Конкуренция как она есть

Гай Кавасаки *****

«Правила Кавасаки. Жесткое руководство для тех, кто хочет оставить конкурентов позади»

Издательство «Манн, Иванов и Фербер», Москва 2013

Всем, кто знает имя Гая Кавасаки, представлять данную книгу подробно не нужно. Человек, чьей должностью было «евангелист» в Apple, написал большое, подробное и умное руководство о том, как «оседлать рынок». Ему есть что сказать по этому поводу. Как правильно создавать и правильно управлять организациями. Как дать идее жизнь, найти на ее реализацию деньги, воплотить идею в продукт и не сдаться конкурентам. Мир бизнеса жесток, и в нем нужно быть зубастыми акулами, чтобы выгрызать себе долю рынка. Секрет Кавасаки в том, что от всего этого можно и нужно получать удовольствие, причем всем участникам процесса. Книга удобно структурирована по главам, так что читатель, пробежав глазами содержание, может начать с того раздела, который для него актуален именно сейчас, например с поиска финансирования или рекрутинга, маркетинга или социального предпринимательства… Гарантий, что после прочтения книги вы сделаете из своего бизнеса новый Apple, ни автор, ни издательство не дают. Но Гай Кавасаки надеется – и мы вместе с ним, – что она вдохновит читателей «улучшать окружающий мир». А это совсем неплохо!

Сезон охоты открыт

Александр Деревицкий ****

«Охота на покупателя. Самоучитель менеджера по продажам»

Издательство «Манн, Иванов и Фербер», Москва 2013

На обложке книги честно написано, что это самоучитель. Надпись не обманывает: по ней можно многому самостоятельно научиться и повысить уровень прикладной профессиональной компетенции в области продаж. Но стратегических прорывных откровений в ней читатель не найдет. Никакого «голубого океана», зато много полезного для тех, кто твердо стоит на земле и лицом к лицу встречается с клиентом. В книге мало теории – точнее, ее вкрапления в разумных дозах – так сказать, quantum satis – вы обнаружите в примерах из практики, успешных (и не очень) кейсах и зарисовках с бизнес-тренингов. Книга легко читается, нетрудна для восприятия и удержания в памяти тех фрагментов, которые в нужный момент подскажут вычитанный в ней удачный ответ на каверзный вопрос въедливого покупателя. Прочитать ее стоит не только тем, у кого на визитке написано «Отдел продаж», но и любому сотруднику коммерческой структуры. Да и просто в жизни пригодится…

Любовь по правилам и без

Джек Митчелл *****

«Обнимите своих клиентов. Практика выдающегося обслуживания»

Издательство «Манн, Иванов и Фербер», Москва 2013

Что особенно подкупает – автор этой книги владеет и сам успешно управляет сетью магазинов одежды. А это значит, что про искусство объятий с клиентом он пишет со знанием дела. После истории о том, как он спас брак пожилой четы, всего лишь открыв для них в воскресенье свой магазин, чтобы продать мужские трусы, начинаешь верить всему, что он пишет. А к середине книги уже не терпится дочитать и немедленно начать менять все, что до сих пор составляло основы клиентского обслуживания вашей компании. Тем же читателям, кто не склонен к сентиментальной любви к клиентам, автор напоминает: «Объятия положительно влияют на финансовые результаты». Наверное, это ключевая фраза всей книги. Ведь отношения с клиентами – пожалуй, единственная форма любви, которой не противопоказан трезвый расчет и в которой взаимность легко измерить объемом продаж и ростом прибыли.