

: «А как насчет вторника?» Если не согласны - забудьте. Скажите им: «Нет проблем, позвоню в другой раз»)

ЗАПОМНИТЕ: Не вдавайтесь в дальнейшие объяснения. Пусть они останутся заинтересованными.

5. ПРИГЛАШЕНИЕ.

Пригласите их профессионально, с предпринимательским подходом:

а) перед тем, как подождать, прослушайте пригласительную кассету из начального набора кассет;

б) попрактикуйтесь со своим спонсором или кем-то из высшей линии при помощи сценек.

ВАЖНО - если Вы приглашаете людей по телефону, позвоните сначала своему спонсору или кому-то из высшей линии, чтобы они оценили Ваш рост.

- приглашайте на 7.45;

- приглашайте заранее за 2-4 дня до встречи.

6. ПОДТВЕРДИТЕ ПРИГЛАШЕНИЕ.

Еще раз уточните время, день, адрес и приход супруга.

7. ПОЛОЖИТЕ ТРУБКУ

С-25. ПРИМЕРЫ ПРИГЛАШЕНИЙ

ПРИГЛАШЕНИЕ 1. «Привет, Мария. Я звоню с работы, так что не могу долго разговаривать. Я только хотел бы спросить, что Вы будете с Иваном делать в понедельник вечером. Прекрасно, я хотел бы, чтобы вы вдвоем пришли ко мне».

ПРИГЛАШЕНИЕ 2. «Привет, Иван. Янош и я работаем вместе по совместительству. Эта работа обеспечивает серьезную прибыль, и я подумал и о тебе, так как знаю, насколько ты амбициозен. В понедельник я объясню все детали. Я не хочу сейчас говорить об этом, так как звоню с работы. Сможете быть у меня с мужем в понедельник вечером в 7.45?»

Позвоните мне, пожалуйста, если случится что-нибудь непредвиденное, и Вы не сможете прийти. У меня еще есть некоторые знакомые, с которыми я бы также хотел переговорить, так как я могу организовать дела. Но я бы хотел переговорить сначала с тобой, но у меня будут и другие люди. До встречи».

С-26. ПРИГЛАШЕНИЕ ГРУПП ДЛЯ БЫСТРОГО РАЗВИТИЯ С ВОСПИТАНИЕМ ЛИДЕРА И ДУБЛИРОВАНИЯ

4. Открытый маркетинговый план (МП): а) представление высшей линии (ВЛ); б) представьте кандидатов высшей линии и оставьте их на 2 минуты. МП должен быть сконцентрирован на том, чтобы люди пришли на открытый МП. 3. Демонстрация: а) Предложите вариант "один на один"; б) пусть проводит спонсор три МП для Вас.	Открытый МП пусть будет сконцентрирован на том, чтобы эти люди написали свои списки, пригласили других людей и купили начальный пакет. ПРИГЛАШЕНИЕ ГРУПП а) лидер группы (член клуба лидеров или ключевая фигура, желающая достичь 21%); б) 6-8 чел.; в) время: воскресенье 18.00-21.00 суббота 16.00-19.00 Подсчитайте пункты на доске (попадание, мимо, испорчено)	1. Список (старт), кас-сеты для старта. Важно приготовить наперед список с телефонными номерами (20 имен). Если Вы организуете приглашение, сначала проконсультируйтесь со своей ВЛ. Приглашение: подготовьте сценарий еще до прихода людей. 2. Сценарий: а) написанный, б) 3 сценария, в) ответы на вопросы, г) сценки (репетиции), д) согласуйте 3 МП, е) пусть люди уходят с позитивными эмоциями
---	--	---

С-27. УСПЕШНЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН НА ДОМУ

Самая удачная концепция строения сетки уже многие годы - проведение МП на дому. Легко дублируется и предоставляет возможность для установления хороших отношений.

Некоторые принципы:

1. Договоритесь о двух датах, когда к Вам придет кто-либо из высшей линии.

2. Напишите приглашение гостей не раньше, чем за 10-11 дней до встречи.

3. Используйте одобренные телефонные приглашения или «смягчающие» согласования времени, а потом пригласите людей на встречу на дому.

4. Пусть у Вас всегда будет вдвое больше людей, чем Вы запланировали пригласить заранее. Жизнь людей «течет», случаются непредвиденные обстоятельства, которые влекут за собой отказ.

5. Убедитесь, что люди понимают, что Вы их ждете. У Вас ограниченный масштаб, так что дайте им понять, что Вы ждете их