

1. Никогда не пробуйте распространять свой бизнес в страну, где AMWAY еще не построил свой бизнес.

2. Обеспечьте, чтобы кандидаты были «оценены» при помощи письма, факса или телефона, то обеспечьте, чтобы они ждали установления контакта и уже заверили Вас, что ожидают больше информации.

3. Всегда заполняйте международную спонсорскую карточку с именем кандидата и своим собственным, а также с номером-ADA (номер своего спонсора). (Сделайте ксерокопию с документа на стр. E-11).

4. Отдайте заполненную карточку своему DD, чтобы он отослал ее на нужный международный рынок. У Network 21 в каждой стране есть свои связи: Ваш DD и Диамант отошлют лист нужному человеку.

5. Поставьте перед собой цель, чтобы в каждой стране был свой дистрибьютор. Спрашивайте всех, кого они знают за границей, или если Вы встретились с кем-то, говорящим с акцентом, спросите, откуда он!

ЧТО ВАМ НУЖНО СДЕЛАТЬ:

1. Напишите список, включая туда людей, проживающих на территории, где есть рынок. Систематически просите других людей давать Вам имена.

2. Напишите письмо (см. п. E-6) или позвоните этому человеку и попробуйте его заинтересовать. Объясните ему, что Вы работаете с сильной американской формой, доход которой составляет млрд. долларов, и эта фирма распространяется сейчас на их территорию. Объясните, что Вы ищите амбициозного человека, который помог бы Вам в этой стране. Объясните, что Вы ищите не вкладчиков, а человека, который сможет работать здесь по совместительству, и если их это интересует, и они хотят узнать больше, то Ваш местный спонсор сможет встретиться с ними.

3. Если Вы получите позитивный ответ, Вам надо заполнить официальный международный спонсорский лист Network 21 и отослать его через свою ВЛ. Если у Вас есть письмо, подтверждающее позитивный отчет, то это будет большой помощью; все эти бумаги получит местный спонсор.

4. Правильно заполните формуляр, указывая всю необходимую информацию о кандидате, включая и то, откуда Вы его знаете, почему их интересует этот бизнес, их происхождение, а также номер ADA (номер своего спонсора).

Чем больше информации Вы дадите «местному спонсору», тем больше шансов на успех.

5. Вас известят в случае, если спонсирование удалось. Далее Вы можете воодушевлять таких людей в письме, по телефону или факсу. Вы получите 2%, если их оборот составит 21% (в США - 25%), и если Вы достигнете квалификации в своей стране. Эти бонусы могут быть небольшими, ежемесячно 300-500 долларов, но могут быть и а 1000-

1500 долларов и даже больше этого - а зависимости от того, насколько большой бизнес они построят. Так как эти доходы будут Вам перечисляться многие годы, то действительно стоит написать несколько писем и попросить имена у других людей.

Кроме Венгрии существуют офисы или активные лидеры Network 21 в следующих странах:

Америка, Канада, Новая Зеландия, Корея. Индонезия, Мексика, Бразилия, Австрия. Польша, Аргентина. Чехия, Словакия. Англия, Гонконг, Малайзия, Тайвань, Испания, Португалия, Италия. Япония.

Е-5. СПИСОК МЕЖДУНАРОДНЫХ КАНДИДАТОВ

Имя, адрес	Телефон факс	Установлен контакт	Ответ пришел	Спонс. лист для, ВЛ	Результат А; В или С
1.					
2.					
3.					

Е-6. ПРИМЕР МЕЖДУНАРОДНОГО СПОНСОРСКОГО ЛИСТА.

Внимательно написанное письмо кандидату из другой страны может обеспечить Вам международный бизнес. Если Ваш международный спонсированный достигнет уровня серебряного клуба или уровня Директа, то AMWAY пришлет вашей ВЛ 2% от оборота в каждом оцененном месяце.

Это письмо-образец можно использовать для перевода, изменения и так далее:

г. Хуан Мануэль Кордоба
0000 Авенида Гранте
Буэнос-Айрес, Аргентина

Уважаемый г. Кордоба!

Наша фирма, которая работает более чем в 50 странах и регионах мира в данный момент распространяет свою маркетинговую деятельность в Аргентине.

Мы ищем несколько ключевых людей, которые помогут нам в распространении, и нам предложили Вас.

Если Вы готовы воспользоваться этой возможностью, то просим сообщить об этом сразу, так как время - важный фактор. Мы организуем, чтобы кто-то, кто будет в Буэнос-Айресе, встретился с Вами, чтобы Вы смогли обсудить все детали.

