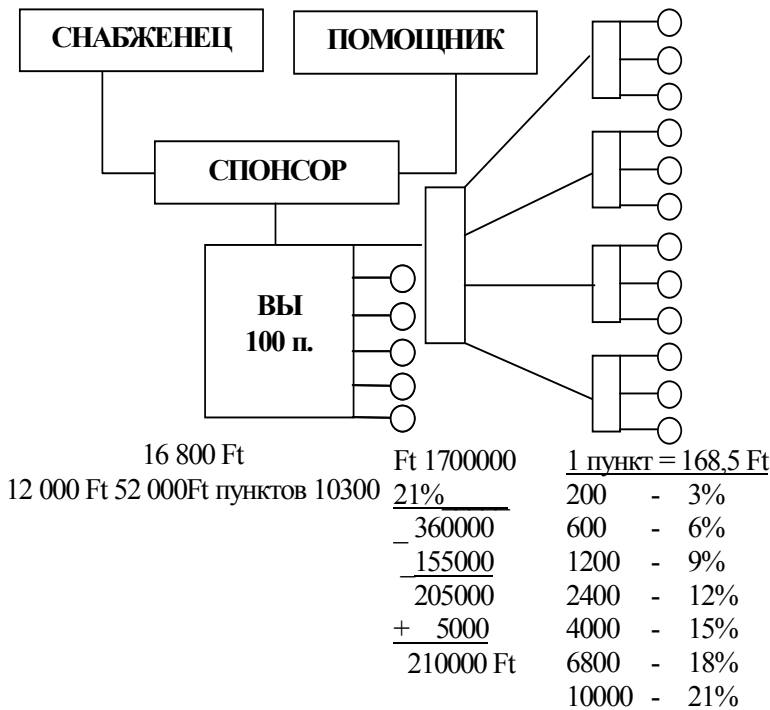
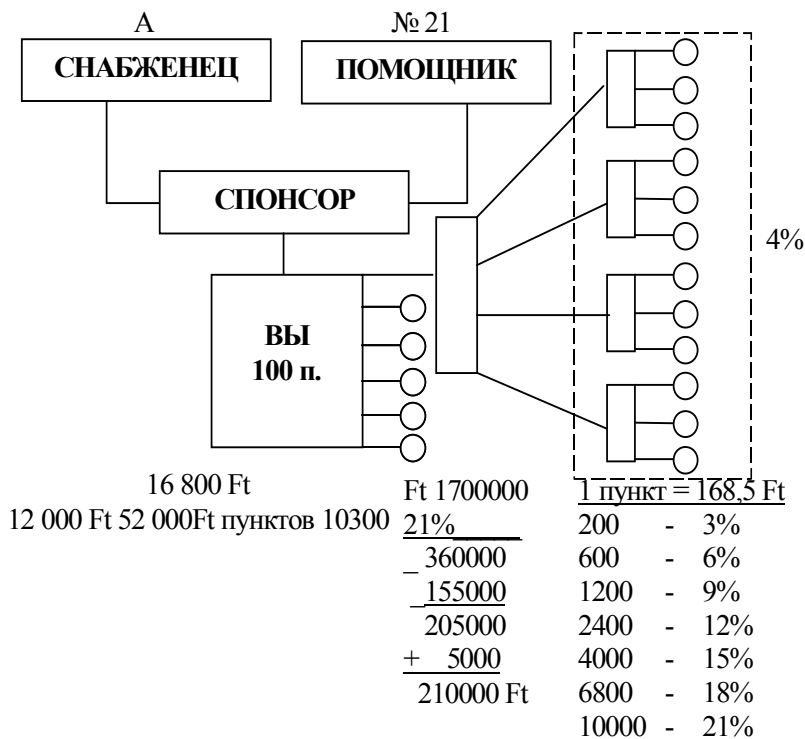


Таблица 5.



1. 30% 5000x12=60000
2. 21% 210000x12=2500000

Таблица 6.



1. 30% 5000x12=60000
2. 21% 210000x12=2500000
3. 4% 70000x6x12=5000000

Таблица 7.

