

Бизнес в сүете жизни



Алексей Иванов

Алексей Иванов

Бизнес в суете жизни

«Автор»

2024

Иванов А. Ю.

Бизнес в суете жизни / А. Ю. Иванов — «Автор», 2024

Мы все такие разные, работаем, занимаемся домом, семьей, берем кредиты или выдаем их, продаем и покупаем, чем-то управляем или нами управляют - словом, живем, как хотим или как можем. Но так или иначе мы все заняты каким-то делом, а дело - и есть бизнес, хотя, конечно, не всякий бизнес - дело. Несколько рассказов о том, как жизнь и бизнес переплетаются между собой так, что не всегда и понятно, где заканчивается одно и начинается другое...

© Иванов А. Ю., 2024

© Автор, 2024

Содержание

Продажники	5
Эффективный менеджер	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Алексей Иванов

Бизнес в суете жизни

Продажники

Сергея был озабочен. Ну, еще бы – сегодня предстояло идти в банк на разговор об ипотеке. Дело серьезное, что не говори – все-таки своя квартира будет, пусть и не сразу, конечно. Это тебе не по съемным хатам валандаться, как там его Алла говорит: "Если в своем доме гвоздь вбил – дом стал на рубль дороже".

В принципе, все должно было проскочить без проблем, но Вот всегда есть это "но", такое маленькое и такое вредное, если бы не оно – все бы было в шоколаде, а с ним вечно в ... скажем так, в другом продукте.

Хотелось больше. Вернее – меньше. В смысле – платить. А вот здесь возникали обоснованные опасения в том, что у банка может быть на эту тему свое мнение, по крайней мере, условия, на которых выдали ипотеку другим сотрудникам салона, были хорошо известны. Поэтому как выжать из банка больше, чем они, было той еще задачкой, но Сергей надеялся на свое обаяние и опыт продавца.

В конце концов, не зря он уже пять лет продает автомобили в салоне, как разговаривать с клиентами может и других поучить, а тут – сотрудник банка, а если повезет, то – женщина, а в своей неотразимости для противоположного пола Сергей был свято убежден.

Впрочем, это все вечером, а пока следовало заняться работой, лишняя продажа сегодня ему бы очень не помешала.

Опаньки! В салон вошла, неуверенно озираясь, пожилая, но хорошо одетая пара. Увидев перспективную добычу Сергей пошел на перехват, включив широкую улыбку и буквально излучая доброжелательность. Сунувшегося было Додика он отшил одним движением бровей (нехрен у старших кусок отбивать!). Додик скривил рожу, но переть на рожон не стал и отвалил ждать удачи в другой конец салона.

– Здравствуйте! Чем могу помочь, ищите что-то конкретное? – как можно проникновеннее сказал Сергей (знакомство с клиентом, азбука продавца, глава первая), всем своим видом изобразив внимание и понимание.

– Да мы, знаете, просто посмотреть зашли, пока думаем еще... – сказал мужчина, оглядываясь на свою спутницу.

Щелк-щелк заработал в голове калькулятор оценки клиента: первое – деньги есть, видно; второе – не уверен в себе, использовать; третье – к мнению жены прислушивается, оно для него важно, тоже можно использовать. Так, входим в доверие....

– А что бы интересовало, могу вам помочь с выбором (смотрим на женщину, сейчас важно ее обаять)... Вот посмотрите, новые поступления (приглашающий жест, открытое лицо, переводим взгляд на мужа, мяч на его поле...)

Мужчина бросил взгляд на жену, она ответила чуть пожав плечами и слегка наклонив голову, мол почему бы и нет, и он решительно шагнул в сторону модельки, которую преподносили, как "малый городской кроссовер".

Сергей про себя усмехнулся, первый развод уже состоялся, эти машинки никакого отношения к кроссоверам не имели, и раньше продавались как спортивно-утилитарный автомобиль. Это тоже было вранье, но хоть не такое наглое, просто выдумали несуществующий класс автомобилей с большей высотой кузова.

Но потом кому-то пришлось в голову, что если обозвать это "городским кроссовером", то продавать можно вдвое дороже. Сергей еще помнил тот день, когда им приказали забыть

прежние названия и называть "это" кроссовером, они тогда животики надорвали – кто в такое поверит, кто по такой цене купит. Но к их удивлению, и верили, и покупали – фантик важнее конфеты, это вбивают в голову любого продавца.

Следующие полчаса Серега, как учили, заливался соловьем, расписывая достоинства машины – обводил вокруг, предлагал посидеть и оценить, перескакивал с темы на тему, не давая сосредоточиться на деталях, но не забывая при этом расточать обаяние даме и доверительно консультировать ее супруга. В общем, работа настоящего профессионала, который мог втюхать что угодно и кому угодно.

Все шло как по учебнику: обаять, войти в доверие, дать потрогать игрушку и ощутить ее своей и вот теперь самое сложное – не дать сорваться с крючка и заставить расстаться с деньгами.

