ПРАКТИЧЕСКАЯ БИЗНЕС-КНИГА

КАК Я СТАЛ БОГАТЫМ

Твоя бизнес-теория:
как создавать ценность,
строить дело и превращать
доход в капитал



ОТ ПЕРВОЙ ИДЕИ
К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ

Авторское практическое издание

Фади Кабара

Как я стал богатым

https://litres.ru/74706154
SelfPub; 2026

Аннотация

Как создать собственный капитал и начать мыслить предпринимательски?

Эта книга — практическое руководство для тех, кто хочет зарабатывать больше, открыть своё дело и обрести финансовую независимость.

Ты узнаешь, как находить бизнес-идеи, привлекать клиентов, рассчитывать прибыль, управлять деньгами, создавать накопления и постепенно строить капитал.

Внутри — 23 главы, практические примеры, финансовые расчёты и план действий на 90 дней.

Не обещание быстрого богатства, а системный подход к деньгам, бизнесу и собственному будущему.

Начни менять своё финансовое будущее с первого шага!

Содержание

Об этой книге 7
1. Богатство — это не цифра на экране 8
Деньги и богатство — не одно и то же 8
Пять измерений достатка 10
Определи собственное значение слова «богатый» 11
2. Сначала посмотри на правду: финансовая инвентаризация 13
Нельзя управлять тем, чего ты не измеряешь 13
Личный баланс: что у тебя есть и что ты должен 15
Норма накопления и три уровня порядка 16
Разбор: почему высокий доход не гарантирует запас 18
3. Психология денег: решения, которые мы принимаем незаметно 20
Деньги усиливают привычки 20
Статус, сравнение и ловушка образа 21
Отложенное решение и правила против импульса 22
Денежные сценарии семьи 24
4. Зарплата — не враг предпринимательства 25
Стабильный доход может финансировать 25

свободу
Повышай ценность часа 26
Человеческий капитал — первый актив 27
5. Начинай не с идеи, а с проблемы 28
Идея — предположение, спрос — факт поведения 28
Пять признаков коммерчески значимой проблемы 30
Выбери узкую отправную точку 31
Как сравнить несколько идей 32
6. Клиент: слушать, а не угадывать 33
Разговор до запуска 33
Конец ознакомительного фрагмента. 35

Фади Кабара
Как я стал богатым

КАК Я СТАЛ БОГАТЫМ

Твоя бизнес-теория: как создавать ценность, строить дело и превращать доход в капитал

Авторское практическое издание

СОДЕРЖАНИЕ

Об этой книге
1. Богатство — это не цифра на экране
2. Сначала посмотри на правду: финансовая инвентаризация
3. Психология денег: решения, которые мы принимаем незаметно
4. Зарплата — не враг предпринимательства
5. Начинай не с идеи, а с проблемы
6. Клиент: слушать, а не угадывать
7. Предложение, за которое готовы платить
8. Первая продажа и искусство честных переговоров
9. Экономика бизнеса: цифры важнее впечатлений
10. Маркетинг и каналы продаж
11. Клиентский опыт и повторные покупки

12. Система: как перестать быть узким местом
13. Люди, делегирование и управление качеством
14. Цифровые продукты и новые возможности
15. Прибыль, денежный поток и финансовая дисциплина
16. Долги и риск: цена неверного решения
17. Инвестиции: сначала цель, потом инструмент
18. Время, инфляция и сложный процент
19. Диверсификация и защита от крупных ошибок
20. Масштабирование: расти без самообмана
21. Когда план ломается: ошибки, кризисы и восстановление
22. План на 90 дней и маршрут на десять лет
23. Богатство как свобода выбора
Приложение А. Личный финансовый снимок
Приложение Б. План бюджета без сложных таблиц
Приложение В. Проверка бизнес-идеи
Приложение Г. Сценарий интервью с клиентом
Приложение Д. Экономика одной продажи
Приложение Е. Денежный календарь на 13 недель
Приложение Ж. Еженедельный обзор владельца
Приложение З. План на 90 дней
Приложение И. Словарь предпринимателя
Послесловие. Начни с одного решения

Об этой книге

Эта книга не рассказывает историю конкретного человека и не обещает повторить чей-то успех. Её название — приглашение читателю мысленно пройти путь от финансовой зависимости к большей самостоятельности. Здесь нет волшебной схемы, секретной инвестиции или обещания лёгких денег. Есть система вопросов, решений и действий, которые помогают выстроить собственную модель достатка.

