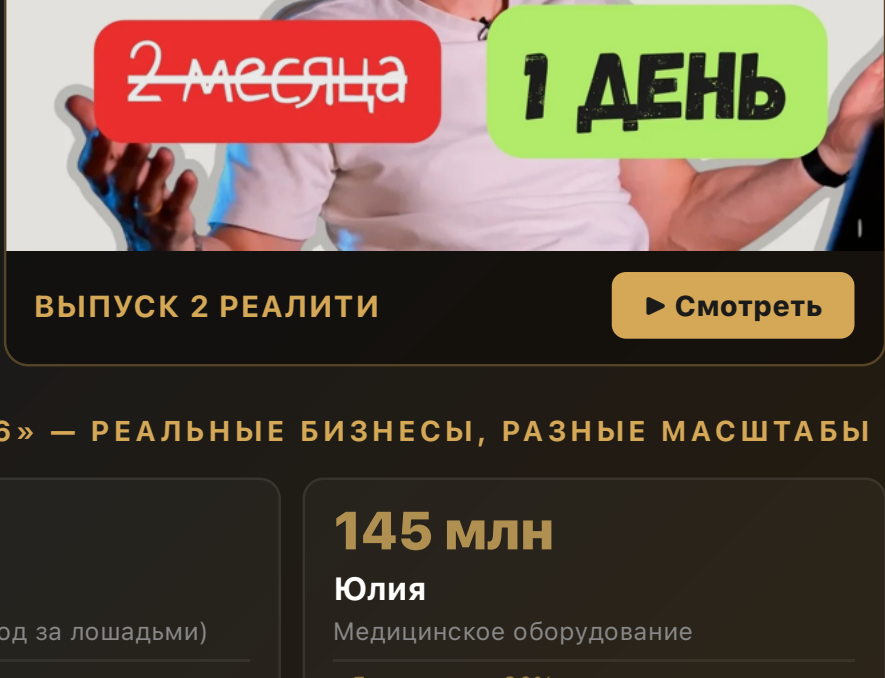
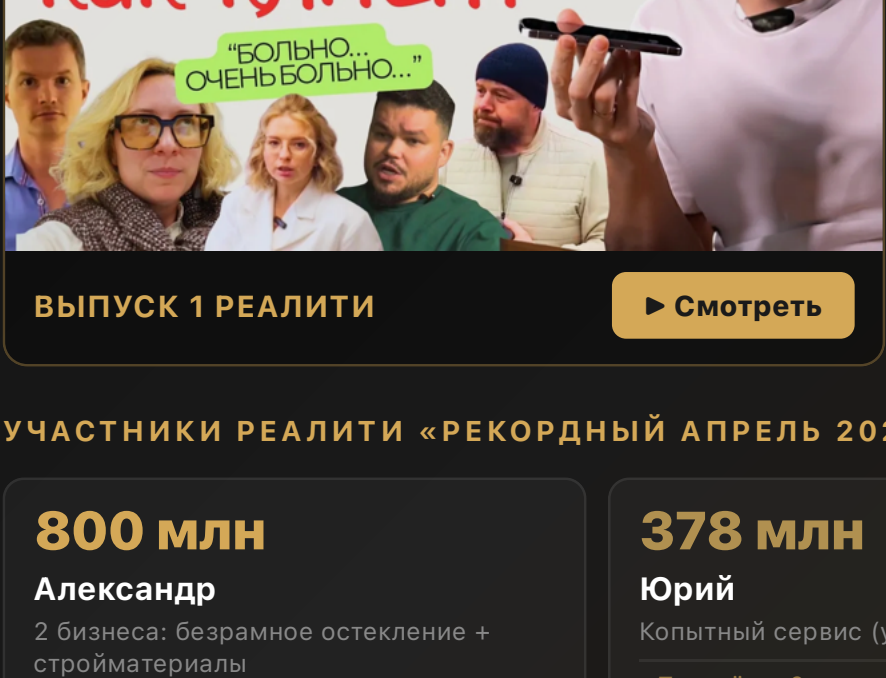
