

УДК 339.187
ББК 65.422.5
Ф86

Перевод Р. Симоньян
Редакторы А. Никольский, А. Ткаченко

Фрека Э.

Ф86 Matryoshka. Как вести бизнес с иностранцами /
Энди Фрека. — М. : Альпина Пабlishер, 2018. — 116 с.
ISBN 978-5-9614-6926-4

Энди Фрека — американец, который уже 19 лет живет и занимается бизнесом в России. Его первой покупкой в Москве стала матрёшка, поэтому теперь это слово для него — символ товаров и услуг в России. Автор убежден, что в нашей стране полно «матрёшек», которые могут быть высоко оценены за границей, нужно только правильно подать их иностранцам.

Эта книга — путеводитель для всех, кто желает наладить деловые контакты с иностранцами, продавать западным клиентам товары и услуги и продвигать свой бизнес на мировом рынке. И не важно, работаете вы в маленькой мастерской или в офисе в «Москва-Сити». В книге автор приводит пять ключей продаж, с помощью которых вы поймете уникальность своего товара для зарубежного потребителя, научитесь заводить контакты с западными коллегами и поймете, как использовать разницу менталитетов на пользу сделке.

Читайте, вдохновляйтесь и находите новые возможности развития для себя и своей «матрёшки»!

УДК 339.187
ББК 65.422.5

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ, для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросам организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу: mylib@alpina.ru

© Э. Фрека, 2018
© Оформление. ООО «Интеллектуальная Литература», 2018

ISBN 978-5-9614-6926-4

Содержание

	Введение	5
<u>КЛЮЧ 1</u>	МЫ РАЗНЫЕ	15
	Глава 1. Что у нас общего?	17
	Глава 2. В чем наши различия?	21
	Глава 3. Конкурентное преимущество	27
<u>КЛЮЧ 2</u>	ВСЕ ВНИМАНИЕ — НА «МАТРЁШКУ»	33
	Глава 1. «Матрёшка» и чудо тропиков — манго!	35
	Глава 2. Пунктуальность, контрольные звонки и отношение к рабочему времени	41
	Глава 3. Фокус на товаре	51
<u>КЛЮЧ 3</u>	ОТОЖДЕСТВЛЕНИЕ — ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ	57
	Глава 1. Чувствуйте себя как дома	59
	Глава 2. О чем «кричит» твоя реклама	69
	Глава 3. Сила грамотного слова	75
<u>КЛЮЧ 4</u>	ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТОМ	79
	Глава 1. Типы иностранных клиентов	81
	Глава 2. Отношение к деньгам	87
	Глава 3. Клиент всегда прав?	91
<u>КЛЮЧ 5</u>	МЫ — КОМАНДА	97
	Глава 1. Что подумают люди?	99
	Глава 2. Берем ответственность на себя. Иномарка, или «Кто уронил стакан?»	103
	Глава 3. Странные люди	109
	Заключение	113
	Благодарности	115