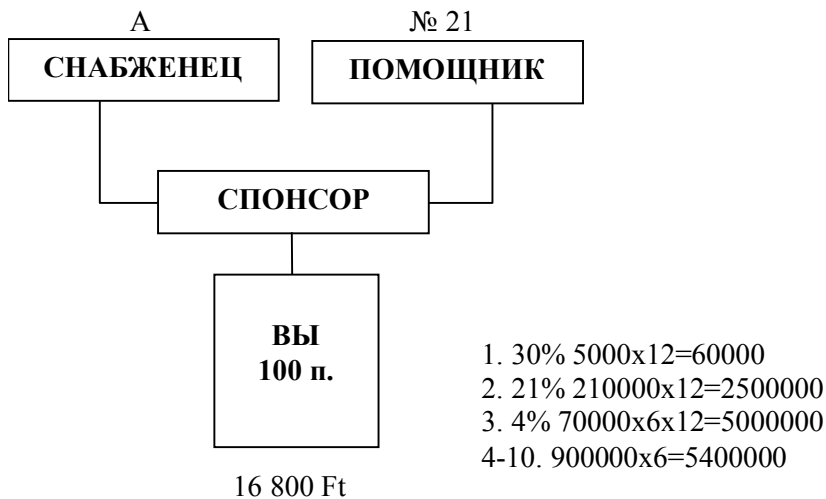
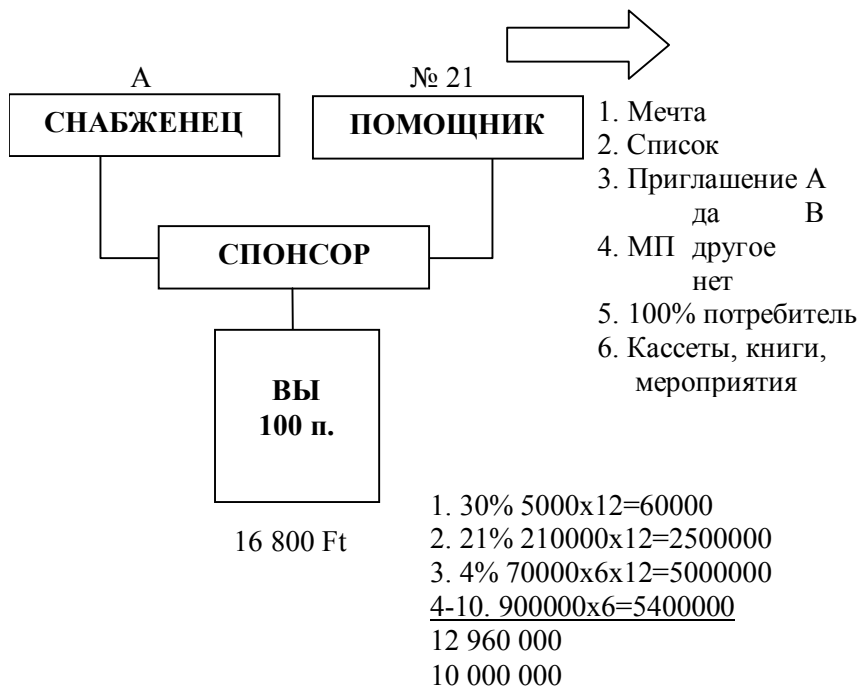


Таблица 8.



С-32. ВСТРЕЧА «КАК ДАЛЬШЕ»

Циркуляция этого этапа начинается после того, как кандидат прослушал маркетинговый план. Найти подход к людям и произвести им МП по сравнению со встречами «Как дальше». Тут перед Вами встает проблема различных ответов на вопросы; важную роль играет Ваш опыт, уверенность в себе и отношение к людям.

ВАША ЦЕЛЬ:

1. Узнать круг их интересов.
2. Ответить на сомнения.
3. Дать им правильный старт.

ВАШИ СРЕДСТВА:

1. Информационный пакет.

Всегда оставляйте у кандидата нечто ценное. Это предоставит дальнейшую информацию между двумя встречами и обеспечит их присутствие на следующей встрече. Закажите информационные пакеты у Вашей ВЛ, чтобы они всегда были у Вас под руками.

2. Большие информации.

Всегда легче понять бизнес, если ты видишь его во второй раз. С чем большим количеством людей в организации они встретятся, то более позитивными станут. Всегда зафиксируйте время через 24-48 часов после МП, чтобы получить назад информационный пакет, ответить на возникшие вопросы и получить при возможности ответ о принятом решении. Не давайте людям «уплыть». Если после посещения встречи «Как дальше» и после того как люди отдали Вам информационный пакет, и Вы оценили их сомнения и степень заинтересованности, помогите им принять решение:

- а) чтобы они вступили в бизнес и стали строить сетку,
- б) чтобы они заступили и покупали рыночные товары по НЕТТО-цене,
- в) чтобы они стали покупателями.