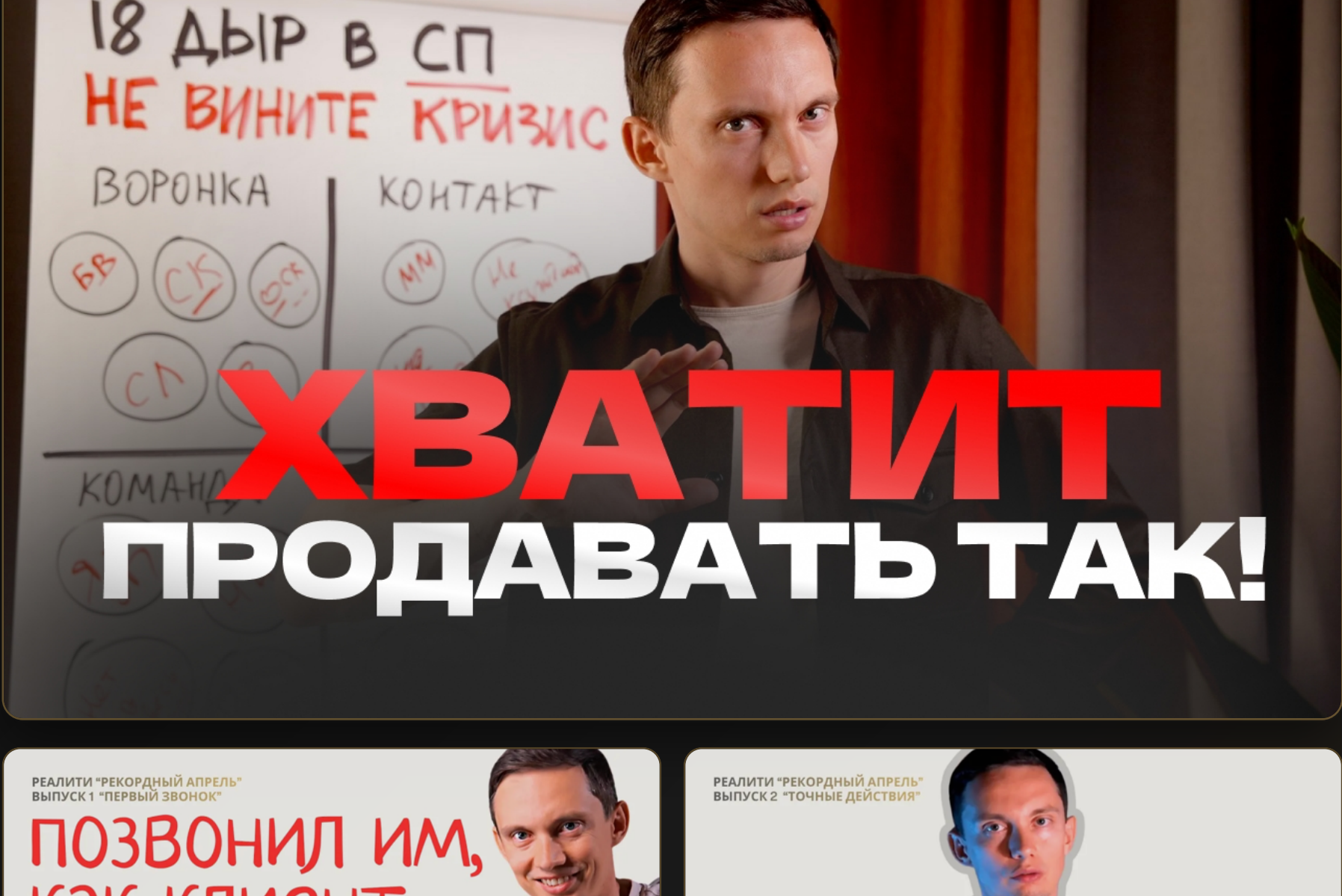


