

Как построить собственный бизнес без настоящего капитала

**мечты и цели
идея и дело
свой бизнес**

Дорогие друзья, я очень рад Вашему интересу к сетевому маркетингу - одному из самых увлекательных видов деятельности, одному из самых эффективных способов сложения своих талантов, сил и времени. Как профессиональный психолог, несколько лет исследовавший психологические аспекты сетевого маркетинга, я могу с уверенностью сказать Вам, что работа в этом бизнесе поможет вам стать более независимыми, сильными и уверенными в себе. Но не только. Сетевой маркетинг делает людей более гибкими и адаптированными, что очень важно в современном быстро изменяющемся социуме.

Для того чтобы извлечь наибольшую пользу из своей работы и стать в ней максимально эффективным, Вам необходимо руководствоваться несколькими очень простыми принципами.

Во-первых, помните, что не Вы служите бизнесу, а бизнес служит Вам. Все, что Вы делаете, делаете с удовольствием, не загоняйте себя, не позволяйте себе перенапрягаться, ведь от этого уменьшится Ваше удовольствие, упадут Ваши доходы.

Во-вторых, сетевой маркетинг — это бизнес для людей и вместе с людьми. Делитесь своими радостями, заражайте партнеров своим энтузиазмом, заботьтесь о том, чтобы они получали удовольствие, работая с Вами. Это обеспечит Ваш долгосрочный успех.

И в третьих, будьте терпеливы. Единственная реальная причина, по которой можно не добиться успеха в этом бизнесе, это отсутствие терпения, особенно на начальном этапе. Постепенно расширяя и обучая свою сеть, накапливая и складывая небольшие усилия многих людей. Вы даже не заметите то, как быстро и легко вырастет Ваш бизнес.

Удачи Вам.

Ваше решение - победить или быть побежденным. Если у человека есть талант и он не может его использовать - это значит, что он потерпел поражение. Если у него есть талант и он использует только половину таланта, то это значит, что он потерпел поражение наполовину. Если же у него есть талант и человек научился использовать его полностью, то он победитель и триумфатор в очень тяжелой борьбе.

Томас Вульф

Единственное ограничение, которое налагается на наши способности - это наша неспособность признать собственные неограниченные возможности. Нам необходимо приложить усилия для того, чтобы понять, что наши возможности огромны и безграничны. Нам необходим энтузиазм по отношению к делу или нашему занятию. Нам нужны усилия для того, чтобы продолжать даже тогда, когда результаты наших усилий и наши друзья говорят нам о том, что мы должны сдаться. Нам нужны усилия для того, чтобы правильно себя чувствовать по отношению ко всему, что происходит: как к радости, так и к скорби в нашей жизни. И нам нужны усилия, чтобы научиться любить себя больше, чем всех других, особенно когда мы осознаем, что терпим неудачи, что нас преследуют сомнения и трагедии.

Однако не нужно никаких усилий для того, чтобы смириться с поражением. И не требуется особенных усилий для ленивого созерцания процесса поражения, поражения по отношению к будущему, поражения по отношению к собственной личности, поражения по отношению к настоящему.

Ирония заключается в том, что то единственное, что мы действительно можем контролировать, - это наши отношения и чувства. И в то же время большинство из нас проживет всю жизнь, так и не использовав возможность полного контроля над собственными чувствами и отношением к событиям и вещам. Но именно наши отношения определяют наши решения: читать или не читать, пытаться бороться или сдаться. И именно нашим отношением мы или обвиняем самих себя в наших неудачах, или обвиняем в собственных неудачах других.

Наши отношения определяют, любим мы или ненавидим, говорим правду или говорим ложь, действуем или сомневаемся, продвигаемся вперед или движемся назад, и нашим собственным отношением мы и только мы действительно решаем - победить или потерпеть неудачу.

Джим Рон «Сезоны жизни»

Наша фирма - одна из крупнейших в мире. Уже много лет мы продаем свою продукцию других фирм по системе NEMORK маркетинга.

4 КАК ПОСТРОИТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС БЕЗ НАСТОЯЩЕГО КАПИТАЛА

Фирма AMWAY построена на традициях, надежной и прочной основе, принципах, которые существуют с начала ее работы, это высота, качество товара.

В 1959г. деятельность фирмы распространяется на Канаду, где приходит успех, убеждающий владельцев фирмы, что система плодотворна и на других рынках. В 1971 года приходит в Западную Европу, а недавно появляется на рынках Польши, Португалии, Индонезии, Чехии, Турции, Словакии и Словении, Румынии.

AMWAY одно из наиболее крупных и успешных предприятий с прямой продажей в мире. Торговый оборот в финансовом 1996 г. составил 7 млрд. дол. США. Каждый год вследствие своего динамического развития AMWAY появляется на 2-х новых рынках. Интересно, что Япония - одна из наиболее развитых стран мира - является наибольшим потребителем наших продуктов, США занимают второе место.

Ассортимент товаров составляет более 23000 наименований. В новых странах, членах сети AMWAY, новые продукты появляются постепенно, чтобы каждый дистрибьютор смог хорошо освоиться с каждым товаром и был уверен в своих знаниях.

Таким образом, если Вам необходим качественный товар по оптовым ценам, то эта система для Вас!

Как функционирует наша система?

Наши люди вместе с соответствующим товаром дают и специальные пояснения и советы.

В течение 90 дней со дня покупки товара покупатель может вернуть его и получить свои деньги.

Более всего наши товары потребляют японцы, южнокорейцы, американцы, немцы, а это уже свидетельствует о качестве товара. Продукты являются концентратами и их срок употребления более долгий, чем у других продуктов. Поэтому надо внимательно выучить инструкцию об употреблении. Продукция выпускается в расфасовке на срок один год. Вся продукция - экологически чистая, т.е. продуктовая упаковка и процесс производства не вреден для здоровья людей и для окружающей среды. Кроме того, поскольку продукты - концентраты, то это уменьшает цену продуктов и количество необходимой упаковки.

Предлагаем Вам ознакомиться также с планом-маркетингом фирмы AMWAY

План-маркетинг

1. Представление (имя, фамилия, место жительства, род занятий).
2. Ознакомление с новым видом предпринимательства;
 - а) предпринимательство пришло к нам из Венгрии, где успешно функционирует уже пять лет;
 - б) этот бизнес легален;

- в) нет ограничений в возрасте;
- г) нет необходимости вкладывать большие деньги;
- д) не имеет значения образование;
- е) заниматься бизнесом 10-15 часов в неделю;
- ж) нет риска.

3. Как же нужно работать в этом бизнесе и как он функционирует? Это можно рассказать, если сравнить с классической системой. Все мы являемся потребителями товара, его цена в магазине составляет 100%. Но когда товар выходит с завода, его стоимость составляет 40%. А 60% забирает транспортировка, экспорт, зарплата торговым работникам, магазины, склады и т.д. Самый большой процент приходится на рекламу. Фирма предлагает товар по 70% стоимости, и первый вид прибыли можно заработать, продавая товар по 100%. Разницу между 70 и 40 процентами (остальные 30%) фирма выплачивает в виде бонусов.

Присоединиться к этой системе можно через спонсора - человека, пришедшего в эту систему раньше и знающего немного больше о ней. Если Вы присоединитесь к этой системе, то через спонсора поручите доступ к товару по 70% стоимости и к информации, которая научит Вас как добиться успеха в этом предпринимательстве.

Фирма предлагает Вам делать ежемесячно оборот 50 очков. Но это не обязательно: одни люди имеют много денег - делают большие обороты (200-300 очков), другие - 20-30 очков. Это Ваш бизнес, как Вы его постройте, так он и будет функционировать. 1 очко = 3 грн.

Как было указано, первый вид прибыли - получение 30% от прямых продаж. Если человек делает месячную закупку на 50 очков, тогда его прибыль составит 45 грн.

У Вас найдется несколько человек, которые тоже захотят присоединиться к этой системе и иметь доступ к товару по 70%-ной цене. Пусть их будет девять в первой линии (их может быть 1-2 и более). Они все покупают товар по 70%, у них есть несколько постоянных покупателей и они, дублируя Вас, делают 50 очковый оборот. Теперь Вас десять - $10 \times 50 = 500$ очков.

Второй вид прибыли - это «бонусная система». В зависимости от того, какой оборот делает Ваша группа, Вам фирма выплачивает деньги по бонусной системе. У Вас 500 очковый групповой оборот и Вы на 3%, при этом заработок составит: $500 \times 3 \text{ грн} \times 3\% = 45 \text{ грн} + 45 \text{ грн}$ (первый вид прибыли) = 90 грн. (Если имеете 200 очков, то получаете 3% поощрения, при 600 очках - 6%, при 1200 очка. - 9%, при 2400 - 12%, при 4000 - 15%. при 7000 - 18%, при 10000 - 21%).

Пусть у каждого из Ваших сотрудников будет хотя бы по 5 сотрудника во второй линии, тогда во всей Вашей группе будет 55 человек. В этом случае Ваш личный заработок составит около 500 грн с первым видом прибыли.

Посмотрим, как работает система на третьей линии. Пусть у каждого сотрудника второй линии будет хотя бы по четыре своих

сотрудника, в третьей линии. Тогда всего в группе работает уже 235 человек. Если каждый делает оборот по 50 очков в месяц, то суммарное вознаграждение будет $11750 \times 3 \times 21\% = 7400$ грн. Но все эти деньги заработаны группой и, естественно, все деньги Вы не получите. Это не классическая пирамида, где деньги выплачиваются только тем, кто находится наверху. Во-первых: если бы это была пирамида, фирма не просуществовала бы на мировом рынке 38 лет; во-вторых, здесь все деньги выплачиваются снизу, т.е. сначала получают все деньги люди, которые только присоединились к системе, а затем выше.

Не имея людей, третья линия получает только первый вид прибыли, потому что делает меньше 200 очков. Люди второй линии имеют свою группу. В ней 5 человек (оборот 250 ед.) и они на 3% (25 грн). Первая линия имеет 26 человек (оборот 1300 очков) - это 9% (150 грн).

Третий вид прибыли - это авторское вознаграждение. Если один из Ваших сотрудников, находящихся в первой линии, достигает 21%, значит, он забирает у Вас все деньги за всю группу. В этом случае эту группу от Вас отключают и присоединяют непосредственно к фирме, а Вам за то, что хорошо поработали и обучили людей, фирма выплачивает авторское вознаграждение в размере 4% от объема закупок группы: $10000 \times 3 \text{ грн} \times 4\% = 1200$ грн. Чем больше отключают групп, достигших 21%, тем больше авторское вознаграждение. Авторское вознаграждение включает в себя еще пять видов поощрений. Когда отключают шесть групп, достигших 21%, Вы становитесь «бриллиантом». Ваше авторское вознаграждение составит минимум 25000 грн за счет дополнительных поощрений, которые выплачивает фирма на этом этапе.

Еще несколько слов о фирме-источнике товаров. Как Вы уже знаете, она называется Amway-Corporation и является одной из крупнейших фирм в мире. Ричард Де Вос и Джей Ван Андел организовали эту фирму в 1959 г., и сейчас она является самой крупной и самой старой фирмой, работающей по системе NETWORK MARKETING.

О надежности этой фирмы можно судить, если сравнить ее со швейцарским банком, степень надежности которого определяется как AAA. Это значит, что банк не нуждался и не нуждается в ссудах, кредитах и никогда не отказывает своим клиентам в выплате денег. Фирма Amway имеет степень надежности, определяемую как AAA+. Фирма выпускает продукцию только высочайшего качества. В основном это - моющие средства и бытовая химия. Кроме своих товаров, она распространяет товары и других фирм.

Фирма-опекун (воспитатель предпринимателей), которая называется Netwok-21, создана в 1987 г. семейной парой Джим и Нэнси Дорнэн. Если раньше для достижения уровня бриллианта нужно было работать 10-15 лет, то сейчас 3-5. За время существования фирмы в Венгрии (5 лет) появилось 13 бриллиантов. Когда был проведен анализ

работы всех успешных людей, то пришли к выводу, что не имеет значения ни их возраст, ни образование, ни богатство. Для того чтобы быть успешным в этом бизнесе, необходимо работать по системе Network-21, которая предлагает шесть шагов - направлений движения в этом бизнесе. Главное - цель, мечта или причина.

1. Список (примерно 200 человек) - основной капитал.
2. Приглашение (ноль информации).
3. П.М.П. (показ маркетинг-плана) + выдача литературы для чтения и кассеты.

4. Встреча К.Б.Д. (как быть дальше) - а) да, б) нет. Эта встреча происходит через 24-48 часов после П.М.П. На ней люди дают, как правило, два ответа - «да» или «нет». Если Ваш знакомый сказал «нет», то он может стать покупателем. Если знакомый сказал «да», то он будет стартовать с суммой 100 грн. Эти деньги идут на подключение его к мировой компьютерной сети Amway, на получение информационного пакета с документацией и доступ к товару по 70% стоимости.

5. 100% пользователь товара - 25 наименований.

6. Для хорошего функционирования этого бизнеса Вам необходимы соответствующие знания, программа Network-21 предлагает Вам получить нужную информацию, читая книги, слушая кассеты и посещая семинары. Предлагаемые книги: Дейл Карнет, Джим Дорнен «Путь к успеху», Наполеон Хилл «Думай и богатей». Дон Файла «10 уроков на салфетках», Джон Каленч «Лучший, каким Вы можете быть в MLM», Януш Шайна «Рецепт на жизнь», Ог Мандино «Величайший в мире торговец» и другие.

Вы имеете возможность посещать семинары, которые, в свою очередь, делятся на показательные и обучающие. Показательные семинары представляют собой шоу, на которых Вы встречаетесь с людьми, достигшими больших успехов в этом виде предпринимательства, они рассказывают о своей работе, успехах, дают советы и т.д. На обучающих семинарах вышестоящие спонсоры дают Вам информацию, необходимую для успешного функционирования Вашего бизнеса.

Со знаками отличия, или как их еще называют «уровни достижений», существующими в фирме, Вы сможете ознакомиться, взглянув в таблицу.

Наименование	Условия выполнения
3%	- личный групповой товарооборот ТО свыше 200 оч.;
6%	- личный групповой товарооборот ТО свыше 600 оч.;
9%	- личный групповой товарооборот ТО свыше 1200 оч.;
12%	- личный групповой товарооборот ТО свыше 2400 оч.;
15%	- личный групповой товарооборот ТО свыше 4000 оч.;
18%	- личный групповой товарооборот ТО свыше 7000 оч.;

8 КАК ПОСТРОИТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС БЕЗ НАСТОЯЩЕГО КАПИТАЛА

Кандидат

в прямые

консультанты

- личный персональный ТО в 10000 оч. (21 %-ый бонус) за 1 месяц;

Серебряный

консультант

(одно из условий)

- личный спонсор группы из нескольких спонсорных линий (одно из условий) с общим ТО группы 10000 оч. за 1 месяц;
- личный спонсор или надспонсор одного квалифицированного 21 %-ого спонсора или одной квалифицированной 21 %-ной спонсорной линии и личным или надспонсорным остаточным групповым ТО не менее 4000 оч.;
- личный спонсор или надспонсор двух или более квалифицированных 21%-ных спонсорных линий;

Золотой

консультант

(одно из условий)

- личный спонсор группы из нескольких спонсорных линий (одно из условий) с общим ТО группы 10000оч. за 3 месяца подряд в течение одного делового года;
- личный спонсор или надспонсор одного квалифицированного 21%-ого спонсора или одной квалифицированной 21%-ной спонсорной линии и личным или надспонсорным остаточным групповым ТО не менее 4000 оч. три месяца подряд в течение одного делового года;
- личный спонсор или надспонсор двух или более квалифицированных 21%-ных спонсоров или квалифицированных 21 %-ных спонсорных линий 3 месяца подряд в течение одного делового года;

Прямой

консультант

(Директ)

- выполнение одного из условий золотого дистрибьютора и дополнительно еще 3 месяца (не обязательно подряд) также в течение одного делового года (интернациональное спонсирование не учитывается);

Рубиновый

Прямой

консультант

- директ, спонсирующий группу с ТО 20000 оч. в месяц (не учитывается ТО квалифицированных 21%-ных линий);

Жемчужный
прямой
консультант

- директ, у которого в течение одного месяца квалифицировались три 21%-ных спонсора или 21%-ных спонсорных линии (в т.ч. интернационально и надспонсорно);

Изумрудный
прямой
консультант

- директ, у которого выполняются условия жемчуга, причем спонсоры и спонсорные линии квалифицировались на высший уровень не менее 6 месяцев в течение делового года;

Алмазный
прямой
консультант

- директ, спонсирующий лично, надспонсорно или интернационально минимум 6 квалифицированных 21 %-ных спонсоров или 21%-ных линий, каждый из них имел не менее 6 месяцев ТО 10000 оч.;

Исполнительный
алмазный
прямой
консультант

- директ, выполняющий условия алмаза для 9 спонсоров или линий;

Двойной
алмазный
прямой
консультант

- директ, выполняющий условия алмаза для 12 спонсоров или линий;

Тройной
алмазный
прямой
консультант

- директ, выполняющий условия алмаза для 15 спонсоров или линий;

Коронный
директ - прямой
консультант

- директ - директ, выполняющий условия алмаза для 18 спонсоров или прямой консультант линий

Коронный
посол - прямой
консультант

- директ, выполняющий условия алмаза для 20 спонсоров или линий.

