



Вашата мечта

Наш план

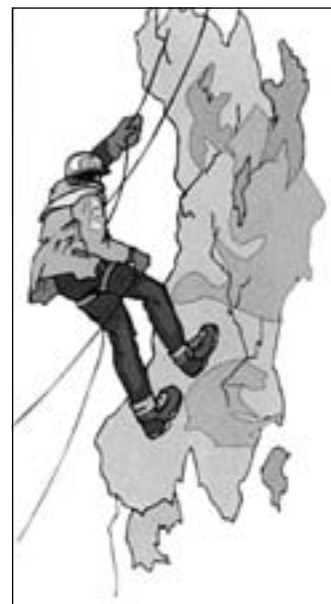
Ще ви помогнем да я осъществите!



**От Супервайзор до Мениджър
Наръчник**

Съдържание

Устремете се към златото	3
Маркетинговият план – от Супервайзор до Мениджър	4
Групов обемен бонус	5
Фактор за успех: без инвестиции	6
Фактор за успех: активност с 4 бонусни точки	7
Ангажимент	8
Списък на ангажиментите.	10
Планирайте пътя си до ниво Мениджър	11
Балансирайте своите бизнес дейности	12
Продуктов маркетинг	14
Да откриеш и развиеш потенциалния дистрибутор	16
Контакт с нови хора	19
Осъществяване на контакти на топлия пазар	21
Осъществяване на контакти на студения пазар	22
Как да се справяме с възражения	24
Презентация „Лице в лице“	25
Работа с нови дистрибутори	30
Таблица – Планирайте пътя си до ниво Мениджър	34
Таблица – Планиране на дейности за изграждане на бизнес	35
Таблица – Общ списък.	36
Таблица – Текущ списък.	38
Таблица – Тримесечен списък	39
Таблица – Списък на дистрибуторите	40



Свободомислещите хора са най-ценното богатство на човечеството. Ако ги нямаше тези, които отказват да се примирят с нещата такива каквито са и държат да откриват нови начини за подобряване на това, което ги заобикаля, прогресът щеше да е рядко срещан.

Джозая Уилям Смит

Устремете се към златото!

Поздравяваме ви с издигането до ниво Супервайзор! Благодарение на вашата устременост и добре насочени усилия, вие сте се открили от тълпата в подножието на планината и сте поели по пътя си към върха, където ви очаква ниво Мениджър! Този наръчник е създаден с цел да ви помогне да развиете умения и начин на мислене, които ще са ви необходими за тази престижна позиция.

Наградите под формата на бонуси ще се увеличават пропорционално на нарастването на вашия екип. Има четири вида награди, на които ще се радвате, когато достигнете ниво Мениджър:

1. **Пари.** Да, ще има доста пари, може би дори повече отколкото някога сте си представяли. Маркетинговият план е създаден така, че да отговори на всякакъв вид амбиции. Ще получавате доходи право пропорционални на вложените от вас усилия. Ако изградите екипа си, следвайки напътствията в този наръчник, ще се радвате на доходите, за които винаги сте мечтали – били те десетки хиляди, стотици хиляди или дори милиони левове годишно.
2. **Време.** Ще разполагате с време да правите каквото пожелаете, когато пожелаете и с когото пожелаете. Има една изпитана от времето максима, че когато човек използва закона на умножението, както е в маркетинговия ни план, отначало той трябва да върши много работа, за която не получава пари, но по-нататък започва да получава пари за многото работа, която не върши. Ще дойде момент, когато екипът ви ще нарасне толкова, че ще възнагради всички вложени усилия за изграждането му и тогава вие ще станете господар на собственото си време.
3. **Признание.** Естествено че ще бъдете наградени за постигането на ниво Мениджър, но това е само върхът на айсберга! Очакват ви коли, международни и световни срещи, категорията скъпоценни камъни, участие в печалбата на фирмата и много други!
4. **Удовлетворение.** Когато получите Мениджърската си значка, ще бъдете наградени за успеха, който сте постигнали, помагайки на другите да се радват на по-добро здраве и по-високи доходи. Ще изпитате удовлетворение и самоуважение от положителния ви принос към обществото. За някои дистрибутори това е по-ценно от парите, времето и признанието взети заедно!

