

## Кислород бизнеса

Резюмируем. Для успеха в бизнесе нужен суперпродукт, вера в него и сегмент рынка, которому он необходим. Есть у тебя все это? Тогда на первое место однозначно выходит поиск клиента. Без него просто не будет продаж — никаких. А **продажи — это кислород бизнеса!** Какой бы человек ни был сильный, смелый и гениальный, достаточно лишить его кислорода на несколько минут — и все, не станет человека.

То же случится и с компанией, которая сама себе перекрыла кислород — не занимается серьезно продажами. *Мы же не задумываемся о том, как дышим, пока хватает воздуха, но как только его не станет, о чем другом мы сможем думать?* Продажи, продажи, продажи! От них уже выстраивается все остальное. **Что необходимо для того, чтобы пошли продажи, а вместе с ними и денежные потоки?** Этот вопрос — основа жизни всякого предпринимателя, как начинающего, так и самого многоопытного.

Разница только в том, что в поисках ответа второй мыслит от конца к началу — от «Я» до «А», а первый из-за отсутствия опыта пытается двигаться вперед по всему алфавиту бизнеса. Теряет время, деньги, а в конечном итоге — и свой бизнес! Большинство бизнесов бесславно умирает на первом году жизни, так и не перешагнув младенческого возраста. Главная причина такой массовой гибели — невнимание к продажам, неумение их правильно организовать и развить.

Ставишь во главу угла конечную цель — **получение прибыли.** И начинаешь искать самые короткие и надежные пути, которые к этому ведут.

*Магазин — товар — реклама. Звезды-продавцы,* которые за руку приведут клиента в зрительный зал твоего большого театра продаж. А что дальше? А дальше ты все уже знаешь, если дочитал эту книгу до конца. Желаю тебе **бурных аплодисментов — и высоких прибылей!**

## [ Послесловие ]

Эта книга была написана для того, чтобы помочь. Помочь тебе перестроить мышление, чтобы ты научился иначе относиться к продажам, проникся их философией, осознал теорию и практику.

Если ты читаешь эти строки, значит — я уверен — цель достигнута. Мне очень хотелось увлечь тебя этой большой и важной темой. Потому что только правильное понимание продаж может повернуть твою жизнь в русло качественного улучшения. Но плыть здесь по течению не получится, даже не надейся! Придется активно грести, не складывая лапки и весла. А для этого еще очень многому надо научиться, чтобы расти самому и подтягивать к своему уровню команду.

Да, теперь ты уже многое знаешь и понимаешь. В большом театре продаж — свои законы. Главные герои твоей творческой труппы — продавцы, а все усилия остального коллектива и твои как собственника должны быть направлены на то, чтобы помочь им эффективно продавать. Какой товар, в принципе, не так и важно.

Но это только в принципе, а в твоем конкретном случае нужно четко определиться и с нишей, и с товаром. Он должен быть если не уникальным, то востребованным и конкурентоспособным. Ты уже знаешь, как этого добиться. Знаешь, как правильно организовать рекламу и сколько денег в нее инвестировать. Наверняка запомнил «секретную» формулу поиска клиента и правильного отношения к нему — с почте-

нием, как к самому дорогому гостю. Усвоил, как кардинально увеличить продажи — в два, четыре, а то и в восемь раз!

В этой книге много полезных практик, которые ты, надеюсь, уже успешно применяешь в своем бизнесе. Но вот вопрос: правильно ли у тебя построен отдел продаж, эффективно ли организована его работа? Эту важную тему я хочу обсудить в следующей книге. Готовь вопросы и готовься получать ответы. Занавес театра продаж открывается — продолжение следует!

*Твой Алекс Яновский*

## [ Биография автора ]

Алекс Яновский родился в 1969 году в Виннице, в Украине. С детства занимался музыкой, и уже к шестнадцати годам стал лучшим тромбонистом в своем городе. Тогда Алекс принимает амбициозное решение — стать лучшим в мире музыкантом. Свой путь к мировой славе он начинает с поступления в лучшее музыкальное учебное заведение Советского Союза — музыкальное училище им. Римского-Корсакова при Ленинградской консерватории. Преподавателем Алекса становится один из самых известных профессоров в мире — Виктор Федорович Венгловский.