ПРИМЕЧАНИЯ

ТО - товарооборот.

Надспонсор - спонсор спонсора (высший спонсор).
Квалифицированный 21%-ный спонсор (одно из условий);

- личный спонсор группы, состоящей из нескольких фронтовых линий и имеющий ТО 10000 оч, в месяц;

- личный спонсор одного квалифицированного 21%-го спонсора или одной квалифицированной 21%-ой линии и личным или надспонсорным остаточным групповым ТО не менее 4000 оч. (надспонсорные 21%-ные спонсоры или 21%-ные линии не считаются);

- личный спонсор двух или более квалифицированных 21 %-ных спонсоров или квалифицированных 21 %-ных спонсорных линий.

21%-ный спонсор без квалификации - личный спонсор квалифицированного 21%-ого спонсора или квалифицированной 21 %-ной спонсорной линии с личным остаточным групповым ТО менее 4000 оч. (не может квалифицироваться на продюсера и получать 4% комиссионных).

Квалифицированная 21%-ная спонсорная линия - спонсорная линия, набравшая 10000 ед. ТО.

Остаточный групповой ТО - содержит все очки лично или косвенно спонсированных дистрибьюторов за вычетом очков квалифицированных 21 %-ных спонсоров или спонсорных линий и их личные очки.

Вознаграждения

Но Вас, безусловно, интересуют и вознаграждения, которыми фирма поощряет своих преуспевающих дистрибьюторов. Итак, в каждом месяце при достижении уровня «Серебряного консультанта», у которого в данном месяце была лично спонсированная группа 21%-го уровня:

- получает после оборота своей группы (групп) полную сумму 4%-ных комиссионных, если групповое число очков достигает 10000 без 21 %-ных групп;

- получает после оборота своей группы (групп) только часть начисленных 4%-ных комиссионных, если групповое число очков находится между 4000 и 10000, и есть только одна группа 21 %-го уровня;

- ничего не полагается ему из 4%-ных комиссионных после достижения 21%-го уровня, если групповое число очков не достигает 4000;

- после достижения 21%-го уровня международной спонсированной группы половина (2%) руководящих комиссионных полагается отечественному спонсору (инвестору), а вторая половина - зарубежному.

«Золотым консультантом» становится тот, кто за 12 месяцев трижды достигал уровня «Дистрибьютор серебряной степени». Он получает следующие вознаграждения: в каждом месяце, когда

достигается уровень «Дистрибьютор серебряной степени»:

- после личного группового оборота получает приз 21 %-ной выработки;

- 4%-ные руководящие комиссионные, если выполняются необходимые условия;

- 2%-ные руководящие комиссионные за международно или с помощью инвесторов спонсированную группу 21%-ного уровня.

«Прямой консультант (директ)» получает:

- в каждом оцениваемом месяце после личного группового оборота получает приз 21 %-ной выработки;

- 4%-ные руководящие комиссионные при выполнении необходимых условий;

- 2%-руководящие комиссионные за международно или с помощью инвесторов спонсированную группу 21%-ного уровня.

«Рубиновый прямой консультант» (Ruby DD) имеет такие вознаграждения:

- приз 21%-ной выработки в каждом аттестуемом месяце после оборота личной группы;

- 4%-ные руководящие комиссионные при выполнении необходимых условий;

- 2%-ные руководящие комиссионные за международно или с помощью инвесторов спонсированную группу 21%-ного уровня. Кроме того, он имеет право на ношение «Рубинового значка» и на следующие 2% комиссионных за групповые очки в текущем месяце.

«Жемчужный прямой консультант» (Pearl DO) получает:

- приз 21%-ной выработки в каждом аттестуемом месяце после оборота личной группы;

- 4%-ные руководящие комиссионные при выполнении необходимых условий;

- 2%-ные руководящие комиссионные за международно или с помощью инвесторов спонсированную группу 21%-ного уровня;

- 1% комиссионных (жемчужный приз) после выработки всех 21 %-ных не прямо спонсированных домашних групп, исключая их из числа группы, засчитываемые в оборот «Консультанта жемчужного уровня».

«Изумрудный прямой консультант» (Emerald DD) получает:

- приз 21 %-ной выработки в каждом аттестуемом месяце после оборота личной группы;

- 4%-ные руководящие комиссионные при выполнении необходимых условий;

- 2%-ные руководящие комиссионные за международно или с помощью инвесторов спонсированную группу 21 %-ного уровня;

- «Рубиновый приз» (если имеет право);

- «Жемчужный приз», если выполняются необходимые условия;

- «Изумрудный приз», выдаваемый раз в год.

«Бриллиантовый прямой консультант» (Diamond DD) имеет:

- приз 21 %-ной выработки в каждом аттестуемом месяце после оборота личной группы;
- 4%-ные руководящие комиссионные при выполнении необходимых условий;
- 2%-ные руководящие комиссионные за международно или с помощью инвесторов спонсированную группу 21 %-ного уровня;
- «Рубиновый приз» (если имеет право);
- «Жемчужный приз», если выполняет необходимые условия;
- «Изумрудный приз», выдаваемый раз в год;
- один раз в год дивиденды из специального фонда. Условие выплаты - по крайней мере шесть групп 21%-ного уровня в своей стране.

Сетевой маркетинг - это система сбыта на законных основаниях, позволяющая потребителям стать распространителями создавать новые уровни-сети. При этом все сети участвуют в прибылях своей сети и нижележащих сетей.

Вы никогда не задавались вопросом, почему наименьшая войсковая единица с далекой древности, как правило, не превышает десяти-двенадцати человек? Многие ученые считают, что в группе с такой численностью легче всего достичь взаимопонимания и наивысшей координации действий, объясняя этот психологический феномен врожденной на генетическом уровне программой, заложенной в человеке. При образовании таких групп иерархическая лестница, система подчинения выстраивается как бы сама собой с добровольного согласия всех членов группы и не является жесткой структурой. По этой лестнице, выстроенной совместными усилиями, любой член группы, лишь благодаря своему таланту и энергии, может свободно шагать вверх, не вызывая при этом негативных эмоций у других членов группы.

Поэтому сетевой маркетинг, основанный на неограниченном развитии способностей и возможностей человека, широко распространился по всему миру, захватив как развитые, так и развивающиеся страны. Приходя на смену «управленческой экономике», он становится одним из важнейших социоэкономических факторов нашего времени.

Сетевой маркетинг, как новое явление в экономической жизни, требует нового подхода и к человеческому общению, взаимоотношениям между людьми. Именно это становится одной из важнейших составляющих профессионального мастерства специалиста, работающего в сфере сетевого маркетинга. Оно проявляется в его способности к аффективным контактам с представителями различных социальных слоев.

Книга, которую Вы собираетесь изучить, основана на рациональной методике обучения, вобравшей в себя мировой опыт и настроенной на решение задач, присущих нашей действительности. Эта методика обладает высокой степенью доступности, быстро

осваивается и легко применима на практике. Она откроет перед Вами широкие возможности по повышению профессионального мастерства, а также позволит самостоятельно контролировать степень освоения необходимых для работы в сетевом маркетинге навыков.

Данная методика на основе базовых знаний сетевого маркетинга формирует высокий уровень профессиональных умений, развивает способность мыслить продуктивно и обосновывать правильность своих мыслей и рассуждений.

От составителя

Раздел 1. МЕЧТЫ И ЦЕЛИ

Большая часть населения планеты живет на зарплату или различные пособия что не гарантирует им осуществление их мечтаний и целей.

Только собственное депо, доходы которого зависят от вашего отношения к делу, от вашего желания заработать много, способно привести вас к финансовой независимости, достижения поставленных целей, осуществлению своей мечты.

В каждом из нас таится огромный потенциал, необходима только идея, которая даст нам систему, способную заинтересовать нас, систему, способную реализовать наши мечты, способную привести нас к поставленным целям.

Нам нужна система, которая уже хорошо отработана, которая прошла испытание временем, опыт множества людей, которые добились успеха, возможность пообщаться с ними, перенять опыт.

У каждого из нас есть возвышенные желания и стремления, но реальная действительность не дает нам шансов на успех, если мы не примем решение и сами не станем кузнецами своего счастья. Без собственного бизнеса мы вынуждены ограничивать свои потребности, соизмеряя их с нашими финансовыми возможностями. Мы должны отказывать себе во многом: иметь новый дом, хорошую квартиру, автомобиль, возможность путешествовать.

Приглашаем Вас в круг людей, которые решили что-то изменить в своей жизни, которые больше не согласны ждать подарков от судьбы или выигрыш в лотерее, которые решились испытать себя в новом деле, решились на построение своего собственного дела, решились реализовать себя в этой жизни.

ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ УСПЕХА, НАДО ПРИНЯТЬ НУЖНОЕ РЕШЕНИЕ В НУЖНОЕ ВРЕМЯ

Предлагаемая нами система заинтересует людей, имеющих мечты, и позволит им реализовать их, реализовать себя.

Эта система для людей, которые не боятся труда, которые хотят изменить себя и жизнь своих близких к лучшему.

ИМЕЕТЕ ЛИ ВЫ МЕЧТЫ?

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ СПОСОБ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ?

Система NETWORK MARKETING предоставляет вам материал и средства, а также помощь со стороны спонсоров вашей верхней линии. Система поможет каждому организовать и упорядочить свое рабочее время, режим дня и недели.

Метод организации собственного времени - это философия нашей жизни, т.к. современный человек нарекает на отсутствие свободного времени.

И даже не важно, к какой социальной группе вы принадлежите. Если вы небогаты, но имеете желание и энергию - этого достаточно, чтобы достигнуть намеченной цели, добиться успеха, финансовой независимости.

Система не требует перемен на основном месте работы, специального образования, специальной квалификации и опыта, финансового капитала, вначале достаточно 2-3 часа в вечернее время для построения фундамента собственного бизнеса.

При хорошем, серьезном и страстном отношении к своему делу вы сможете стать финансово независимым и реализовать ваши жизненные планы. Задумывались ли вы когда-нибудь серьезно, чего вам не хватает в жизни и чего вы хотели достичь?

ВНИМАНИЕ! NETWORK MARKETING МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬ ЖИЗНЬ ВАШУ И ВАШИХ БЛИЗКИХ

Раздел 2. ИДЕЯ И ДЕЛО

NETWORK MARKETING существует с 1959 года, родился в Америке и получил постоянную прописку в большинстве стран мира. Эта система прошла испытание временем. Самым убедительным доказательством жизнеспособности системы является работа в этой системе миллионов граждан в разных странах мира. Наибольшее распространение система получила в развитых странах: Америка, Япония, Англия, Германия, Канада, Австралия. В различных интерпретациях система используется многими производителями различных товаров как одна из самых перспективных и прибыльных - как для производителя, так и для каждого участника системы, участвующего в продвижении товара от производителя к потребителю.

Сочетание: высокое качество товаров, выпускаемых корпорацией AMWAY, простота и доступность участия в организации сети пользователей товарами корпорации AMWAY, позволит вам приумножить свои доходы.

ОТЛИЧНЫМ СПОНСОРОМ МОЖЕТ СТАТЬ КАЖДЫЙ, У КОГО ЕСТЬ ПАСПОРТ И ТЕМПЕРАТУРА 36.6

Достоинства системы состоят в том, что:

- Каждый член системы получает 100% информации что и как

делать.

- Стартовый капитал не нужен.
- Нет необходимости уходить с основной работы.
- Используешь в первую очередь для работы свое «непродуктивное» время.
- Специальное рабочее место не обязательно.
- Нет вложений, а значит и нет риска их потерять.
- Сравнительно скорое приобретение финансовой независимости.
- Сами формируете свой рабочий коллектив.
- Получаешь радость от общения с новыми людьми.
- В этой работе нет начальников и подчиненных.
- Сам себе начальник, сам формируешь свой стиль и время работы.
- Доходы прямо пропорциональны твоей активности и работоспособности.
- Приобретаешь чувство уверенности и перспективы.
- Обогащаешь свою жизнь новыми идеями, новым опытом, новыми товарами.
- Развиваешь свои личные качества, свой интеллект, предприимчивость.
- Ведешь новый образ жизни.
- Даришь друзьям новые идеи, новый образ жизни.

**ЖИЗНЕННЫЕ УСЛОВИЯ СУЩЕСТВУЮТ НЕ ДЛЯ ТОГО,
ЧТОБЫ ЛЮДИ ПОД НИХ ПОДСТРАИВАЛИСЬ,
А ЛЮДИ САМИ ДОЛЖНЫ СОЗДАВАТЬ СЕБЕ
ЖИЗНЕННЫЕ УСЛОВИЯ**

Для начала работы достаточно зарегистрироваться на складе для покупки товаров фирмы-производителя для собственного пользования. В дальнейшем мы будем стоять на этой платформе построения бизнеса как самой перспективной.

На сегодняшний день NETWORK MARKETING функционирует во всем мире во многих разновидностях. И все время возникают новые формы и разновидности.

Наш бизнес начинается с приобретения для собственного пользования товаров корпорации AMWAY.

Корпорация была основана в 1959 году в Калифорнии. Основание корпорации было связано с изобретением совершенно нового направления изготовления моющих и стирающих средств, в самом деле экологически чистых для людей и окружающей среды. Кроме этого, успех и быстрый рост корпорации обеспечило то, что для продажи продукции была выбрана система NETWORK MARKETING.

NETWORK - это структура равноправных звеньев. Исчезновение иерархии традиционного бизнеса, где каждой позиции соответствует власть и привилегии, открывает дорогу для реализации творческих планов каждого. У работающего в сети нет начальника и подчиненных, его ошибки вредят только ему.

Оригинальность выпускаемой собственной продукции и продукции других фирм, которая изготавливается для складов корпорации, высокие требования к качеству товаров приводят к тому, что, однажды, опробовав продукцию, становишься патриотом корпорации.

ЛОЯЛЬНОСТЬ - ЭТО ФОРМА БЕЗОГОВОРЧНОГО ДОВЕРИЯ К ФИРМЕ И ЕЕ ОФИЦИАЛЬНЫМ ДОКУМЕНТАМ

Раздел 3. ПЕРСПЕКТИВА

Люди, окружающие нас, все смелее реализуют свои мечты, амбиции, цели, обогащаются, становятся обладателями прекрасных домов и автомобилей, путешествуют, активно участвуют в жизни и берут от нее все самое лучшее.

Благодаря таким динамичным единицам измеряется также и наш мир, становятся красивее улицы, города, жизнь набирает размах, ускоряет темп, становится ярче. Не должно быть ни единого повода, для того чтобы мы оставались лишь наблюдателями.

Сам факт, что у вас в руках эта книжка, доказывает, что у вас есть свои мечты и планы, и вы ищете хороший способ их реализовать.

Достоинства системы в том, что существуют разные мотивы для начала собственного бизнеса. Люди, которые принимают решение связать свои планы с NETWORK MARKETING, руководствуются тремя основными принципами: экономическим, психологическим, эколого-оздоровительным.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ:

- начиная свой бизнес, можно продолжать свою работу или учебу;
- можно через 2-3 месяца начать получать дополнительные доходы;
- финансовая инвестиция необязательна;
- нет вложений, а значит, и нет риска;
- при серьезном отношении к делу обеспечишь себя и свою семью, обретишь финансовую независимость.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ:

- имеешь возможность реализовать свои планы и мечты;
- получаешь свои доходы пропорционально вложенному труду и активности;
- знакомишься с новыми людьми, расширяешь круг своего общения;
- являешься своим собственным шефом, сам избираешь свой стиль работы;

- достигая финансовой независимости, приобретаешь чувство уверенности;
- развиваешь свои личные качества, свою предприимчивость;
- получаешь радость от возможности помочь людям.

ЭКОЛОГО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ:

Наблюдая за изменениями на рынке в последнее десятилетие, можно заметить, что основной проблемой стала проблема экологии. Вместе с постепенной деградацией окружающей среды развилась экологическая сознательность. Постепенно проходит эпоха, в которой человек может чувствовать себя Господином мира. Люди начали понимать, что составляют часть природы, должны соблюдать те законы, а не нарушать гармонии в природе, что влечет за собой катастрофические последствия для здоровья и даже для жизни.

Сознание человека подсказывает необходимость использования здоровых продуктов, безопасных для окружающей среды, в биологических упаковках, а также продуктов, не влияющих отрицательно на организм человека.