Е, кога ще отворите своята врата към тези фантастични награди? Темпото на развитие зависи до голяма степен от самите вас. Отделете няколко минути и си поставете срок, в рамките на който ще се издигнете до ниво Мениджър.

Ще стана МЕНИДЖЪР ДО _____, 20____ г.!

Подпис _____

Дата _____



Основната причина да си поставим цел е, че се променяме, за да я постигнем. Промяната в самите нас винаги е много по-ценна от постигането на целта.

Странете от тези, които принижават амбициите ви. Незначителните хора винаги го правят, но истински великите ви вдъхват увереност, че и вие можете да станете велик.

Марк Твен

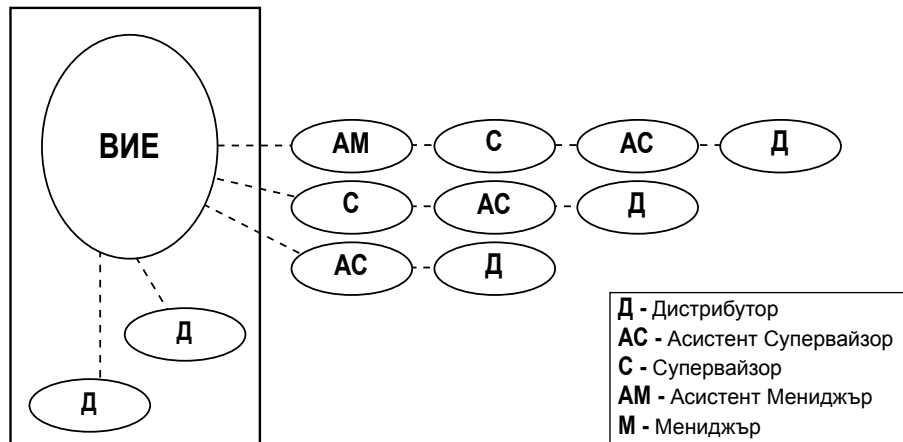
Маркетинговият план – от Супервайзор до Мениджър

Нека осъзнаем, че привилегията да работим е дар, че силата да работим е благословия, че любовта към работата е успех.
Дейвид О. МакКей

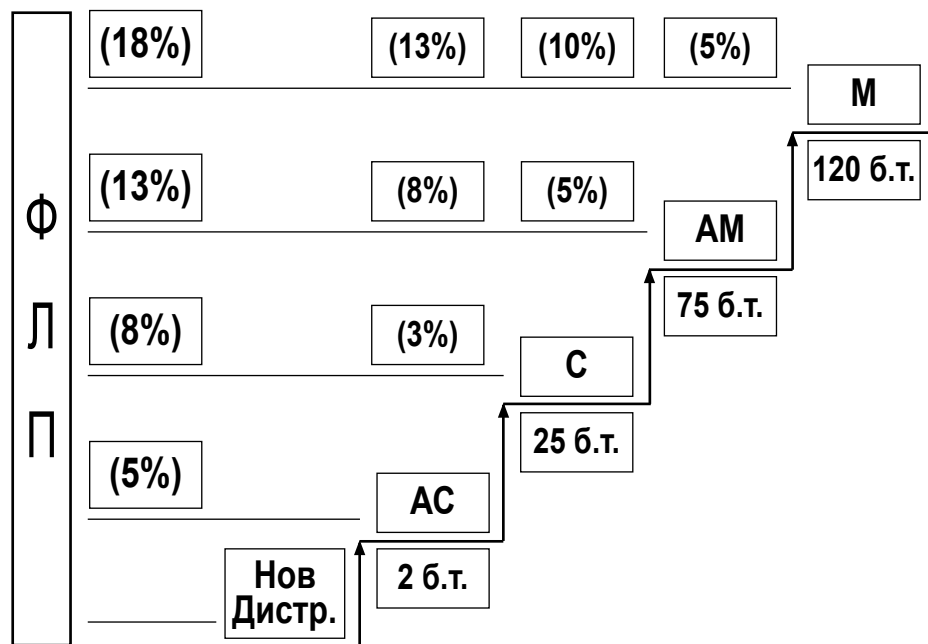
Не знам по-обнадеждаващ факт от безспорната способност на човек да извиси живота си посредством съзнателно усилие.
Хенри Дейвид Торо

