

18+

А. В. Шуваев



КАК ЛЕГКО ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ

краткое пособие

А. В. Шуваев

**Как легко заработать
деньги. Краткое пособие**

«Издательские решения»

Шуваев А. В.

Как легко заработать деньги. Краткое пособие / А. В. Шуваев —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-966862-2

Пособие рассматривает 15 простых шагов, осуществив которые, вы обязательно получите желаемый результат. Многие торговцы прошлого поняли: чтобы разбогатеть — не обязательно покупать 300 верблюдов (содержать их!) и сопровождать через безжизненную пустыню и обратно, подвергая себя всем возможным рискам. Достаточно оказывать перед отправкой в путь ряд небольших услуг... но каждому каравану! И можно уже быть щедро вознаграждённым. Это пособие о том, как легко начать зарабатывать, используя чужой опыт.

ISBN 978-5-44-966862-2

© Шуваев А. В.
© Издательские решения

Как легко заработать деньги

Краткое пособие

А. В. Шуваев

© А. В. Шуваев, 2020

ISBN 978-5-4496-6862-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Сегодня темой для рассмотрения будет один из главных вопросов: «Как легко заработать деньги?» По сути, существует два пути. Оба они вполне пригодны для реализации своих личных целей и потребностей, и оба совершенно приемлемы с точки зрения практической реализации. Первый – это, собственно, путь менеджера, где необходимо пройти всю цепочку карьеры и достичь верхних уровней. Ваш автор сделал это несколько раз, начиная с полного нуля и совершенно в разных отраслях, тем самым точно усвоив все нюансы подковёрной борьбы и хрестоматийных ходов карьерного роста. Но это отдельная тема и по ней я подготавливаю отдельное пособие «Карьера», где расскажу: как из обычного офисного клерка стать дорогостоящим менеджером класса Топ.

А в этом пособии мы рассмотрим второй путь. Это – бизнес, а точнее одно его составляющее звено, которое по силам освоить и осуществить каждому. Я не буду здесь приводить примеры вариантов с огромными капиталовложениями, рисками инвестирования и кредитами! Здесь мы научимся шаг за шагом, используя лишь небольшие средства, доступные каждому, создавать успешное дело, приносящее вам хорошие деньги!

Итак, речь пойдёт о продажах. Да, не нужно пугаться этого слова. Мои стажёры, боявшиеся звонка телефона, как охотник шороха листьев позади себя, теперь легко и просто продают всё, что угодно. Для начала вам нужно понять, что именно вас больше всего интересует, и о чём (или в чём) вы больше всего обладаете информацией. Если таковой темы нет, то не переживайте: всегда можно про что-нибудь прочитать и узнать всё необходимое. К примеру, кого-то интересуют мотоциклы, кого-то автомобили, а кого-то какие-то услуги. Главное тут понять и запомнить одну фундаментальную вещь:

Произвести можно всё, что угодно – вот только потом это всё нужно будет продать!

А это значит – вы никогда не останетесь без работы и всегда будете востребованы. В интернете сотни и тысячи компаний (больших, средних и малых), которые занимаются производством чего только угодно, которые имеют инженеров с дипломами всех мастей, суперстанки с чипами и т.д., но у которых нет элементарных рычагов сбыта! К сожалению, это настоящая правда нашей промышленности и мелких производств в целом. А продавать надо всем. Понятное дело, что не нужно бежать и звонить в корпорацию «Боинг», предлагая свои услуги по продаже дальнемагистральных самолётов. Многомиллиардные компании сами прекрасно освоили это искусство и у них есть маркетинговые департаменты, представленные по всему миру. Но, к слову, мой товарищ отлично реализует подержанные «BMW» одного салона, используя схему агента!

Поверьте мне, на вас найдётся множество производств: как крутых, так и не очень, которым будет нужна реализация товара.

Пример первый: кто-то хорошо разбирается в науке и может, погрузившись с головой в физико-математические интегральные расчёты, выдать супер решения любых задач, и он даже готов какому-нибудь студенту (или ещё кому) за деньги что-нибудь посчитать и написать.

Но где взять этого студента с деньгами? Где найти время, чтобы общаться со всеми ними, рассказывая преимущества данной услуги, о цене и сроках исполнения? Ведь, написать работу – это тоже работа и уже как бы не до звонков. Ответ простой. Для этого есть – вы!