Товары, предлагаемые со складов корпорации AMWAY, отвечают всем вышеперечисленным требованиям. Будучи спонсором и пользователем продукции AMWAY, вы участвуете в экологической программе, проводимой сегодня во всем мире, а также способствуете распространению вечной идеи NETWORK MARKETING.

**РАБОТАЯ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ, ДУМАЯ, ЧИТАЯ,
ВСТРЕЧАЯСЬ С НОВЫМИ ЛЮДЬМИ, ТЫ ОТКРОЕШЬ В
СЕБЕ НОВЫЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА, О
КОТОРЫХ НЕ ПОДОЗРЕВАЛ**

Раздел 4. РЕШЕНИЕ

Если думаешь, что сможешь или если думаешь, что не сможешь – ты прав!

Генри Форд

Принять РЕШЕНИЕ - это главная трудность, с которой мы сталкиваемся в повседневной жизни, а принять РЕШЕНИЕ заниматься серьезно бизнесом по системе NETWORK MARKETING с продуктами корпорации AMWAY вдвойне трудно, если только вы не готовы к этому заранее. Если ОСТАВИТЬ ваших друзей самих принимать решение, они до конца жизни просидят на заборе, сетуя на жизнь. Они будут размышлять над разными сторонами этого дела. Они будут взвешивать вероятность и обдумывать степени риска. И они будут бесконечно обсуждать и взвешивать, и подсчитывать, если вы не поможете ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ.

Если вы хотите, чтобы ВАШ ДРУГ принял решение, вы должны

18 КАК ПОСТРОИТЬ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС БЕЗ НАСТОЯЩЕГО КАПИТАЛА МЫСЛЕННО ПОДГОТОВИТЬ ЕГО К ЭТОМУ.

ОНИ от вас, своего друга, который уже не первый день в этом бизнесе и достиг определенных успехов, узнают, что эта возможность зарабатывать подходит им как нельзя лучше. В дальнейшем, участвуя в различных занятиях и семинарах, получают убедительные факты, необходимые для того, чтобы сделать определенные выводы в пользу принятого решения.

РЕШЕНИЕ заняться бизнесом с продуктами AMWAY - возможно станет одним из самых важных решений в вашей жизни. Если вы полностью посвятите себя этому бизнесу, то ваши спонсоры и обучающая система NETWORK-21 проведут вас, последовательно, по всем этапам достижения успеха. Помогут осуществить мечту, достигнуть цели, придадут сил, мотивируя их к действию.

НЕ ИЗОБРЕТАЙТЕ КОЛЕСО!

**УСЛОВИЯ РАБОТЫ В NETWORK MARKETING -
ЭТО ЭФФЕКТИВНЫЙ ОПЫТ РАБОТЫ ЛЮДЕЙ,
КОТОРЫЕ ДО ВАС И ДЛЯ ВАС ПРОШЛИ ЭТОТ ПУТЬ.
БЕЗ СОМНЕНИЙ ИСПОЛЬЗУЙТЕ ОПЫТ ДРУГИХ.**

Реализация ваших планов по схеме, предлагаемой в этой брошюре - это гарантия успеха. Ваше задание - придать готовым правилам индивидуальный облик.

Образование, профессия, семейное положение, возраст... не имеют значения для этого бизнеса. Вы самостоятельно принимаете решение и поэтапно реализуете намеченные цели. Если вы решили это делать, перестаньте себя МУЧИТЬ вопросами, зачем вы это делаете? Ведь вы ничего не теряете, кроме возможности стать владельцем постоянно растущей фирмы. Для этого необходимо проявить желание изучить этот бизнес и основные правила, от которых зависит успех вашего предприятия.

**ВЫ НАХОДИТЕСЬ НА ХОРОШЕЙ ДОРОГЕ К
ДОСТИЖЕНИЮ УСПЕХА, ВАШ УСПЕХ ПРЯМО
ПРОПОРЦИОНАЛЕН ВАШЕМУ ОТНОШЕНИЮ К ДЕЛУ,
ЧЕМ БОЛЬШЕ ВЫ ВЛОЖИТЕ В ЭТОТ БИЗНЕС
ЭНТУЗИАЗМА, ЭНЕРГИИ И ВРЕМЕНИ, ТЕМ БОЛЬШЕГО
УСПЕХА ВЫ ДОСТИГНЕТЕ.**

Раздел 5. РЕАЛИЗУЙ СЕБЯ В ЭТОЙ ЖИЗНИ

Каждый из нас по наследству от родителей получил массу талантов. Как проявить эти таланты? Где применить эти таланты? Где это место, в котором мы реализуем себя. Бизнес AMWAY - это то место, где вы сможете реализовать Ваши таланты.

Каждый из нас получил достаточное образование, но достаточные знания не решают будущее. Только дело, которое станет смыслом вашей жизни, только огромное желание в достижении поставленной

цели, только способность к работе, только раскрепощение огромной внутренней силы человека, способны проявить ВСЕ ТАЛАНТЫ ЧЕЛОВЕКА.

Так, Чехов никогда не получал больше «тройки» за сочинение. Щедрин, написав сочинение за свою дочь, получил двойку с припиской «не знаешь русского языка». А Шаляпина не приняли в консерваторию!

Главное - найти свое дело, свое призвание, которое станет для тебя не тяжелой повинностью, а сладостной мукой творчества, которая, словно индикатор, проявит ваши способности и таланты, сформирует вашу личность.

Но найти свое дело непросто. Вот почему говорят: «Бесталанных людей нет - есть люди, занимающиеся не своим делом».

НАЙДИТЕ РАБОТУ, КОТОРАЯ ВАМ ПРАВИТСЯ, И ВАМ НЕ ПРИДЕТСЯ «РАБОТАТЬ» НИ ОДНОГО ДНЯ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ

Прослушав маркетинг, вы Можете определиться, изучив бизнес AMWAY и поняв, как он работает, вы начинаете работать. Начав работать, вы убеждаетесь в правдивости и реальности этого бизнеса, и ваши мечты начинают приобретать реальные очертания.

Раздел 6. ВОЛШЕБСТВО КОПИРОВАНИЯ

***ЕСТЬ НЕЧТО БОЛЕЕ МОГУЩЕСТВЕННОЕ, ЧЕМ
ТЫ ОДИН - ЭТО КОГДА ВАС МНОГО***

Всегда будет предел ваших возможностей в этом бизнесе, если вы один. К счастью, программа МАРКЕТИНГА по системе NETWORK-21 предлагает уникальный способ увеличить ваши возможности, научившись воспроизводить себя. Привлекая других людей делать то, что делаете вы, можно приумножить возможности этого бизнеса. Обучая свой фронт эффективной работе, вы делаете их работу успешной и многократно увеличиваете возможности своего бизнеса. В свою очередь ваши люди, обучая своих людей, делая их успешными, опять же приумножают свой и ваш бизнес. Таким образом, копирование происходит постоянно, уходя все глубже и глубже по вашим линиям, и именно ЭТО является основным ФЕНОМЕНОМ бизнеса на продуктах AMWAY по системе NETWORK-21.

Копирование будет успешным, если ваши люди будут посещать все мероприятия, проводимые вашими спонсорами и NETWORK-21.

В этом мире нет уверенности - есть только возможности.

Дуглас Мак-Артур

Раздел 7. НЕУДОВЛЕТВОРЕННЫЕ ЛЮДИ

*Недостаточно знать, что ты хочешь сказать,
нужно еще знать кому и как это сказать.*

Аристотель

Мир полон неудовлетворенных людей, которые считают, что они получают меньше, чем заслуживают, людей, чей талант на их теперешней работе не проявляется в полной мере, людей, которые хотят быть хозяевами самим себе, которые ищут новые возможности и новые направления в достижении успеха.

Нет особой необходимости искать неудовлетворенных людей - они есть везде.

Но вы должны научиться слушать внимательно, чтобы понять, на что они реагируют, чтобы предложить им идею, которая их заинтересует.

Недовольство - первый признак неудовлетворенности, а неудовлетворенность только и ждет появления уникальной возможности.

ТЕ, КТО В СВОЕЙ ЖИЗНИ НЕ ДЕЛАЮТ ТОГО, ЧЕГО ХОТЯТ, О ЧЕМ МЕЧТАЮТ, ЧЕГО ЖАЖДУТ, УЖЕ ПРИ ЖИЗНИ МОГУТ СЧИТАТЬ СЕБЯ УМЕРШИМИ.

Раздел 8. КАК ЗАСТАВИТЬ ЛЮДЕЙ ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ?

NETWORK MARKETING МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬ ВАШУ ЖИЗНЬ И ЖИЗНЬ ВАШИХ БЛИЗКИХ

Мечты, которые мы хотим превратить в реальность, являются первыми шагами на пути какой-либо деятельности. Решив серьезно заниматься бизнесом AMWAY, вы должны вместе со своим спонсором составить подробный план действий, который будет подчинен ближним и дальним цепям, которых вы хотите достичь.

Осознанное, разложенное в планах по пунктам, стремление к достижению цели придаст вашим действиям смысл и целенаправленность, поддержит во временных неудачах. Начните работу с определения общих целей. Представьте свою жизнь через 6 месяцев, через год, два, три, чего вы хотите достичь, осуществление какой мечты вы ожидаете на этот период.

Хороший план дает несколько преимуществ. Он помогает вам определить приоритеты, что нужно делать каждый день, каждую неделю, каждый месяц.

План дает конкретные ответы, конкретные направления и конкретизирует, на чем необходимо сосредоточить свое внимание.

Хорошо разработанный план значительно облегчит вашу работу.

Без такого плана вы и ваш каждый новый бизнес-партнер потеряете много времени, будете топтаться на одном месте вместо того, чтобы двигаться вперед, в будущее.

Главное - сделай в первую очередь и немедленно то, что тебе не хочется делать, ведь остальное тебе хочется, и ты его сделаешь легко.

Даг Вид

Раздел 9. БЫСТРЫЙ СТАРТ

Решение начать дело с корпорацией AMWAY возможно станет одним из самых важных, принятых Вами до сих пор. Может начаться совершенно новый этап в Вашей жизни. Если Вы решили полностью посвятить себя этому бизнесу, то эта книжка, как и другие учебные материалы, подготовленные фирмой, будут оказывать Вам неоценимую помощь.

Нашей задачей является провести Вас последовательно по всем этапам достижения успеха. Поможем осуществить мечты, цели и придать силы, мотивирующие к действию. Подскажем, где и как искать потенциальных сотрудников, как заинтересовать других, как приглашать на встречи, как рекламировать и продавать товары. Вы получите советы, подсказки и рецепты удачной презентации. Пока есть желание учиться, Вы находитесь на наилучшей дороге к достижению успеха. Далекое путешествие начинается с первого шага.

ШАГ ПЕРВЫЙ: замените мечты на конкретные цели. Вопреки иллюзиям, этот шаг является основным и наиважнейшим. Решив заниматься какой-либо деятельностью, Вы должны иметь подробный план действий и представлять себе цепь, которой хотите достичь. Осознанное стремление к достижению цели придаст Вашим действиям смысл и целенаправленность, поддержит во временных неудачах. Начните работу с определения общих цепей. Представьте себе Вашу жизнь через 5, 10 лет, чего хотите достичь, осуществление какой мечты Вы себе представляете. Подумайте, что истинно дало бы Вам удовлетворение и радость. Если уже знаете, то сейчас можете определять свои промежуточные цели, которые будут приближать Вас к желаемому результату. Может, помощью Вам будет нижеприведенный перечень. Не стыдитесь своих мечтаний, ответьте на поставленные вопросы:

Чего хотите достичь через 5 лет?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Чего хотите достичь через 10 лет?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Чего хотите достичь через 20 лет?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Обозначьте себе цель путешествия, пришло время составить подробную карту маршрута. Устанавливаем реальную цепь, конкретный план на следующие месяцы. Не касается это только нашей работы. Потому что работа в NETWORK MARKETING будет основной частью Вашей жизни.

- Просматривайте регулярно список Ваших планов приоритетов, это позволит Вам придерживаться выбранного курса деятельности.

- Ежедневно уделяйте около 10 минут на составление планов на день.

- Не позволяйте другим управлять Вашей жизнью и мешать выполнению Ваших планов.

- Установите очередность заданий и сконцентрируйтесь на последовательной их реализации.

- Ежечасно контролируйте текущее выполнение планов.

Невыполненные задания перенесите на следующий день.

- Будьте «эластичным», корректируйте свои планы, не ограничивайте своего воображения, ищите контактов с людьми, находящимися на более высоком уровне - спонсорами, которые достигли успеха. Будьте хорошими слушателями - поступайте согласно указаниям спонсора. В своих планах всегда помните об отдыхе. Для успешной работы необходимо вести ежедневник.

УСПЕВАЙ ЗА НАИЛУЧШИМИ! НАЙДИ ВРЕМЯ НА СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ УСПЕХ! НАЙДИ ВРЕМЯ НА ТО, ЧТОБЫ РАДОВАТЬСЯ СВОЕМУ УСПЕХУ!

ШАГ ВТОРОЙ: организуйтесь. Полагая, что Вы уже определили, чего хотите достичь, теперь должны научиться тому, как это сделать. Поможет Вам в этом Ваш спонсор. Люди, которые досконально знают, чего хотят, быстро узнают, каким способом этого можно достичь.

Хочу - это значит могу!

- Участвуйте в презентациях и учебных встречах, организуемых Вашим спонсором или фирмой AMWAY.

- Познакомьтесь подробно с Планом Маркетинга с помощью в изучении учебных материалов фирмы или прослушивания кассет.

- Старайтесь узнать все на тему NETWORK MARKETING и развития бизнеса.

- Читайте доступную литературу и обязательно слушайте кассеты фирмы.

- Изучая товар, узнайте все подробности по теме: его достоинства, качество, способы применения, параметры, прочитайте прилагаемые инструкции, рекламные листовки.

- Используйте каждую возможность усовершенствования.

- Старайтесь достичь уверенности в себе, которая приходит в результате познания темы. Ведите себя, как человек успеха, даже если Вы еще себя таким не ощущаете:

- Одевайтесь как преуспевающий человек, читайте полезные книги, смотрите полезные фильмы.

- Организуйте свое окружение так, чтобы оно дало Вам возможность подняться на более высокий уровень Вашей жизни.

- Используйте недоверчивых и негативных людей из своего окружения как дополнительный добавочный стимул для себя, дающий возможность доказать всем что только Вы это сделаете.

- Окружайте себя людьми, которые имели в какой-нибудь жизненной деятельности успех, изучайте их опыт, учитесь у них. Речь идет о том, чтобы Вы имели свои идеалы, с которых могли бы брать пример. Это наилучший метод учения.

ШАГ ТРЕТИЙ: составьте список знакомых людей. Успех в NETWORK MARKETING зависит чаще всего от терпения и длительного пропагандирования своей деятельности в близком и дальнем окружении. Посвятите не менее 2-х часов на составление списка людей, с которыми когда-либо были знакомы; семейные люди должны составлять его вместе.

Предлагаем Вам ниже список, позволяющий вспомнить всех знакомых и распределить их по группам. Если Ваш список насчитывает менее чем 100 фамилии - то, похоже, Вы кого-то пропустили. По мере встречи с новыми людьми и, вспоминая своих давних знакомых, Ваш список будет увеличиваться. Помните: не исключайте никого! Каждый имеет право быть Вами учтенным. Часто даже люди непригодные к этой деятельности имеют своих родных или знакомых, которые могут стать сильнейшим звеном Вашей сети. Вы ошибаетесь, считая, что лица, которые успешно занимаются какой-то деятельностью и получают хорошую прибыль, не нуждаются в этом бизнесе. Эти люди сумеют оценить возможности, которые дает NETWORK MARKETING.

**Правильно составленный список - это основа любого
бизнеса типа NETWORK MARKETING.**

Список знакомых - это помощь и надежда Вашего бизнеса и им
нужно ежедневно пользоваться!

Родственники (семья):
фамилия, адрес

Знакомые по работе:
Фамилия, адрес

Друзья, соседи в настоящее время:
Фамилия, адрес

Школьные друзья:
Фамилия, адрес

Бывшие друзья и соседи:
Фамилия, адрес

Знакомые, которым посылаете поздравительные открытки:
Фамилия, адрес

Знакомые по церкви, костелу, организациям, клубам, ансамблям:
Фамилия, адрес

Знакомые по спорту, рыбалке, бассейну, болельщики:
 Фамилия, адрес

Другие люди, которых знаете:
 Фамилия, адрес

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ: приглашение на встречу. До сих пор мы занимались подготовкой того ответственного момента, в котором Вы должны активно действовать. Теперь Вашим заданием является приглашение группы знакомых из Вашего списка: индивидуально или на коллективную презентацию с целью ознакомления их с системой.