Ето основното условие за постигане на успех: съсредоточете енергията, мисълта и капитала си само и единствено върху бизнеса, с който сте решили да се занимавате. След като сте поели в определена посока, не се отклонявайте от нея, следвайте я, възползвайте се от всеки принос, бъдете лидер в нея и я опознайте изцяло.
Андрю Карнеги

След като сте вече на ниво Супервайзор, пред вас се отваря нова възможност за доходи – групов обемен бонус. Той се изплаща всеки месец, в който имате активност (4 бонусни точки). Активността се образува от сбора на личните ви покупки и тези на лично спонсорираните от вас дистрибутори, които още не са достигнали ниво Асистент Супервайзор. Личните ви покупки трябва да възлизат най-малко на 1 бонусна точка.

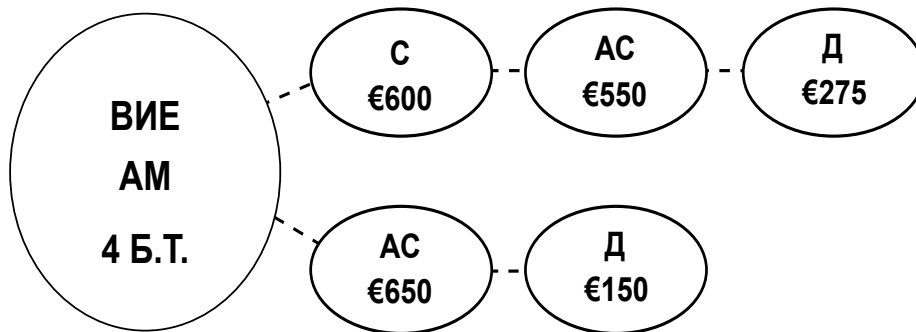


Вашият групов обемен бонус е процент (от 3 до 13%) от продуктите, купени от Асистент Супервайзорите, Супервайзорите и Асистент Мениджърите във вашия екип по препоръчителни цени за продажби на дребно, както е описано в схемата по-долу. Вие не получавате бонус от групи, които са на същото ниво като вас, затова е добре да сте на една крачка пред екипа си.



Групов обемен бонус

За всички поръчки от дадена група във вашия екип, вие ще получавате разликата между процента на личния си бонус и този на дистрибутора директно под вас. За да разберете добре как се формира груповият бонус, разгледайте следната схема и изчислете какъв би бил вашият групов бонус. (За улеснение приемете, че посочените суми са по цени на дребно без ДДС.)



1. Разликата между процента на вашия личен бонус и този на Супервайзора под вас:

$$13\% - 8\% = 5\%$$

2. Сборът на всички покупки от мрежата на Супервайзора под вас по цени на дребно:

$$€600 + €550 + €275 = €1425$$

3. Сумата на груповия бонус, който ще получите от екипа на Супервайзора под вас:

$$€1425 \times 5\% = €71,25$$

4. Разликата между процента на вашия личен бонус и този на Асистент Супервайзора под вас:

$$13\% - 5\% = 8\%$$

5. Сборът на всички покупки от мрежата на Асистент Супервайзора под вас по цени на дребно:

$$€650 + €150 = €800$$

6. Сумата на груповия бонус, който ще получите от екипа на Асистент Супервайзора под вас:

$$€800 \times 8\% = €64,00$$

7. Общ сбор на груповия ви бонус:

$$€71,25 + €64,00 = €135,25 \text{ Групов обемен бонус}$$

*Като променят
вътрешната нагласа
на съзнанието си,
човешките същества
могат да променят
външните проявления
на живота си.*