Если Вы знаете, какое решение они приняли, то Вам легче будет дать правильный старт. ПОМНИТЕ об этих важных принципах:

1. Проведите встречи «Как дальше» отдельно для каждого человека через 24-48 часов.

2. Всегда оставляйте у кандидата какую-то ценность (информпакет), чтобы под предлогом возврата Вы могли поддерживать с ним связь.

3. Возьмите на себя обязательство «держать в руках» ситуацию: Вы - тот человек, который владеет возможностью и методом, а в их руках - мечта.

ИДЕИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВСТРЕЧИ «КАК ДАЛЬШЕ»

Можно предвидеть реакцию людей, впервые слушающих об этом бизнесе. Обычно они очень взволнованы и воодушевлены относительно финансовых возможностей, но у них возникают вопросы, сомнения и страх:

- работает ли этот бизнес?
- а я бы смог все это сделать?
- могу ли я доверять им?
- а как насчет тех вещей, которые прозвучали здесь?
- знаком ли я с соответствующими людьми?
- откуда у меня столько свободного времени?
- смогу ли я продать что-либо?
- что будет, если мне придется выступить перед другими людьми?

и т.д.

Проблему создают не эти вопросы, так как они на них всегда могут ответить. Проблема в том, что люди слишком не уверены в себе и стыдятся задавать их. Они думают, что от этого они выглядят слабыми. И поэтому они зададут Вам хорошо звучащий вопрос и этим получат время на размышление. Например:

- Я сейчас очень занят.
- Сейчас неподходящий момент для этого.
- Я продумаю все и дам ответ.
- Сначала я переговорю с женой и т.д.

Вы можете ему помочь, если будете руководить им. В конце встречи скажите: «Ну, Иван, я думаю, этот бизнес удовлетворит твои запросы, но я уверен, что у тебя возникли вопросы. Я хотел бы, чтобы ты взял домой этот материал и пересмотрел его. Давай встретимся через 1-2 дня (согласуйте время), тогда сядем и детально ответим на твои вопросы».

Если сразу после МП они показывают свою заинтересованность, дайте им информпакет и кассеты из начального набора кассет и скажите: «Иван, я хотел бы, чтобы ты хорошо стартовал и использовал бы все свои возможности для достижения успеха. Прослушай эти кассеты и начни писать свой список. Мы придем к тебе (дата) в 6.30, пересмотрим твой список и поговорим, как тебе начать. До тех пор не говори об этом никому, потом вместе с ними договоримся».

Когда Вы пришли на квартиру к этому человеку, не говорите сразу: «Есть вопросы?» или «Ну, что ты думаешь?» Лучше позитивно направлять его. «Я - уверен, что у тебя возникло много вопросов, и мы ответим на них, но перед тем, как перейти к ним, я хочу спросить что-то. Действительно ли ты понял, что такое 4%-я правовая награда» или «Перед тем, как перейти к твоим вопросам, хорошо бы было поговорить немного о том, что ты решил сделать со своим первым доходом в 200000 Ft?» Эта тактика поставит Вас позицию лидера, так как ВЫ ЗАДАЕТЕ ВОПРОСЫ, а также эти идеи помогут снова породить позитивное настроение и поставить мечту на первый план. Ваш кандидат к этому времени, по всей видимости, испытывает сомнения, и его мечта стала далекой и туманной со дня первой встречи.

ДРУГИЕ ВОПРОСЫ: «Расскажи мне о некоторых людях, о которых ты думал». «Был ли кто-то из выступающих на кассетах, с кем ты ассоциировал себя?». «Что тебе больше всего понравилось в

концепции?»; «Что кажется наибольшей преградой?»

Если Вы достигнете того, что они доверяют Вам свои сомнения и мечты, тогда Вы сможете им помочь решить, что будет наилучшим для них (см. ОТНОШЕНИЕ К СОМНЕНИЯМ).

Различные влияния, которые воздействуют на них посредством кассет и встреч, а также демонстрации продукции, помогут им стать более открытыми по отношению к бизнесу.

Помогите им принять решение «Ты готов согласовать дату начальной встречи?». «Почему бы нам не сделать несколько звонков, и, таким образом, начать свой бизнес?», «В какой информации ты еще нуждаешься?»

