

Андреас Винс:

*«У идеи жилищной
кооперации огромное
будущее!»*





«Главная проблема очень многих людей — в том, что они не замечают и не используют возможности», — считает основатель Академии виртуозной продажи, чемпион мира по продажам Андреас Винс. Сам он в полной мере обладает умением по достоинству оценивать и ни в коем случае не упускать представляющиеся возможности, и потому его мнение о новых идеях особенно интересно. Мы узнали, что Андреас Винс думает о перспективах жилищной кооперации в России.

ТЕКСТ: АЛЁНА НИКОЛАЕВА ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА АНДРЕАСА ВИНСА

Вы называете свой метод «бархатные продажи». В чем его уникальность? Чем «бархатные продажи» отличаются от обычных?

— «Бархатные продажи» в корне отличаются от обычных практически всем!

В обыкновенной продаже продавец, предлагая свой продукт покупателю, рассказывает ему о достоинствах товара, о преимуществах его использования в практической жизни, указывая покупателю на пользу этого продукта, доказывая необходимость его приобретения.

Если клиент не согласен с продавцом и высказывает ему свое мнение, продавец чаще всего расценивает это как возражение и изо всех сил старается доказать человеку его неправоту.



«Бархатные продажи» — это абсолютно корректная форма ведения диалога с клиентом, построенная на постановке вопросов по принципу логического айкидо.

Продавец, овладевший техникой «бархатных продаж», мотивирует клиента высказывать свое мнение, при этом неважно, позитивное оно или негативное для самого продавца.

Благодаря инструментам продажи клиенту дается шанс в ходе беседы с продавцом рассуждать по поводу продаваемой ему идеи, обдумывать ее, пояснять свое отношение к ней, доказывать самому себе, почему идея этого продукта ему важна и необходима. За время обсуждения клиент, отвечая на поставленные вопросы, сам убеждает себя в пользе приобретения этого товара, без всякой манипуляции со стороны продавца!



Создавая систему «бархатных продаж», я не использовал никакие методы программирования клиента, подобные НЛП. Весь процесс продажи построен исключительно на основе логического мышления человека, включая его личную и общепринятую логику.

Продавцы, владеющие техникой «бархатных продаж», не нуждаются в работе на возражения, так как клиент никогда не будет оспаривать свое собственное мнение.

*Золотое правило «бархатных продаж» звучит так: **Меня нет! Есть только клиент и идея продукта.***

Если в обычной продаже продавец продает товар, то здесь продается идея этого товара, и если человек ее купил, автоматически продается и сам продукт.

Я учу продавцов продавать идею своего продукта за 30–60 секунд!

Очень важно, чтобы продажа была честной, корректной, основанной на человеколюбии и профессионализме.

Сколько времени Вы потратили, чтобы овладеть искусством продаж? У Вас с детства были особые способности к продажам или Вы развивали их постепенно?

— Продаю я с самой молодости. Раньше, когда я жил еще в СССР, мы имели свое хозяйство и торговали на рынке. Таким образом мы поддерживали

Андреас Винс — основатель частной интернациональной Академии виртуозной продажи, крупнейший европейский эксперт в сфере маркетинга, один из лучших продавцов мира, тренер, автор популярных книг «Лестница к успешному бизнесу», «Фундамент успешного бизнеса» и «Сила слова».



финансово свою большую семью, которая состояла из десяти человек: папа, мама, бабушка и семеро детей. Позднее, когда появились кооперативы, мы с друзьями были одними из первых в городе, кто начал заниматься самостоятельным предпринимательством. С 1986 года, практически все это время, я занят бизнесом и продажей.

Продажу я люблю! Для меня это искусство, приносящее мне огромное удовольствие.

Естественно, приходилось многому учиться. Это и семинары, и обучение в интернациональных академиях, а также масса прочитанной и изученной литературы. Но самое главное — это огромная практика! Это тысячи проведенных встреч с клиентами и миллионные объемы продаж.



После переезда в Европу Вы работали в международных MLM-компаниях AMC и WK-Invest и не раз были признаны лучшим продавцом этих компаний в мире. Что именно Вы продавали и как добились таких высоких результатов?

— В международной компании AMC (Alfa Metalcraft Corporation) я проработал семь с половиной лет и создал команду с многомиллионным годовым оборотом. Мы продавали элитную посуду скоростного томления, в которой можно было варить практически без воды и жарить почти без добавления жира. После обучения у Бодо Шефера я открыл для себя интригующий мир финансов и начал строить бизнес в инвестиционном страховании. В компании WK-Invest Vermittlungs GmbH я проработал одиннадцать лет, около девяти из которых занимал позицию вице-президента.