18 ДЫР В ПРОДАЖАХ

Хватит продавать **ТАК** в 2026!



УЧАСТНИКИ РЕАЛИТИ «РЕКОРДНЫЙ АПРЕЛЬ 2026» — РЕАЛЬНЫЕ БИЗНЕСЫ, РАЗНЫЕ МАСШТАБЫ

800 МЛН Александр 2 бизнес: безрамное остекление + стройматериалы «Слишком высокие сделки — с ними никто не работает»	378 МЛН Юрий Копытный сервис (уход за лояльдами) «Поехал в 2 раза дороже конкурентов — а почему, объяснить не могли»	145 МЛН Юлия Импортное оборудование «Я сама ушла 90% всех продаж в копирайтинг»
\$137K Катерина Детский IQ-центр, Минск «В воронке бардак — данные есть, системы нет»	41 МЛН Артур Обследование зданий и сооружений «Езжу на встречи к потенциальным клиентам — встречаю там, где никто не идет»	25 МЛН Роман Ограждения для лестниц «Всюду ушел в 4 раза — можно считать это не мечтой»

Олег Шевелёв · Конспект видео «18 ДЫР В ПРОДАЖАХ. Хватит продавать ТАК в 2026!»

1 / 7

ВСЕ 18 ДЫР НА ОДНОЙ СТРАНИЦЕ

Чек-лист для самопроверки — отметьте, какие дыры у вас

1 ВОРОНКА ПРОДАЖ 1 БВ — Бардак в воронке: статусы не актуализированы, этапы-отстойники 2 СК — Нет сильного конвертера (КЭВ): продают сразу «в лоб» 3 ОСК — Есть конвертер, но нет оффера на него 4 СЛ — Сливы входящих лидов на вопросе «сколько стоит?» 5 З — Сотни зависших сделок, с которыми никто не работает	2 КОНТАКТ С КЛИЕНТОМ 6 ММ — Монолог менеджера: вопросы клиенту не задают 7 НК — Не каждый клиент ваш: время уходит не на тех 8 не ЛПР — Общаемся с тем, кто решения не принимает 9 Шаблон — Один CtrH+C/CtrH+V для всех сегментов клиентов
3 КОМАНДА 10 Я = ОП — Собственник сам тащит 90% продаж 11 НА — Нет адаптации: менеджера учат 3 месяца продавать продукт за \$8 12 Нет ответственного за весь план продаж 13 НВ — Нет веры команды в продукт = нет передачи веры клиенту	4 ГОЛОВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ 14 СП — «У меня специфика, это не для нас» 15 «А так можно?» — Низкая насмотренность в продажах 16 «Продажи — это плохо» — Избегают продаж, ассоциируют с впариванием 17 ДД — Нет «денежных дел»: занят, но выручка не растёт 18 ПВНВ — Переоцениваем внешнее, недооцениваем внутреннее

Олег Шевелёв · Конспект видео «18 ДЫР В ПРОДАЖАХ. Хватит продавать ТАК в 2026!»

2 / 7

Блок 1. Воронка продаж

Здесь начинаются продажи. И здесь же — больше всего потерь, которые предприниматель часто не видит.

№1 БВ Бардак в воронке - Статусы не актуализированы — непонятно, кто на каком этапе - Коммуникации в CRM нет: менеджер общается со своего телефона, нечего анализировать - Этапы-отстойники типа «Думает» — где сделки висят с 2015 года КЕЙС РЕАЛИТИ У Катерины (детский IQ-центр) в воронке был бардак: статусы не велелись, сделки свалены в кучу. Воронка перестала быть рабочим инструментом. Что делать: проверить воронку по 4 фильтрам «Воронка глазами предпринимателя».	№2 СК Нет сильного конвертера - Сильный конвертер (КЭВ) — этап, на который клиент легко соглашается и который ведёт к продаже - Окна → замер. Кружки → пробное занятие. Курсы → диагностика. Тренажёры → showroom - На первой неделе реальности НИКТО из предпринимателей не назвал свой сильный конвертер точно Самый частый ответ — «коммерческое предложение». Это слабый конвертер. Не надо просто так отправлять КП».
№3 ОСК Нет оффера на сильный конвертер «Приходите на пробное» — это НЕ оффер - Оффер = упакованная ценность с визуализацией - Правило: оффер должен быть таким, чтобы клиент спросил «А сколько это стоит?» — а вы отвечаете «Бесплатно» КЕЙС РЕАЛИТИ С Катериной собрали оффер на пробное: «Карта развития ребёнка + рекомендации + шкала» — визуализировали, и конверсия выросла.	№4 СЛ Сливы входящих лидов - На вопрос «сколько стоит?» — менеджер просто называет цену → клиент уходит - Не задаются вопросы, нет повторных касаний, нет сильного конвертера Действие на эту неделю: сделайте тайного покупателя у себя. Напишите, оставьте заявку. Скорее всего, увидите то, о чём даже не догадывались.
№5 З Зависшие сделки - Сотни сделок висят на этапе «Отправлено КП» — у Александра (безрамное остекление), Юли (медоборудование), Артура (обследование зданий) — у каждого участника реальности - Решение: «Формула 100% закрытия сделки» (5 критериев) + 3 простых вопроса КЕЙС РЕАЛИТИ Роман (ограждения для лестниц) впервые сам, как предприниматель, позвонил зависшему клиенту по 3 вопросам Олега — и сразу получил ценнейшую обратную связь. Результат реальности: прирост закрытой выручки за 3 недели только за счёт работы с зависшими.	