Никогда не позволяйте халатного отношения на встрече «Как дальше», где кандидат говорит. «Я приду к тебе через несколько дней», и никогда не уходите со встречи со словами: «Потом перезвоним тебе и договоримся о следующей встрече». Эти слова непрофессиональны и влекут за собой расстройство планов, так как многие хорошие кандидаты «уплывут» от Вас так и не приняв решения. **ВРЕМЯ - ВАШ ВРАГ.**

Останьтесь с ними, согласуйте конкретные даты, определите их страхи и мечты, отведите их к людям и просите помощи у ВЛ.

Ваше дело обеспечить, чтобы кандидаты не покинули бизнес из-за недостаточной информации или непрофессионально проведенной встречи «Как дальше».

ПОМНИТЕ: у них есть запросы, и Вы можете удовлетворить их!

С-36. ПОДХОД К ВОПРОСАМ

Этот бизнес для большинства людей новый. Результатом этого может быть тот факт, что они не поняли его или боятся, что не смогут работать. Вам надо относиться к подобного рода сомнениям уверенно, но вежливо. Пусть люди видят, что Вы уважаете и понимаете их, но Вы уверены в себе, так как с Вашей помощью и при помощи метода у них все получится.

У Вас больше знаний! Вы знаете, что любой человек, у которого есть желания и готовность учиться и трудиться, может стать успешным. Вы знаете, что AMWAY - искренняя и легальная фирма. Вы знаете, что возраст, образование, расовая принадлежность не играют роли на пути к успеху в AMWAY. Вы знаете также и то, что время и деньги здесь не создают проблем, из-за гибкости системы Ваше дело - помочь кандидатам понять эти истины.

При ответах используйте концепцию «Я чувствую, чувствовал, нашел» и никогда не принимайте защитный или обидный тон.

Это подходящая возможность удовлетворить их запросы, и Вы не хотите, чтобы они упустили ее только потому, что неправильно отнеслись к их вопросам или сомнениям. Большинство сомнений скрываются за следующими ответами: «Я сейчас очень занят»: «Я не

знаю, для меня ли это». «Уже все мои знакомые занимаются этим» и т.д. Логичные ответы на подобные предлоги редко эффективны, потому как люди обычно боятся одного - своих эмоций.

Если логично, то почему кто-то хотел покупать по розничной цене, если можно по оптовой! Почему кто-то не хочет заработать больше денег? Конечно, они хотят сэкономить побольше денег и побольше заработать. Проблема в том, что они знают таких людей, которые сдались и в том, что не уверены в своих возможностях стать успешными, или в том, что считают, что их время прошло.

Вместо того чтобы глупо выглядеть и говорить: «Господи, я не уверен, что смогу это сделать», они говорят что-то, что лучше звучит - «Я слишком занят».

Некоторые люди относятся к жизни с мыслью: «Если я не буду слишком близко к возможности поражения, то я буду успешным». В этом бизнесе нам платят хорошо за то, чтобы мы помогли людям преодолеть страхи и негативные эмоции и привести их к позитивным решениям. Если Вы поможете им поверить, то они годами будут благодарны Вам за это. Дайте краткий и логичный ответ на их сомнения и предлоги. Потом переведите разговор на тему об их запросах и мечтах. Несколько примеров (для Ивана):

ЕСЛИ ОН СКАЖЕТ: «Я не верю, что это для меня».

- «Я понимаю твои чувства. Мы так тоже чувствовали, когда впервые познакомились с этой концепцией. Мне помогло, что я посмотрел ее второй раз и встретился с некоторыми людьми. Я советую тебе снова посмотреть ее прежде, чем принять решение. Я приду за тобой в пятницу в 7.00 и после того, как ты встретишься с моими друзьями, ты примешь решение».

ЕСЛИ ОН СКАЖЕТ: «У меня нет времени».

- «Я знал, Иван, что ты очень занят, и это главная причина того, почему я решил поговорить с тобой. Я сам переживал из-за времени, но потом решил, что строение сетки - это гибкое дело и идеально подходит к таким занятым людям, как мы. Как только мы пригласим в свою сетку несколько ключевых людей, и этот процесс начнет дублироваться, у нас появится больше свободного времени. Это только средство, которое я искал для того, чтобы у меня было больше свободного времени для более важных вещей. Давай организуем так, что ты придешь еще на одну встречу. Я знаю несколько необычных людей, с которыми ты бы мог отождествить себя. Если ты поймешь, что представляет собой эта возможность, я думаю, что ты найдешь время».