Книга рассчитана на человека, который хочет улучшить своё финансовое положение, начать небольшое дело, превратить профессиональный навык в источник дохода или научиться сохранять и постепенно увеличивать капитал. Необязательно сразу становиться владельцем большой компании. Иногда первый шаг — перестать жить от выплаты до выплаты, разобраться с долгами, найти дополнительный доход и создать резерв.

Все суммы и бизнес-сценарии в книге условны и приведены для обучения арифметике решений. Они не являются обещанием доходности и не заменяют индивидуальную финансовую, налоговую, юридическую или инвестиционную консультацию. Правила ведения бизнеса, налогообложения, рекламы и инвестирования зависят от страны и меняются. Перед практическими действиями проверяйте актуальные требования в своей юрисдикции.

1. Богатство — это не цифра на экране

Деньги и богатство — не одно и то же

Представь двух людей. Первый получает высокий доход, но тратит почти всё: живёт в дорогой квартире, меняет автомобиль, оплачивает множество подписок и регулярно закрывает покупки кредитной картой. Второй зарабатывает меньше, но тратит осознанно, не несёт тяжёлых обязательств, имеет резерв и каждый месяц направляет часть дохода на активы. У первого может быть более эффектная жизнь сегодня. У второго может быть больше свободы завтра.

Доход — это поток денег за определённый период. Капитал — это накопленный запас ценностей за вычетом обязательств. Богатство в практическом смысле — не просто владение вещами, а способность выдерживать финансовые потрясения, выбирать работу и образ жизни, инвестировать в развитие и не соглашаться на любые условия только из-за срочной необходимости получить деньги.

Поэтому полезно разделять четыре понятия. **Выручка** — сколько денег принёс бизнес от продаж. **Прибыль** — что осталось после признанных расходов за период. **Денежный**

поток — когда и в каком объёме деньги реально поступают и уходят. **Капитал** — что остаётся у владельца после вычета долгов и обязательств. Эти показатели связаны, но не взаимозаменяемы. Компания может показывать прибыль и одновременно испытывать нехватку денег, если клиенты задерживают оплату.

Пять измерений достатка

Первое измерение — финансовая устойчивость. Ты способен оплатить обычные расходы и пережить временное снижение дохода. Второе — свобода времени: твоя жизнь не полностью зависит от количества часов, которые ты лично продаёшь. Третье — свобода решений: есть возможность отказаться от токсичного клиента, невыгодной работы или рискованного предложения. Четвёртое — способность создавать ценность: у тебя есть навыки, связи, репутация, продукты или процессы, которые востребованы рынком. Пятое — смысл: деньги служат жизни, а не жизнь превращается в бесконечное обслуживание денег.

Эти измерения не всегда растут одновременно. Предприниматель может увеличить доход, но временно потерять свободное время. Специалист может иметь стабильность, но зависеть от одного работодателя. Инвестор может обладать активами, но испытывать стресс из-за чрезмерного риска. Задача не в том, чтобы получить идеальную картину за один год, а в том, чтобы понимать, какой аспект ты сейчас укрепляешь и какой ценой.

Определи собственное значение слова «богатый»

Чужая цифра не должна становиться твоей целью без проверки. Для одного человека богатство — это отсутствие долгов и возможность спокойно оплачивать лечение родителей. Для другого — капитал, который покрывает базовые расходы. Для третьего — собственная компания, позволяющая работать из любого города. Для четвёртого — небольшая мастерская, стабильный доход и свободные выходные.

Запиши не только сумму, которую хотел бы иметь, но и то, что эта сумма должна изменить. «Хочу миллион» — не план. «Хочу накопить резерв на девять месяцев расходов, закрыть дорогой долг и создать источник дохода, который не требует от меня ежедневной работы» — уже направление. Цель должна отвечать на вопрос: какую свободу она покупает?

Не сравнивай своё начало с чужой витриной. В социальных сетях показывают выручку, автомобили, путешествия и удачные сделки. Гораздо реже показывают долги, неудачные проекты, семейные компромиссы, налоги и стоимость поддержки внешнего образа. Сравнивать стоит не фотографии, а собственные показатели во времени: растёт ли чистый капитал, уменьшается ли уязвимость, становится ли твой доход устойчивее.

