

процессе нашего развития дает нам все больше свободного времени. Давайте посвятим 30 мин. просмотру специального видеofilmа». ИЛИ: «Я это знал еще перед тем, как позвонить. Но мы используем систему, компенсирующую время и все это идеально подходит занятым, активным людям. Давайте посвятим этому 30 мин и пересмотрим все факты, а затем решим».

ПОМНИТЕ:

Когда Вы вносите в свой список людей - это всего лишь имена. После надлежащего звонка или прослушивания контактной кассеты, Вы сможете оценить, подходят ли эти люди. Потом Вы можете провести полную программу, таким образом, Ваша защита интересов лучше выглядит, «упаковка» профессиональнее и меньше времени тратите на таких людей, которые ничего больше не хотят от жизни.

С-17. СЦЕНАРИИ ДЛЯ ПРИГЛАШЕНИЯ ПО ТЕЛЕФОНУ

СЦЕНАРИЙ 1.

«Привет, Иван, это Миша, слушай, у меня сейчас нет времени разговаривать долго, так что я сразу скажу, зачем позвонил тебе. Я наткнулся тут на одно дело, где есть деньги, и выглядит оно интересно. Если тебе нужны деньги и можешь найти время, то готов ли ты заняться чем-либо?»

ИВАН: «Возможно. Но можешь ли поконкретнее?»

МИША: « Конечно, могу, в действительности, в пятницу мы собираемся здесь с некоторыми ключевыми людьми и поговорим о деталях. Не могу гарантировать, что дело сработает, но мы выбираем 3-4 чел., с которыми будем работать, я хочу, чтобы ты первым узнал об этом. Ты и твоя жена (Лена) сможете прийти, где-то в 7.30 вечера? Прекрасно, тогда я записываю и рассчитываю на тебя».

СЦЕНАРИЙ 2

«Привет, Иван, это Миша. У меня сейчас нет времени долго говорить, так что я объясню, почему я звоню. Я тут наткнулся на интересный способ зарабатывания денег. Я работаю с международной группой, которая может предоставить продукцию 500 больших фирм мира. Сейчас они хотят работать в нашем регионе и ищут 5-6 ключевых людей. В пятницу вечером у нас тут будет небольшая сходка. Я хотел бы, чтобы и ты пришел, и оценил это дело».

ИВАН: «Звучит интересно, но не мог бы ты рассказать побольше?» МИША: «Конечно, но лучше подождать до пятницы и тогда все прояснится, да и времени у нас будет больше. Может тебя заинтересует, а может, нет, но приходи, посмотришь факты».

ПОМНИТЕ, что Вы приглашаете своих друзей и родственников, которые доверяют Вам настолько, что просто придут посмотреть на факты. Если Вам будут задавать много вопросов, отвечайте:

«Смотри, Катя, доверяйся мне в этом деле, я хочу, чтобы ты видела, чем я занимаюсь». Всегда организовывайте две встречи. Если приглашенные заняты в один день, то у них будет альтернатива. Если

на одну встречу не могут прийти - дайте им кассету и пригласите снова, пусть Ваш спонсор проведет маркетинговый план «один на один». Всегда приглашайте вдвое больше людей, чем заинтересовали, чтобы в Вашей квартире появилось желаемое количество людей. Не рискуйте временем спонсора.

С-18. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВРЕМЕНИ СПОНСОРА

СЦЕНАРИЙ 1.

«Привет, Миша, это Иван. Слушай, у меня нет времени долго разговаривать. Я вкратце расскажу, зачем звоню. Я работаю тут с некоторыми успешными бизнесменами, и мы ищем несколько ключевых людей, которые помогут нам распространить маркетинговую фирму, доход которой несколько миллионов долларов. Словом: если тебе нужны деньги, и есть время, готов ли ты заняться чем-то экстрем?»

МИША: «Да, но о чем идет речь?» ИЛИ: «Говори конкретнее».

ИВАН: «У меня есть некоторая информация и одна аудио-, видеокассета, которая дает информацию о концепции. Я pošлю (передам) ее тебе, и, если ты просмотришь (прослушаешь), мы договоримся о встрече, чтобы обговорить детали».

СЦЕНАРИЙ 2.

«Привет. Миша. Это Иван. У меня несколько минут. Слушай, я встретился в Будапеште с группой бизнесменов, которые распространяют деятельность своей фирмы с многомиллионным доходом в Польшу (Китай и т.д.). Кажется, и мы сможем подключиться и заработать немалые деньги».

МИША: «Да? Как?».

ИВАН: «У меня тут есть информация и одна аудио- видеокассета, которая дает информацию о концепции. Я pošлю (передам) ее тебе, и, если ты просмотришь (прослушаешь), мы договоримся о встрече, чтобы обговорить детали».

СЦЕНАРИЙ 3.