Второй пример: предприятие в гаражах повесило вывеску о ремонте байков, и даже что-то там делают. Но совершенно точно вам говорю, что никто и никогда не откажется от дополнительных клиентов. И скорее всего там копошатся двое кулибинов, которые точно знают своё дело и могут на глазок сварить две детали, обеспечив высочайший класс точности лазерного станка, но точно не имея возможностей и времени для поиска новых клиентов! И вы вполне можете предложить им услугу по нахождению для них этих самых нужных клиентов. Но... за комиссионное вознаграждение, конечно же!

Третий пример: компания по производству катеров, замечу, дорогих катеров стоимостью от 700 000 руб. Для своих продаж, кроме как сайта-визитки, не имела ничего. Но зато производственная база была разбросана на площади 1200 кв. м; по ней ходили люди в белых халатах, знающие все тайны теории относительности, и которые могли настроить и запустить в космос любой аппарат (шутка шуткой, но это так). Мой стажёр вызвался быть агентом данного производства, и теперь не знает финансовых проблем в своей жизни.

Уловили мысль?

Схема проста: **. они производят – вы продаёте**

Но не просто продаёте, а становитесь важнейшим звеном целого бизнес-процесса! Идея в том, что вы замыкаете на себя одно из главных (и, кстати, самое денежное и «жирное») звено бизнеса – . Именно в них (продажах) кроется секрет больших денег и накоплений. Далее вы создаёте из этого звена уже свой личный бизнес – . И замыкаете всё это на себя на правах собственника (но об этом позже), создавая серьёзный актив для вашего будущего. **продажи услугу по продаже**

Но как говорят инженеры: «Любая суперсложная штука – это всего лишь набор простых гаек!» Вот об этих простых «гайках», а точнее шагах мы и поговорим дальше.

Этап 1.

Выбор своей ниши.

Как я уже сказал, не нужно придумывать чего-то сложного. Достаточно рассмотреть ваше ближайшее окружение, и вы увидите, что кто-то из знакомых что-то да производит, а значит... нужны продажи. Если вдруг таковых нет, то смело открывайте АВИТО и смотрите объявления, которые наиболее отвечают вашим интересам. Шесть из десяти, продающих на АВИТО, как правило не имеют своих сайтов. Составьте список и обзвоните этих «продавцов». Не бойтесь звонить! За пару вопросов с вами ничего не сделают, в крайнем случае просто повесят трубку, а вы наберёте следующего. Вам нужно задать главный вопрос: «Интересен ли вариант, если вы будете продавать данный товар/услугу за комиссионное вознаграждение?» Если нет – звоните дальше, а если да – то переходите к следующему шагу.

Этап 2.

Встреча/переписка.

После того, как вам ответили «да», вы должны прояснить некоторые моменты:

– есть ли сайт у данного продавца?

– есть ли ещё люди, которые занимаются продажами?

– какова будет ваша комиссия?

– возможно ли сохранение одинаковой продажной цены от вас и от официального производителя? (В противном случае, консультироваться будут у вас, а покупать напрямую у производителя, полностью получив от вас информацию по продукту и сэкономив на разнице в цене!)

Не важно встречаетесь ли вы с потенциальным комитентом (тем, чьи интересы вы будете представлять) или переписываетесь с ним, важно сразу дать ему понять, что вы не нанимаетесь к нему продавцом, а предлагаете свой бизнес по реализации его продукции за определённое

вознаграждение! Ваш бизнес – это продажа чей-то продукции. Т.е. ваша основная цель перенять в идеале все продажи данного производителя. Если комитенту интересно ваше предложение, то переходите к следующему шагу.

: что нужно знать о комиссии. **Важно**

Комиссия – это комиссионное вознаграждение, т.е. оплата вашего труда. Как правило она измеряется процентом (%) от стоимости проданного товара или услуги. Размеры комиссии, конечно, разные, но она лежит в пределах от 3% до 20%. Она может быть и больше всё зависит от изначальной стоимости товара/услуги и политики предприятия. К примеру, если вы продаёте что-то по цене 20 000 руб. и ваша комиссия 20%, это хорошо. Так же хорошо, если у вас комиссия 7...10% при продаже чего-то от стоимости в 500 000 руб. А вот комиссия 2% от стоимости 800 000 руб., это плохо. Это значит, что, продавая дорогую штуку, вы недооценили свои возможности и продешевили!

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.