Секреты успешного человека.

Вывожу некий ряд понятных, на сегодняшний день, мне закономерностей:

1. Будьте экспертом.

Экспертам доверяют. Экспертов находят сами. Экспертов ценят высоко.

Экспертность - это вовсе не оконченная докторантура, а все-го лишь немного большие знания предмета, чем знания вашей целевой аудитории. И умение это преподнести.

2. Продавайте всегда.

Ваше время - деньги. Если время не приносит денег (или их эквивалента), время потраченное впустую. Поэтому, каждый день "лично!" продавайте что-то. Даже если это мелочь. Можно продавать свой совет (за обед, например), продавать Вашу компанию рядом. Продавать ручку незнакомцу, в органах отчетности. Главное - поддерживать навык продаж.

3. Будьте неудобны.

Чем более Вы удобны - тем все больше Вас используют (без Вашей выгоды). Так вы десять раз сходите за пивом, поговорите с соседями, помоете пол и настроите компьютер. У других. Не стоит думать, что Ваше "доброе" дело вспомнят по достоинству. Еще раз, два, и вас будут нагибать каждый раз. А в это то время вы будете терять время на новые возможности.

4. Обещайте многое.

Даже если Вы не справитесь, то всегда можете найти человека, который сделает это за половину суммы заплаченной Вам. Сейчас мой порог - 30%. Нужно стремиться к 10%.

5. Контролируйте ситуацию.

Никогда не отмазывайтесь на обстоятельства. Будьте ответственны за свои поступки. Люди это ценят и доверяют Вам намного больше, чувствуя в Вас надежного человека.

6. Знайте кто Вы.

Чем вы увлекаетесь, с чем работаете, к чему стремитесь. Знайте это четко. И оформите свою визитную карточку соответственным образом.

7. Ищите контакты.

Каждый день знакомьтесь с новыми людьми. На улице, на выставках, на работе, в интернете. Давайте всем свою визитку. Бывает так, что она может сработать даже через 5-10 лет.

8. Используйте Ваши контакты.

Знакомьте Ваших знакомых. Показывая как и где они могут быть полезны друг другу.

9. Узнавайте новое по Вашей теме.

Исключая общественные новости. Если случится что-то действительно важное, вы узнаете об этом.

10. Люди всегда что-то покупают.

Постоянно анализируйте это. И делайте так что-бы они покупали это "что-то" у Вас.

11. Поднимайте цену.

Не стоит жалеть клиентов (уж поверьте, они то Вас не пожалеют) - поднимайте цену. Если товар эксклюзивный - поднимайте в три раза. Кстати, в бизнесе, в котором я это сделал - продажи также увеличились в почти три раза. Т.е. прибыльность увеличилась на 9. Так как, никаких дополнительных маркетинговых ходов не предпринималось.

12. Используйте стереотипность мышления.

Люди имеют стереотипы, которые внушают им доверие. Например, одна страничка с контактами и описанием привлекает больше лидов (так как похоже на частное объявление), но продает плохо. Многостраничный Интернет магазин на хорошем движке продает намного лучше. Хотя и делается от тоже за 20 минут. Человек в хорошем костюме продает лучше, чем в спортивном. Ищите стереотипы Вашей целевой аудитории.

13. Лучше раз вовремя, чем два раза правильно.

Как говорила одна из моих девушек: лучше отдастся сразу, чем мучить себя придумывая отмазки. Другими словами: Лучше сделать и жалеть, чем жалеть что не сделал. Это многие знают, но почти никто не следует. Например, еще можно успеть, здесь.

14. Удовлетворяйте желания.

Продавайте то, что ХОЧЕТ ваша ЦА. Если же, Вы понимаете что это им навредит (как часто и бывает) - пакуйте товар, так что они хотят. А внутри - то, что им нужно.

15. Делайте маленькие сюрпризы.

Отсылайте поздравительные открытки, "киндер сюрпризы" тем людям, которые Вам интересны. Когда им потребуются услуги, которые Вы оказываете, они обязательно вспомнят про Вас (и напрочь забудут про Ваших конкурентов).

16. Всегда просите в два раза больше.

Дадут - замечательно. (а это бывает в 6 случаях из 10). На крайний случай. ведь можно сделать скидку. 20% :)

17. Любой из описанных здесь способов может оказаться не верным.

Ваше задание - придумайте свои. Вы, и только Вы, знаете свои стратегии успеха. И если Вы проанализируйте успешные моменты Вашей жизни и найдете закономерность (а главное - будете использовать свои принципы) - вы обречены на успех.