Уилям Джеймз

*Ние, които обитаваме
концентрационните
лагери, можем да
си спомним хората,
които обикаляха
колибите и успокояваха
другите, като даваха и
последната си коричка
хляб. Те може би не
са мнозина, но са
доказателство, че на
човека може всичко
да му бъде отнето
освен едно: последната
човешка свобода – да
избира нагласата си
при всяко стечение на
обстоятелствата, да
избира пътя си.*

Виктор Франкъл

*Все още съм твърдо
решена да бъда
радостна и весела в
каквато и ситуация
да се озова; защото
от опит знам, че
по-голяма част от
нашето щастие или
нещастие зависи
от вътрешната
ни нагласа, а не
от външните
обстоятелства.*

Марта Уошингтън

*Нищо не може да се
сравни с мечтата за
бъдещето. Утопия
днес, плът и кръв утре.*

Виктор Юго



*Ставаме велики
като мечтаем.
Всички големи хора
са мечтатели. Те
виждат неща в меката
мараня на пролетния
ден или в яркия огън в
дългата зимна вечер.
Някои от нас оставят
тези великолепни
мечти да умрат,
но други ги пазят и
подхранват; грижат
се за тях през лошите
периоди, докато
успяват да ги извадят
на слънчева светлина.
А светлината огрява
винаги тези, които не
спират да се надяват
искрено, че мечтите
им ще се сбъднат.*

Удро Уилсън

Фактор за успех: без инвестиции

Според фирмената политика на компанията, максималното количество продукти, които дистрибуторите могат да купят в рамките на един календарен месец е в размер на 25 бонусни точки. Това правило има за цел да предотврати „купуване“ на нива и да насърчи дистрибуторите да изградят екипи, състоящи се от хора, които всеки месец имат активност.

Продуктите не се купуват само с цел издигане в маркетинговия план. За да е стабилен бизнесът ви в дългосрочен план, новите нива трябва да са резултат от естественото разрастване на вашия екип и увеличаването на оборотите в него. Ето защо е препоръчително да учите всеки от вашата група да бъде активен редовно с 4 б.т., като споделя и използва продуктите и спонсорира нови хора, които да правят същото.

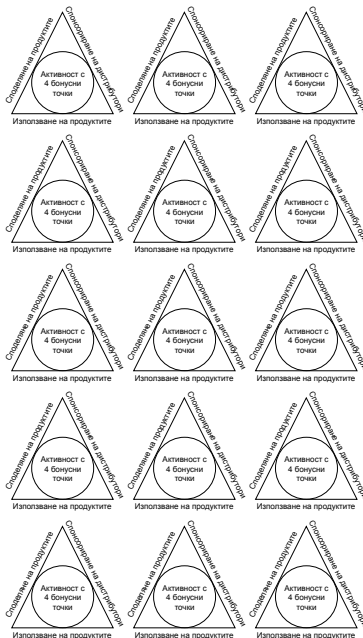
Когато постигнете ниво Мениджър, трябва да имате поне 15 души в групата си, които всеки месец да са активни. Идеалната ситуация би била да имате 30 дистрибутора, които да правят по 4 точки месечно.

Когато спонсорирате дистрибутори, вие със сигурност искате те да изградят големи, добре структурирани групи, които всеки месец да генерират нарастващи обеми. Факторът за успех „без инвестиции“ ги насочва именно към това.

Какво бихте предпочели да имате под себе си?

Инвестиция
за 120 б.т.

1 Дистрибутор купува 120 б.т., за да стане
Мениджър
Бонус на спонсора около €2000
Дистрибуторът повече не купува продукти, защото
не може да продаде купените големи количества.
Той се отказва и спира да работи.



15 дистрибутора x 4 б.т. x 12 мес. =
720 б.т. годишно

720 б.т. x €18,00 среден бонус/точка =

€13 536 за година!

€67 680 за 5 години!

€135 360 за 10 години!

€338 400 за 20 години!

Фактор за успех: активност с 4 бонусни точки

За да получи груповия си обемен бонус за даден месец, всеки дистрибутор на ниво Супервайзор или по-високо, трябва да бъде активен с 4 бонусни точки през същия месец.