Все мои чемпионства — это колоссальный труд и постоянное стремление к высокому профессионализму!



Ваша фраза: «Главная проблема очень многих людей — в том, что они не замечают и не используют возможности». Как их замечать? Есть ли надежный способ отличить реальную благоприятную возможность от своих фантазий?

— «Возможность — это *условие* или *обстоятельство*, позволяющее сделать, осуществить что-либо». «Шанс — *вероятность, возможность* осуществления или достижения чего-либо, а также условие, которое может обеспечить успех», — говорит Википедия.

В слове «возможность» есть ключевое слово — МОЖНО! Воз-можно-сть!

Разрешение уже дано, теперь нужны действия.

Возможность — это не фантазия. Это всегда реальность!

Возможности приходят к нам в виде людей, ситуаций, идей, случайной информации, стечения обстоятельств.

Расскажу один из своих жизненных примеров.

Когда я начал обучаться у Бодо Шефера, у меня впервые зародилась мысль стать бизнес-тренером. Покоряя ступень за ступенью в карьерном плане в компании WK-Invest, я параллельно начал работать над созданием своей системы обучения продаже и ведению бизнеса, которую я опробовал на своей же команде. Результат превзошел все ожидания! Много лет подряд мы были чемпионами. Моя известность росла, и многие хотели, чтобы я научил их так же здорово продавать, как это делали мои ребята. Я понял, что пришло время открыть собственную Академию.

Началось плодотворное сотрудничество с рядом серьезных MLM-компаний в Германии. Передо мной встала следующая цель: выйти на русскоговорящий



рынок! Примерно в 2003 году ко мне в офис приехал человек и предложил поучаствовать в проекте, связанном с Россией. Этот человек мне не понравился, и я не захотел иметь с ним дела. Спустя некоторое время он снова оказался в моем офисе. На этот раз я решил его выслушать. После недолгого общения я вдруг увидел свою перспективу выхода на русскоговорящие страны и решил не упускать свой шанс, рискнуть! Моя интуиция меня не обманула: позднее мы с этим человеком все же расстались, но за время сотрудничества с ним я познакомился со многими деловыми людьми в России, с некоторыми из которых работаю до сих пор.

Для того чтобы увидеть свой шанс, надо не витать в облаках, фантазиях и иллюзиях, а вынашивать в своем сознании конкретные желания и планы, которые постепенно перерастают в серьезные цели. *Соломон учит в Библии: «Не люби спать, чтобы тебе не обеднеть; держи открытыми глаза твои, и будешь досыта есть хлеб». Притчи Соломона 20:13.*

Как только в направлении ваших мыслей перед вами открываются конкретные возможности, в этот момент надо принимать мгновенные решения, не боясь предстоящего риска. Главная ВОЗМОЖНОСТЬ в жизни человека — это сама ЖИЗНЬ! Пока человек живой, его всегда окружают возможности. Открой свои глаза и смотри на окружающий мир, как на твой персональный шанс! Используй в своей жизни только те возможности, которые делают тебя лучше, чище, добрее, профессиональнее, полезнее, успешнее, финансово стабильнее, крепче и духовно богаче!



Вы продолжаете работать в продажах или сосредоточились на развитии своей академии бизнес-образования? Если второе, то как и почему решили уйти из продаж?

— В продажах я нахожусь постоянно!

Бизнес без продажи мертв. Сегодня я продаю свои знания и получаю от этого огромное удовольствие, так как могу предложить своим клиентам уникальные инструменты по продаже и менеджменту, которые не имеют аналогов на современном рынке.

Репутация многоуровневого маркетинга подпорчена из-за того, что эту структуру иногда используют мошенники, такие как финансовые пирамиды. Как отличить надежный и правильный MLM от неправильного?

— В правильном MLM людям предлагаются конкретные продукты высокого качества.

В финансовых пирамидах продукт отсутствует. Новичкам предлагают подписать контракт о сотрудничестве, внести деньги в компанию и искать следующих таких же, как они. При этом людям обещают быстрый возврат капитала с огромными процентами, показывая различные «сертификаты», «акции», «чеки» и т. д. Ушлые дельцы придумали множество подобных схем. Основная особенность пирамиды — она недолговечна, продажа продукта в ней отсутствует.

