# **«Мне нужен всего один клиент» - что не так в этой фразе?**

**28 сентября, в рамках межрегиональной специализированной выставки «Крым. Деревянное строительство» пройдет интерактивный семинар.**

**Тема: Как найти перспективных клиентов, которые будут регулярно приносить деньги в бизнес и приводить своих друзей на долгосрочной основе**

**Или как построить свой «голубой океан» в вашей нише - бесконкурентная система продаж в бизнесе.**

**В преддверии семинара его автор и ведущий Сергей Стегно, поделился с нами историей, о том, как не попасть в распространенную среди предпринимателей, ловушку – «Мне нужен всего один клиент».**

**Читайте ниже, в чем же собственно состоит подвох**

Мы встретились случайно, я даже не сразу его узнал. И дело даже не в том, что прошло уже более 20 лет, когда мы виделись в последний раз, а скорее в его облике, походке.

Я шел на прогулку с дочкой, как меня кто-то окликнул. Я посмотрел по сторонам и … не увидев ни одного знакомого лица, продолжил свой путь. Как снова услышал – «Серегааа» и тогда я обратил внимание на того, кто это выкрикнул.

Импозантный мужчина, выходящий из большого крутого внедорожника, одетый с иголочки – в его лице было что-то знакомое.

- Наверное, где-то встречались, - подумал я в тот момент, пока он подходил.

- Не узнаешь? - спросил он, когда подошел

- нет, хотя лицо знакомое

- Олег, он назвал свою фамилию, - мы с тобой в одном классе учились 10 лет

- точно, тут я вспомнил, что мне было знакомо в этом лице, - те детские черты, которые никакое время не изменит.

Поскольку встреча вышла случайной, договорились переговорить у Олега в офисе, через пару дней, ближе к закрытию.

## Разговор за рюмкой … чая

В оговоренный день и час, я подошел к офису Олега и … был приятно удивлен увиденным. Большой двухэтажный офис в центре города, стоянка перед ним, заполненная автомобилями, несмотря на близость закрытия офиса. На почетном месте, машина шефа, сразу бросается в глаза – огромный внедорожник, последней модели.

Олег, встретил меня в своем кабинете на втором этаже. И провел небольшую экскурсию по офису.

Через полчаса, когда офис опустел, мы расположились в его кабинете. Он достал бутылку виски, куда ж без него, наверное, жутко дорогую и ценную, я не разбираюсь. Узнав, что я не пью спиртное, предложил чаю.

Вот так мы и продолжили беседу, я с чашкой чая, Олег со стаканом виски.

Поначалу все шло хорошо, Олег рассказывал про свой бизнес, как начинал, про развитие и … как у него все отлично сейчас.

Я смотрел на него, слушал и удивлялся, как он сильно изменился после школы. В классе он был, как бы это сказать, тихим и незаметным ребенком, а сейчас … сейчас стал воротилой бизнеса.

Но, все изменилось … после третьего стакана … Я уже привык, что алкоголь развязывает язык, но чтобы настолько.

## Почему все не так

В общем, либо алкоголь помог, а скорее всего, то что все-таки в одноклассниках есть какая-то непонятная связь, которая включает в мозгу центр отвечающий за откровенность.

Все оказалось с полностью до наоборот.

Бизнес уже давно не приносит прибыли. Да, все работает. Заказы есть, деньги идут, но прибыли … нет.

Долги растут, как лет десять назад появились, так и увеличиваются.

Получается закрывать что-то за счет оборотных средств, но это не ведет к уменьшению. С каждым месяцем долг увеличивается, дошло до того, что за дополнительные занятия сына платят его родители пенсионеры.

Машина взята в кредит, хорошо хоть украинские банки простили, это дало небольшую передышку, но ненадолго.

Немного отвлечемся от Олега и его проблем, расскажу про

## 3 этапа восприятия проблем в бизнесе

Когда ваш бизнес, словно корабль идет ко дну, вы проходите три этапа.

1 этап - отрицание, что ваш бизнес терпит бедствие

Вы уже увидели, что у вашего корабля пробоина ниже ватерлинии, куда вытекают ваши доходы, но вы еще не желаете признать, что это серьезно.

И когда у вас спрашивают - «как дела капитан?»

Вы отвечаете – «Все отлично! Мы идем полным ходом в порт…!»

На обычном языке это звучит примерно так – «Все отлично! Только сегодня заполучил крупного/оптового клиента!»

Но внутри вас уже зреет ощущение, что нет … не все так круто, деньги утекают стремительным ручьем в эту долбанную пробоину.

И вы боитесь признаться, что делаете все возможное, чтобы выжить. Вы уже положили все что было под рукой, чтобы заткнуть эту дыру в борту вашего корабля, но это не помогает. Пробоина только увеличивается.

Вы боитесь, если люди узнаю про пробоину, начнется паника и … от вас все сбегут, как помните … крысы с тонущего корабля. Потому что люди – ваши клиенты или ваша команда могут подумать, что вы, как капитан, ни на что не способны.

Вдруг клиенты узнают? Или ваш коллектив? – такие вопросы крутятся в вашей голове постоянно, и вы делаете все возможное, чтобы никто не узнал, о пробоине.