Предлагаем, чтобы первые встречи организовывались кем-то более опытным - Вашим спонсором, кем-то из высших спонсорских линий или фирмой AMWAY. Если вначале чувствуете себя скованным, рекомендуем начать с лиц, престиж которых наименьший. Это поможет приобрести Вам опыт, а если Вы получите отказ, то он будет не таким болезненным, т. к. Вы на этих людей не рассчитывали.

Тактика начала беседы

Перед тем, как позвонить, подумайте, что Вы знаете об этом человеке. Какие могут быть у него причины недовольства теперешним положением дел, что станет поводом для него искать новое занятие. Задайте себе следующие вопросы:

- Каков характер работы этого человека?
- Что могло бы помочь в принятии решения о сотрудничестве с AMWAY?
- Какие отношения связывают Вас с этим человеком?
- Как спровоцировать его (их) к разговору о своих проблемах?
- Каким способом AMWAY может стать ответом на эти проблемы?
- Как убедить его, что, встречаясь с Вами, он может решить свои проблемы? В течение начала беседы решите, какого типа встреча будет наилучшей - индивидуальная или групповая.
- Предлагаем варианты начала беседы, которые могут быть использованы Вами:
- Есть хороший способ, как заработать деньги, хотел бы тебе о нем рассказать...
- Любишь свою работу?
- Знаешь ли кого-нибудь предприимчивого, которому было бы

интересно, как зарабатывать деньги?

- Думал ли ты когда-нибудь иметь другой серьезный источник доходов?

- Достаточно ли ты зарабатываешь, чтобы удовлетворить свои потребности?

- Думаешь ли дожидаться пенсии на своей работе?

- Имеешь ли ты желание временно что-либо изменить в своей жизни?

- Ищу инициативных людей.

Если этот разговор происходит по телефону, а это наилучшая форма контакта с потенциально заинтересованными людьми, то запомните: основным принципом правильного начала является темп разговора. Вы должны показать быстроту, решительность, заинтересованность.

Время профессионального разговора не должно превышать 90 секунд. Перед тем, как поднять трубку, сделайте несколько физических упражнений, чтобы Ваше дыхание было учащенным. Не вдавайтесь ни в какие подробности. Начните быстро и решительно. Например:

- Привет, дружище! Что у тебя слышно? (Позволь другому лицу произнести 2-3 предложения). Прерви и продолжай:

- Слушай, поговорим в другой раз, сейчас есть для тебя предложение: хочешь заработать немного денег?

- Да, ... о чем речь?

- Подожди, для этого мы должны увидеться. Тебе подходит встреча во вторник в 20.00? Перенеси свои дела на другое время, и встретимся ...должен уже заканчивать. Еще одно, хотел, чтобы ты подтвердил свое решение, если нет, то запланируй себе этот вечер по-другому... Да, точно будешь? Ловлю тебя на слове, до встречи во вторник, жду!

СТОИТ запомнить!

- Каждый разговор начинаете в быстром темпе с приподнятым настроением, которое передается собеседнику.

- Помните, что, разговаривая с ним, Вы оказываете ему услугу.

- Ведя беседу, Вы должны быть уверенным, активным, раскрепощенным.

- Разговаривайте коротко, создайте впечатление человека, которому некогда.

- Приглашая на встречу, старайтесь возбудить интерес, установить срок встречи.

- Избегайте частичного представления системы перед встречей.

- Остерегайтесь слов: продавать, дистрибуция, товары - люди часто имеют разные предубеждения.

- Отвечайте вопросом на вопрос, т.к. NETWORK MARKETING - это больше, чем продажа, спонсирование и прочее: Связано ли это

дело с продажей? А любишь ли ты продавать? Скажите людям, с какой целью позвонили, настройте их положительно, говорите им комплименты: Звоню тебе, т.к. знаю, что ты человек с воображением и сможешь понять какие перспективы дает эта работа. Выбрал тебя, т.к. знаю, что ты очень активный и предприимчивый.

- Если Вы неопытны, остановитесь только на приглашении, остальное оставьте своему спонсору.

- Установите срок встречи при первом разговоре, даже если она еще не скоро. Позже получите подтверждение.

- Старайтесь получить от собеседника обещание прийти на встречу, запишите его фамилию в записную книжку, но так, чтобы он это видел, способствуйте тому, чтобы он сделал это.

- Попросите, чтобы Вас предупредили в случае, если не смогут прийти.

- Всегда приглашайте вместе с женой (с мужем).

- Подчеркните, что встреча их ни к чему не обязывает.

ПРИМЕРЫ БЕСЕДЫ:

Пример 1.

- Слушай, есть прекрасный способ для начала своего бизнеса, который дает реальные возможности заработать деньги. Знаешь, как я ценю твоё мнение. Мне очень помогло бы, если бы ты тоже ознакомился с этим бизнесом и сказал, что ты об этом думаешь. Мог бы ты пойти со мной на презентацию? Можешь также прослушать кассеты. - Ну, хорошо, а о чем речь?

- Трудно это объяснить по телефону, тем более, что у меня мало времени. Кроме этого, хотел бы, чтобы ты все увидел сам. Подвезти тебе кассеты или договоримся о встрече?

- а) Подвези кассеты.

- Буду у тебя сегодня вечером, чтобы ты мог их сразу прослушать;

- б) Хотел бы увидеть презентацию.

- Презентация будет в... (точное время и дата). Буду в твоём районе и зайду за тобой.

Пример 2.

- Слушай, нашел прекрасный способ, как зарабатывать дополнительные деньги. Если хочешь, то можем встретиться и поговорить об этом.

- А о чем речь?

- Не хочу сейчас вдаваться в подробности, но мне кажется, что ты себя найдешь в этом бизнесе.

- Не связано ли это с продажей или посредничеством?

- А что думаешь о продаже и посредничестве?

- а) Не подхожу.

- Это чудесно. Найдешь тут совершенно новое поле для своей деятельности;

Схема телефонных разговоров



б) Вообще-то, не имею ничего против этого.

- Это чудесно, знаешь, наверное, тебе этот бизнес понравится. В какой день встреча (презентация) тебе больше подходит - во вторник или субботу?

Пример 3.

- Слушай, есть прекрасный способ начать свой бизнес. Думаю, что твоя предприимчивость и коммуникабельность прекрасно бы для этогогодились.

- Это случайно не NETWORK MARKETING?

- А что ты знаешь о NETWORK MARKETING? NETWORK MARKETING - это большое поле деятельности, и я сомневаюсь, сталкивался ли ты с чем-либо таким раньше. Или:

- Разреши рассказать тебе о деле, которым занимаюсь. Жаль было бы, если ты потеряешь такой случай. Знаю точно, что это создает таким людям как ты реальную возможность заработать деньги. Лучше было бы встретиться и поговорить об этом серьезней, познакомлю тебя с теми несколькими людьми, которые давно занимаются этим делом и добились очень хороших результатов. Есть ли у тебя время завтра вечером?

Не сдавайтесь легко!

Только часть из этих телефонных звонков и разговоров принесет положительный результат. Не всегда удается попасть в удобный момент для каждого. Может случиться так, что ни одно из Ваших предложений не заинтересует Ваших собеседников. Однако, никогда никого не переубеждайте очень настойчиво. Будьте так же вежливыми и выдержанными в каждом случае.

Забойтесь о том, чтобы контакт с дистрибьютором AMWAY оставил всегда и везде хорошее впечатление. Однако, после получения отказа более чем от трех лиц, свяжитесь со своим спонсором, может быть, Вы делаете какую-либо ошибку, о которой сами не знаете, но можете исправить ее с помощью знающего человека.

ДОСТИЖЕНИЕ УСПЕХА ДОЛЖНО СТАТЬ ПРИВЫЧКОЙ

ШАГ ПЯТЫЙ: организуйте встречу. Она станет важной частью Вашей работы и имеет ряд достоинств:

1. Может состояться в любом месте и в любое время, независимо от присутствия на ней спонсора.

2. Можете каждый раз индивидуально разрабатывать планы.

3. Да, они очень результативны.

4. Имеете возможность своевременного разрешения всяких сомнений. Если Вы уже составили список и выучили основные принципы вступительного разговора, то, конечно, имеете широкий круг контактов в делах бизнеса. Многие Ваши знакомые приняли участие во встрече с Вашим спонсором. Ваша роль в этом заключалась в

налаживании контактов и привлечении заинтересованных лиц. В скором времени перед Вами появится необходимость самостоятельно проводить презентации фирмы и ее товаров. Таким образом, можете самостоятельно привлекать новых помощников и клиентов, которые помогут Вам сделать определенный оборот. Для этого они должны окончательно решиться и под наблюдением спонсора начать самостоятельно проводить встречи, а затем...

ОТНЕСИТЕСЬ К СВОЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ, КАК К ЧЕМУ-ТО ЗНАЧИТЕЛЬНОМУ.

Часто люди просят, чтобы Вы уделите им час своего времени для того, чтобы дать исчерпывающую информацию о фирме. Вы считаете их слишком настойчивыми. Давайте посмотрим на это с другой стороны. Разве Вы не были уверены, что NETWORK MARKETING - это успешный способ решений своих финансовых проблем? Не считали ли Вы, что распространяемые нами товары очень хорошие? Если нет, то стоит задуматься, что в таком случае Вы здесь делаете. Лучше займитесь чем-либо другим. А если Вы уверены и в личной правоте, и в том, что занимаетесь стоящим делом, то посвятите свое время, чтобы продемонстрировать систему или товары, делая презентацию для этого человека. Несмотря на то, какое решение он примет, будьте уверены, что это ценная информация для него.

Вознаграждение за успех

Каждый раз, когда удастся Вам провести беседы, после которых Вы действительно остаетесь довольны, - наградите себя. Тут речь идет даже не об успешных результатах, количестве подписанных договоров, а только о том, как Вы сами себя оцениваете; сказали ли Вы все, что хотели, были ли раскованы, удалось ли Вам развеять сомнения слушателей и т.д. Поощрите себя, делая небольшие подарки. Будьте добрыми к себе, в конечном счете, Вы этого заслуживаете.

УСЛОВИЕ УСПЕШНОЙ ВСТРЕЧИ - ДОСТИЖЕНИЕ ПОНИМАНИЯ.

Помните о первом впечатлении. Важно все: как Вы выглядите, говорите, слушаете, как себя ведете.

Помните, что именно Вы говорили, приглашая на встречу. Подчеркните, как Вы их цените и как существенна для Вас возможность встречи с ними. И тогда получите положительную реакцию. Спросите об их делах - работе, здоровье, семье. Большинство людей только и ждут возможности поговорить о своих проблемах. Если Вы внимательный слушатель, то можете из такого разговора очень многое узнать.

Помните, что люди должны чувствовать себя свободно и

безопасно, чтобы слушать и воспринимать информацию. Вашим заданием будет создать свободную и доброжелательную атмосферу.

БУДЬТЕ ОТРАЖЕНИЕМ СОБЕСЕДНИКА.

Воспитанные люди не замечают в разговоре жестов и мимики другого человека. Это создает атмосферу взаимного понимания, чувство, что разговор ведется на одном языке. Необычайные эффекты дает также применение доминирующих языковых тенденций. Речь идет о том, что люди, часто использующие слова типа:

- «вижу, что...» - обладают зрительной ориентацией;
- «слушай...», «слышали...» - ориентацией слуховой;
- «чувствую, что» - ориентацией эмоциональной;
- «думаю, что» - ориентацией интеллектуальной.

Если Вы будете использовать характерную тенденцию и будете формулировать свои ответы, пользуясь той лингвистической ориентацией, которая приятна Вашему собеседнику, достигнете большего понимания. (Просьба не принять это, как правило, для манипулирования людьми). Ваша цель - достичь взаимопонимания и творчески использовать особенности психологии человека для сближения и сотрудничества.

ПОСТАВЬТЕ КОНЕЧНУЮ ЦЕЛЬ ПРЕЗЕНТАЦИИ.

Ведя разговор, сориентируйтесь на проблемах, потребностях и интересах Вашего собеседника. Установите, сталкивался ли раньше он с NETWORK MARKETING, занимался ли каким-нибудь делом до этого, какие он имеет предубеждения. Используйте нужную информацию для выбора соответствующей тактики. Будьте подготовлены к тому, что есть люди, которых нельзя заинтересовать даже самыми убедительными аргументами, представленными Вами; они отвечают: «Да, но...». Советуем не тратить на них время.

- Попробуйте подтолкнуть собеседника к разговору о его мечтах, фантазиях, планах и стремлениях.

- Расскажите свою историю: как начинали свою деятельность, какие имели в начале сомнения, как их преодолели, когда появился первый успех, что Вам в этом помогло.

- Подготовьте своего собеседника к тому, сколько будет продолжаться встреча, о чем будете говорить, чего от него ждете и придерживайтесь этой последовательности.

- Чувствуете себя довольно свободно.

- Принесите с собой издания фирмы, информационные бюллетени, а также кассеты. Это поможет Вам убедить собеседника в том, что фирма эта солидная и ей можно доверять. Возьмите с собой проспекты рекламируемых товаров, распространяемые фирмой.

- Не злоупотребляйте подробностями. Ваш собеседник в начале в них запутается. Расскажите для начала только главную информацию,

дело в том, что нужно заинтересовать и проявить интерес к фирме у собеседника.

- Помните, что важно одинаково уделять внимание как товарному обороту, так и спонсированию. План Маркетинга включает два рода деятельности.

В заключение своего объяснения подведите итог, спровоцируйте собеседника к внесению предложений, спросите:

- Это та возможность, которую хотел тебе представить, есть ли у тебя какие-нибудь вопросы?

- Видишь сейчас, чем этот бизнес может стать для тебя?

- Что тебя сдерживает, не начать ли работать? Избегайте «прижатия к стене», дайте им время на принятие решения, но впоследствии уменьшайте до однозначного и решительного ответа. Если есть какие-то неясности или сомнения, сначала старайтесь их уточнить, а потом решить. Если Ваш собеседник не решил сразу заняться бизнесом AMWAY:

- Оставьте у него информационные материалы фирмы.

- Скажите, что редко случается принять самостоятельное решение после одноразового участия в презентации.

- Предложите участие в презентации в большем коллективе, может, даже проведение более опытным человеком.

- Предложите товары фирмы участнику встречи, может, в будущем он будет только потребителем товаров, которые Вы ему будете предоставлять.

Если Ваш собеседник решил на бизнес в AMWAY, то помните, что первые шесть недель - это время особой заботы:

- Оцените решение своего слушателя, похвалите его, поддержите его в убеждении, что выбор чудесный.

- Помогите ему преодолеть всякие сомнения.

- Оставьте ему кассеты и информационные материалы.

- Склоните его к систематическому прослушиванию кассет и чтению специальной литературы.

- Старайтесь пригласить его на групповую встречу в течение ближайших 48 часов.

- Поддерживайте с ним контакт ежедневно.

- Познакомьте его с группой лиц, которые уже активно действуют.

- Помогите ему в определении своей цели и планов деятельности.

- Информируйте обо всем происходящем и новостях в фирме.

ШАГ ШЕСТОЙ: самостоятельно проводите показ план маркетинга. Групповая встреча, проходящая в Вашем доме или в специально подготовленном зале, будет составлять неотъемлемый элемент Вашей работы. Используя одинаково знания и опыт, внимательно наблюдайте за людьми, которые уже проводили такие встречи и добились в этом успеха. Первая встреча, на которую Вы пригласите своих гостей, должна быть проведена Вашим спонсором, спонсором спонсора или организована фирмой. После двух-трех таких

презентаций Вы почувствуете, что сами в силах проводить встречи. Советуем:

- Обозначьте два срока встреч в первую неделю деятельности. Это даст Вам значительно более быстрый старт.

- Пригласите в 2-3 раза больше лиц, чем хотелось бы видеть на встрече. Практика говорит о том, что, как правило, только 1/3 лиц приходит на приглашение.

- Дайте точный адрес и объясните, как туда добраться.

- Подтвердите срок встречи.

- По мере возможности зайдите за ними по дороге на встречу.

Организация встречи

- Как хозяин подумайте о соответствующей атмосфере, будьте свободными и активными, не показывайте волнения или беспокойства: помните - настроение принимает участие в Вашем успехе или поражении.

- Это важная деловая встреча. Внешний вид должен быть соответственно элегантным. Необходимой частью для мужчин должен быть костюм (пиджак), для женщин - деловое платье или костюм.

- Помещение не должно казаться временным, дополнительные кресла доставляем по мере прибытия гостей, никто не должен думать, что ожидали людей больше, чем пришло.

- Помните, что дети, телефоны и домашние животные могут Вам помешать провести презентацию, постарайтесь, чтобы комната была от них освобождена.

- Литература, информационные материалы, плакаты и товары должны появиться только в нужный момент презентации, ранее могут дезинформировать и влиять на возникновение каких-нибудь предубеждений.

