

Ежемесячный специализированный журнал.

№ 3 (172) для Казахстана,

№ 3 (113) для Украины, март 2019 г.

Издается с июля 2004 г.

Учредитель:

Агентство «Press.kz»

Собственник и издатель: ТОО «Эльмора»

Руководитель проекта - Янина Курилович

Главный редактор - Евгений Рутковский

Корректор - Людмила Кильдюшева

Верстка и дизайн - Виктор Курилович

Бухгалтер - Маргарита Партута

Отдел продаж - Еркеш Абишева

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 KB №15186-3758

от 29.05.2009 г. Учредитель: ЧП "Хорс"

Подписано в печать 27.02. 2019

Зарегистрированный тираж 10000 экз.

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,

www.art-of-sales.com

e-mail: info@business-portal.kz.

© «ИСКУССТВО ПРОДАЖ», 2019 г. Казахстан

© «НАУКА ПРОДАЖ: ОТ ТЕХНОЛОГИИ

К ИСКУССТВУ», 2019 г. СНГ



В НОМЕРЕ:

МЕНЕДЖМЕНТ

Владимир Черемисинов

Как создать коммерческий отдел и управлять им по-научному?

02

Юрий Кильдеев

Как избавить руководителя отдела продаж от ночных кошмаров?

12

Дмитрий Стромов

Как выйти из кризиса: привлечь траблшутера или «сами с усами»?

16

АУДИТ ПРОДАЖ

Денис Нежданов

Диагностика бизнеса с помощью аудита

20

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Анна Власова

Как узнать своего клиента?

22

Сергей Шевченко

Разрабатываем стратегию развития продаж

24

МАРКЕТИНГ

Наталья Феин

6 ошибок контент-маркетинга: что вы делаете не так

28

РЕКЛАМА

Анна Филатовская

Баннерная слепота.

Можно ли «вылечить» этот «недуг»?

30

- 1 **Власова, А.** Как узнать своего клиента? / А. Власова // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 3. – С. 22-23.
Вопрос на миллион звучит так: кто покупает ваш продукт? Ответ на него даст вашей компании 20% роста.
- 2 **Кильдеев, Ю.** Как избавить руководителя отдела продаж от ночных кошмаров / Ю. Кильдеев // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 3. – С. 12-15.
Распространенные практики построения "машины продаж", которые чаще всего используют топ-менеджеры. Стоит ли безоговорочно верить в эффективность этих методов?
- 3 **Нежданов, Д.** Диагностика бизнеса с помощью аудита / Д. Нежданов // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 3. – С. 20-21.
Как продиагностировать существующую систему продаж и уровень клиенториентированности сервиса, оценить квалификацию продавцов, специалистов, администраторов?
- 4 **Стромов, Д.** Как выйти из кризиса: привлечь траблшутера или "сами с усами"? / Д. Стромов // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 3. – С. 16-18.
Когда собственники осознают, что их предприятие оказалось в кризисе, возникает вопрос, как из него выбраться? Действовать самостоятельно или привлечь внешних специалистов?
- 5 **Феин, Н.** 6 ошибок контент-маркетинга: что вы делаете не так / Н. Феин // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 3. – С. 28-29.
Список основных ошибок, которые допускают предприниматели, когда начинают продвигать бизнес в интернете с помощью контента.
- 6 **Филатовская, А.** Баннерная слепота. Можно ли "вылечить" этот "недуг"? / А. Филатовская // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 3. – С. 30-31.
Вы замечали, что заходя на сайты, которые просматриваете регулярно, вы не обращаете внимания на яркую рекламу?
- 7 **Черемисинов, В.** Как создать коммерческий отдел и управлять им по-научному? / В. Черемисинов // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 3. – С. 2-10.
В статье анализируется организационно-управленческая структура отдела продаж. Автор делится своим опытом подбора кадров, формирования корпоративной культуры, излагает суть своей концепции "Управленческая пирамида" и объясняет алгоритм организации и проведения эффективного совещания.
- 8 **Шевченко, С.** Разрабатываем стратегию развития продаж / С. Шевченко // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 3. – С. 24-27.
Могут ли консультанты, предлагающие ROI на уровне 900% годовых, обойтись без стратегии в своей работе? Могут. Однако все же не отказываются от нее.