Мы используем новую систему коммерческой цели, которая не вызовет конфликта с Вашей должностью. Годовой оборотившей

фирмы входит в категорию несколько миллиардов долларов. Это прекрасный источник дохода для наших серьезных коллег.

Просим Вас сразу же дать ответ, так как нам необходимо выбрать ключевых партнеров в Аргентине. Мы с нетерпением смотрим в будущее распространения нашего бизнеса в вашей прекрасной стране.

С уважением,

Имя

Адрес

Телефон

факс

Е- 7. ПРИМЕР МЕЖДУНАРОДНОЙ ПЕРЕПИСКИ

Вы найдете здесь в нужном порядке четыре письма которые в действительности писались одному оцененному кандидату {имя и адрес изменены).

ПИСЬМО № 1. Начало переписки

г. Томас Кановски Дата: 1 июня 1992
ул. Скрялтулского, 35, Мокотов
02-726 Варшава, Польша.

Уважаемый г. Кановски.

Один наш общий друг. Джеймс Хаэс, дал нам Ваш адрес, так как мы заинтересованы в распространении нашего бизнеса в Польше Джеймс посчитал, что, возможно. Вы сможете помочь нам в распространении, и этим сможете получить значительный доход или бизнес. Мы используем маркетинговый подход организации рынка и представляем сотни больших производителей. Мы помогаем людям из различных слоев общества получить многоярусный доход в собственном бизнесе без риска или больших начальных капиталов.

Прошу Вас написать ответ, как можно быстрее, затем мы организуем Вам встречу с одним нашим партнером, с которым Вы сможете обсудить все детали.

С уважением. Джон и Джейн Дау.

Наш адрес _____ Телефон _____

ПИСЬМО N2 Ответ от г. Томаса Кановски.

Уважаемые м-р и м-с Дау.

Я получил Ваше письмо, в котором Вы упомянули моего старого друга и спрашивали о моей заинтересованности Вашим бизнесом. Я благодарен Вам за письмо, но, к сожалению, я научный сотрудник и не являюсь по сути бизнесменом. Таким образом, я боюсь, что не смогу приставлять Ваш бизнес Прошу Вас передать мой привет Джеймсу.

С уважением, Томас Кановски.

ПИСЬМО N 3. Ответ на письмо N2.

Уважаемый д-р Кановски!

Благодарим Вас за Ваше письмо от 23.06.1992 г. Мы передадим ваш привет Д. Хаесу, когда встретимся с ним и его женой на одном из наших мероприятий.

На основе написанного Вами в письме, мы думаем, что Вы очень подошли бы для нашего бизнеса. Случайное совпадение, но мы работаем сейчас со многими специалистами с одним пластическим хирургом из Венгрии, со строителем и инженером из Австрии и с химиком из Португалии. Как видите, не играет роли чем Вы занимаетесь в данный момент. Если Вы хотите заработать значительную сумму экстра денег, сохранив настоящую свою должность, то наш бизнес для Вас.

Если разница в том, если бы Вы, д-р Кановски далее смогли заниматься исследовательской деятельностью, как Вы захотите, без финансовых ограничений, независимых от Вашей зарплаты, и те, чем Вы располагаете сейчас. Может стоит упомянуть, что я только что оставил свою должность директора банка которую я занимал 19 лет, чтобы основать те объекты интересов, которые предлагаю Вам. Прошу дать, при возможности, быстрый ответ (или позвоните нам) и мы организуем, чтобы наш партнер в Вашей стране дал Вам более подробное объяснение.

С уважением. Джон и Джейн Дау.

ПИСЬМО N4. УСПЕХ!

Уважаемые Джон и Джейн!

Благодарю Вас за Ваше письмо от 2 июля. Да, меня заинтересовал Ваш бизнес. Я был бы Вам признателен, если бы знал больше деталей. Вы можете позвонить мне и моей жене Янне по телефону в Вомине (011-000-000) или в мой офис в Варшаве (011-000-000). Прошу Вас передать мой привет Джеймсу и Шери Хагсам.

С уважением, Томас и Янна Кановски.

