

звонка в случае отказа. Если не могут прийти, Вы пригласите кого-то другого, а ему назначьте в другой день.

6. Не готовьте слишком много стульев заранее. Пусть будет несколько приготовленных и лучше занести позже, чем если у Вас в комнате будут пустовать стулья.

7. Отнесите домашних животных в безопасное место, чтобы они не отвлекали внимание. Обеспечьте присмотр за детьми во время встречи.

8. Отключите телефон на это время и выключите телевизор.

9. Начинайте вовремя. Не говорите о тех людях, которые не присутствуют у Вас.

10. До конца встречи не показывайте продукцию и литературу.

11. До начала встречи отведите гостей на кухню и угостите их кофе. Не угощайте их напитками во время встречи (после можете предложить им кофе, чай, кексы). Всегда пользуйтесь одноразовыми стаканами и тарелками для того, чтобы выглядеть проще, и Вам должны подражать в этом (мы бы не хотели, чтобы, хозяева соревновались за лучшие фарфоровые наборы).

12. Никогда не предлагайте алкоголь.

13. Хозяин пусть начнет с представления своего друга и успешного партнера по бизнесу. Укажите Ваше доверие этому человеку и оцените тот факт, что он уделил время для того, чтобы объяснить концепцию.

14. Будьте внимательны, конспектируйте всю встречу с целью обучения.

15. Последовательно указывайте Ваше серьезное отношение к бизнесу.

16. Предложите кофе, пока Ваш спонсор отвечает на вопросы, договоритесь о встрече и раздайте информационные пакеты

17. С каждым из присутствующих договоритесь о встрече «Как дальше».

18. Во время встречи вопросы задавайте.

- Слышал ли ты когда-нибудь такое объяснение сути бизнеса?

- Теперь ясно, как мы зарабатываем деньги?

- Не думал ли ты о ком-нибудь, кого можно представить нашей сетке?

- На основе услышанного можешь сказать, какая часть тебе понравилась больше всего?

- Какая сумма может привлечь твое внимание?

19. Не позже, чем в 9 часов предложите людям расходиться, чтобы «не забивать» их информацией и не утомлять. Следите, чтобы у всех были информпакеты. Встретьтесь с ними через 48 часов.

20. Пусть у Вас всегда будет наперед согласована дата проведения МП или открытого МП: это Вы можете использовать в качестве следующего шага.

21. Опуститесь с концепцией бизнеса в свою нижнюю линию и