Ако се замислите какво става с тези 4 б.т., ще разберете, че това изискване е най-добрият фактор за успех, вграден в бизнеса с ФЛП. Тъй като бонусните точки за активност се формират от ваши лични покупки и от покупки на нови дистрибутори, които вие спонсорирате, изискването за активност се покрива с помощта на следните три дейности:



- 1. Лична употреба на продуктите.** Това е факторът на въодушевлението в бизнеса. Няма по-добър начин вие и вашите дистрибутори да поддържате ентузиазма и да укрепвате доверието си в продуктите от това да се радвате постоянно на здравето и красотата, които употребата им дарява. Не само ще се чувствате по-добре, но и ще изглеждате по-добре, ще имате повече енергия и ще се превърнете в ходеща реклама на продуктите и бизнес възможностите.
- 2. Продажби на крайни клиенти.** Това е факторът на стабилността. Единствената стабилна основа на дистрибуторството във ФЛП са доволните крайни клиенти, които купуват редовно продукти от вас. Всеки дистрибутор трябва да си създаде и поддържа група от поне 15 редовни клиенти.
- 3. Спонсориране на нови дистрибутори.** Това е факторът на растежа в бизнеса. Като спонсорирате нови дистрибутори и ги обучавате на тези три дейности за развиване на екип, вие се „умножавате“ многократно. Обемите и бонусите, които можете да генерирате по този начин са на практика неограничени.

Именно тези три дейности правят вашия бизнес вълнуващ, растящ и стабилен. Много е важно самите вие да давате пример за активност с 4 бонусни точки и да учите дистрибуторите във вашата група да се концентрират върху активността си. Това е от решаващо значение за дългосрочния успех на вашия бизнес.

Животът на никой от нас не е лесен. Но какво от това? Трябва да сме упорити и най-вече уверени в себе си. Трябва да вярваме, че имаме дарба за нещо и че то трябва да бъде постигнато.

Мария Кюри

Превърнете провалите в успехи. Обезсърчаванията и провалите са най-стабилните стъпала по пътя към успеха.

Дейл Карнеги

Истинският лидер служи. Служи на хората. Служи на техните интереси и затова може не винаги да е харесван и да впечатлява. Но тъй като истинските лидери са водени от любяща грижа, а не от желание за лична слава, те са готови да заплатят цената.

Юджийн Б. Хебър

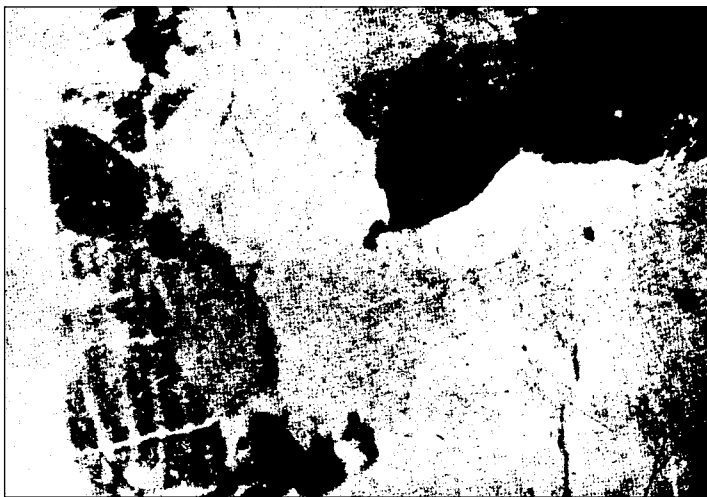
Ангажимент

Щом сте поканени да участвате в това обучение, значи сте много близо до ниво Супервайзор или вече сте го постигнали. Показали сте, че сте ангажирани да постигнете целите си. Вече сте готови да продължите към ниво Мениджър. Това изисква още по-голям ангажимент от ваша страна. Както казва Мак Дъглас: „Постигането на целите ни става сигурно в мига, в който се ангажираме с тях.“

Как да култивирате у себе си ангажимента, необходим за издигане до ниво Мениджър? Отговор на този въпрос дава Хари Емерсън Фосдик: „Конят не стига доникъде, докато не бъде впрегнат. Парата и газта не задвижват нищо, докато не бъдат затворени в ограничено пространство. Ниагара няма да се превърне в светлина и енергия, докато не бъде вкарана в русло. Животът не израства до величие, докато не се сдобие с фокус, преданост, дисциплина.“ Това са и основните елементи на ангажимента.