ЕГО ВОЛНУЕТ ПРОБЛЕМА НАСЫЩЕННОСТИ РЫНКА

- «Меня тоже волновала эта проблема сначала, но потом я понял, что даже при товарообороте в 5 млрд. долларов всех директ дистрибьюторов можно вместить в футбольный стадион США. Каждый день все больше людей ощущают ограничение свободы на постоянной работе, и каждый месяц все больше людей женятся и ищут новые

возможности. Мы коснулись лишь малого процента рынка и если достигнем 10 млрд. долларов - это всего лишь 10 долларов на душу ежегодно из более чем 10000 наименований продукции. Мы делаем так, как в большинстве видов бизнеса - «мечтаем» о насыщенности и не переживаем из-за этого.

ЕСЛИ ЕГО ВОЛНУЕТ ПРОБЛЕМА «СТАРТА»

- «Надлежащим образом структурированной возможности построения сетки нет настоящего «старта», потому что у нас и так есть возможность заработать больше чем у тех, «кто начал раньше». За 30 лет AMWAY устоял перед юридическими и финансовыми вызовами и весь этот процесс на сегодня стал столь изощренным, что сегодня уже легче строить сетку, чем когда-либо до этого. Сегодня лучше подготовка, больше опыта, надежна продукция и больше денег. Мы строим команду высшего класса и хотим заработать серьезные деньги вместе с ростом AMWAY. Давайте организуем так, что ты придешь на следующую встречу, и я представлю тебя некоторым людям, которые согласны со всем этим».

ЕМУ НЕ НУЖНЫ ДЕНЬГИ; «БОГАТСТВО» ОБРЕМЕНИТ ЕГО

- «Я ценю твою проблему. Много людей очень концентрируется на деньгах. В действительности мы говорим о денежных средствах, которыми можно воспользоваться для того, чтобы получить большие возможности. Иногда большие деньги - это больше свободы или больше свободного времени, которое можешь провести с семьей или друзьями. Иногда это дает возможность сидеть жене дома с детьми, вместо того, чтобы ходить на работу. А иногда это экстра капитал, который ты мажешь предложить церкви или другой организации, которой ты доверяешь. Почему нам не заглянуть в будущее и не встретится... / дата/ еще с несколькими людьми, которые чувствуют подобным образом? Мы все хотим иметь все больше возможностей в жизни и деньги можно использовать по-разному».

НЕТ ДЕНЕГ НА НАЧАЛЬНЫЙ ПАКЕТ

«Я понимаю, что ты чувствуешь, когда у человека тугой кошелек. Вопрос в том, хочешь ли ты те преимущества, которые предлагает тебе этот бизнес. Если да, мы решили эту проблему. Знаешь, просто невероятно, что такая возможность стоит не сотни тысяч, как другие виды бизнеса, которые не имеют и половины возможности. Большинство наших новых членов уже в первые месяцы экономят несколько тыс. R, уже в первом году пользуются преимуществом в налогообложении, и тебе тоже членство может принести много тысяч экстра R. Мы знаем, что это были наилучшие 10000 Ft, которые мы вложили в себя».

Если Иван все еще колеблется, предложите ему стать покупателем. Это касается таких вещей, которые люди и так покупают для своего дома или на работу. Потом укажите на разницу покупательской и оптовой цены, и если они купят достаточное

количество продукции, в принципе «получат пакет».

Второй возможный подход, если и далее они держатся за проблему денег, предложите им купить или попросить в долг несколько кассет о построении сетки, что они с Вашей помощью покажут своим знакомым. Если Вы согласуете время проведения 3-4 МП со знакомыми, то, по всей видимости, они захотят купить пакет, когда их первый знакомый подпишет регистрационный лист?

ОБЫЧНАЯ НЕУВЕРЕННОСТЬ ИЛИ СТРАХ

- «Иван, ты выглядишь так, как будто хочешь верить в это и работать, но ты не уверен, получится ли у тебя правда? Ты веришь, что я (или назовите кого-то из Вашей ВЛ) могут быть успешными в этом бизнесе?»

Тогда ты согласишься, что я дал обещание работать в контакте с тобой вместе? Давай договоримся, что возьмем тебя с собой на необычную встречу (дата), и ты увидишь, сколько помощи ты можешь получить. Мы не ожидаем от тебя, чтобы ты сейчас уже все знал, мы будем вместе работать и вместе учиться».