- Угощения типа чая, кофе, печенья, бутербродов (алкоголь нельзя подавать) должны появиться в перерыве презентации, иначе это может внести беспорядок в ее прохождение. В исключительном случае можно подать напитки уже в момент прихода гостей, однако в момент начала презентации это может мешать ведущему. Проведение встречи.

- Ведущий встречи должен появиться за пару минут до прихода всех гостей, но не позже, чем через 5-7 минут после назначенного времени встречи.

- Вы, как хозяин, должны представить гостям ведущего для того, чтобы подчеркнуть его ранг и престиж:

«Однажды вместе с женой мы начали деятельность в фирме, которая дает огромные финансовые возможности и не только. Пригласили Вас, чтобы поделиться с Вами знаниями на эту тему и думаем, что Вы к нам подключитесь. Для этого попросили нашего известного коллегу с большим опытом в этой области представить Вам систему фирмы вместе с перспективами и возможностями, какие она дает».

Старайтесь говорить не очень долго, но очень важно, чтобы Вы

дали понять своим гостям, что ведущий - это особа, которая пользуется огромным авторитетом.

- Во время прохождения презентации делайте пометки, подайте пример другим, будьте внимательны и сосредоточены, не прерывайте человека, ведущего встречу.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ СХЕМА ПРОХОЖДЕНИЯ МАРКЕТИНГА:

1. Представление ведущего.
2. Короткое вступление (помните о правилах первого впечатления).

3. Часть, посвященная мечтам, планам и шансам их реализации при теперешних условиях жизни. Создание конкретных планов. Взгляд в будущее: «Где будете находиться через 5 лет и чем заниматься».

4. История фирмы и ее место в истории NETWORK MARKETING.

5. Представление Плана Маркетинга.

6. Примеры людей, которые добились успеха (хорошо зная историю, как изменилась их жизнь с момента сотрудничества с AMWAY).

7. Демонстрация товаров или перерыв на кофе.

8. Предоставление брошюр и информационных материалов, бюллетеней, рекламных плакатов, а также заполнение карточек участников встречи.

9. Свободная беседа.

Старайтесь с каждым обменяться несколькими словами. Будьте активным, отвечайте на вопросы, заинтересовывая собой, для чего решили заняться этим бизнесом, какие имели в начале сомнения и как их преодолевали.

Выразите радость, что они пришли, но не благодарите. Если они поняли смысл того, что услышали, они сами должны Вас поблагодарить.

Чтобы встреча имела эффект, необходимо закончить ее заполнением карточек участника. Эта карточка должна остаться у организатора. Она дает исключительную информацию о мнении участников встречи, а ее форма, содержание сделает более легким привлечение потенциальных дистрибьюторов. Заполненная карточка подскажет темы, которыми участники были более заинтересованы и о которых хотели бы услышать на следующей встрече.

- Если участник встречи зачеркнул на карточке первый верхний квадратик, то Вы должны сразу же договориться о сроках следующей встречи и предложить заинтересовавшемуся составить список известных ему лиц.

На этом этапе можете также обсудить подписание договора. Следующая встреча состоится или у заинтересовавшегося, или в том

же самом месте, где и прежде.

- Если участник выберет второй вариант (средний квадратик), также нужно установить срок следующей встречи. Не тратьте время. Потому что 24-28 часов после посещения встречи вполне достаточно, чтобы принять решение, договориться с участниками о следующей встрече пока не исчез энтузиазм.

КАРТОЧКА УЧАСТНИКА ВСТРЕЧИ

Дата _____

Ф.И.О. _____

Адрес (город) _____

Телефон _____

Кем приглашен _____

- ☐ Очень заинтересован, готов к началу деятельности
 - ☐ Заинтересован, хотел бы еще раз об этом послушать
 - ☐ Не вижу возможности для своей деятельности
-

Одолжите своим гостям видео- и аудиокассеты, выпускаемые фирмой. Проследите, чтобы они с ними ознакомились, обращаясь к ним: «Позвоню завтра и спрошу, что ты об этом думаешь?».

ШАГ СЕДЬМОЙ: развивайте объем товарных оборотов. Как Вы помните, Ваша деятельность в NETWORK MARKETING будет состоять из спонсирования, обучения других, развития розничной сети (покупателей и продавцов). Исходя из того, что большинство людей притягивает к NETWORK MARKETING больше система, чем товары, розничная распродажа играет важную роль в этой деятельности. Попробуйте познать также и эту часть своей работы.

Финансовый оборот - это основной путь доходов, получаемых в результате товарного оборота, в целях приобретения товаров для личных нужд и для дальнейшей их продажи. Если Вы не заинтересованы осуществлением оборотов посредством продажи, то должны стремиться к созданию в своем окружении постоянной базы потребителей. Это могут быть знакомые, семья, родные, которые, не выходя из дома, будут получать с помощью Вашего посредничества продукты (товары) согласно нашему предложению, особенно, пользующиеся спросом.

Владея группой из постоянных потребителей, Вы имеете возможность получения товарного оборота, гарантирующего высокое вознаграждение, выплачиваемое фирмой AMWAY.

1. Пересмотрите заново свои цели и планы:

- какой процент Ваших общих доходов Вы будете получать в

результате товарного оборота в Вашей сети?

- сколько часов ежедневно, еженедельно, ежемесячно Вы готовы посвящать розничной торговле?

- какой личный товарооборот сделаете в месяц, приобретая для личных нужд?

2. Выберите из своего списка фамилии потенциальных клиентов.

3. Подсчитывайте, на какие доходы можете рассчитывать, продавая определенное количество товаров, используя свои возможности

4. Ознакомьтесь с товарами, продаваемыми фирмой AMWAY. Используйте их ежедневно, прочитайте литературу на эту тему. Станьте клиентом в собственном бизнесе.

5. Станьте экспертом в области экологии и охраны здоровья. Читайте доступную литературу на эту тему, разговаривайте со специалистами.

6. Пропагандируйте способ здорового образа жизни и финансовых выгод в кругу своей семьи, знакомых, коллег. Пусть это станет для Вас источником удовлетворения от выполняемой работы.

7. Предоставляйте каталоги и рекламу своих товаров. Имейте при себе всегда какой-нибудь товар в целях его демонстрации, научитесь заинтересованно рассказывать о товаре.

8. Охватите всех людей из своего окружения. Помните! Люди платят не за сам продукт, а за пользу, которую он им может принести. Рассказывайте о пользе, получаемой от использования Ваших товаров.

9. Демонстрируйте при любых возможностях товары AMWAY. Предлагайте распространяемые Вами товары, убедите своих потенциальных клиентов, чтобы они эти товары попробовали. Тем, кто сомневается, можете одолжить некоторые из них домой.

10. Будьте вежливы, если речь идет о цене, а также о конкурентных товарах. Не критикуйте открыто конкурентов, только подчеркните преимущество Ваших товаров.

Поддерживайте контакты с клиентами, обеспечьте им сервис. Позвоните своим клиентам на следующий день и спросите, довольны ли они покупкой.

Стратегия продажи

Вам будет принадлежать выбор соответствующего метода продажи, подходящего Вашим особенностям или стилю жизни. Существует, однако, ряд неизменных принципов, следование которым, несомненно, увеличит Ваши шансы.

Указания, описанные далее, применяются в каждой ситуации типа презентации, разговора, заключения договора, переговоров.

Положительное настроение и энтузиазм.

Люди чувствуют настроение физически, и поэтому каждый хочет покупать у продавца, который улыбается и уверен в себе. Легко добиться

такого состояния души, когда есть уверенность, что:

- предлагаемый товар хорошего качества;
- представляете фирму, которая имеет очень хорошее положение на рынке;
- ваша работа достойна уважения, и Вы выполняете ее наилучшим образом.

Знакомство с характером человека.

Из ничего ничего не рождается, знания получаются из опыта и тесных контактов с людьми. Разговаривая с постоянным клиентом и агитируя его к покупке, Вы сами выбираете индивидуальную стратегию. Вы должны знать, какие аргументы использовать, на какие черты характера клиента обращать внимание, чтобы Ваше воздействие принесло желаемый результат.

Напоминаем, что мы не призываем к манипулированию клиентами, лишь хотим откликнуться на их проблемы и потребности.

Сила первого впечатления.

Зависит от Вашего вида и способа поведения. Не пренебрегайте этим. Люди обращают внимание, опрятен ли человек, представляющий фирму, побрит, подстрижен, чисто ли одет, вычищена ли обувь. Хорошее ли настроение у него, соответствует ли его состояние человеку доброжелательному, уверенному в себе? Хорошие ли у него манеры? Пришел ли вовремя на встречу?

Первое впечатление - самое сильное и его трудно изменить. Оно правильно дает представление о Вашем успехе или поражении.

Контроль беседы.

К разговору следует приступать достаточно подготовленным. Никто не любит самодеятельности, а тем более клиенты, которые могут израсходовать определенную сумму денег. Можете быть уверенным, что они безошибочно почувствуют слабые места в Вашей презентации. Чувствуйте себя свободно, имейте в запасе в 3 раза больше информации, чем хотите сказать, на любые случаи, особенно, на случай непредсказуемых вопросов клиентов.

Концентрируйте беседу на клиента, на его потребностях и проблемах, решением которых может быть покупка товара.

Не подавайтесь эмоциям, даже в случае исключительно вредных и неприятных людей.

Только тогда, когда Вы спокойны и уверены в себе, Вы можете контролировать прохождение беседы и направлять ее в нужное русло.

Будьте терпеливым и выдержанным.

Ваши клиенты будут иметь разные сомнения, и Вы не можете даже предвидеть, с какими упреками, аргументами, вопросами можете встретиться в процессе своей работы. Помните, что на каждый их аргумент можете найти контраргумент. Будьте спокойны. Поддерживайте неизменно доброжелательную атмосферу в беседе с клиентом. Не принимайте упреки лично и не дайте себя спровоцировать. Будьте готовы к тому, что некоторые лица будут пробовать вывести Вас из равновесия. Научитесь принимать трудности, как возможность тренировки своих торговых способностей.

Терпеливость и выдержанность усиливают уважение.

Будьте коммуникабельным.

Не старайтесь говорить долго и очень лично, и не используйте очень много изысканных слов. Это часто раздражает, вместо того, чтобы оставить благоприятное впечатление. Не утомляйте. Старайтесь сказать самое важное о товаре. Оставшиеся знания оставьте на индивидуальную работу с клиентом. Чрезмерная информация перекрывает смысл высказанного.

Подготавливая речь, старайтесь выбрать из нее самое ценное.

Заключение договора.

Не ждите, когда Ваш слушатель проявит инициативу и попросит Вас о продаже конкретного товара. Можете не дожидаться. Вы контролируете беседу, и Вам принадлежит последнее слово. Не чувствуйте себя скованным, несмелым. В конце концов, к этому призывал весь Ваш разговор.

Спрашивайте о покупке.

Постоянно совершенствуйтесь.

Старайтесь смотреть на себя критически. Если не сможете, попросите о помощи близкого Вам человека. Хорошей помощью были бы видеокамера или магнитофон. Запишите свой разговор и посмотрите на себя глазами клиента. Что в таком продавце, как Вы, нравилось Вам, а что нет, что не нервировало бы.

Можете смело утверждать, что Ваше мнение совпадает на 90% с мнением других людей.

Используйте воображение, чтобы интересно представить свой товар.

Как правило, сухой пересказ, который содержит чистую информацию, не так хорошо воспринимается, как эмоциональный

рассказ в сочетании с чувством юмора. Тут есть о чем подумать: фантазия, воображение, шутка. В этом случае легче привлечь внимание слушателя и заинтересовать его как собой, так и нашим продуктом.

Это перечень желаемых качеств продавца и их воздействие на реализацию товара:

1. Энтузиазм - 51%.
2. Симпатия и готовность мыслить вместе с клиентом - 25%.
3. Личное обаяние - 10%.
4. Хорошее настроение и чувство юмора - 7%.
5. Понимание дела - 7%.

Как правило, мы не любим делать вещи, которые не умеем делать хорошо. Когда уже появятся опыт и первые успехи, то наша деятельность покажется нам приятной и интересной.

ЖЕЛАЕМ УСПЕХА!

ШАГ ВОСЬМОЙ: продолжайте деятельность и контролируйте развитие своего бизнеса.

- Старайтесь улучшать свои результаты. Удовлетворение от того, что Вы профессионал в этой области, не менее важно, чем денежное вознаграждение.

- Первые успехи, которых Вы достигнете, станут сильнейшим поводом к дальнейшей деятельности.

- На основании компьютерных данных, которые Вы можете получить в фирме AMWAY постоянно контролируйте развитие своей сети.

- Регулярно принимайте участие во всех семинарах и встречах дистрибьюторов AMWAY, удерживайте свои цели, энтузиазм и веру на постоянном высоком уровне

- Заинтересовавшихся приводите на встречи лично, никогда не посылайте их на встречи, проходящие без Вашего присутствия. Регулярно проверяйте ход реализации своих планов.

Нереализованные планы данного месяца переносите на другой.

- Советуйтесь о своих достижениях со спонсором. Его задача - помочь Вам советом и своим опытом.

- Старайтесь посетить около 15 презентаций в месяц, приводя на них своих знакомых.

- Неустанно обогащайте свои знания в области экологии и охраны здоровья. Используйте доступную литературу, консультируйтесь у специалистов данных отраслей.

- Расширяйте свои знания в области психологии для достижения успеха. Читайте доступную литературу. Изучайте видео- и аудиокассеты, изданные фирмой.

- Не разочаровывайтесь. В Вашей работе Вас ждет много разочарований. Будьте к ним подготовленными также, как и к успеху. В минуты, когда что-то не получается, попросите совета у своего спонсора. Помните, хорошие результаты не приходят сами собой.

ПОМНИТЕ!

В СИСТЕМЕ NETWORK MARKETING ТОЛЬКО ОТКАЗ ОЗНАЧАЕТ ПРОИГРЫШ!

ШАГ ДЕВЯТЫЙ: передавайте свои знания другим, обучайте их тому, чему научились сами.

На этом этапе Ваш успех будет зависеть от следующего:

А) Выберете ли себе подходящий широкий круг помощников.

Б) Передадите, ли им свои знания и опыт.

В) Сумеете ли заинтересовать их деятельностью фирмы.

Ответ А): выбирая сотрудников, нужно уделить внимание качеству, а не количеству. Если начнете работу с людьми в определенном ключе, получите шанс построить действительно успешную сеть. Люди имеют тенденцию окружать себя знакомыми, похожими на себя. Знайте, что те, кого Вы старательно выбираете, как правило, также старательно выберут себе помощников. Знайте, что следует искать людей, которые:

- хотят быть гидом, руководителем;
- хорошие в том, что делают;
- имеют в своем окружении должный авторитет;
- гибки, открыты для восприятия всего нового;
- любят и готовы учиться новым формам деятельности;
- недовольны сегодняшними собственными достижениями;
- мечтают о лучшей жизни;
- не выносят рутины;
- тоскуют по большей финансовой свободе и независимости;
- имеют честолюбивые мечты и жизненные планы;
- это люди общительные, легко завязывающие новые контакты;
- это всеобщие любимцы;
- это люди разговорчивые, любят рассказывать в кругу друзей разные истории и делают это мастерски.

**РАСПРАВЬ ПЛЕЧИ ФИЗИЧЕСКИ,
ЧТОБЫ ОБРЕСТИ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ!**

**РАСПРАВЬ ПЛЕЧИ МЫСЛЕННО,
ЧТОБЫ ЯСНО УВИДЕТЬ СВОЮ ЦЕЛЬ В ЖИЗНИ!**

**РАСПРАВЬ ПЛЕЧИ ДУХОВНО,
ЧТОБЫ ПОВЕРИТЬ В УСПЕХ!**

Ответ Б): сколько еще учиться? Учитесь так долго, чтобы иметь достаточные знания для передачи другим. Работайте над умением точно передать свои мысли, умением убедить, над дикцией, жестами, мимикой. Станьте отличным учителем успеха, пускай это будет Ваша цель, достигнутая в ближайшем будущем.

Ответ В): самих знаний на тему способов достижения успеха в NETWORK MARKETING еще недостаточно. Необходимо еще пробудить в людях, с которыми работаете, мотивацию к деятельности. Наилучшие эффекты получишь, когда:

- даете понять своим людям, что в них верите;
- являетесь хорошим наблюдателем, сможете выбрать

индивидуальную стратегию для каждого человека, с которым сотрудничаете;

- сумеете обратить внимание на мечты;
- склонить к конкретизации мечтаний и к формулировке жизненных целей, которые станут главной движущей силой их деятельности;
- помогаете в утверждении соответствующей стратегии деятельности в зависимости от выбранных цепей;
- ищете в них потребность быть кем-то, строите последовательно их мечты;
- грамотно используете свой пример, а также примеры из жизни лиц, которые, начиная с подобной ситуации, добились успеха;
- замечаете и оцениваете достижения своих подопечных;
- убеждаете поменять их негативные стереотипы на позитивные с помощью деятельности фирмы;
- учит их думать о себе, как о человеке успеха;
- убеждаете их естественным образом (демонстрацией предметов их мечтаний, например, с этой целью ведете их в автомобильный салон, или в район полный вилл и коттеджей). Помните, что, помогая другим, достигаете того, чего больше всего в жизни хотели - реализовываете свои цели.