Е-11. СЕЙЧАС ВЫ ГОТОВЫ ЗАПОЛНИТЬ СПОНСОРСКИЙ ЛИСТ NETWORK 21 О КАНДИДАТЕ, А ЗАТЕМ ПЕРЕДАЙТЕ ЭТОТ ЛИСТ ВАШЕЙ ВЫСШЕЙ ЛИНИИ

Содержание

А. БЫСТРОЕ НАЧАЛО	2
А-1. ПРИВЕТСТВУЕМ ВАС В NETWORK 21.	2
А-2. БЫСТРОЕ НАЧАЛО	2
А-3. ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ ДОСТИЧЬ?	3
А-4. ВАЖНЫЕ ДАТЫ В МОЕМ КАЛЕНДАРЕ	4
А-5. КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ ЛИСТ 100%-ГО ПОТРЕБИТЕЛЯ ...	4
А-6. СПИСОК ПОКУПОК	4
А-7. ДИПЛОМ 100%-ГО ПОТРЕБИТЕЛЯ	6
В. ВВЕДЕНИЕ	6
В-1. ПРОЦЕСС ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА	6
В-3 ПРОЦЕСС ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА	8
В-4. СТРУКТУРА БИЗНЕСА И ВЫ.	8
В-5. ЧЕГО ВЫ МОЖЕТЕ ОЖИДАТЬ?	9
В-6. ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ NETWORK-21?	10
С. ПОСТРОЕНИЕ СЕТКИ	11
С-1. НАЧАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬНЫЙ СПИСОК	11
С-2.Я.	11
С-3. ДВЕ НЕОБХОДИМЫЕ СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ УСПЕХА	12
С-4. СТАНЬТЕ КЛЮЧЕВОЙ ФИГУРОЙ	13
С-5. ДЕВЯТЬ ДИРЕКТИВ	14
С-8. КРУГ УСПЕХА	16
С-9. КОГО ВЫ ЗНАЕТЕ?	17
С-12. СПИСОК КАНДИДАТОВ	18
С-13. КАЧЕСТВЕННЫЙ ПОДХОД	18
С-15. ТЕЛЕФОН - НАИЛУЧШИЙ КОНТАКТ	19
С-16. ОТНОШЕНИЕ К ВОПРОСАМ	20
С-17. СЦЕНАРИИ ДЛЯ ПРИГЛАШЕНИЯ ПО ТЕЛЕФОНУ	21
С-18. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВРЕМЕНИ СПОНСОРА	22
С-23. ПРИГЛАШЕНИЯ	25
С-25. ПРИМЕРЫ ПРИГЛАШЕНИЙ	26
С-26. ПРИГЛАШЕНИЕ ГРУПП ДЛЯ БЫСТРОГО РАЗВИТИЯ С ВОСПИТАНИЕМ ЛИДЕРА И ДУБЛИРОВАНИЯ	27
С-27. УСПЕШНЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН НА ДОМУ	27
С-30. ВОСЕМЬ ТАБЛИЦ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИИ	29

С-32. ВСТРЕЧА «КАК ДАЛЬШЕ»	34
С-36. ПОДХОД К ВОПРОСАМ	36
С-40. СТАРТ НОВОГО ДИСТРИБЬЮТОРА.	39
D. ОТНОШЕНИЯ В СЕТКЕ	40
D-1 ВАША СПОНСОРСКАЯ ЛИНИЯ	40
D-3. КОНСУЛЬТАЦИЯ	41
D-6 ПРИЗНАКИ ЖИЗНИ	43
D-8. ТАБЛИЦЫ ПРИЗНАКОВ ЖИЗНИ.	44
D-9. НАЧАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ И СТРАТЕГИЯ	46
D-12. ПРОВОДИТЕ ПРОСТО:	47
D-I 3. ШИРИНА И ГЛУБИНА	47
D-14. КВАЛИФИКАЦИЯ И ПРИЗНАНИЕ	48
D-15. ДАВАЙТЕ И ЗАЩИЩАЙТЕ	49
E. МЕЖДУНАРОДНОЕ СПОНСИРОВАНИЕ.	50
E-1. ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА	50
E-6. ПРИМЕР МЕЖДУНАРОДНОГО СПОНСОРСКОГО ЛИСТА.	52
E- 7. ПРИМЕР МЕЖДУНАРОДНОЙ ПЕРЕПИСКИ	53
E-11. СЕЙЧАС ВЫ ГОТОВЫ ЗАПОЛНИТЬ СПОНСОРСКИЙ ЛИСТ NETWORK 21 О КАНДИДАТЕ, А ЗАТЕМ ПЕРЕДАЙТЕ ЭТОТ ЛИСТ ВАШЕЙ ВЫСШЕЙ ЛИНИИ	54