

Обращение к читателям

Уважаемые «помешанные на продажах»!

7

Понимаю, что одни из вас выбрали продажи и маркетинг как род деятельности и получают удовольствие от работы. Другие, более прагматичные, пришли к выводу, что все в бизнесе одинаково важно, но продажи все-таки стоят особняком, и с ясной головой и холодным носом решили разобраться в самых актуальных вопросах, связанных с продажами. Я рад поприветствовать всех своих читателей! Насколько эта книга будет вам полезна, зависит только от того, бизнесом какого типа вы занимае-

Обращение к читателям

тесь (и соответственно какая у вас используется модель продаж) — об этом пойдет речь в первой главе. Если предложенные мною методы вам не подходят, попробуйте:

- сделать их «тюнинг»;
- применить идеи частично;
- найти более подходящие методы (поверьте, они существуют для любого бизнеса).

Если методика может быть применена к вашему бизнесу, вы получите несравненный инструмент, с помощью которого за короткое время — от одного месяца для малого и среднего бизнеса до двух—трех месяцев для больших компаний — построите всю СППО (систему планирования, прогнозирования и отчетности) вокруг ее стержня — прогноза продаж.

Даже не рекомендую работать со своими ожиданиями: как бы *много* вы ни ожидали, получите *еще больше*.

Удачи в применении!

Ваш метеоролог продаж обещает: вы сможете вызвать волшебный дождь!

С уважением,
Рагмило М. Лукич