Через три года упорной работы, поняв, что здесь он взял все лучшее, что мог, Алекс решает продолжить обучение в Нью-Йоркском Джулиарде — лучшей музыкальной школе мира. Он уговаривает родителей иммигрировать в США. В 1989 году Алекс с семьей приезжает в Нью-Йорк.

Здесь он продолжает заниматься музыкой и параллельно вынужден трудиться на низкооплачиваемых работах. Чтобы помочь семье, работать приходится по двенадцать часов в день. Все чаще Алекс ловит себя на мысли об успешной жизни и понимает, что музыка вряд ли сможет ему в этом помочь. Перспектива усердной учебы в Джулиарде в течение еще пяти лет — этот срок был для него слишком долгим.

В двадцать один год Алекс принимает решение, которое перевернуло всю его жизнь: он оставляет карьеру музыканта и поступает в Квинс Колледж на гуманитарное отделение.

Через два года Алекс переводится в Национальный университет Сан-Диего. Параллельно с учебой в университете он трудится на нескольких работах. Еще студентом Алекс начинает работать секретарем в юридической компании, а через семь месяцев он вырастает до должности офис-менеджера. Примерно в это же время Алекс знакомится с известным тренером личного роста Тони Роббинсом.

У Тони Роббинса Алекс покупает программу «Personal Power», посещает трехдневный тренинг «Unleash the Power Within» (в русском переводе «Раскрой свой скрытый потенциал») и изучает книгу «Awaken the Giant Within» («Разбуди в себе исполина»). Он изучает книги Дипака Чопры, Брайана Трейси (с которым впоследствии подружится и запустит много интересных проектов), Джека Уэлча, Уоррена Баффетта, Джима Рона, других успешных предпринимателей и учителей по личностному и духовному развитию. Алекс посещает множество семинаров и тренингов по лидерству и предпринимательству.

Вдохновленный обучением у Роббинса, Алекс бросает университет, не доучившись всего полгода до получения диплома. Он занимает у родственников десять тысяч долларов и открывает собственную юридическую компанию. Через год Алекс продает свою компанию и переезжает в Нью-Йорк. Там Алекс открывает новую юридическую фирму. В двадцать пять лет обороты его компании составили один миллион долларов в год.

В 1995 году Алекс знакомится со своим Духовным Учителем. В это же время он начинает изучать Ошо. После нескольких месяцев интенсивных занятий со своим Учителем Алекс передает свою компанию родственникам и уезжает обратно в Сан-Диего, чтобы определиться со своими жизненными целями.

Через семь месяцев духовных исканий и интенсивного обучения он возвращается в Нью-Йорк и принимает обратно руководство юридиче-

ской компанией. Благодаря приобретенным знаниям и полученному духовному опыту Алекс успешно руководит бизнесом, и уже через пять лет обороты его компании превышают тридцать пять миллионов долларов в год.

Параллельно с развитием бизнеса Алекс продолжает заниматься с лучшими мировыми тренерами бизнеса и личностного развития. По оценкам Алекса, инвестиции в его собственное обучение составили порядка одного миллиона долларов.

В течение следующих десяти лет Алекс создает более тридцати успешных компаний и проектов в Нью-Йорке, но пока не может выйти на уровень миллиардных оборотов, чтобы попробовать себя в «высшей лиге».

Поэтому, когда в 2005 году международная корпорация Midland Group приглашает Алекса на должность директора по развитию бизнеса, он однозначно принимает предложение и переезжает в Киев. Midland Group — это компания с оборотом в четыре миллиарда долларов, представленная в тридцати пяти странах мира. В 2007 году вместе с основателями Midland Group Алекс запускает и руководит компанией продовольственного ритейла MD Retail в Украине. С инвестициями в одиннадцать миллионов долларов Алекс со своей командой бьет рекорд по темпам роста бизнеса, открыв в первый же год работы пятьдесят пять магазинов.

