10 ошибок новичков в удалённых продажах, из-за которых они зарабатывают 20 000 вместо 150 000

В удалённых продажах разница в доходе между людьми часто колоссальная. Один менеджер зарабатывает 20–30 тысяч и считает, что «рынок слабый». Другой в той же нише спокойно выходит на 120–150 тысяч и не понимает, в чём проблема у остальных.

Чаще всего дело не в продукте и не в удаче. А в системных ошибках, которые совершают новички.

1. Работают без структуры

Диалог идёт как придётся: немного рассказали о продукте, немного поспорили о цене, потом тишина. Без чёткой логики «вопросы → выявление потребности → решение → закрытие» конверсия всегда ниже.

2. Боятся задавать вопросы

Новички часто слишком быстро переходят к презентации. Но если вы не поняли реальную задачу клиента, вы продаёте «вслепую».

3. Отправляют длинные тексты в переписке

Полотно на 15 строк никто внимательно не читает. Лучше коротко, по сути и с логическим завершением.

4. Сдаются после первых отказов

В продажах «нет» — это часть процесса. Иногда человеку просто нужно время. Если не делать повторных касаний, теряется часть потенциальных сделок.

5. Боятся назвать цену

Когда менеджер сам чувствует неловкость, клиент это считывает. Цена должна звучать спокойно и уверенно.

6. Не анализируют свою работу

Если вы не знаете свою конверсию и не понимаете, где клиенты «отваливаются», рост будет случайным. Даже простая таблица уже даёт больше контроля.

7. Работают только с одним проектом

Удалёнка даёт гибкость. Если есть возможность вести 2–3 проекта, это снижает риски и увеличивает доход.

8. Игнорируют повторные продажи

Часто проще продать повторно существующему клиенту, чем найти нового. Но новички об этом забывают.

9. Не прокачивают навык общения

Продажи — это навык. Чем больше практики, тем спокойнее вы реагируете на возражения. Если избегать сложных диалогов, роста не будет.

10. Ждут быстрых результатов

Первый месяц может быть нестабильным. Но при регулярной практике через 2–3 месяца результаты заметно улучшаются. Главное — системность.

Разница между 20 000 и 150 000 рублей чаще всего не в «секретной технике», а в дисциплине и количестве действий.

Хотите попробовать себя в удалённых продажах или найти новый проект?

На alot.pro собраны актуальные вакансии и проекты в категории «Продажи» — от входящих заявок до процентных моделей с высоким доходом.

Для удобного отклика доступно мобильное приложение: alot.pro/getapp.

Удалённые продажи — это сфера, где результат напрямую зависит от ваших действий. Исправив ошибки, можно заметно увеличить доход уже в ближайшие месяцы.

Revision #1
Created Sat, Feb 14, 2026 1:02 PM by Admin
Updated Sat, Feb 14, 2026 1:02 PM by Admin