***...ВСЕ ВОЗМОЖНО ДЛЯ ТОГО КТО ВЕРУЕТ, КАК
ЧЕЛОВЕК ДУМАЕТ О СЕБЕ В ГЛУБИНЕ СЕРДЦА,
ТАК И ПРОИСХОДИТ...***

Библия

МЫ ПРОДАЕМ НЕ ТОВАР, А ЧУВСТВО, КОТОРОЕ С НИМ СВЯЗАНО.

Мы продаем не товар, а свое состояние сознания, связанное с этим товаром. Человек, покупающий у нас баночку или бутылочку, человек, покупает, прежде всего, все те чувства, которые у нас существуют по поводу этого.

Понятно, что чувства передаются не словами. Понятно, и что именно человек говорит словами, и что и как он говорит тоном своего голоса. Важно то, как блестят у него глаза, то, как он жестикулирует. То есть, основная эмоциональная информация передается не словами, слышится не словами. Известен факт, что человек, которому вы делаете презентацию по продукту или по бизнес возможностям, свое решение принимает чаще всего на основе эмоциональной информации. Есть еще один факт, сейчас его тоже очень часто упоминают. Рациональная информация передается долго, медленно, а эмоциональная информации передается очень быстро. За семь секунд человек уже делает свое заключение по отношению к тому, в каком вы состоянии, и нравится ли ему это состояние или не нравится. Готов он пойти за вами,

присоединиться, разделить с вами ваше состояние, или нет. Таким образом, мы можем сформулировать то, что вы, ваши дистрибьюторы должны уметь, работая в сетевом маркетинге. И это можно сформулировать тремя простыми предложениями:

ПЕРВОЕ, мы должны уметь передавать информацию о продукте;

ВТОРОЕ, мы должны уметь передавать информацию о бизнес-возможностях;

и ТРЕТЬЕ, мы должны уметь учить других людей передавать информацию.

Это все, что нам нужно. Если мы умеем первое, то у нас будет много покупателей продукта. Если мы умеем второе, то у нас будет большая организация первого, а, может быть, и второго уровня. Но если мы умеем третье, то тогда наша организация будет расти неограниченно.

ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТА

Тот день, когда Вы полностью возьмете на себя ответственность за собственное будущее и прекратите искать оправдание в сомнениях, станет днем начала движения к вершинам.

О. Дж. Симпсон

Продвижение продукта - самая важная часть деятельности в нашем бизнесе. Если Вы учите людей только набирать новых членов, то Вы закончите именно этим. Вы превратитесь в машину, которая набирает людей. Однако, если никто не продвигает продукт конечному потребителю, то машина скоро лишится энергии и прекратит свою работу.

До тех пор, пока товар/услуга продается, Ваша машина будет продолжать успешно работать. Во-первых, и это самое главное, Вам самим необходимо стать потребителем продукта, т.е. Вы должны стать лучшим покупателем и потреблять продукты лично. Все виды продуктов должны присутствовать в Вашем доме и Вашей повседневной жизни. Вы никогда не сможете эффективно работать в этом бизнесе, если не будете лично пользоваться продуктами фирмы. Вы являетесь самым лучшим доказательством качества продукции компании. Есть как минимум четыре сильных аргумента в пользу личного использования продуктов компании:

- Вы можете использовать все те уникальные особенности продукта, которые делают продукт конкурентоспособным на рынке. У Вас всегда будет возможность поделиться прекрасными продуктами со всеми, с кем пожелаете.

- Вы станете хорошо разбираться во всех особенностях продукта, если будете использовать его лично. Вы знаете все потребительские свойства продукта в процессе их потребления. Вам будут известны все

«плюсы» и «минусы» продукта.

- Если Вы лично используете все проекты компании, то Вы развиваете в себе веру и уверенность, необходимые для того, чтобы распространять продукты эффективно. Люди станут _____ покупать потому, что увидят Ваше личное отношение к продуктам, а не потому, что Вы сможете объяснить свойства продукта. Чем дольше Вы будете использовать продукты компании, тем выше будут Ваши уверенность и энтузиазм.

- Объем Ваших продаж возрастет только из-за того, что люди будут постоянно видеть продукты компании, которые Вы используете на виду у всех. Если это, например, система охраны автомобиля и она установлена на Вашем автомобиле, то люди постоянно будут Вас спрашивать об этом продукте и у Вас будет прекрасная возможность провести удачную презентацию. Все это позволяет проводить продажи в розницу и, возможно, набирать новых членов. Очень важно понять, как прямые продажи должны быть включены в Ваш бизнес-план. Есть два направления продвижения продукта:

- целенаправленная продажа в розницу;
- продажа в розницу как следствие того, что Вы привлекли, кого-то к сотрудничеству. Основные преимущества прямых продаж заключаются в следующем.

- прямые продажи дают немедленный доход;
- практика продаж повышает Ваш опыт общения и знания психологии покупателя. Вы получаете доход, проходите общение;

- Ваши личные продажи • очень важный пример для сотрудников Вашей организации. Ваша организация всегда будет повторять то, что делаете Вы. Важно, что бы каждый Ваш сотрудник продвигал продукт. И лишь впоследствии, по мере роста Вашей организации, Ваша энергия будет направлена на работу с другими в целях оказания помощи для достижения успеха.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТОВ КОМПАНИИ

В чем заключается эта сила, я не могу сказать: все, что я знаю - это то, что она существует, и то, что она достигается только тогда, когда человек в таком состоянии ума, что он знает точно, чего он хочет, и он полон решимости не бросать того, что он начал делать до тех пор, пока он не достигнет этого.

Александр Грехем Бэлл

Цель презентации - предоставить потенциальным клиентам исчерпывающую информацию о продуктах или услугах, предлагаемых компанией. Коллективные презентации проводят успешные сотрудники компании, которые владеют всей необходимой информацией.

Коллективные презентации проводятся в первую очередь по

договоренности со спонсором для того, чтобы помочь в работе начинающим сотрудникам. Вы имеете право по договоренности со спонсором приглашать на эту презентацию гостей. В начале Вашей деятельности на презентациях желательно присутствие спонсора - он поможет Вам ответить на вопросы Ваших гостей после окончания информационной части. Данная форма работы является весьма эффективной и поучительной для начинающих дистрибьюторов, а также наглядной и убедительной для гостей.

Индивидуальные и домашние презентации Вы будете проводить по личной договоренности со своим клиентом. В начале работы в них важно участие Вашего спонсора.

После сбора информации (см. раздел «Личная встреча») проводите презентацию, придерживаясь следующего плана:

Вступление. Расскажите свою историю, почему Вы выбрали именно данную компанию?

О компании. Необходимо кратко изложить историю зарождения компании, характер ее деятельности, возможно, профессиональный уровень ее руководителей и их послужной список. Более подробно, остановиться на том вопросе, какое место занимает компания на рынке.

Продукты. Это самая главная часть презентации. Подробно опишите все продукты компании, охарактеризуйте их качество и конкурентоспособность. При описании продуктов следует привести статистические данные по стране и на мировом рынке. Очень эффективным является использование графических материалов.

СПОНСОРСТВО - ЧТО ЭТО ТАКОЕ?

*Для каждого человека в этом мире припасено
достойное место. Так пусть же каждый отыщет его,
чтобы жить полной жизнью на нашей земле!*

Ким У. Джунг

Одним из достоинств любого предприятия сетевого маркетинга является то, что в этих предприятиях не существует взаимоотношений «начальник-подчиненный». Тем не менее, субординация существует, и она определена самой иерархией предприятия: существуют сотрудники, стоящие в структуре над Вами, и сотрудники, которые входят в построенную Вами структуру, т.е. стоящие под Вами.

Все сотрудники, стоящие в структуре выше Вас, являются для Вас информационными спонсорами. Среди них особое место занимает сотрудник, стоящий непосредственно над Вами в структуре, - это Ваш основной спонсор и это тот самый человек, который пригласил Вас в этот бизнес. Таким образом, этот человек имеет перед Вами определенные обязательства.

Каждый из нас, в свою очередь, становится спонсором, как только у него появляются первые сотрудники. Вы являетесь информационным

спонсором для всех сотрудников своей структуры и, в первую очередь, для своей первой линии, для тех людей, кого Вы пригласили к сотрудничеству, взяв на себя ответственность за их успех. Для своей первой линии Вы - основной спонсор.

Основные задачи спонсора:

- быть лидером для своих сотрудников;
- лично участвовать в продвижении сотрудников к успеху;
- работать над созданием собственного имиджа;
- нести ответственность за чистоту и этику бизнеса.

ЗАКОНЫ ЛИДЕРСТВА

Для того, чтобы справиться с этими задачами, чтобы быть успешным спонсором, **ВОСПИТАЙТЕ В СЕБЕ ЛИДЕРА.**

Те, кто считает себя лидером, - **СОВЕРШЕНСТВУЙТЕСЬ!**

Если Вы не лидер - **РАБОТАЙТЕ НАД СОБОЙ!**

Спонсор может указать Вам путь к успеху, но добиться успеха должны Вы сами. Лидерство - это основной элемент динамичной культуры MLM.

Лидер должен уметь делать очень многие вещи. Его роль меняется в зависимости от ситуации. Но существуют общие положения, о которых Вы должны помнить всегда, - это законы лидерства.

ЛИДЕРАМИ СТАНОВЯТСЯ, А НЕ РОЖДАЮТСЯ

Лидером дано стать тому, кто осознал свою миссию и готов жертвовать собой ради коллектива, из которого вышел.

Ким У. Джунг

Перестаньте ждать и прикидывать шансы, действуйте и стремитесь к поставленной цели. Только действия приводят к результату. Следуйте законам лидерства, тренируйтесь, используйте для этого любую возможность - и Вы станете лидером. Лидер должен иметь мечту.

Для того, чтобы добиться успеха, нужно уметь мечтать, быть преданным своей мечте и настойчивым в ее достижении. Именно мечта, опирающаяся на веру в ее осуществимость, является источником созидательной энергии и вдохновения.

ЛИДЕР - ВДОХНОВИТЕЛЬ И МОТИВАТОР

Позиция лидера особенно важна для каждого работающего в MLM, поскольку стратегия нашего бизнеса строится на человеческих взаимоотношениях. Старайтесь понять ценности людей, с которыми Вы намерены сотрудничать. Фокусируйте внимание на тех, кто готов к взаимопониманию и сотрудничеству. Ваша задача - помочь им

направить свой опыт, образование, природные способности и воображение на достижение цели. Не тратьте время на тех, кто не хочет или не готов принять Вашу поддержку. Учитесь распознавать ситуацию, в которой нет возможности для выигрыша.

ЛИДЕР КОНЦЕНТРИРУЕТ ВНИМАНИЕ НА РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМЫ

Лидер умеет выделить главное и сосредоточиться на решении задачи. Очень важно «не размениваться по мелочам».

ЛИДЕР ГОТОВ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ

Ничто так не деморализует организацию, как нерешительность. Совершенно необязательно, чтобы все Ваши решения были правильными, самое главное - это то, чтобы Вы принимали решения и брали на себя ответственность за их выполнение и результат. Часто люди боятся принимать решения, опасаясь ошибиться. Нерешительность приводит к нестабильности и неуверенности. То, что Вы готовы принимать решения, важнее, чем то, что все Ваши решения правильные. По мере накопления опыта Ваши решения будут все лучше и лучше.

ЛИДЕР ПРИНИМАЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ОШИБОЧНЫЕ ДЕЙСТВИЯ

Нет ничего более вредного для организации, чем лидер, который всегда прав. Настоящий лидер - это тот, кто берет на себя ответственность за любые ошибки в работе организации. Не занимайтесь обвинениями и поиском виноватых - проанализируйте ситуацию, извлеките уроки, сделайте выводы и двигайтесь дальше. Лидер продвигает людей, которых он ведет за собой. Лидер всегда выдвигает на первое место тех людей, которыми он руководит. Выдвижение людей на первые роли дает им огромное преимущество, в первую очередь демонстрирует объективную оценку их результатов.

ЛИДЕР НАХОДИТСЯ ВПЕРЕДИ И ЯВЛЯЕТСЯ ПРИМЕРОМ

Лидер говорит: «Идите за мной!» Неудачники говорят «Идите и сделайте это». Настоящий лидер всегда подает пример своими действиями. То, как Вы намерены продвигаться вперед, определит движение всей Вашей организации. Люди, которые находятся ниже Вас в структуре, всегда смотрят вверх, чтобы увидеть в Вас лидера. Очень важно, чтобы в жизни у Вас на первом месте были преданность, честь и приверженность своему делу. Это дает ощущение гордости за свое поведение и является самым убедительным примером для

подражания. Неуклонно стремитесь достичь совершенства - личного, профессионального и Вашей организации. Итак, самое главное - занять позицию лидера и именно с этой позиции рассматривать обязанности спонсора.

ОБЯЗАННОСТИ СПОНСОРА:

Заботясь о счастье других, мы находим свое собственное.

Платон

- обеспечивать своих сотрудников информационными материалами о компании и ее товарах/услугах;
- учить своих сотрудников строить организацию;
- учить своих сотрудников продавать продукт;
- обеспечивать сотрудников продуктами компании;
- помогать проводить презентации и бизнес-встречи;
- помогать оформлять документы;
- учить своих сотрудников работать со структурой;
- обеспечивать текущей информацией о встречах, презентациях, собраниях и пр.;
- стремиться, чтобы Ваши сотрудники получали помощь и необходимую информацию именно от Вас - это будет повышать Ваш авторитет;
- нести ответственность за чистоту и этику бизнеса в Вашей организации.

ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ

Кажется чудом, как некоторым удается взяться за свою жизнь. Весь мир не просто что-то значит для них, он как будто для них специально создан... В чем же их секрет? Дело в том, что они хорошо знают, чего хотят и находят средства, чтобы добиться этого. Они работают ради достижения целей, и эти цели, очевидно, их удовлетворяют; на середине пути они не меняют направления.

М. Барго

Принципы постановки целей

Многие менеджеры считают, что личные цели помогают добиться больших перемен, если они отвечают следующим критериям:

- человек чувствует себя лично заинтересованным в их достижении;
- возможно успешное продвижение к ним малыми шагами;
- установлены временные пределы;

- четко установлен конкретный конечный результат.

Зачем нужно ставить себе цели?

Установление целей позволяет приобрести критерии, позволяющие судить, важно ли то, что Вы делаете, не имея целей, люди обычно тратят силы впустую. Они часто чувствуют себя деморализованными или расстроенными и некритически воспринимают чуткое влияние. Конечно, люди могут оказать помощь в прояснении или установлении целей для своих подчиненных, но те, кто сам несет ответственность за собственные распоряжения и стандарты, чувствуют себя увереннее и более способны распоряжаться своей судьбой. Чем большую ответственность они несут, тем больше их чувство самоуважения.

Как нужно ставить себе цели.

Обычно цели устанавливаются на определенный период. Сейчас мы обсудим процесс определения целей, их утверждения и приведения в действие.

Первое: определение Ваших потребностей.

Наиболее эффективно устанавливать цели в ситуации, которая Вас не удовлетворяет или может стать таковой.

Для установления личных целей проанализируйте текущую ситуацию и ответьте на вопрос: «Чего Вы хотели бы добиться?» Для этого Вам потребуется воображение, определенная свобода - свобода от тех ограничений, которые Вы сами для себя раньше установили.

Второе: оценка Ваших возможностей.

Большинство людей делает выбор из знакомых для себя возможностей. Однако истинный выбор гораздо шире. Поэтому для прояснения возможностей проанализируйте ситуацию, хорошенько подумайте и, если надо, попросите помощи у окружающих.

В мире существует обычай предоставлять место человеку, чьи слова и действия показывают, что он знает, куда он идет.

Наполеон Хилл

Разумный выбор нельзя осуществить, пока не определены все имеющиеся возможности.

Третье: принятие решения о том, что Вам нужно.

Списка возможностей недостаточно, необходимо знать, к чему Вы стремитесь и чего хотите добиться. Это может показаться очевидным, но определить, что Вам нужно, не всегда просто. Необходимо найти ответ на три ключевых вопроса:

- Что является для Вас важным?
- На какой риск Вы готовы пойти?

- Как Ваши решения повлияют на окружающих?

Четвертое: выбор.