Каждый продажник имеет рекомендованную хозяином цену, которая как правило чуть ниже заявленной на этикетке, и некую допустимую скидку, обычно небольшую. Но чем дороже и больше ты продашь, – тем больший бонус получишь, поэтому любой продавец просто так о даже информацию о скидке не озвучит.

Но реальный заработок продавца идет от продажи дополнительных опций – дополнительных комплектаций, спецпредложений, страховки, противоугонки, использования кредита и трейд ина и т.д.

Вот здесь и разворачивается основная битва с клиентом – вода перед его носом морковкой нового автомобиля, впарить ему как можно больше дополнительных расходов, но не передавить – иначе испугается и уйдет.

Но не зря Серега пять лет этим занимался, уж он сумеет развести клиента по полной, и заработать вожаемые баллы и бонусы, мечта о собственной квартире станет еще немного ближе. И, пользуясь тем, что супружеская пара читала текст договора, он бросил на них снисходительный и торжествующий взгляд.

Серега сидел в банке и ждал приглашения менеджера, занимавшегося ипотечными кредитами. Документы все были в порядке и нужно было только уточнить вариант договора, который потом пойдет на одобрение кредитного комитета банка. В кабинке сидела симпатичная девушка в деловом костюме и бэйджиом "Алина" на груди, которая с обаятельной улыбкой, спросила, чем может помочь.

Серега, игнорируя ее обаяние, включил свое, и начал излагать идею по снижению первоначального взноса и минимизации процента.

Девушка так внимательно его слушала и кивала, что Серега ощутил себя в шаге от победы и продолжал с еще большим энтузиазмом. Внезапно, Алина поинтересовалась, а как со страхованием?

Сергей удивился, ему все говорили, что страхование обойти невозможно, закон такой, неужели здесь сэкономить можно, а он и не знал?!!

– Нет, конечно, – рассмеялась Алина, – Банк всегда страхует риски: квартиру, вашу жизнь и здоровье – а иначе кто будет выплачивать кредит?

Жизнь и здоровье? Вот черт, он на это не рассчитывал, думал только квартира, как же быть? Деваться некуда, без этого ипотеку не одобрят.

– Хорошо, а с первоначальным взносом что? – тревожно поинтересовался он.

– Я думаю, мы одобрим его снижение с 25 до 20 процентов, как вы и хотели, – лучезарно улыбнулась Алина, она имела право на такое снижение первого взноса, ведь все равно выплачивать придется весь кредит.

Через полчаса, подписав все условия, счастливый и гордый собой Серега выходил из кабинки.

Менеджер Алина провожала его снисходительным и торжествующим взглядом – она получит неплохой процент с необязательного по закону страхования жизни, и ее мечта о собственной квартире станет еще немного ближе.

Эффективный менеджер

Утро в «Лукоморье», транспортной фирме, занимавшейся на самом деле далеко не только транспортировками, начиналось как обычно, сотрудники постепенно подходили в офис, кто-то уже вовсю «пахал» связываясь с контрагентами или поставщиками, а кто-то еще только просыпался у себя дома, приходя в себя после работы допоздна накануне.

Сразу чувствовалась особая атмосфера, когда все заняты делом и знают, как эти дела вести наилучшим образом, атмосфера места, где старательно и не один год подбирали лучших сотрудников, создавая коллектив, объединенный единой целью, порядком и интересами.

А когда оркестр был создан и сыгран, уже нет нужды в мелочном контроле руководства, каждый музыкант знает «свой маневр» и рядовой концерт может пройти и без непосредственного участия дирижера. Не каждый, конечно, далеко не каждый, для серьезного выступления настоящий лидер всегда необходим, тот самый лидер, который коллектив создавал, и отпечатком личности которого этот коллектив и является.

Если хороший механизм создан и работает, вмешиваться в его работу практически не нужно, так, смазать кое где иногда, изредка заменить какую-нибудь прокладку или сальник, но боже упаси вручную контролировать вращение каждой шестеренки! Если механизм до этого работал, то таким образом вы его угробите, а если он без этого и не работал... Значит, хреновый был механизм и его нужно менять, создавая совершенно другой, работающий нормально.

Но для этого нужно в первую очередь ставить такого руководителя, который сможет подобрать людей, создать им условия, порядок работы, заинтересовать и сумеет заставить их гордиться тем, что они делают и, главное, как они это делают. Где такого брать – вот вопрос, руководителей всегда очень мало, это менеджеров хоть пруд пруди, особенно эффективных, только разница между ними в том, что менеджер ничего создавать в принципе не способен.

Директор «Лукоморья» Валентин Петрович, для всех сотрудников «Батя» или «Петрович» был именно таким руководителем, по сути создателем компании, который в далекие девяностые, сумел из третьеразрядной автоколонны, относившейся к железобетонному комбинату, выстроить серьезную фирму, которая занимала заметный кусок рынка в городе и имела весьма солидную репутацию.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.