Позднее, в 2008 году, Алекс получает место в совете директоров третьей по величине алкогольной компании Global Spirits. В Киеве и Москве Алекс занимает должность генерального директора по стратегическому развитию.

В 2009 году Алекс возвращается в Нью-Йорк и решает посвятить основное время обучению молодых предпринимателей и будущих лидеров.

В 2010 году он открывает первый Международный университет лидерства, объединив на одной площадке лучших учителей личностного развития на русскоязычном пространстве.

В октябре 2010 года Алекс запускает новый онлайн-проект — Школу бизнеса Алекса Яновского. В своей школе он обучает науке дости-

жения Успеха, помогая своим ученикам, опытным предпринимателям и начинающим бизнесменам определить свою жизненную миссию и профессиональное предназначение. Таким образом, Алекс реализует свою потребность и свое предназначение — передавать знания.

В настоящее время Алекс проводит дистанционное обучение в рамках двух основных направлений — Школы бизнеса и личного развития и Высшей школы управления. Разрабатываются также совместные проекты школы с известными тренерами. Один из последних таких проектов — совместный тренинг Алекса Яновского и Брайана Трейси «Код Успеха» и программа МВА.

Алекс счастливо женат, воспитывает двух сыновей и дочку.

А самые интересные и успешные проекты, как говорит сам Алекс, еще впереди.

# [ Содержание ]

Предисловие .....	5
От автора .....	7
<b>Раздел I. СТРАТЕГИЯ, ТАКТИКА И ФИЛОСОФИЯ ПРОДАЖ .....</b>	<b>9</b>
Глава 1. Как не остаться мелким лавочником? .....	10
Глава 2. Скорость — Фокус — Результат .....	28
Глава 3. Лучше, больше, дороже — растим продажи! .....	38
<b>Раздел II. АРСЕНАЛ СУПЕРПРОДАВЦА .....</b>	<b>51</b>
Глава 1. Копилка хитростей .....	52
Глава 2. Вооружен — значит предупрежден! .....	69
Глава 3. Сиамский близнец продавца .....	85
Глава 4. Надо гол! .....	106
Глава 5. В режиме трепетного отношения .....	124
<b>Раздел III. УЧИМСЯ ПРОДАВАТЬ УВЕРЕННОСТЬ .....</b>	<b>141</b>
Глава 1. Ничего страшного! .....	142
Глава 2. Товар — лицом! .....	156
Глава 3. Клиент — всегда лев! .....	177
Глава 4. Работа с возражениями .....	200
Глава 5. Актеры и зрители — по разные стороны прилавка .....	212
Послесловие .....	231
Биография автора .....	233



16+

*Научно-популярное издание*

**Алекс Яновский**  
**ПРОДАЖИ НА МАКСИМУМ**

Серия «БизнесНаставник»

Руководитель направления *Ольга Зарина*  
Выпускающий редактор *Дария Филатова*  
Младший редактор *Алина Уланова*  
Корректор *Мария Крупицкая*  
Технический редактор *Татьяна Тимошина*  
Компьютерная верстка *Юлии Анищенко*  
Компьютерный дизайн обложки *Евгении Аленушкиной*

Подписано в печать 23.01.2019. Формат 70×90/16. Усл. печ. л. 17,55.  
Печать офсетная. Гарнитура Arno Pro. Бумага офсетная.  
Тираж 3000 экз. Заказ №

Общероссийский классификатор продукции  
ОК-005-93, том 2; 953000 — книги и брошюры печатные

Произведено в Российской Федерации.  
Изготовлено в 2019 г.