Практика главы. Закончи три предложения: «Для ме-

ня финансовая свобода означает…»; «Я хочу, чтобы деньги позволили мне…»; «Я не готов жертвовать ради богатства…». Сформулируй одну цель на год, которая отражает не статус, а реальное изменение жизни.

2. Сначала посмотри на правду: финансовая инвентаризация

Нельзя управлять тем, чего ты не измеряешь

Большинство финансовых проблем сначала выглядят не как катастрофа, а как туман. Деньги вроде бы приходят, но непонятно, куда уходят. Есть несколько карт, рассрочка, кредит, подписки, регулярная помощь родственникам и редкие крупные покупки. Каждый отдельный платёж кажется небольшим, но вместе они создают систему, которая съедает весь доход.

Первый шаг — не сокращать всё подряд, а собрать факты. Возьми выписки и записи за последние три месяца. Зафиксируй чистые поступления, обязательные платежи, переменные расходы, долги, накопления и имущество, которое можно оценить без фантазии. Если доход нерегулярный, используй не самый удачный месяц, а среднее значение и отдельно посмотри худший период.

Раздели расходы на пять групп: обязательные для жизни; обязательные финансовые платежи; расходы, поддерживающие здоровье и работоспособность; полезные, но регулируе-

мые; импульсивные или статусные. Это не моральная оценка. Человек вправе тратить деньги на удовольствие. Важно понимать цену такого выбора и не путать желаемое с неизбежным.

Личный баланс: что у тебя есть и что ты должен

Составь два списка. В первом — активы: деньги на счетах, наличный резерв, инвестиции, недвижимость и другие ценности, которые можно разумно оценить. Во втором — обязательства: кредиты, займы, долги перед людьми, просроченные платежи и другие финансовые обязанности. Чистый капитал равен активам минус обязательства.

Не завышай стоимость имущества. Цена, за которую ты когда-то купил вещь, не обязательно равна сумме, за которую её можно продать сейчас. Не записывай будущую зарплату как актив. Не считай кредитный лимит собственными деньгами. И не забывай, что имущество может быть ценным, но неликвидным: квартиру или оборудование нельзя всегда быстро превратить в деньги без скидки и потерь.

Затем посчитай месячный денежный поток: чистый доход минус расходы. Если результат положительный, реши заранее, куда направлять разницу. Если нулевой или отрицательный, не обвиняй себя — ищи конкретные причины. Возможно, проблема в слишком дорогом жилье, выплатах по долгам, нестабильном доходе или отсутствии учёта. У каждой причины свой способ решения.

Норма накопления и три уровня порядка

Норма накопления — доля дохода, которую удаётся сохранить или направить на капитал. Если чистый доход за месяц составляет 100 000 рублей, а на накопление направлено 8 000, норма равна 8%. Не существует одной правильной цифры для всех. При низком доходе, детях, ипотеке или расходах на здоровье доступная доля может быть небольшой. Важнее создать устойчивое правило и постепенно улучшать его.

Начни с трёх уровней. Первый — прекратить финансовые утечки: комиссии, ненужные подписки, регулярные мелкие покупки, которые не дают ценности. Второй — создать минимальный резерв, пусть сначала он покрывает только одну-две недели необходимых расходов. Третий — назначить автоматический перевод в день поступления дохода. Это не должно приводить к просрочке обязательных платежей; сначала обеспечь базовую платёжеспособность.

Не пытайся построить идеальный бюджет с первого дня. Достаточно вести понятный учёт и раз в неделю сверять план с фактом. Бюджет — не наказание и не попытка контролировать каждую чашку кофе. Это способ заранее договориться с самим собой, какие цели получат деньги в первую очередь.

Практика главы. В течение 30 дней записывай все расходы. В конце месяца выдели три категории, где можно осво-

бодить деньги без серьёзного ухудшения жизни. Посчитай чистый капитал и норму накопления. Повтори расчёт через три месяца — динамика даст больше информации, чем разовая цифра.

Разбор: почему высокий доход не гарантирует запас

Представим условного специалиста с чистым доходом 140 000 рублей. На первый взгляд это комфортная сумма. Но ежемесячно он платит 42 000 за жильё, 24 000 по кредитам, 30 000 на питание и бытовые расходы, 12 000 на транспорт, 10 000 помогает семье, 8 000 тратит на подписки, кафе и мелкие покупки, ещё 12 000 уходят на непредвиденные расходы. В конце месяца остаются 2 000 рублей. Доход выше среднего не создал устойчивости, потому что почти каждый рубль уже получил назначение.

