

Предисловие

Если вам есть что сказать и если вы работаете в бизнесе, оказывающем услуги другим людям, ваша задача — найти таких людей. С методикой, изложенной в книге «Нет отбоя от клиентов», это будет легко.

Девяносто процентов опрошенных предпринимателей, применявших систему «Нет отбоя от клиентов», смогли увеличить свои доходы более чем на сорок процентов в течение года после прочтения книги. Как вам такой аргумент?

Вы получите несомненную пользу, даже просто ознакомившись с этой книгой, однако ее настоящая эффективность — и ваш успех — зависят от решения занять активную позицию, полностью включиться в процесс и начать обучаться на практике. В этом случае вы отправитесь в путешествие по эволюционному пути вашего личного и профессионального развития, которое позволит вам достичь тех высот, на которые вы уверены, что способны. И теперь, когда мы создали иллюстрированную версию «Нет отбоя от клиентов», стало еще легче постичь эту систему, вдохновиться ею и применять ее.

Возможны две причины, почему сегодня вы обслуживаете не столько клиентов, сколько хотелось бы:

- 1) вы не знаете, что сделать, чтобы привлечь больше людей;
- 2) вы знаете, что нужно делать, но в действительности этого не делаете!

Система «Нет отбоя от клиентов» создана, чтобы помочь вам решить обе эти проблемы. Я предоставлю вам всю необходимую информацию для обеспечения такого количества клиентов, что вы даже не сможете справиться с таким наплывом. Я дам вам стратегии, методики и подсказки. Если вы уже знаете, что нужно делать, но не делаете этого, я вдохновлю вас и помогу выработать в себе ответственность, чтобы вы смогли построить дело своей мечты и прожить такую жизнь, о какой мечтали.

Огромное количество талантливых, энергичных экспертов в сфере услуг бегут от маркетинга и продаж, считая, что они носят навязчивый, эгоцентричный характер и граничат с чем-то недостойным. Эта парадигма старой школы не подходит для «Нет отбоя от клиентов». Такое традиционное мышление только отпугивает клиентов. Вы навсегда должны отказаться от подобного подхода в своих мыслях и поступках — иначе вы станете действовать в рамках таких категорий, как дефицит и стыд, а не изобилие и достоинство.