Олег Шевелёв · Конспект видео «18 ДЫР В ПРОДАЖАХ. Хватит продавать ТАК в 2026!»

3 / 7

Блок 2. Контакт с клиентом

Дыры в коммуникации, из-за которых даже хорошие лиды не доходят до сделки.

№6 ММ Монолог менеджера - Вопросы клиенту не задают — сразу презентация и рассказ о себе - Правило Олега: никакой презентации, пока не задано минимум 5 вопросов - Подключите ИИ к анализу звонков — посчитайте, сколько вопросов реально задают Техники: СОПРАНО, СПИН, продающие вопросы про опыт клиента — их особенно мало кто задаёт.	№7 НК Не каждый клиент — ваш клиент - Пытаемся продать всем → теряем деньги, которые могли бы потратить на перспективных - Решение: предварительная диагностика на сильном конвертере КЕЙС РЕАЛИТИ Артур (обследование зданий) поехал на встречи к клиентам в банкротстве вместо звонков по перспективным. Потеря времени, которое можно было потратить на денежные действия. Золотое правило: «Мы работаем со всеми клиентами» — это не круто, это сигнал, что система продаж не продумана.
№8 не ЛПР Общаемся не с тем, кто решает - Убеждаем месяцами не того человека - Расточные вопросы для прояснения: «Расскажите, какие ещё согласования потребуются, чтобы запустить проект?» «Сориентируйте, как принимается решение о закупке?» «С кем ещё необходимо обсудить наш проект перед запуском?» КЕЙС РЕАЛИТИ У Юрия (копытный сервис) при разборе зависших по формуле выяснилось: общались не с ЛПР всё это время.	
№9 Один шаблон для всех сегментов - CtrH+C / CtrH+V — одно и то же сообщение, даже без имени - Уточняем у клиента вопросы → отвечаем стандартным КП, не обыгрывая его ответы Сегодня даже ИИ персонализирует — менеджеру не позволительно этого не делать.	

Олег Шевелёв · Конспект видео «18 ДЫР В ПРОДАЖАХ. Хватит продавать ТАК в 2026!»

4 / 7

Блок 3. Команда

Для предпринимателей и руководителей — то, что тормозит рост и держит вас в роли «менеджера».

№10 Я = ОП Собственник = весь отдел продаж - Предприниматель сам тащит большую часть продаж - Команда вокруг готова брать инициативу — а её не дают КЕЙС РЕАЛИТИ У Юли (медоборудование) 3 менеджера, но 90% продаж тащила она сама. За одну zoom-встречу назначили ответственного — Альберта. Он с удовольствием принял. Посчитайте сейчас: какая доля продаж компании приходится лично на вас?	№11 НА Нет адаптации менеджеров - Менеджера учат 3 месяца продавать продукт за \$8 — и считают это нормой - При нормальной системе адаптации цикл обучения = 1–2 недели - Возьмите за основу систему «5П»
№12 Нет ответственного за план продаж - Есть менеджеры, есть план — но никто не отвечает за весь план целиком - Не обязательно РОП — может быть старший менеджер Не бойтесь саботажа. Реальти показало: люди отвечают «давайте, я готов». Хотят развиваться. Не додумывайте за команду.	
№13 НВ Нет веры команды в продукт - Продажа — это передача вашей веры в продукт клиенту - Менеджеры могут говорить «продукт хороший», но внутри не верить — клиент это чувствует по энергии КЕЙС РЕАЛИТИ Тайный звонок менеджеру Юрия (копытный сервис): «почему у вас в 2 раза дороже конкурентов?» — никаких аргументов, никакой веры. Тот же вопрос Юрию — столько аргументов, что хочется купить только здесь.	