Первое решение здесь — не обвинять человека в слабой дисциплине. Нужно разделить обязательства и привычки. Сначала выяснить, какие кредитные платежи имеют высокую стоимость и можно ли законно и выгодно изменить график. Затем проверить подписки и нерегулярные покупки, пересмотреть тарифы и договоры, определить разумный лимит помощи близким и создать небольшую сумму резерва. Возможно, часть расходов нельзя сократить быстро. Тогда параллельно нужно работать с доходом: переговоры о ставке, дополнительная специализация или небольшой проект.

Важный вывод: бюджет показывает не только где потратить меньше. Он показывает, насколько твой образ жизни зависит от каждого поступления. Если все деньги уже рас-

пределены до прихода зарплаты, любой сбой превращается в кризис. Инвентаризация нужна для того, чтобы увидеть эту зависимость до того, как она проявится.

3. Психология денег: решения, которые мы принимаем незаметно

Деньги усиливают привычки

Человек редко принимает финансовые решения только на основании таблицы. На выбор влияют страх, усталость, желание признания, семейные сценарии и окружение. Один покупает дорогую вещь, чтобы почувствовать успех. Другой избегает инвестиций, потому что боится потерять даже небольшую сумму. Третий постоянно запускает новые проекты, потому что не умеет выдерживать скучную работу над одним направлением.

Эти реакции не делают человека плохим или неспособным. Они показывают, что финансовая система должна учитывать психологию. Например, если ты часто тратишь остаток на счёте, не полагайся только на силу воли: раздели деньги по целям, настрой автоматические переводы и убери накопления с повседневной карты. Если боишься инвестировать, начни с изучения риска и небольших сумм, которые не угрожают базовой устойчивости.

Статус, сравнение и ловушка образа

Внешний статус часто покупается за счёт внутренней свободы. Дорогой автомобиль может быть разумной покупкой, если он действительно нужен и соответствует бюджету. Но та же машина, взятая ради впечатления на окружающих, может превратиться в тяжёлое обязательство. Вопрос не в том, «хорошо» или «плохо» иметь дорогие вещи. Вопрос в том, кто управляет решением — твои ценности или желание доказать что-то другим.

Перед крупной покупкой сделай паузу. Спроси себя: купил бы я это, если бы никто не увидел? Какая полная стоимость владения? Что произойдёт с резервом и долгами? Сколько часов моей работы стоит эта покупка? Не заменяй ответ фразой «я это заслужил». Возможно, ты действительно заслужил отдых и удовольствие, но способ их получить должен оставаться разумным.

Отложенное решение и правила против импульса

Финансовая дисциплина не должна строиться на постоянном запрете. Она строится на заранее принятых правилах. Например: любая необязательная покупка выше установленной суммы ждёт 48 часов; новый кредит не оформляется без расчёта полной переплаты; инвестиционное решение не принимается под давлением продавца; после получения дохода сначала оплачиваются обязательства и резерв, а затем плановые желания.

Полезно вести журнал решений. Записывай крупный финансовый выбор, почему ты его сделал, какие предположения использовал и что ожидал получить. Через несколько месяцев возвращайся к записям. Так ты увидишь, какие ошибки повторяются: недооценка расходов, чрезмерный оптимизм, поспешное доверие, страх упущенной выгоды или привычка бросать проект до появления результата.

Деньги вызывают особенно сильные эмоции в моменты неопределённости. Когда рынок падает, предприниматель теряет крупного клиента или работодатель задерживает зарплату, желание действовать немедленно может быть опаснее самой проблемы. В кризис сначала остановись, собери факты, оцени сроки и обязательства, затем выбери следующий шаг. Не каждое срочное ощущение означает срочную задачу.

Практика главы. Вспомни три последних денежных решения, о которых ты пожалел. Для каждого запиши не только финансовый результат, но и эмоцию, которая повлияла на выбор. Сформулируй личное правило, которое поможет в следующий раз заметить этот импульс раньше.

Денежные сценарии семьи

В семье часто передаются не только деньги и имущество, но и представления о них. Один человек вырос в условиях постоянного дефицита и привык тратить сразу, пока средства доступны. Другой видел, как родители избегали любых рисков, и теперь боится даже понятных финансовых решений. Третий усвоил, что дорогие покупки являются доказательством успеха. Эти сценарии могут влиять на выбор сильнее, чем расчёт.