С-40. СТАРТ НОВОГО ДИСТРИБЬЮТОРА.

ПЯТЬ ВАЖНЕЙШИХ ЧАСТЕЙ:

7. Отношение.

Все зависит от взаимоотношений. Первая формальная встреча с новым дистрибьютором - это возможность для Вас поставить себя в позицию лидера и того человека, кто помогает другим получить желаемое от бизнеса. Прежде всего, люди должны понять, что Вы заинтересованы в их успехе, что Вы их друг, тренер и советчик, и что они всегда могут рассчитывать на Вас в процессе развития бизнеса.

2. Список.

Это самая важная часть старта! Сконцентрируйте их на составление списка из 50-100 чел. и обсудите этот список вместе.

3. Подход.

Согласуйте 2 даты проведения МП на дому. Вместе пересмотрите и научите их сценарию приглашения. Прорепетируйте или сделайте несколько телефонных звонков.

4. Цели, система.

Поможем первым пяти фронтальным людям вступить, которые являются «основой» клуба лидеров. Выберем одного из них и построим под ним ногу. Посвятим Вам еженедельно один вечер, чтобы помочь Вам стать ключевой фигурой. Обсудите понятия «ключевая фигура», программы предложенных книг и кассет, покажите имеющиеся в наличии «усиливающие пособия» (Пособия по развитию бизнеса). Запишите в свой календарь важные мероприятия.

5. Начальный пакет/продукция.

Откройте пакет, заполните регистрационный лист, объясните, как заказывать продукцию и покажите каталог. Обсудите, что надо покупать, чтобы стать 100% потребителем продукции. Если уже поздно,

пройдите эти пять шагов в другой вечер. Стартование нового дистрибьютора означает налаживание взаимоотношений согласование дат проведения МП и др., а также акцентирования внимания на том факте, что метод очень важен для достижения успеха. Помогите им переоценить покупательские привычки, чтобы они начали пользоваться нашей продукцией. Речь идет о гораздо большем, нежели продать начальный пакет.

Д. ОТНОШЕНИЯ В СЕТКЕ

Д-1 ВАША СПОНСОРСКАЯ ЛИНИЯ

Ваша высшая линия - это Ваша «линия жизни». Тем, что Вас спонсировали ВЛ и Ваш спонсор доказали свое доверие к Вам, а также свое желание посвятить время Вам с целью научить Вас методу. Независимо от того, насколько он Ваш спонсор, он поддерживает контакт с другими лидерами, с Вашей ВЛ. В процессе консультаций и через работу команды Вы имеете доступ к обобщенному опыту диамантовых дистрибьюторов. Так как только Ваш спонсор и ВЛ имеют материальную заинтересованность в Вашем успехе.

Вам надо научиться доверять их советам и надо найти способ доказать им, что они приняли мудрое решение посвятить Вам свое время. Познакомьтесь поближе с ними, оцените их обязанность перед вами и перед бизнесом. Просите их помощи.

Слушайте их советы и учения, так как все это передали Вам из ВЛ. Чем далее, тем более Вы будете гордиться своей ВЛ, обучите этому и свою нижнюю линию.

Представление. Есть одно очень важное слово и принцип в Network 21. Когда Вы это уясните ее ценность для себя, то поймете, что, применяя его, он придаст Вам и Вашей линии силы.

Проще говоря, представление означает, что мы верим в представление друг друга и никогда не скажем ничего плохого о другом человеке. Мы строим команду победителей и ищем те хорошие вещи, которые можно было бы рассказать о членах нашей команды.

Представление вверх и вниз. Тем, что Вы представляете и помогаете ВЛ перед членами своей группы. Вы представляете им доверие, чтобы они выглядели более эффективно перед Вашими кандидатами и дистрибьюторами. Чем лучше впечатление Ваших людей о ВЛ, тем больше силы будет у Вашей ВЛ, чтобы представить Вас нижней линии. Есть в этом смысл?

Точно также, если Ваша нижняя линия (КП) систематически «рекламирует» Вас перед новыми людьми, то Вы можете «отдать» эту силу НЛ, когда консультируете или обучаете их новых партнеров. Если Вы настолько невежественны, что высказываете негативные вещи о своем спонсоре или ВЛ, то этим Вы рушите возможность помочь Вам и этим самым Вы служите примером для своих людей, которые в дальнейшем свободно будут говорить негативные вещи о Вас. Все