



**Парабеллум А.**

**Двухшаговые продажи: Практические рекомендации / Андрей Парабеллум, Евгений Колотиллов. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 160 с.**

**ISBN 978-5-9614-4904-4**

Продажи, организация системы продаж — основа бизнеса. С каждым годом обеспечивать рост продаж или даже поддерживать их на текущем уровне становится все сложнее. Конкуренция нарастает, экономическая ситуация усложняется, аудитория пресыщена и все более разборчива. Да, методик продвижения продуктов и услуг очень много, но большинство из них либо устарели, либо не работают в России.

Книга Андрея Парабеллума и Евгения Колотилова, ведущих российских специалистов в области продаж, дает конкретную и четкую методику, которая позволяет повысить продажи практически в любом бизнесе.

Методика «двухшаговых продаж» позволяет эффективно привлекать целевую аудиторию и надежно удерживать ее. Авторы фокусируются на практических рекомендациях: как работать с товарной матрицей, вводя товары-локомотивы, маячковые и статусные товары, как заинтересовать клиента, как увеличивать интернет-продажи.

Книга адресована руководителям компаний, менеджерам по продажам и всем, кто интересуется механизмами продвижения товаров и услуг на российском рынке.