Попробуй сформулировать свои убеждения без оценки: «долг всегда опасен»; «богатые обязательно обманывают»; «деньги нужно тратить, пока они есть»; «сначала надо всем помочь, а потом думать о себе»; «инвестиции доступны только людям с большим капиталом». Некоторые из этих мыслей содержат полезную осторожность, но в абсолютной форме они ограничивают выбор.

Проверяй убеждение вопросами: откуда оно появилось; всегда ли оно верно; какой факт мог бы его опровергнуть; какое маленькое безопасное действие позволит проверить новую модель. Например, человек, который считает учёт слишком сложным, может попробовать 30 дней фиксировать только пять категорий расходов. Цель не в том, чтобы полностью изменить характер, а в том, чтобы заменить автоматическую реакцию осознанным правилом.

4. Зарплата — не враг предпринимательства

Стабильный доход может финансировать свободу

Вокруг предпринимательства часто создают романтический образ: уволиться, рискнуть всем и наконец стать свободным. На деле отсутствие стабильного дохода не делает человека предпринимателем. Оно лишь увеличивает цену каждой ошибки. Зарплата может быть полезной опорой, пока ты изучаешь рынок, собираешь резерв, тестируешь продукт и учишься продавать.

Не обязательно выбирать между работой и бизнесом в один день. Можно начать с одного вечера в неделю, нескольких заказов в месяц или небольшого пилотного продукта. Главное — не нарушать трудовые обязательства, не использовать чужие ресурсы без разрешения и не ставить под угрозу основную профессию. Если дополнительное дело становится устойчивым, тогда можно рассматривать переход.

Повышай ценность часа

У любого специалиста есть ограниченный запас времени. Поэтому бесконечно увеличивать доход за счёт дополнительных смен невозможно. Более надёжный путь — повышать ценность часа: развивать редкое сочетание навыков, брать ответственность за результат, специализироваться на дорогой проблеме, улучшать качество и учиться объяснять свою пользу клиенту или работодателю.

Составь карту компетенций. В одну колонку внеси то, за что тебе уже платят. Во вторую — то, что может повысить оплату в ближайший год. В третью — то, что можно превратить в самостоятельный продукт: консультацию, диагностику, обучение, шаблон, инструкцию, сервис, программный инструмент или стандартизированную услугу. Не каждый навык нужно превращать в бизнес; иногда его разумнее использовать для повышения основной зарплаты.

Человеческий капитал — первый актив

Финансовые активы важны, но в начале пути главным активом часто остаётся способность зарабатывать. Знания устаревают, инструменты меняются, а привычка учиться и решать реальные задачи позволяет адаптироваться. Вкладывай время не во все модные направления, а в навыки, которые подтверждаются спросом: продажи, коммуникация, управление проектами, работа с данными, цифровая грамотность, профессиональная квалификация и понимание экономики.

Обучение должно приводить к наблюдаемому результату. Не покупай курс только потому, что реклама обещает новую жизнь. До оплаты выясни, какой конкретный навык ты получишь, чем проверишь его освоение и где применишь. Иногда хороший проект, наставник или практика с обратной связью ценнее десятков часов видео.

Практика главы. Выбери один навык, который может увеличить твою ценность на рынке. На 90 дней назначь измеримый результат: три законченных проекта, портфолио, подтверждённая квалификация, первые платные заказы или повышение оплаты. В календаре забронируй конкретные часы на развитие.

5. Начинай не с идеи, а с проблемы

Идея — предположение, спрос — факт поведения

Предприниматель часто начинает с вопроса: «Какой бизнес открыть?» Более полезный вопрос: «Какая проблема людей настолько важна, что они уже тратят деньги, время или силы на её решение?» Идея может нравиться автору, но рынок не обязан разделять его энтузиазм. Бизнес возникает там, где встречаются определённая потребность, готовность платить и возможность предложить решение с приемлемой экономикой.

Проблема должна быть конкретной. «Люди хотят быть здоровыми» — слишком широко. «Занятые родители не могут найти рядом специалиста, который принимает вечером и заранее сообщает цену» — уже понятнее. «Маленьким салонам трудно получать повторные записи, потому что они ведут клиентов в блокноте и забывают напоминать о визите» — ещё одна проверяемая задача.