Олег Шевелёв · Конспект видео «18 ДЫР В ПРОДАЖАХ. Хватит продавать ТАК в 2026!»

5 / 7

Блок 4. Голова предпринимателя

Самый важный блок. Все остальные дыры часто появляются именно отсюда.

№14 СП «У меня специфика» «Это всё не про нас, у нас особенный бизнес» — слышится много лет от каждого - Ни один предприниматель не пришёл со словами «у нас всё стандартное» Специфика — это не повод сказать «не для меня». Это повод адаптировать инструменты под себя.	№15 «А так можно было?» - Низкая насмотренность в продажах — бизнес построен интуитивно 1% внимания собственника на продажи рождает строен идей, что можно перестроить систему с тем же продуктом и командой Когда что-то не продаётся, мы думаем «надо менять продукт». А часто менять надо систему продаж.
№16 «Продажи — это плохо. Я не продаю, я помогаю» - Продажа = впаривание, навязывание → собственник избегает продаж - Реальность: продажа — это технология, экспертиза и польза клиенту Сколько предпринимателей с хорошим продуктом закрываются со словами «никому не нужно» — просто потому, что не умеют общаться с клиентом.	
№17 ДД Нет «денежных дел» - Предприниматель занят 24/7 — но выручка не растёт - Денежное действие: оценивать каждое действие — оно влияет на выручку или нет? «Денежные» действия: внимание ключевым клиентам, партнёрам, правильный контент, рассылки	
№18 ПВНВ Переоцениваем внешнее, недооцениваем внутреннее - Кризис, экономика падает, у клиентов нет денег — внешнее, на которое мы не влияем - Внутри — 17 дыр, которые мы можем закрыть сами и которые держат вашу выручку Главный вывод видео: не вините кризис, пока эти 18 дыр в системе продаж не закрыты. Из 100 анкет в реальности «Рекордный апрель 2026» отобрали 6 предпринимателей из разных сфер — рекорды поставили за 3 недели.	

Олег Шевелёв · Конспект видео «18 ДЫР В ПРОДАЖАХ. Хватит продавать ТАК в 2026!»

6 / 7

БЕСПЛАТНО · ТОЛЬКО СЕЙЧАС

Получите лучшие фишки продаж 2026, которые работают прямо сейчас

Я провёл эфир, на котором разобрал три вещи, которые прокачивают продажи быстрее всего прямо сейчас

НА ЛЕКЦИИ Я РАЗОБРАЛ:

1 Почему в большинстве бизнесов есть дыры в системе продаж, из-за которых деньги утекают каждый день

2 3 конкретных инструмента, которые я использую для прокачки системы продаж быстрее всего в 2026 году

3 Решения, которые я провёл на практике и которые реально дают результат, а не просто красиво звучат

«Все 3 ТОП инструмента — огром! Олег, я была фанатка. Каждое утро в новом одежде я говорю вашу фразу: ПРОДАВАЙТЕ КРАСИВО И ЛЕГКО!»

ПРИ РЕГИСТРАЦИИ ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

Как цепочка касаний помогает доводить клиентов до оплаты?

Чек-лист «Топ-10 ошибок на входящих запросах»

Идеальная схема работы с возражениями

Хочу лекцию

РЕЗУЛЬТАТЫ УЧАСТНИКОВ ПРОКАЧКИ ПРОДАЖ С ИИ

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Иван

Олег Шевелёв · Конспект видео «18 ДЫР В ПРОДАЖАХ. Хватит продавать ТАК в 2026!»

7 / 7