На этом этапе предприниматели не хотят признать правду, потому что их эго не может с этим смирится.

2 этап – признание и … гордость

Ваш корабль бизнеса начал давать крен, и один борт уже вот-вот зачерпнет воду. Так у вас начинается второй этап – вы, наконец-то признаете, что ваши дела совсем плохи.

Вы сидите в капитанской рубке и наблюдаете, с какой волной борт зачерпнет воду и судно пойдет ко дну. Это время стресса. Идет волна, вы смотрите, гадаете последняя или нет – это стресс, пронесло – опять стресс, потому что за этой идет следующая.

И так весь день, ложитесь спать – вам снятся волны, накатывающие на борт, просыпаетесь от кошмара, идете на работу, там кошмар продолжается…

И в результате, вы начинаете гордится, что у вас такая тяжелая жизнь. «Это у вас то дела плохи? - говорите вы – я вам сейчас расскажу, как отвратительна моя жизнь» - становится вашей любимой фразой, и вы пускаетесь в рассказы о своих злоключениях.

А главное, что у вас есть благодарные слушатели. Такие же капитаны с тонущих кораблей, как и вы. Вы собираетесь в портовых кабачках и рассказываете друг другу, у кого тяжелее жизнь, за стаканчиком рома.

Но вы ничего не предпринимаете, чтобы спасти свой корабль-бизнес, и тогда наступает

3 этап – смирение

Ваш корабль зачерпнул бортом воду, но каким-то чудом, еще удерживается на плаву.

Вы устали бороться, потому что все что вы делали, ничего не помогло. Выходите на палубу, принимаете устойчивое положение, поднимаете руки к небу и кричите: «Почему я? Почему это все происходит со мной?»

На этом этапе, большинство людей перестают бороться. Они сдаются. Прекращают прикладывать усилия, чтобы завести свой корабль в док, заделать пробоину и выйти бороздить моря и океаны бизнеса, но … они продолжают делать свою работу. Механически зная, что корабль никогда уже не выровнять.

Борьба за живучесть, практически, сошла на нет.

Олег был на втором этапе, он уже признал, хоть и после третьего стаканчика виски, что проблема есть. Но он еще не осознал ни причины возникновения этой проблемы, ни то что надо что-то менять и его поведение не изменилось.

Отсюда – офис который постоянно «просит денег», дорогой автомобиль, статусная одежда, дорогие часы – куда же без них.

Многие предприниматели находятся в таком положении годами. Они год за годом накапливают долги, находятся в крайне затруднительном положении, в постоянном стрессе совершая все те же ошибки, которые они делали с самого начала.

Ничего не меняется…

## Что делать?

Олег знал, чем я занимаюсь, в соцсетях да и в общем в интернете видел, и знакомые говорили, уже подумывал обратиться, а тут еще и случай свел…

Он сказал: «Слушай Серег, у меня нет денег заплатить, но мне очень нужна твоя помощь»

Хоть мы в школе и особо не дружили, так здоровались и все, в общем, я решил помочь Олегу в наладке его бизнеса, без оплаты – по-дружески.

## «Мне нужен всего один клиент» – что не так в этой фразе?

Мы с ним договорились: «Я говорю, что нужно делать, он делает все чтобы сохранить свой бизнес на плаву и начать рост»

Следующая встреча произошла через неделю.

Я составил план мероприятий по спасению бизнеса Олега. И когда я огласил ему «весь список», с датами, дедлайнами и ключевыми точками его лицо оживилось.

Я представил, как у него в голове укладывается вся эта информация, что нужно сделать и как … вдруг я слышу: ***«Но Серега, постой, мне этого всего не надо, мне нужен всего один хороший клиент и … я опять на коне»***

Нет, Олег не был готов спасать свой корабль. Он все еще верил в то, что придет один крутой клиент – и все его проблемы будут решены. Он ждал этого клиента на протяжении нескольких лет и, как говорится, результат на лицо.

Так никогда не будет. Да может быть, что один клиент, одна сделка или одна продажа спасут ваш бизнес на этой неделе или в этот день дадут вам толчок к чему-то новому, но это не сделает вас успешным.

К сожалению, в эту ловушку «мне нужен всего один клиент, мне нужна всего одна сделка» каждый год попадает все больше и больше предпринимателей…

Для того чтобы ваш корабль был всегда на плаву и бороздил моря и океаны бизнеса вам нужно настроить сильную систему продаж и иметь отличный продукт.

*Как сделать так, чтобы этого не произошло в вашем бизнесе, вы сможете узнать на интерактивном семинаре «Бесконкурентная система продаж в бизнесе», который пройдет в рамках 2-й Межрегиональной выставки «Крым. Деревянное строительство — 2018» которая будет проходить 27-29 сентября по адресу г. Симферополь, ул. Набережная, 75 В, МФК «Гагаринский»*

*Справки по телефону \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*Полная информация по семинару* [*https://expoforum.biz/blog/post/beskonkurentnaya-sistema-prodazh-v-biznese*](https://expoforum.biz/blog/post/beskonkurentnaya-sistema-prodazh-v-biznese)

*Успехов! Сергей Стегно*