Когда Вы, наконец, определили диапазон имеющихся возможностей и прояснили Ваши потребности и желания, необходимо сделать выбор. Сделанный выбор означает, что все свои усилия Вы направите на некоторое конкретное направление. Однако не исключено, что иной выбор, иное направление привело бы Вас к более удовлетворительному и желанному результату.

Не существует универсальных рецептов осуществления оптимального выбора, это Ваш выбор, и конечно. Вы выберете наиболее привлекательный с Вашей точки зрения вариант.

Пятое: уточнение цепи.

Часто цепи выражают в общем виде, например: «Я хочу больше рисковать в своей работе. Такие программные утверждения, вероятнее всего, останутся благими намерениями, если они не будут конкретизированы. Настоящая цель всегда конкретна.

Шестое: установление временных границ.

Время - это ресурс, с которым следует обращаться экономно. Занимаясь слишком многим одновременно, трудно добиться результата во всем, поэтому Ваша задача - разумно распределять время. Помните: время предоставляет возможности, и управление временем обеспечивает расширение этих возможностей. Если цепь не имеет временных границ, то нет возможности следить за своими успехами.

Седьмое: контроль своих достижений.

Чтобы следить за своими достижениями, необходимо найти какую-либо меру успеха. И хотя это не всегда просто, но совершенно необходимо. Сделав это, Вы можете ощутить следующие преимущества наблюдения за своими результатами:

- возможность эффективно оценить свою работу;
- чувство удовлетворения от реальных результатов на пути к намеченной цели;
- оперативное выявление возможных ошибок и, при необходимости, изменение плана действий.

Для достижения успеха надо ставить цели несколько выше, чем те, которые, в настоящее время, могут быть достигнуты.

М. Планк

Задумайтесь, часто ли Вы не достигали поставленной цели? Каковы причины? Отметьте причины, наиболее характерные для Вас.

- Цели, в которых нет серьезной заинтересованности, обычно не достигаются. Действительно ли Ваши цели важны для Вас?

Да Нет

- Бывает, что люди устанавливают цепи, которых почти невозможно добиться, а потом удивляются своей неудаче. Реальны

ли Ваши цели?

Да Нет

- Вполне достижимые цели могут быть не реализованы из-за того, что на преодоление препятствий не было затрачено достаточно сил. Вложили ли Вы в достижение цели достаточно сил и внимания?

Да Нет

- Возникновение новых обстоятельств может сделать некоторые Ваши цели устаревшими. Сохраняют ли Ваши цели актуальность?

Да Нет

- Без помощи и поддержки многие проекты обречены. Установление на ранних этапах работы взаимосвязей с окружающими помогает продвижению вперед. Достаточно ли Вы привлекли к делу окружающих?

Да Нет

- Во многих случаях люди признают себя побежденными слишком рано, когда настойчивость могла бы привести к успеху. Не слишком ли рано Вы сдались?

Да Нет

Как Вы, наверное, поняли, постановка целей в первую очередь нужна для Вас, для того, чтобы Вы могли сфокусировать на них свое внимание. Ум не может достичь результатов, пока перед ним нет четко поставленных задач. Смысл действий начинается только после того, как будут установлены цели. Именно тогда появляется реальная энергия для их выполнения.

Поставьте перед собой конкретные цели, связанные с Вашим бизнесом.

Каким будет мой доход в течение первых 30 дней _____

Каким будет мой доход в течение 90 дней _____

Ежемесячный доход к концу 1 -го года _____

Сколько времени ежедневно я буду работать _____

Сколько дней в неделю я буду работать _____

Какого уровня в карьере я хочу достичь _____

Когда я достигну _____

2-го уровня квалификации _____

Когда я достигну 3-го уровня квалификации _____

Когда я достигну высших ступеней квалификации _____

Когда я стану частью руководства компании _____

ЛИЧНЫЙ ВКЛАД

Каждый раз, когда Вы честны и поведение Ваше честно, сила успеха будет продвигать Вас вперед к еще большему успеху. Каждый раз, когда Вы обманываете, даже когда это немного «белой» лжи, возникает мощная сила, которая отбрасывает Вас назад.

Джозеф Цукерман

Следующий важный шаг - оценка Вашего вклада, Ваших личных активов, которые Вы приносите в новый бизнес. Это важно для построения правильных взаимоотношений с Вашим спонсором и будущими сотрудниками. Эта начальная информация поможет определить тот объем необходимой поддержки со стороны спонсора, который даст Вам возможность как можно быстрее овладеть знаниями во всех областях нового бизнеса.

Будьте честны перед самим собой, И только тогда Вы начнете расти и набирать силу. Помните, Вы можете получить полное и широкое обучение во всех областях нового вида деятельности.

Сначала сами проставьте баллы (от 1 до 10), а затем попросите сделать это Вашего спонсора.

ВАШИ АКТИВЫ

Баллы от 1 до 10

	Ваша оценка	Спонсора
Умение разговаривать по телефону		
Умение вести беседу		
Умение руководить		
Любовь к людям		
Страсть желаний		
Желание учиться		
Уверенность в собственных силах		
Решительность		
Настойчивость		
Рабочие навыки		
Задатки лидера		
100% преданность мечте, цели, делу		

Проанализируйте результаты. Возможные расхождения в оценках - это расхождения в том, как воспринимаете себя Вы и как Вас воспринимают другие.

Более объективную информацию по этому вопросу Вы получите после выполнения тестов на следующей странице.

ТЕСТ

«КАКИМ ВЫ КАЖЕТЕСЬ ОКРУЖАЮЩИМ И КАКОВЫ ВЫ НА САМОМ ДЕЛЕ?»

Ответьте, пожалуйста, на каждый вопрос.

В графе «Итог» поставьте цифру «1», если в этой группе больше ответов «Да», и цифру «0», если больше ответов «Нет». Не надо долго думать, пишите первое, что приходит в голову.

Группа 1	Да	Нет
Есть ли у Вас чувство юмора?		
Доверчивы и откровенны ли Вы с друзьями?		
Легко ли Вам просидеть больше часа, не разговаривая?		
Охотно ли Вы одалживаете свои вещи?		
Много ли у Вас друзей?		
Итог		

Группа 2	Да	Нет
Умеете ли Вы занять гостей?		
Свойственны ли Вам точность и пунктуальность?		
Делаете ли Вы денежные сбережения?		
Любите ли строгий стиль в одежде?		
Считаете ли, что правила внутреннего распорядка необходимы?		
Итог		

Группа 3	Да	Нет
Проявляете ли Вы публично свою антипатию к кому-либо?		
Заносчивы ли Вы?		
Силен ли в Вас дух противоречия?		
Стараетесь ли стать центром внимания в компании?		
Подражают ли Вам?		
Итог		

Группа 4	Да	Нет
Употребляете ли грубые слова, разговаривая с людьми, которым это неприятно?		
Любите ли похвастать накануне экзамена, что все знаете?		
Имеете ли обыкновение делать замечания, читать нотации и т.п.?		
Бывает ли желание во что бы то ни стало поразить друзей?		
Доставляет ли удовольствие высмеивать мнение других?		
Итог		

Группа 5	Да	Нет
Предпочитаете ли профессии жокея, актера, теледиктора профессиям инженера, лаборанта, библиографа?		
Чувствуете ли себя непринужденно в обществе малознакомых людей?		
Предпочитаете ли заняться вечером спортом, вместо того, чтобы посидеть спокойно дома и почитать книгу?		
Способны ли Вы хранить секреты?		
Любите ли праздничную атмосферу?		
Итог		

Группа 6	Да	Нет
Строго ли соблюдаете в письмах правила пунктуации?		
Готовитесь ли заранее к воскресным развлечениям?		
Можете ли точно отчитаться в своих покупках и расходах?		
Любите ли наводить порядок?		
Свойственна ли Вам мнительность?		
Итого		

РЕЗУЛЬТАТЫ ТЕСТИРОВАНИЯ

КАКИМ ВЫ КАЖЕТЕСЬ ОКРУЖАЮЩИМ

Итоги групп 123

0 0 0 Вы сдержанны, замкнуты, никто не знает, о чем Вы думаете. Понять Вас трудно.

0 0 1 Не исключено, что о Вас говорят: «Какой несносный характер!» Вы раздражаете собеседников, не даете им возможности высказаться, навязываете свое мнение и никогда не делаете уступок. Похоже? Не совсем? Тогда хорошо.

0 1 0 Такие люди, как Вы, в школьные годы бывают примерными учениками, вежливыми, аккуратными, дисциплинированными, всегда с хорошими отметками. Учителя уважают их и доверяют им. Что же касается товарищей, то одни считают таких «задаваками», другие предлагают им дружбу.

0 1 1 Возможно, кое-кто считает Вас человеком, которому постоянно кажется, что его обижают. Вы ссоритесь из-за пустяков. Иногда бываете в хорошем настроении, но это случается нечасто. В общем Вы производите впечатление обидчивого и мнительного человека.

1 0 0 Вас часто считают надежным человеком (хотя в действительности Вы чуть-чуть легкомысленны). Вы веселы и разговорчивы, делаете подчас меньше, чем обещаете. Другим нетрудно увлечь Вас за собой, и поэтому они иногда думают, что Вы легко поддайтесь влиянию других. Однако в серьезных вещах Вы умеете настоять на своем.

1 0 1 Вы производите впечатление человека не слишком застенчивого, иногда даже, простите, невежливого. Стремясь к оригинальности, противоречите другим, а подчас и себе, опровергая сегодня то, что утверждали вчера. Вы кажетесь человеком беспечным,

неаккуратным, необязательным. Но стоит захотеть - и станете проворным и энергичным. Вам не хватает того, что называется уравновешенностью.

1 1 0 Вы очень нравитесь окружающим. Вы общительны, серьезны, уважаете мнение других, никогда не оставляете друзей в трудную минуту. Но (к сведению окружающих) дружбу Вашу заслужить нелегко.

1 1 1 Вы любите командовать окружающими. Но неудобство от этого испытывают только самые близкие люди. Со всеми остальными Вы сдерживаетесь. Высказывая свое мнение, не думаете о том, как отзовутся на людях Ваши слова. Окружающие подчас избегают Вас боясь, что Вы обидите их.

КАКОВЫ ВЫ НА САМОМ ДЕЛЕ?

Итоги групп 4 5 6

0 0 0 Вас привлекает все новое. У Вас пылкое воображение, однообразие Вам в тягость. Но мало кто доподлинно знает Ваш характер. Вас считают человеком спокойным, тихим, довольным своей судьбой, тогда как в действительности Вы стремитесь к жизни, наполненной яркими событиями.

0 0 1 Скорее всего, Вы застенчивый человек. Это видно, когда Вам приходится иметь дело с незнакомыми людьми. Самим собой бываете только в кругу семьи или ближайших друзей. В присутствии посторонних чувствуете себя скованно, но стараетесь скрыть это. Вы добросовестны, трудолюбивы, у Вас есть много хороших замыслов, идей, проектов, но из-за своей скромности Вы нередко остаетесь в тени.

0 1 0 Вы очень общительны, любите встречаться с людьми, собирать их вокруг себя. Как только Вы остаетесь одни, все пропало! Вам трудно даже запереться в комнате, чтобы написать какую-нибудь важную бумагу. Очень силен дух противоречия: постоянно хочется сделать что-нибудь не так, как другие. Иногда поддаетесь такому порыву, но большей частью сдерживаетесь.

0 1 1 Вы сдержанны, но не робки, веселы, но в меру, общительны, вежливы со всеми. Привыкли, что Вас часто хвалят. Хотели бы, чтобы Вас любили безо всяких усилий с Вашей стороны. Без общества друзей Вам не по себе. Вам приятно делать добро людям. Но Вас можно упрекнуть в некоторой склонности к витанию в облаках

1 0 0 Вы склонны высказывать и яростно защищать весьма парадоксальные мнения. Поэтому у Вас немало противников, даже друзья не всегда понимают. Но Вас это мало волнует. Очень жаль!

1 0 1 Вам придется выслушать не очень приятные слова. Как это Вам удалось подобрать такое сочетание цифр? Характер довольно трудный. Крайне неуступчивы. Недостаточно развито чувство юмора. Не переносите шуток. Часто критикуете чужие действия и заставляете других поступать на свой лад. А если Вам не подчиняются, начинаете злиться. Поэтому у Вас мало друзей.

1 1 0 Вы - большой оригинал и любите удивлять друзей. Если

кто-нибудь даст совет, делаете все наоборот только ради того, чтобы посмотреть, что из этого получится. Вас это забавляет, а других раздражает. Только самые близкие друзья знают, что Вы не так самоуверенны, как кажется.

1 1 1 Вы энергичны. Всюду чувствуете себя на своем месте. Всегда владеете собой. Общительны. Но похоже, что любите общество друзей только при условии, что Вы играете в нем главную роль. Любите быть арбитром в спорах и любите игры. Окружающие признают Ваш авторитет, так как в Ваших суждениях всегда есть большая доля здравого смысла. Но тем не менее Ваше вечно получать - утомляет окружающих.

ЭТИКЕТ БИЗНЕС-БРИФИНГА

Сознание своих сил увеличивает их.

Л. Вовенарг

Собираясь на бизнес-брифинг, Вы должны одеться соответствующим образом. Вам нужно показать Вашему потенциальному сотруднику, что бизнес-брифинг - это собрание успешных людей.

Вам, вместе с Вашим гостем, следует прийти заранее и занять место поближе к трибуне или центру комнаты.

Постарайтесь организовать разговоры Вашего гостя с успешными сотрудниками компании, присутствующими на этой встрече. Они расскажут, каких результатов они достигли и как это сделать, как они оценивают возможности, предоставляемые компанией для своих сотрудников. После этих разговоров Ваш гость, вероятно, почувствует себя более уверенным и более значимым.

Когда брифинг начнется, находитесь рядом со своим гостем, будьте очень внимательны и записывайте. Если Ваш гость будет задавать вопросы во время выступления, скажите ему, что Вы готовы ответить на его вопросы, но после окончания брифинга. Не разговаривайте во время брифинга. Если Вам необходимо выйти, то не возвращайтесь назад до тех пор, пока выступление не закончится.

ПОСЛЕ БРИФИНГА

Продемонстрируйте Ваш энтузиазм от собрания. Помните, что результат на 20% зависит от того, что Вы знаете и скажете, и на 80% от того, как и в какой форме Вы передадите Ваш интерес и Вашу уверенность по отношению к этой возможности, которую предоставляет компания.

Задайте Вашему гостю вопрос: «Ну, что ты думаешь по поводу того, что только что услышал и увидел? Есть ли причина, из-за которой мы не сможем заполнить форму прямо сейчас и прямо здесь?» Вполне возможно, что Вы услышите какие-либо причины отказа, либо возражения.

КАК ПРЕОДОЛЕВАТЬ ВОЗРАЖЕНИЯ?

Каждая проблема несет в себе счастливую возможность, причем настолько мощную, что она поглощает проблему. Самые громкие истории успеха произошли с теми людьми, которые признали наличие проблемы и превратили эту проблему в счастливую возможность.

Джозеф Цукерман

В течение нескольких первых дней Вашего нового бизнеса, различные возражения будут казаться Вам непреодолимыми преградами, которые мешают продвижению вперед, но через некоторое время Вы начнете относиться к возражениям как к новым возможностям.

Будьте благодарны за возражения и принимайте их с энтузиазмом как дополнительную возможность углубить свои знания в новой для Вас области, возможность продолжить серьезный разговор с потенциальным дистрибьютором о Вашем бизнесе.

Скоро Вы поймете, что возражения - это не что иное, как вопросы, которые очень сильно замаскированы.

Когда Ваш собеседник задаст вопросы, всегда слушайте его очень внимательно. Не важно, какой это вопрос - не прерывайте его и не думайте, что Вы знаете, что он хочет сказать. После того, как вопрос задан, никогда не спорьте с человеком, задавшим его.

Научитесь использовать правило: чувствую, понял, нашел. Например, я представляю, как ты к этому относишься, я относился к этому вопросу так же, как и ты, и теперь разреши мне сказать тебе то, что я понял.

После того, как Вы обсудили опасения Вашего потенциального дистрибьютора, попытайтесь высказать предложение, которое вернет его к решению присоединиться к Вашему бизнесу. Например, Вы можете сказать: «Ну, если у тебя нет других вопросов, то тогда давай заполним форму контракта». Вы скоро поймете, что большинство людей имеют одинаковые возражения. Далее следует перечень наиболее часто встречающихся возражений и вариантов того, как на них следует реагировать. Пожалуйста, уделите время и ознакомьтесь с этими возражениями.

ПРИМЕРЫ ВОЗРАЖЕНИЙ И КОНТРАРГУМЕНТОВ

Я слишком занят, у меня нет времени.

Я понимаю, что ты имеешь в виду, время действительно ценно. Я точно так же чувствовал, что не могу найти время для нового дела, но, к своему удивлению, я понял, что этот бизнес очень гибкий, и вначале я посвящал ему совсем немного времени.

