ИСКУССТВО ПРОДАЖ

Science of SaleS

НАУКА ПРОДАЖ: ОТ ТЕХНОЛОГИИ К ИСКУССТВУ

Ежемесячный специализированный журнал.
№ 5 (174) для Казахстана,
№ 5 (115) для Украины, май 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 "Хорс"

Подписано в печать 25.04. 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

Дмитрий Едакин
5 факторов коммерческого роста 02

Михаил Славнов
Управление мультипроектной средой в IT: как построить конвейер 06

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

Сергей Шевченко
Разрабатываем стратегию развития продаж 10

ИСКУССТВО ПРОДАЖ

Дмитрий Чуркин
Как создать ключевое конкурентное преимущество на современном рынке? 14

ТЕХНОЛОГИИ ПРОДАЖ

Дмитрий Трипольский
Зачем предпринимателям нужен сервисный дизайн 20

Татьяна Ковалева
Целевая аудитория: как создавать аватары пользователей. Практические советы 22

Ая Фрост
Как привлечь внимание к своей идее за 30 секунд 28

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

Константин Елистратов
Как продавать оптом в интернет-магазине 30

1 **Едакин, Д.** 5 факторов коммерческого роста / Д. Едакин // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 5. – С. 2-5.
Автор предлагает пять факторов, охватывающих самые значительные аспекты коммерческой деятельности каждой коммреческой компании

2 **Елистратов, К.** Как продавать оптом в интернет-магазине / К. Елистратов // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 5. – С. 30-31.
Как запустить онлайн-магазин для B2B-покупателей. Особенности ценовой политики и оформление кабинета пользователя

3 **Ковалева, Т.** Целевая аудитория: как создавать аватары пользователей. Практические советы / Т. Ковалева // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 5. – С. 22-26.
Как сформировать своего целевого потребителя, потенциального клиента?

4 **Славнов, М.** Управлениемультипроекторной средой IT: как построить конвейер / М. Славнов // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 5. – С. 6-9.
Как методики управления промизводственнымипроцессами , перенесенные в IT-сферу, могут стать альтернативой agile и классическому waterfall. Путь от кустарного производства к конвейерной сборке

5 **Трипольский, Д.** Зачем предпринимателям нужен сервисный дизайн / Д. Трипольский // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 5. – С. 20-21.
Как изучить эмоциональный опыт клиента от взаимодействия с продуктом компании, найти и устранить слабые стороны? Создаем дорожную карту

6 **Фрост, Я.** Как привлечь внимание к своей идее за 30 секунд / Я. Фрост // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 5. – С. 28-29.
Шесть вдохновляющтх примеров Elevator pitch - презентации в лифте

7 **Чуркин, Д.** Как создать ключевое конкурентное преимущество на современном рынке / Д. Чуркин // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 5. – С. 14-18.
Автор на цифрах показывает, как технология клиентского сервиса может повлиять на ключевые показатели эффективности компании

8 **Шевченко, С.** Разрабатываем стратегию равития продаж / С. Шевченко // Наука продаж: от технологии к искусству. – 2019. – № 5. – С. 10-13.
Могут ли консультанты, предлагающие ROI на уровне 900% годовых, обойтись без стратегии в своей работе? Могут. Однако все же не отказываются от нее.