В отличие от финансовых пирамид, правильные сетевые компании несут людям пользу, дают возможность строить долгосрочный бизнес, основанный на лояльности клиентов и сотрудников. В успешных

*В Германии, где живет Андреас Винс, работает много различных кооперативов — так называемых *Vaigenossenschaft*. Они покупают жилье, занимаются его строительством, ремонтом и реставрацией, продают и сдают в аренду. После Второй мировой войны, когда Германии пришлось восстанавливаться, именно кооперация стала основным механизмом обеспечения населения жильем.*

Сегодня на Западе наиболее востребованы два варианта приобретения жилья с помощью кооперации.

В первом случае кооперативы создаются для строительства жилых домов при поддержке государства — эта программа направлена на обеспечение жильем нуждающихся граждан.

Второй вариант — создание ЖСК, при котором участвовать в проекте могут все желающие, в итоге приобретающие недвижимость по ценам на 20–30% ниже рыночных.





МЛМ-компаниях не занимаются «переписью населения», а выстраивают серьезные команды обученных профессионалов.

В серьезных МЛМ-компаниях умеют:

- отличать клиентов от сотрудников,
- продавать идею и продукт,
- не работать в различных МЛМ-проектах одновременно,
- воспитывать настоящих лидеров, не создавая «сетевых кладбищ»,
- обучать сотрудников в теории и на практике,
- идти в ногу со временем.

Вашим первым предприятием, еще в России, был кооператив «Березка». Какое у Вас мнение о кооперативах как форме ведения бизнеса? Какие у этого формата преимущества и недостатки?

— На мой взгляд, преимущество кооперативов заключается в том, что они объединяют усилия и возможности многих людей, помогая им быстрее и легче приходиться к общим целям.

Один в поле не воин, — говорит русская пословица, и во многих случаях это действительно так.

Очень важно иметь дело с порядочными и компетентными людьми, так как любой хороший продукт или идею можно загубить, если за дело возьмутся не экологичные люди.

Поэтому важна не только сама идея или продукт, но и высокая мораль тех, кого этот кооператив

объединяет. В противном случае кооператив не сможет долгосрочно обслуживать своих клиентов и окажется недееспособным.

Классная идея, высокая мораль, достойный продукт, несущий пользу всем вступившим в кооператив, а также высокий профессионализм руководства — это залог грандиозного, фундаментального, долгосрочного успеха!

Вы много лет живете в Германии, где жилищные кооперативы — один из самых распространенных способов приобретения недвижимости. Как работает этот формат в крупнейшей экономике Евросоюза? Кто обычно вступает в жилищные кооперативы, недвижимость какого уровня через них покупают? В Германии очень выгодные по сравнению с Россией условия ипотеки — почему многие все равно выбирают жилищные кооперативы?

— Жилищные кооперативы называются в Германии *Vaugenossenschaft*. Это очень развитая система, которая предлагает своим вкладчикам возможность аренды или приобретения жилья.



Любимое высказывание А. Винса:

«Самостоятельным предпринимательством можно вырыть свою финансовую могилу или построить свой собственный финансовый дворец».



Пайщиком может стать каждый гражданин Германии, который обладает хорошей кредитной историей и финансовой дееспособностью. Несмотря на то, что процентная ставка на ипотечное кредитование в банках невысока, система возврата, рассчитанная в основном на 30 лет, строится таким образом, что заемщик отдает в результате двойную сумму. На этом фоне жилищные кооперативы представляют собой выгодную альтернативу ипотечному кредитованию. Кооперативы бывают не только жилищными, но и различных других направлений. Объединение заинтересованных людей в каком-либо направлении всегда облегчает саму суть приобретения, так как все эти вопросы решаются усилием многих участников кооперации! В Германии я тоже в свое время пользовался услугами жилищного кооператива и остался очень доволен.

Как Вы оцениваете идею Романа Василенко создать в России жилищный кооператив «Best Way»? Какие перспективы у этого проекта? Если бы Вам была нужна квартира в России, стали бы участником такого кооператива?

— *Идею создания кооператива «Best Way» в России невозможно переоценить!* С одной стороны — это супер-возможность для широких слоев населения: благодаря очень комфортной и прозрачной системе взаимопомощи приобрести собственное реальное жилье, а с другой стороны — это превосходная идея для успешного бизнеса.

Насколько мне известно, в России вопрос приобретения жилья является приоритетным для большинства граждан. Именно поэтому идея жилищной кооперации будет всегда востребована и имеет огромное будущее! Если бы я жил в России, то без колебаний воспользовался бы этой идеей. Кооператив «Best Way» вызывает у меня большое доверие еще и потому, что я лично знаком с Романом Василенко, а он человек офицерского слова и я знаю, что ему можно доверять.

От всей души желаю всем читателям всего самого доброго! Процветания Вам и Вашим Семьям! •