Я не умею продавать.

Большинство успешных дистрибьюторов различных компаний никогда ранее не продавали. Но продукты компаний MLM «продают сами себя», и это дает возможность практически любому человеку успешно производить продажи и иметь доход выше среднего. А так как ты вступаешь в MLM-компанию, то у тебя будут люди, которым нравится придавать, и они будут делать это с удовольствием и получать доход, но при этом, ты также будешь иметь доход.

У меня нет денег.

Все зависит от того, как отнестись к этому предложению. В свое время меня тоже смущал вопрос первоначального вложения денег в собственное дело, но я решил сделать этот шаг и внес _ долларов для того, чтобы начать этот бизнес. За эту сумму я получил набор дистрибьютора (вот он), но это не главное. Главное то, что это действительно мой собственный бизнес с прекрасными возможностями - и всего за несколько долларов. Разве это большая сумма для того, чтобы начать свое дело?

Я хочу подумать об этом.

Прекрасно! Я с большим удовольствием дам тебе всю дополнительную информацию, которая поможет тебе разобраться в этом вопросе. И, пожалуйста, обращай ко мне, я буду рад продолжить наш разговор. Когда мы сможем встретиться?

Я не знаю, где и кому это можно продать.

Многие люди, в тот момент, когда они присоединялись к нашему делу, имели небольшой круг знакомых. Но в этом бизнесе нет необходимости лично привлекать большое количество людей. Достаточно нескольких энергичных и заинтересованных сотрудников, и они дадут начало целой армии. Более того, обучающая программа поможет создавать списки потенциальных дистрибьюторов. Самое главное - начать работать

ПЛАНИРОВАНИЕ

Этот единственный шаг — выбор цели и то, что Вы верны этой цели - меняет все.

Скотт Рид

Таблица, размещенная ниже, может помочь Вам достичь поставленных целей в намеченные сроки.

Возьмите на себя обязательство, что работая совместно со своим спонсором, в последующие 30 дней, Вы будете набирать по 10 очков каждый день.

Полученные Вами результаты позволят выявить два интересных и очень важных момента:

- во-первых, Вы обнаружите, что ключ к успеху заключается в постановке цели, в настойчивости и в действиях для достижения этой

цели. Вы поймете силу выполнения данного обещания,

- во-вторых, возможно, Вы поймете почему у Вас нет такого успеха в бизнесе, который Вы хотите иметь, и придете к выводу, что причина этого заключается в том, что Вы не смогли следовать своим намерениям даже в течение 30 дней.

ТАБЛИЦА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Код	Ваша деятельность	Очки
ПР	Продаж в розницу (объем в \$):	
	от __ \$ до __ \$	1
	от __ \$ до __ \$	2
	от __ \$ и более	2
	(диапазон определите самостоятельно в зависимости от стоимости продуктов/услуг Вашей компании)	
НК	Установите новые контакты с потенциальными сотрудниками	2
ТР	Проведите телефонный разговор и назначьте встречу	1
ПБ	Посетите лично презентацию или бизнес-брифинг	1
ОС	Посетите обучающий семинар	3
ДП	Проведите бизнес-брифинг или презентацию дома	3
ПГ	Посетите совместно со своим гостем презентацию или бизнес-брифинг	4
СС	Спонсируйте нового сотрудника	2
ЗД	Помогите своему сотруднику разместить заказ на покупку продукции/оформить документы	3
ПШ	Проработайте материалы учебника с новым сотрудником	4
ПС	Помогите тем, кто ниже Вас по линии, выполнить пункты с 1 по 5	1
	Помогите тем, кто ниже Вас по линии, выполнить пункты с 6 по 11	2

Используйте данный календарь для того, чтобы каждый день записывать собственные результаты. Приведенная выше система кодирования облегчит Вам учет результатов по итогам ежедневной работы. В конце месяца просуммируйте все пункты по каждой категории, и Вы получите интересный материал для анализа.

Общее количество баллов за месяц

По видам деятельности:

ПР	_____
НК	_____
ТР	_____
ПБ	_____
ОС	_____
ДП	_____
ПГ	_____
СС	_____
ЗД	_____
ПШ	_____
ПС	_____

ПЕРВЫЕ 90 ДНЕЙ

Возможно увеличить свой доход в пять, десять, пятьдесят раз? Возможно? Конечно! Вы можете делать самые невероятные вещи уже сегодня, если просто измените свою философию и пойдете по новому пути к успеху! Это изменит Вашу жизнь.

Джим Рон

Золотая возможность, которую Вы хотите найти, находится в вас самих. Она не в Вашем окружении, она не в отсутствии удачи или счастливого шанса или помощи других, она только в Вас.

Орисон Свит Марден

Последующие 90 дней очень важны для Вашего бизнеса. У Вас появится своя собственная история успеха первых 90 дней, и она станет наглядным примером Вашей карьеры в компании. Помните, у Вас есть только один шанс сделать ее правильно.

В течение первого месяца Вы должны звонить Вашему спонсору каждый день. Двигайтесь вперед, наращивая скорость в достижении прогресса, в ежедневных действиях, в своих успехах. При всех затруднениях прибегайте к помощи своего спонсора. Активно используйте телефон, но только для организация встреч. Начиная со второго месяца, проводите домашние презентации и бизнес-брифинги.

Работайте со структурой! Воспитайте в себе лидера! К этому времени Вы уже сможете обучать лидеров своей собственной организации умению достигать цели и магии дубликации (DUPLICATION). В этом Вам тоже будет оказывать помощь Ваш спонсор.

Через некоторое время Вы исчерпаете свой LEAD

GENERATOR. Следует регулярно его пополнять. По статистике каждый человек имеет около 500 знакомых. А это значит, что Вы использовали только пятую часть своих возможностей. Существует еще очень большое количество людей, которым, возможно, будут интересны Ваши предложения. Вспомните о них!

LEAD GENERATOR Имя, фамилия Телефон

101.

102.

103.

104.

...

КАЧЕСТВА, КОТОРЫЕ НУЖНО РАЗВИВАТЬ

Ключ к окружающим меня лежит во мне самом.

А. Сент-Экзюпери

Помните:

Чтобы стать успешным, необходимо:

- желание работать;
- постоянное самосовершенствование и желание учиться;
- страсть, энтузиазм;
- понимание того, что для улучшения существующего положения дел нужно самому стать лучше;
- относиться к себе критически и работать над устранением недостатков;
- признать, что постоянство и упорство - это ключ к успеху;
- верить компании, с которой Вы сотрудничаете;
- вести дела профессионально и согласно этическим нормам;

**УДАЧЛИВЫЕ ЛЮДИ ВСЕГДА ГОТОВЫ ДЕЛАТЬ ТО,
ЧЕГО НЕУДАЧЛИВЫЕ ДЕЛАТЬ НЕ ХОТЯТ**

В ВАШУ ЗАПИСНУЮ КНИЖКУ

ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ ДОЛЖНЫМ ОБРАЗОМ

1. Примите решение прямо сейчас о том, что добьетесь успеха.
2. Поверьте в то, что Вы добьетесь успеха.
3. Запишите Ваши цели на бумаге.
4. Определите преимущества, которые Вы получите, если добьетесь поставленных целей.
5. Определите положение, в котором Вы сейчас находитесь.
6. Установите календарную дату для достижения поставленных целей.
7. Попробуйте учесть все возможные препятствия, которые Вам необходимо преодолеть.

8. Определите навыки и знания, которыми Вам необходимо овладеть, чтобы добиться поставленных целей.

9. Определите, как получить эти знания.

10. Дайте себе слово, что Вы никогда не отступите от принятого решения и будете следовать поставленной цели, несмотря на все возникающие трудности и препятствия.

КАК РАЗВИТЬ СОЗНАНИЕ УСПЕХА

11. Развивайте в себе позитивное отношение к событиям, людям, ситуациям; сохраняйте это отношение в себе.

12. Примите на себя ответственность за то положение в жизни, в котором Вы сейчас находитесь.

13. Развивайте в себе веру в компанию, продукт и возможность добиться успеха.

14. Поддерживайте собственный энтузиазм, несмотря на то, светит ли солнце или идет дождь, и несмотря на все тяготы жизни.

15. Настойчивость необходима для успеха; развивайте ее в себе и сохраняйте.

16. Желание быть, делать и иметь все в этом мире - это Ваша философия.

17. Дисциплина - это мастер-ключ к долгосрочному успеху.

18. Будьте мужественны, так как мужество - это благородство в испытаниях.

19. Развивайте уверенность в себе и будьте готовы преодолеть самые невероятные трудности.

20. Испытывайте страсть, страсть - это энергия, которая продвигает по пути успеха.

РАЗРАБОТКА ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ

21. Посмотрите на свою конечную цель и определите, что Вам необходимо для того, чтобы достичь ее.

22. Определите, сколько времени Вам необходимо затрачивать на бизнес ежемесячно, каждую неделю, каждый день.

23. Определите, какую сумму денег Вы вложите в бизнес для того, чтобы добиться успеха.

24. Определите, какого рода инструменты Вам нужны, чтобы преуспеть.

25. Определите, с каким количеством переговоров в течение месяца.

26. Определите, какое количество визитных карточек Вам необходимо раздать в течение месяца.

27. Определите, какое количество презентаций Вам необходимо провести в течение месяца.

28. Определите, сколько новых дистрибьюторов Вам необходимо спонсировать в течение месяца.

29. Определите, сколько потребителей Вам необходимо для выполнения месячного объема продаж.

30. Определите, какое количество дистрибьюторов Вам необходимо спонсировать для того, чтобы найти лидера.

ИНСТРУМЕНТЫ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА В 90-х ГОДАХ

31. Разговор по телефону между 3-ми собеседниками (спонсор - старший по линии).

32. Автоответчик.

33. Факс.

34. Абонентный ящик.

35. Пейджер.

36. Компьютер.

37. Модем.

38. Визитные карточки с указанием рода деятельности.

39. Профессионально оформленный бланк.

40. Магнитофон-диктофон.

МЕТОДЫ ЭФФЕКТИВНОГО НАБОРА ДИСТРИБЬЮТОРОВ

41. Личные результаты.

42. Положительные отзывы Ваших клиентов.

43. «Холодные» телефонные звонки (звонки знакомым Ваших знакомых).

44. Почта.

45. Телефон.

46. Телеграф.

47. Электронная почта.

48. Семинары.

49. Использование компьютерных баз данных.

50. Визитные карточки.

КАК УСТРАИВАТЬ ПРЕЗЕНТАЦИИ, ЧТОБЫ ЛЮДИ ВАМ ВЕРИЛИ

51. Презентации должны быть короткими: не более 45 минут.

52. Вы должны знать свой продукт изнутри.

53. Когда говорите о компенсационном плане, то говорите только об основах.

54. Если Вы недавно работаете в системе MLM, то пользуйтесь авторитетом и знаниями спонсора.

55. Ваш потенциальный дистрибьютор имеет только лишь один вопрос: «Что во всем этом лично для меня?» И поэтому Вы всегда должны пытаться ответить на этот вопрос.

56. Эффективная презентация должна включать в себя: рассказ об MLM, рассказ о компании, продукте, обучении и компенсационном плане.

57. Будьте непобедимы, работайте профессионально и с большим энтузиазмом. Все должно быть доведено до слушателей доходчиво и непринужденно.

58. Включайте фактический материал для подтверждения качества продукта и иллюстрации широких возможностей, но помните, все должно быть подано кратко.

59. Практика приводит к совершенству. Записывайте свои выступления на аудио- и видеокассеты для самооценки.

60. Будьте искренни.

ЧТО НУЖНО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ПРЕВРАТИЛСЯ В ДИСТРИБЬЮТОРА КОМПАНИИ

61. Очень важно положительное общее впечатление; обычно Ваш потенциальный сотрудник уже принял решение задолго до Вашего предложения присоединиться к компании.

62. Когда Вам говорят «нет». Для окончательного решения обычно необходимо несколько встреч, чтобы человек принял Ваше предложение.

63. Помните, что Ваш потенциальный дистрибьютор может принять решение только если он получает новую информацию.

64. Никогда не показывайте своего разочарования, никогда не спорьте; возможно, Вы одержите победу в споре, но в денежном отношении - проиграете.

65. Всегда помните о тех стандартных возражениях еще до того, как они будут произнесены.

66. Помните, что лично Вы и та счастливая возможность, которую Вы предлагаете, являются для людей единственной возможностью обрести финансовую свободу.

67. Не отождествляйте себя с возможностью, которую Вы предлагаете; когда кто-то говорит «нет», то он говорит «нет» не Вам, а этой возможности.

68. Помните, что MLM - это просто бизнес сортировки, и поэтому не тратьте время на людей, которые не мотивированы или не подходят по своим качествам для этого бизнеса.

69. Никогда не сомневайтесь в возможности убедить человека в преданности делу, если Вы заинтересованы в этом деле.

70. Бесспорно, что привлекая для большей убедительности тех, кто выше Вас в структуре или имеет высокий авторитет, Вы повышаете свои шансы на успех.

КАК НАБРАТЬ НОВЫХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ И КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ОНИ ДЕЛАЛИ ВСЕ ПРАВИЛЬНО

71. Помогайте им установить краткосрочные и долгосрочные цели.

72. Поддерживайте личный контакт со своими дистрибьюторами.

73. Важно, чтобы они осознавали, для чего они занимаются этим бизнесом, - это прибавляет энергии.

74. Они должны быть преданы этому делу и заниматься им хотя бы в течение одного года.

75. Помогите им разработать план для достижения их целей.

76. Помогите им составить список потенциальных клиентов и дистрибьюторов.

77. Планируйте совместные встречи с их гостями в течение первых 30 дней.

78. Поощряйте их действия, если они достигнут установленного уровня в течение 30 дней.

79. Разработайте для них план на 90 дней по прибыли.

80. Учите их правильно определять будущих лидеров и проводить с ними 80% своего рабочего времени.

КАК СОХРАНИТЬ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ, КОТОРАЯ РАБОТАЕТ ПОД ВАМИ

81. Для продуктивной работы Вашей организации очень важно быть в постоянном контакте с ней.

82. Ежемесячно устанавливайте связь со всеми членами своей структуры.

83. Обеспечивайте сотрудников своей структуры текущей информацией, своевременно сообщайте обо всех мероприятиях компании и Вашей структуры.

84. Вы должны иметь личный контакт по телефону с Вашими прямыми сотрудниками (DOWNLINE) хотя бы раз в неделю.

85. Организуйте соревнование по объемам продаж и закупок и по набору новых членов.

86. Поощряйте своих лучших сотрудников. Не оценивайте, а цените их за достигнутые результаты, даже если они невелики.

87. Регулярнее обучайте их рационально пользоваться телефоном.

88. Организуйте регулярные встречи и собрания для Вашей структуры.

89. Создайте рабочую группу по активизации деятельности структуры.

90. Будьте ответственным лидером и поддерживайте тех, кто ниже Вас по линии в течение 24 часов в сутки.

ИСТОЧНИКИ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО САМООБРАЗОВАНИЯ И САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

91. Дебби Баллард. «Как преуспеть в Вашем собственном бизнесе сетевого маркетинга».
92. Джим Рои. «Сезоны жизни».
93. Дженни Грехам Скотт. «Успех в сетевом маркетинге».
94. Борк Хэджес. «Кто украл американскую мечту?»
95. Джон Калиндж. «Самая большая возможность в истории человечества».
96. Том Биг Эл Шрейтер. Серия «BIG AL».
97. Зиг Зеглер. «Как стать победителем».
98. Том Холкинс. «Как продавать для «чайников».
99. В. Эндрехт. «Магия MLM».
100. «Вестник MLM». Ежемесячное издание Центра профессионалов многоуровневого маркетинга.

Мы стали тем, чем стали, и достигли данного положения только потому, что вначале нами овладела мечта о достижении этого.

Дональд Куртис

Чем же сетевой маркетинг замечателен?

В нем совершенно неважно слово НЕТ. Как ни в одном другом бизнесе, в сетевом маркетинге на слово НЕТ не нужно обращать внимания.

Существует замечательная история, я ее очень люблю. Стоит очень крупный дистрибьютор на фоне шикарной машины, шикарного дома, беседует с репортером. Он достает его вопросом: «Как вы достигли такого успеха? В чём секрет вашего успеха?» Дистрибьютор как-то стеснялся, стеснялся, а потом рассердился и сказал: «Да нет никакого секрета! Когда я узнал об этой замечательной возможности, я поговорил с двумя тысячами людей (многие из Вас уже поговорили, наверное, с большим количеством людей). Тысяча двести сказала НЕТ сразу. Осталось восемьсот. Пятьсот не пришло на презентацию. Осталось триста. Двести не подписались. Осталось сто. Семьдесят не начали работать. Осталось тридцать. Из этих тридцати одиннадцать сделали меня миллионером».