Хорошая проблема часто проявляется в повторяющихся жалобах, очередях, задержках, лишних действиях, ошибках, потерянных деньгах или неудобстве. Ищи не только то, на

что люди жалуются, но и то, что они уже пытаются исправить. Покупка альтернативы — более сильный сигнал, чем слова «интересно было бы попробовать».

Пять признаков коммерчески значимой проблемы

Первый — частота: проблема повторяется или возникает в момент, когда её нужно быстро решить. Второй — цена бездействия: человек теряет деньги, время, качество, спокойствие или возможность. Третий — срочность: решение нельзя откладывать бесконечно. Четвёртый — платежеспособность: у целевой группы есть бюджет или понятный источник оплаты. Пятый — доступность аудитории: ты можешь найти этих людей без чрезмерных расходов.

Проблема может быть реальной, но не подходить для твоего бизнеса. Например, аудитория небольшая, клиенты находятся в разных странах с разными требованиями, стоимость привлечения слишком высока или решение требует дорогостоящего оборудования. Поэтому нужно оценивать не только значимость боли, но и возможность устойчиво её обслуживать.

Выбери узкую отправную точку

Начинай с сегмента, который можешь описать одним предложением. Не «все предприниматели», а «владельцы небольших салонов в городе, где нет отдельного администратора». Не «люди, которым нужен сайт», а «самозанятые специалисты, которым нужна простая страница с услугами, ценами и записью». Чем яснее аудитория, тем проще выбрать язык, канал продаж и первую версию продукта.

Узкий старт не означает маленькие амбиции. Это метод уменьшить неопределённость. Сначала научись хорошо решать одну задачу для определённой группы. Затем проверь, повторяется ли проблема в соседних сегментах и можно ли расширять предложение без потери качества.

Практика главы. Запиши десять проблем, которые ты наблюдал лично или слышал от потенциальных клиентов. Оцени каждую по частоте, цене бездействия, срочности, платежеспособности аудитории и доступности клиентов. Оставь две самые сильные для дальнейшей проверки.

Как сравнить несколько идей

Сделай таблицу из пяти критериев: сила проблемы, частота, готовность платить, доступность клиента и сложность запуска. Оцени каждую идею от одного до пяти, но не воспринимай сумму баллов как научный прогноз. Таблица нужна, чтобы заставить себя сравнивать идеи по одним и тем же вопросам.

Например, идея открыть большую кофейню может иметь очевидный спрос, но требовать аренды, оборудования, персонала, разрешений и серьёзного оборотного капитала. Идея продавать офисам кофе и завтраки по предварительным заказам может решать похожую потребность при меньших стартовых затратах. Но и здесь нужно проверить логистику, повторяемость заказов и маржинальность. Более простая модель не всегда лучше, но она может дать возможность проверить спрос дешевле.

Отдельно оцени свою компетенцию. Если ты не разбираешься в продукте, не знаешь поставщиков и не понимаешь требования отрасли, стоимость обучения может оказаться высокой. Это не запрет на вход, а дополнительный риск, который нужно учитывать. Сильная идея на бумаге может быть плохой именно для тебя на текущем этапе.

6. Клиент: слушать, а не угадывать

Разговор до запуска

Проверка спроса начинается не с презентации идеи, а с разговора о жизни клиента. Не спрашивай: «Купили бы вы мою услугу?» Люди часто отвечают вежливо и не несут ответственности за гипотетическое обещание. Лучше спросить, как они решали задачу в последний раз, что было неудобно, сколько времени заняло, сколько стоило и что они предприняли после неудачи.

Хорошее интервью строится вокруг прошлого поведения. «Расскажите о последнем случае, когда…»; «Что вы сделали сначала?»; «Сколько вариантов сравнивали?»; «Что оказалось самым трудным?»; «За что вы уже платили?»; «Почему выбрали именно этот вариант?» Такие вопросы помогают понять критерии выбора и реальную цену проблемы.

Не превращай разговор в допрос. Слушай, уточняй и фиксируй точные формулировки. Не спорь и не пытайся доказать, что твой продукт лучше. Если человек критикует предложение, это не личное оскорбление, а информация. Особенно ценно услышать, почему клиент не станет покупать: нет бюджета, не доверяет, не понимает результат, уже использует альтернативу или считает проблему несуществен-

ной.

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.