«Привет Миша, как дела? Это Иван. Очень хорошо было поговорить с тобой недавно в... Давай я скажу тебе, зачем звоню. Я не знаю, упоминал ли я в прошлый раз, что у меня есть своя маркетинговая фирма. Этот бизнес сейчас прогрессирует, и я ищó несколько ключевых людей, которые помогут распространиться».

Если тебе нужны деньги и есть время, то готов ли ты сейчас заняться чем-то экстрем? Миша, я буду искренним с тобой. Я не знаю, подойдешь ли ты, и даже не знаю, сможем ли мы вместе работать, но у меня тут есть некоторая информация и одна аудио- видеокассета, которая просветит концепцию. Я передам (перешлю) ее тебе и, когда ты просмотришь, я позвоню тебе, и мы договоримся о встрече чтобы обговорить детали».

СЦЕНАРИЙ 4. (С членом высшей линии)

«Привет. Миша, это Иван. Слушай, у меня только одна секунда, так что сразу объясню, почему я звоню. У меня тут один друг, у которого

есть развивающаяся маркетинговая фирма. Он мне показал некоторые статистические данные, которые неплохо выглядят. Я хотел бы, чтобы ты поговорил с ним минутку». (Отдайте трубку члену высшей линии).

ЧЛЕН ВЫСШЕЙ ЛИНИИ. «Меня зовут... я хороший друг Ивана. Мы сидим у него на кухне. Как он уже говорил, у меня есть действительно хорошо развивающаяся фирма по маркетингу, и я ищу несколько ключевых людей. Иван предложил тебя. Можно задать тебе вопрос? Если тебе нужны деньги и есть время, готов ли ты заниматься чем-то «экстра» сейчас, или ты удовлетворен сегодняшним положением? Я буду предельно откровенен с тобой. Я не знаю, сможем ли мы работать вместе, даже не знаю, подойдешь ли ты на эту работу. У меня есть некоторая информация и одна аудио- видеокассета, которая объяснит всю концепцию. Я передам (пришлю) ее тебе, и если ты пересмотришь ее, мы договоримся о встрече, тогда и обговорим все детали».

СЦЕНАРИЙ 5.

«Привет, Миша, это Иван. Как дела? Объясню, почему позвонил тебе. У меня есть друг, который живет в ... и у него есть маркетинговая фирма, которая действительно работает хорошо. На этой неделе он будет здесь в ... Даже не могу объяснить тебе это дело, но статистические данные и возможность дохода выглядят чудесно, и я очень воодушевлен. Он ищет несколько ключевых людей, с которыми можно расшириться, и я подумал о тебе. Что бы было, если бы мы встретились... (Время?) Я не гарантирую ничего, там посмотрим». (Договорились о времени).

СЦЕНАРИЙ 6.

«Привет, Миша, как дела? Это Иван. Не помню, когда мы в последний раз встречались, упоминал ли я о том, что у меня есть фирма, занимающаяся маркетингом. Эта фирма действительно хорошо работает, и у меня есть партнер с _____, который достиг успеха, и он будет тут в городе _____ (время). Из-за нашего роста мой друг и я ищем новых ключевых людей, с которыми мы бы распространили свою деятельность. Я задам тебе вопрос: «Готов ли ты к таким бизнес делам и увеличению бизнес доходов, или ты удовлетворен своим настоящим положением? Я буду откровенен с тобой. Я не знаю, подойдешь ли ты для этого, и не знаю, сможем ли мы вместе работать. Но мы охотно сядем с тобой, просмотрим статистику и возможности доходов, а затем увидим. Он будет здесь... (дата), так что нам надо встретиться в ... (часов)».

ПОМНИТЕ:

Ваша цель - вызвать любопытство и усилить защиту Ваших интересов, определить, есть ли необходимая заинтересованность, чтобы продвинуться дальше к согласованию времени проведения маркетингового плана. Поставьте контактную кассету и организуйте домашний МП или открытый МП. Если Вы не сможете согласовать время, то Ваш спонсор организует маркетинговый план «один на один».

ЧТО, ЕСЛИ ВАС СПРОСЯТ: «ЭТО AMWAY?»

Если Вам зададут этот вопрос, очень важно, чтобы Вы отвечали уверенно: Не колебайтесь и не показывайте своим голосом неуверенности. Amway - очень преуспевающая и этим все мы, контактирующие с ней, должны гордиться, но есть некоторые недоразумения, и если человек думает, что он «все знает об Amway», это усложнит согласование времени.

1. (Тот, кто Вас спрашивает) «Это Amway?».

2. (Вы): «Конечно AMWAY - одна из самых преуспевающих фирм в мире, но слышал ли ты о новых совместных предприятиях или о новом плане международного распространения?»

1.... (Дождитесь ответа).

