

«Продавец окон» - Истории успеха наших клиентов

Константин Буряк, «ОКОШКО», Украина



Здравствуйте, Андрей Меркулов и Алексей Кобелев.

Наверное, Вы подумали: "А слабо Константину из Украины поучаствовать в нашей акции?". Конечно же, я готов поучаствовать в Вашей акции.

Задержка не только в том, что у оконщиков сейчас "горячие дни", а в том, что нужное фото пришлось организовывать. Как оказалось, на семейной флешке нет моего фото с точки зрения профессии.

Это, знаете ли, еще одно подтверждение моих мыслей, что в нашем, общем с Вами, "постсоветском пространстве" нет уважения к своей профессии. Мы привыкли быть всем кем угодно, получать заработную плату, но ГОРДИТЬСЯ своей профессией не привыкли.

Я люблю свою работу. Особенно после того, как произошла переориентация моих задач с контроля продаж окон, на подготовку "продажников". Продажников в хорошем понимании этого слова. Да, последние 2 года я учил своих продажников на тренингах Бориса Жалило, Дмитрия Скуратовича, Дмитрия Филипова и других тренеров по продажам. Но когда я попал на Ваш сайт, стало понятно, кто работает именно над нашей тематикой.

Оконный бизнес требует своей специфики, своих скриптов, своих чек-листов, своих отработок возражений, хотя и не без привлечения мирового опыта понятия продажных технологий. С тех пор я смотрю и слушаю все, что Вами подается бесплатно, а то, что мне нужно особенно, приобретаю за ту плату, которую Вы устанавливаете. **Скажу откровенно, цена за Ваш опыт, Ваши наработки, Ваши нервы, и т.д., не велика, она вполне оправдана. То что Вы продаете, стоит намного дороже, потому что Вы продаете самое бесценное что может быть, это ОПЫТ.** Опыт в построении продажных процессов, и если кто-то этого не понимает, это означает что покупатель "не дорос" до этого понимания. А еще Вы продаете то, что многие из нас "чувствуют", но не могут понять, как применить, что для этого нужно поменять и как "это" учитывать. В общем, спасибо Вам за Ваш труд.

Опишу кратко, что применил в своей практике. По итогам семинара "Оконная воронка продаж-2", проанализировал свои продажи за период с начала года, благо, что

информация собиралась вовремя и постоянно. Был приятно и неприятно удивлен многими цифрами. Не скрою, кое-что подправил под себя, добавил некоторые позиции, изменил пару формул. Спасибо что оставили такую возможность. Не до конца, пока что, понимаю необходимость некоторых показателей, но уверен, озарение впереди!

А какой воспитательный эффект произвели некоторые показатели на менеджеров!

Теперь мы каждую неделю анализируем текущие показатели не "на пальцах", а на реальных цифрах. Это очень дисциплинирует персонал. Нашли свои слабые места, подкорректировали процессы и результаты показали, что я не даром потратил деньги и время.

Не вдаваясь в подробности, приведу только один пример:

Эффективность менеджера (%замеров от количества звонков (только новые клиенты):

Январь	26%
Февраль	31%
Март	32%
Апрель	40%
Май	29%
Июнь	40%
Июль (первая половина)	59%

Вроде бы не сложные цифры, но знайте: то, что эти цифры растут - Ваша заслуга во многом. Это не лесть и не подхалимство. Я утверждаю это с уверенностью, потому что каждый рабочий и не рабочий день я выискиваю в Ваших тренингах, семинарах, рассылках, именно Нам нужные моменты, и внедряю, корректирую, рассказываю, инструктирую персонал. И так каждый день. Каждый день что-то новое. Но нет предела совершенству, и работа продолжается.

На серьезные действия натолкнул семинар [«Малый бизнес на автопилоте. Первый шаг»](#). Как ни странно, но у меня стало больше свободного времени, и я даже собираюсь в отпуск. А это очень реальный показатель. Смотрю "Оконные видеоразоблачения" с чувством горечи, ведь и у меня были такие шедевры. Зато теперь нет.

Заканчивая свои записки, хочу отметить то, что больше всего меня вдохновляет в общении с Вами. Пересматривая и переслушивая материалы, каждый раз находишь то, что нужно обязательно внедрить. А потом для себя решаешь, что в первую очередь, что во вторую. И этот процесс не прекращается, как не прекращается сама жизнь.

Спасибо Вам за то, что Вы есть, за Вашу работу, за Ваши светлые головы, за Ваш сайт, за Ваши тренинги, семинары, рассылки. Желаю успехов и свежих идей.

С Уважением, Константин Буряк.

Украина, г.Черкассы.

Компания "ОКОШКО".

Обучающие материалы компании «Продавец окон»

Бесплатные материалы по оконному бизнесу

- [Книга «10 ошибок, которые приводят оконный бизнес к банкротству»](#)
- [Аудисеминар «10 Заповедей Оконщика»](#)
- [Дневник "Оконные заметки на ходу"](#)

Семинары и тренинги по продажам

- [Семинар «Оконная воронка продаж – 2»](#)
- [Тренинг «Как оконщику из провинции зарабатывать 400 тысяч в месяц?»](#)
- [Тренинг «Хороший менеджер, отличный продавец»](#)

Семинары и тренинги по оптимизации бизнеса и управлению персоналом

- [Двухдневный семинар «Мотивация персонала и планы продаж в оконном бизнесе»](#)
- [Двухдневный Семинар «Малый бизнес на автопилоте. Первый шаг»](#)
- [Тренинг «Малый бизнес на автопилоте. Взлет»](#)

Контактный блок

Компания «Продавец окон» (ИП Меркулов Андрей Александрович)

Телефоны: 8 (4742) 39-02-59, 39-18-65

Факс: 8 (4742) 33-10-48,

Время работы: с 9-00 до 18-00 (по Московскому времени)

Адрес: г.Липецк, Универсальный проезд, 14

Сайт: www.prodavecokon.ru

Email: vip@prodavecokon.ru

Вопросы оплаты: vip_order@prodavecokon.ru