Продажи без звонков: как зарабатывать через переписку, маркетплейсы и Telegram

Не всем комфортно звонить. Кто-то боится холодных продаж, кто-то просто не любит разговаривать по телефону, а кто-то не может — дома ребёнок, шум, разный график. Хорошая новость в том, что в 2026 году можно зарабатывать в продажах вообще без звонков.

Продажи через переписку — это полноценное направление. И в некоторых нишах конверсия там даже выше, чем по телефону.

Где сегодня продают без звонков

- **Telegram** — чаты, боты, личные сообщения.
- **Авито и маркетплейсы** — обработка входящих вопросов.
- **Чаты на сайтах** — онлайн-консультанты.
- **Социальные сети** — Instagram*, VK, другие площадки.
- **Email-переписка** — особенно в B2B-направлениях.

Чаще всего это работа с входящими заявками. Клиент уже проявил интерес — ваша задача аккуратно довести его до оплаты.

Почему продажи в переписке работают

У переписки есть свои плюсы:

- Клиенту проще задать вопрос.
- Можно подумать перед ответом.
- Нет давления «здесь и сейчас».
- Вся история общения сохраняется.

При этом важно понимать: длинные полотна текста почти никто не читает. Чем проще и яснее сообщения, тем выше вероятность сделки.

Как правильно вести диалог в чате

Есть несколько простых правил:

1. Отвечать быстро. Задержка в несколько часов снижает шанс продажи.
2. Писать короткими абзацами.
3. Задавать уточняющие вопросы.
4. Не спорить, а прояснять.
5. Всегда завершать сообщение логическим шагом («Оформляем?» / «Подходит такой вариант?»).

Если клиент спрашивает только цену — не спешите отвечать одной цифрой. Лучше уточнить задачу и показать ценность.

Продажи через маркетплейсы

На маркетплейсах и досках объявлений многое решает скорость ответа и умение работать с возражениями. Люди часто сравнивают предложения. Если вы спокойно объясняете, в чём разница, и не уходите в агрессию, доверие растёт.

Дополнительно работает простая вещь — допродажа. Например, если человек покупает услугу, можно предложить расширенный вариант или дополнительный сервис.

Telegram как инструмент продаж

Telegram давно перестал быть просто мессенджером. Многие компании полностью строят продажи через чаты и ботов. Менеджер обрабатывает заявки, консультирует, отправляет материалы, принимает оплату.

Для удалёнщика это удобный формат: нужен только ноутбук или даже смартфон и стабильный интернет.

Сколько можно зарабатывать без звонков

Доход зависит от продукта и объёма заявок. При работе с входящими лидами и процентной оплате менеджеры в переписке зарабатывают от 50 000 до 150 000 рублей в месяц. В

дорогих нишах — больше.

Главное преимущество — гибкость. Можно работать из дома, совмещать с другой занятостью и постепенно увеличивать объём проектов.

Кому подойдёт формат без звонков

- Тем, кто не любит телефонные разговоры.
- Интровертам.
- Мамам в декрете.
- Студентам.
- Тем, кто только начинает в продажах.

Продажи — это не обязательно агрессивные звонки. Это умение понять человека и предложить решение. А формат можно выбрать комфортный.

Ищете удалённую работу в продажах без звонков?

На alot.pro можно найти проекты с обработкой входящих заявок, продажами в чатах и Telegram, а также партнёрские программы с оплатой за результат.

Для удобного поиска и откликов доступно мобильное приложение: alot.pro/getapp.

Удалённые продажи через переписку — это реальный способ зарабатывать без офиса и без телефонного стресса.

Revision #1
Created Sat, Feb 14, 2026 1:00 PM by Admin
Updated Sat, Feb 14, 2026 1:01 PM by Admin