**ИСКУССТВО ПРОДАЖ**

**НАУКА ПРОДАЖ: ОТ ТЕХНОЛОГИИ К ИСКУССТВУ**

Ежемесячный специализированный журнал. №9(178) для Казахстана,

№9(119) для Украины, сентябрь 2019 г.

Издается с июля 2004 г.

Учредитель:

Агентство «Press.kz»

Собственник и издатель: ТОО "Эльмора"

Руководитель проекта - Янина Курилович Главный редактор - Мария Тахмазова Корректор - Людмила Кильдюшева Верстка и дизайн - Виктор Курилович Отдел доставки - Наталья Соколик Подписной индекс в каталоге ОАО «Казпочта» -75134 в каталоге "ДП Пресс" (Украина) -37810

Журнал зарегистрирован Министерством культуры, информации и общественного согласия Республики Казахстан, свидетельство №5191 - Ж от 30.07.2004 г. Журнал зарегистрирован Министерством юстиции Украины, серия КВ №15186-3758 от 29.05.2009 г. Учредитель: ЧП "Хоре"

Подписано в печать 20.08.2019 *Зарегистрированный тираж ЮОООэкз.* Отпечатано в типографии «Technology of Imaging»,

г. Алматы, ул. Нурмакова, 30, оф. 2 (уг. ул. Айтеке би)

*На страницах журнала используются эксклюзивные статьи*, *заказанные редакцией*, *а также статьи наиболее интересных авторов с открытых Интернет-ресурсов с обязательным сохранением авторства.*

*Мнение автора не всегда отражает точку зрения редакции.*

*За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несет. Рукописи не возвращаются.*

*Перепечатка запрещена обладателем исключительных прав.*

Адрес редакции:

Республика Казахстан, 050004, г. Алматы, Фурманова, 53-16 Тел./факс: (727) 271-41-82, 271-01-87 Украина, 73000,

г. Херсон, просп. Ушакова, 56, оф. 8,

Тел.: +38 (0552) 51 13 72, +38 050 605 76 61 Internet: [www.business-portal.kz](http://www.business-portal.kz), [www.art-of-sales.com](http://www.art-of-sales.com) e-mail: mfo@business-portal.kz.

О «ИСКУССТВО ПРОДАЖ», 2019 г. Казахстан © «НАУКА ПРОДАЖ: ОТ ТЕХНОЛОГИИ К ИСКУССТВУ», 2019 г. СНГ

В НОМЕРЕ

|  |  |
| --- | --- |
|  | МЕНЕДЖМЕНТ 1 |
| Светлана ЕмельяноваПервые шаги корпоративного управления  |  02 |
| Ирина ПоповаДеньги на ветер: Сколько стоит стратегия?  |  06 |
| Алексей СуровцевБизнес с друзьями: да или нет?  |  12 |

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Антон Берсерк

Семь трендов развития отделов продаж для увеличения сбыта

14

Альбина Майер

Строить сеть самому или через франшизу? .

ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

16

Анна Егорова

8 шагов к работающему ценностному предложению (EVP)... 18

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

Дарья Пантюх

Как применить на практике жизненный цикл клиента 22

Патрик Кинг

Как влиять на людей, используя их эгоистичные желания ... 24 Памела Бамп

Как составить концепцию рекламной кампании 26

Борис Цилиакус

5 джедайских правил маркетолога.

Как остаться на светлой стороне 28

prodagi-Hfe.ru

ТОП 10 слов, которые помогут привлечь

внимание клиентов 30

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 |  |  **Бамп, П.** Как составить концепцию рекламной кампании / П. Бамп // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 9. – С. 26-27.*Поэтапная инструкция из семи шагов, как написать эффективную презентацию рекламной компании до начала запуска проекта.* |
| 2 |  |  **Егорова, А.** 8 шагов к работающему ценностному предложению (EVP) / А. Егорова // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 9. – С. 18-20.*В настоящее время разработкой ценностного предложения занимаются не только международные, но и федеральные компании. Почему бренд работодателя необходим?* |
| 3 |  |  **Емельянова, С.** Первые шаги корпоративного управления / С. Емельянова // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 9. – С. 2-4.*Как организовать работу совета директоров? Кого назначить на должность председателя совета? Где взять корпоративного секретаря?* |
| 4 |  |  **Майер, А.** Строить сеть самому или через франшизу? / А. Майер // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 9. – С. 16-17. *Открывать представительство своими силами, увеличивая масштабы проекта, или упаковывать идею в материале для франшизы? На опыте фитнес-проекта международного уровня.* |
| 5 |  |  **Пантюх, Д.** Как применить на практике жизненный цикл клиента / Д. Пантюх // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 9. – С. 22-23. *Когда человек покупает ваш товар, он вступает в жизненный цикл клиента. Разработка и применение метода в сети наших автоцентров.* |
| 6 |  |  **Попова, И.** Деньги на ветер: сколько стоит стратегия? / И. Попова // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 9. – С. 6-10. *В бизнесе без грамотной стратегии поражение неизбежно. Если собственных знаний недостаточно, обращайтесь к консультантам. Как найти профессионалов, сколько стоят их услуги и как оценить результаты их работы?* |
| 7 |  |  **Суровцев, А.** Бизнес с друзьями: да или нет? / А. Суровцев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 9. – С. 12-13. *Предпринимателей, начинающих бизнес, зачастую подстерегает идея: почему бы не делать это с друзьями? В статье описаны основные риски работы со "своими".* |