2. «На основе сказанного тобой, я думаю нам надо встретиться, чтобы я мог рассказать тебе о новых направлениях развития о всепомогающей нам системе Network 21. Когда мы сможем поговорить?» ИЛИ: «На основе сказанного тобой, я решил, что ты не знаком с новыми процессами развития сетки. Такие фирмы, как AMWAY, сотрудничают с мировыми фирмами, такими как СОСА-СОЛА, кредитная карточка МБА, сейчас мы распространяемся в международных масштабах. Давай договоримся о встрече. Тогда мы сможем пересмотреть эту новую информацию, чтобы ты смог решить, хочешь ли знать больше» 1(если все еще настойчив) 2. «Кажется, я понимаю, почему ты так себя чувствуешь? Можно задать тебе вопрос?» Что тебе точно не нравится в AMWAY? Если бы я показал тебе, как наша организация относится к этому, готов ли ты принять новые идеи? Давай договоримся о новой встрече и поговорим».

Ключ успеха - опередить вопрос и быть готовым на уверенный и профессиональный ответ. Держите в руках ситуацию, задавая вопросы. Отождествление нас с AMWAY является, в принципе, наиважнейшей характеристикой. Гордитесь этим, будьте спокойны и никогда не отвечайте на подобные вопросы, защищаясь или обманывая. Ответы типа «Это Network 21» обманны и недопустимы.

Если кандидат позже узнает о Вашей связи с AMWAY, он может обидеться на Вас. Мы знаем, что часто слово «AMWAY» в первом вопросе вызывает негативные эмоции. Это исходит обычно из того, что предыдущий дистрибьютор слабо и непрофессионально подошел к ситуации или полностью не знал, как мы работаем в действительности. Вместо того чтобы «сепарировать» нам, надо считать эмоции кандидата правомерными, и для изменения его мнения мы должны предложить ему новые факты.

Задайте ему больше вопросов, чтобы определить источник мнения и его тяжесть. Ключ к решению - показать понимание, а потом дать новую информацию и в конце договориться о времени встречи. Если это не ведет к успеху, то дайте ему кассету, литературу (брошюра Network 21) или оставьте у него «Сочувствующий капитализм», или покажите книгу успехов Диамантов.

Если и это не работает, попробуйте продемонстрировать продукцию, но если ничего не помогает - идите дальше! На свете есть еще много кандидатов.

ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ПОМНИТЕ, ЧТО ВЫ СНАЧАЛА «ПРОДАЕТЕ» ВРЕМЯ ВСТРЕЧИ, А ЗАТЕМ БИЗНЕС»

Если вы останетесь уверенными в себе и профессиональными, то Вы всегда выйдете победителем из ситуации. Их мнение об AMWAY не изменит факты. Даже в таком случае **ЭТА НАИЛУЧШАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ, И ПРОДУКЦИЯ НАИЛУЧШАЯ, И ЛЮДИ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ ЭТИМ, НАИЛУЧШИЕ В МИРЕ.**

ПОМНИТЕ:

Они не знают, что товарооборот AMWAY составляет 5 млрд. долларов. Они не знают, что ежедневно мы продаем на 2 млн. долларов. Они не знают, что только в США ежедневно поступает 2000 новых людей. Они не знают, что у нас есть приблизительно 10000 наименований продукции и услуг.

Они не знают, что мы работаем на 50 рынках мира.

Они не понимают понятия «правовая награда», они еще не встречались с теми людьми, с которыми Вы встречались, они еще не слушали те кассеты, которые Вы прослушали.

С-23. ПРИГЛАШЕНИЯ

СЕМЬ ЭТАПОВ ПРИГЛАШЕНИЯ (попробуйте это сделать вместе со спонсором):

1. **ПОЛЬЗУЙТЕСЬ ТЕЛЕФОНОМ.** Если Вы только начинаете заниматься бизнесом, то телефон Вам необходим.

2. **ОБЩАЙТЕСЬ.**

Будьте самим собой, но общайтесь минимум времени - это бизнес приглашения.

3. **ОГРАНИЧИТЕ ВРЕМЯ.**

Для того чтобы избежать «ловушек» в ответах на вопросы, **ПОМНИТЕ:** цель Вашего звонка - согласовать время полной демонстрации бизнеса:

а) «Это быстрый звонок, как раз уже собираюсь уходить и уже опаздываю»;

б) «Это быстрый звонок, дети шумят (как раз собираемся ужинать)»;

в) «Быстрый звонок, а то я звоню с работы и не могу долго говорить».

4. **СОГЛАСУЙТЕ ВРЕМЯ ВСТРЕЧИ.**

Согласуйте две даты со своей высшей линией. Важно, чтобы у Вас было альтернативное время, которое Вы можете предложить человеку, если первая дата не подойдет. Обеспечьте, чтобы и супруг(а) был свободен в это время.

НАПРИМЕР: «Что Вы с Евой собирались в понедельник вечером делать?» (Если они свободны, переходите к этапу 5. Если они заняты -