Изготовитель: ООО «Издательство АСТ»  
129085, Москва, Звездный бульвар, д. 21, стр. 1, к. 705, пом. 1, 7 этаж  
[www.ast.ru](http://www.ast.ru), e-mail: [kladez@ast.ru](mailto:kladez@ast.ru)  
[instagram.com/ast\\_nonfiction](https://www.instagram.com/ast_nonfiction), [facebook.com/astnonfiction](https://www.facebook.com/astnonfiction), [vk.com/ast\\_nonfiction](https://www.vk.com/ast_nonfiction)

«Баспа Аста» деген ООО  
129085, Мәскеу қ., Звёздный бульвары, 21-үй, 1-құрылыс, 705-бөлме, 1 жай, 7-қабат  
Біздің электрондық мекенжайымыз : [www.ast.ru](http://www.ast.ru)  
E-mail: [kladez@ast.ru](mailto:kladez@ast.ru)  
Интернет-магазин: [www.book24.kz](http://www.book24.kz)  
Интернет-дүкен: [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

Импортер в Республику Казахстан и Представитель по приему претензий  
в Республике Казахстан — ТОО РДЦ Алматы, г. Алматы.  
Қазақстан Республикасына импорттаушы және Қазақстан Республикасында наразылықтарды қабылдау бойынша өкіл —  
«РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», Б литері, офис 1.  
Тел.: 8 (727) 2 51 59 90,91, факс: 8 (727) 251 59 92 ішкі 107;  
E-mail: [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz), [www.book24.kz](http://www.book24.kz)  
Тауар белгісі: «АСТ»  
Өндірілген жылы: 2019  
Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

# Программы школы бизнеса Алекса Яновского

## **МЫШЛЕНИЕ МИЛЛИОНЕРА**

Комплексная программа по трансформации мышления. В начале курса студенты ставят цель в любой сфере жизни и достигают ее при поддержке Алекса Яновского и команды тренеров. Студенты курса имеют эксклюзивную возможность выходить в эфир уроков, задавать Алексу вопросы и получать четкие советы от опытного наставника. Программа идеально подходит для тех, кто только планирует открыть свой бизнес.



## **ИНВЕСТИРОВАНИЕ**

Программа, обучающая созданию бизнес-активов и большого капитала на примере самого грандиозного в мире бизнес-опыта инвестора и предпринимателя № 1 — Уоррена Баффетта. По окончании программы вы научитесь построению стабильного и прибыльного бизнеса, эффективному управлению ресурсами (деньгами, временем, людьми), правильному выбору ниши, анализу бизнеса через призму цифр и самостоятельному принятию сложных решений в бизнесе.



## **МАСШТАБИРОВАНИЕ**

Единственная программа в мире, в которой бизнесмены обучаются масштабированию на примере быстрорастущего бизнеса — сети ресторанов «Суши Мастер» (150 заведений и более \$2 млрд годового оборота на конец 2018 года). В режиме реального времени вы можете наблюдать, как Алекс масштабирует, совершает финансовые прорывы и строит великую компанию. Вы оттачиваете свои навыки управления и масштабируете свой бизнес вместе с «Суши Мастер».



## **ЗАКРЫТАЯ КОМНАТА**

VIP-вариант конфиденциальной работы над масштабированием вашего бизнеса. В течение 3 месяцев Алекс погружается в ваш бизнес, разбирает его на составляющие и дает конкретные советы: по увеличению дохода, масштабированию, анализу ниши, выходу на новые рынки сбыта, а также предлагает конкретные шаги по дальнейшему развитию. Только для амбициозных бизнесменов, стремящихся стать лидерами рынка.



Более подробную информацию вы можете получить  
на сайте **[alexyanovsky.com](http://alexyanovsky.com)**

### **Россия**

8-800-200-40-47  
+7 (498) 619-56-51

### **Украина**

0-800-80-21-96  
+38 (068) 896 34 59

**skype:** alexyanovskyschool  
[info@alexyanovsky.info](mailto:info@alexyanovsky.info)

- ▶ **Instagram:** @alexyanovsky
- ▶ **Telegram:** <https://t.me/AlexYanovskySchool>
- ▶ **Youtube:** <https://www.youtube.com/user/AlexYanovskySchool/>