



3 способа построить бизнес без продаж

- Все мы мечтаем заниматься любимым делом, которое к тому же приносит прибыль, правда? К сожалению, много кто думает, что жить так, как нам хочется не реально.
- Поэтому каждое утро в общественном транспорте мы видим столько злых, уставших лиц, спешащих на нелюбимую работу ради небольших денег. Какой тут выход?
- Идти в бизнес и продавать там что-то таким же угрюмым, не улыбочивым, будничным, несчастливым? А ведь слово «продажи» вызывает отторжение у 95% людей.
- Или потратить годы на то, чтобы вытянуть всё на своем горбу, надеясь, что где-то там, в будущем, вас ждет безбедная старость?

Как быть?



К счастью, выход есть.
Я знаю как минимум **3 способа**
построить бизнес без продаж.

Что это за способы? Давайте разбираться!

Найти своего крупного клиента



Если вы не хотите уговаривать людей купить что-то и постоянно искать покупателей, если вам нужна стабильность и уверенность в своём бизнесе — **этот вариант для вас.**

В этой схеме всё довольно просто —



вам нужно найти одного-двух крупных заказчиков в своей сфере



и продавать результаты своего труда непосредственно им

Плюсы такого подхода:

- Вам не приходится постоянно искать покупателя, подстраиваться под вкусы разных людей, изучать целевую аудиторию и ее предпочтения.
- Вы уверены в завтрашнем дне и знаете, что ваша работа найдет того, кто за неё заплатит.
- Вы всегда востребованы.

Это, конечно, прекрасно, но что о минусах?

- Пусть вам и не приходится подстраиваться под множество клиентов — всё равно, то, что вы делаете, определяет заказчик.
- Вы ограничены в действиях, привязаны к одной деятельности и в целом несете все яйца в одной корзине.
- Если ваш заказчик откажется от сотрудничества или потеряет бизнес, вам срочно придется искать что-то новое.

Делегируйте!



Это **основное и одно из самых важных** правил того, как вести бизнес и не сойти с ума.

Создайте свою команду профессионалов



Пусть среди них
будет человек,



ответственный
за операцию,



в частности
за продажи!

Плюсы:

- Команда — это всегда хорошо! Вы чувствуете поддержку, вместе идете к целям и добиваетесь их, работая на общее дело.
- У вас есть больше времени на отдых, жизнь и семью, потому что вам не приходится тащить всё на себе.
- Вы можете заняться любимой сферой деятельности, остальное передав профессионалам.

Минусы:

- Хорошую команду тяжело найти! Вам придется потратить немало времени, чтобы найти или обучить подчиненных, которые реально смогут поднять бизнес.
- Команду, хорошую или плохую, нужно контролировать. Доверив часть своих обязанностей другим людям, вы берете на себя обязательство следить за тем, как они справляются с работой.
- Вы не можете контролировать результат работы и должны полностью полагаться на команду. Именно поэтому критически важно доверять своей команде — их экспертизе, их человеческим качествам.

Станьте партнером в сетевом бизнесе



Уникальность данной формы предпринимательства состоит в том, что тут предлагается не товар, а **возможность включиться в процесс создания своей бизнес-структуры**, благодаря которой уже и будет двигаться товар.



Таким образом, участники структуры не продают, а приобретают для личного пользования продукцию, которая им нужна, и в нужных для себя количествах.

В сетевом бизнесе не нужно продавать товары в обычном смысле этого слова. Тут нет начальников и подчиненных. Здесь никому ничего приказывать и востребовать нельзя.



Все дело в том, что ни в каком другом виде бизнеса люди не заинтересованы так общей идеей и целью, как в сетевом. И это является основой его успеха.

Плюсы:

- Низкий порог входа. Для старта сетевого бизнеса и для его продвижения не нужно иметь миллионы. Хочешь зарабатывать 1000 долларов? Тебе нужно вкладывать \$100 – 300. Хочешь зарабатывать миллионы? Тебе также нужно вкладывать в месяц \$100 – 300.
- Вам не нужна аренда, персонал, бухгалтер, налоговая, пожарники, СЭС, сертификация, лицензия, оплата коммунальных расходов, логистика и т.д. За вас это всё делает компания, которая является вашим инструментом для бизнеса.
- Масштабы успеха в Вашем бизнесе определяете вы. Только вы измеряете и оцениваете вашу работу. Нет никакого босса, который сказал бы, как и когда вы что-то должны сделать.

Минусы:

- Сетевой бизнес — это бизнес отношений, а не продаж. Чтобы достичь успеха, вам необходимо учиться правильно говорить с людьми, быть искренним, но убедительным. Без этого ничего не выйдет.
- Только от вас зависит ваш успех — это и плюс, и минус. Возможно, некоторым людям ближе работа в офисе на фиксированной ставке — им этот вариант не подойдет.

Сетевой бизнес это не сложно.



**А правильный сетевой –
это еще и чертовски
прибыльно.**



Разобраться, как это работает,
узнать о подводных камнях и перспективах,
можно на бесплатной консультации с человеком,
**который совмещает офлайн
и онлайн бизнес.**

Записаться на консультацию