1 Фокус. Съсредоточете се върху своя бизнес с ФЛП, като обръщате специално внимание на това, което можете да правите всеки ден. Около вас изобилстват възможности, които често не забелязвате. Но когато фокусирате вниманието си, започвате да ги разпознавате. Погледнете снимката по-долу. Какво виждате?

Виждате ли кравата? Дори и да не я виждате, това не означава, че кравата я няма, а просто значи, че не я различавате. Но щом веднъж видите кравата, която ви гледа от снимката, всеки път когато погледнете снимката, ще виждате само нея. Защо?



Защото фокусът ви се е променил и се е нагодил към кравата. Същото се случва когато фокусът ви се нагласи към предлаганите от ФЛП възможности. Когато вършите всичко с мисълта за ФЛП, ще започнете да разпознавате удобните случаи да говорите с нови хора за продуктите и бизнес възможностите. Ето няколко примера за „скрити“ възможности в различни ситуации. Запишете възможността след всяка ситуация:

Ситуация: *По време на разговор с непозната, тя споменава, че дъщеря ѝ е студентка.*

Възможност: _____

Тайната на успеха е постоянство в целите.

Бенджамин Дизраели

Отличителна черта на истинския героизъм е постоянството.

Всички хора имат блуждаещи импулси, пристъпи и пориви за великодушие. Но когато сте решили да бъдете велики, останете верни на себе си и не се опитвайте слабохарактерно да се помирявате със света. Героичното не може да бъде посредствено, нито посредственото да е героично.

Ралф Уолдо Емерсън

Разликата между невъзможното и възможното се крие в решителността на човека.

Томи Ласорда

Ситуация: *Приятел ви пита дали сте видели най-новия модел на Мерцедес и не може да ви го нахвали.*

Възможност: _____

Ситуация: *На масата до вас в ресторанта е седнал мъж, който споменава, че му се ще да може да яде пикантни пилешки крилца както едно време.*

Възможност: _____

Ситуация: *В 10 часа вечерта пътувате с такси и шофьорът ви казва, че работният му ден тепърва започва.*

Възможност: _____

Ситуация: *Чакате във фризьорски салон и забелязвате, че фризьорката не спира да говори.*

Възможност: _____

Ситуация: *Говорите с жена и я питате за децата ѝ, тя веднага вади снимки и с огромен ентузиазъм започва да ви разказва за тях.*

Възможност: _____

Най-добрият начин да се съсредоточите е да се тренирате да търсите възможност за развиване на бизнеса с ФЛП във всяка ежедневна ситуация. Още по-важно е да се научите да се възползвате от тези възможности. Всеки път, когато се приближите до някого, всеки път когато нещо се случи, всеки път, когато забележите, че някой прави нещо (каквото и да е), приемете го като лично предизвикателство да откриете ФЛП възможността!

2 **Останете предани на бизнеса с ФЛП.** Това означава да не се изкушавате да скачате от фирма на фирма. Помнете, че независимо колко зелена ви се струва тревата от другата стана на оградата, тя има нужда от същите грижи, поливане и косене. Няма да откриете друга компания, която предлага такива преимущества, сила, точност и ниво на бонусите като ФЛП.

3 **Дисциплинирайте сами себе си** да правите това, което е нужно за постигане на успех. Правете нещата, които трябва да се вършат, когато трябва да се вършат, независимо дали сте в настроение или не. Попълнете списъка на ангажиментите си на следващата страница и си наложете дисциплина да постигнете написаното там **ВЪПРЕКИ ВСИЧКО!**

Никога не ти се дава мечта, без да ти се даде и шанс да я осъществиш.

Ричард Бах

Стремежът към успех без упорита работа е като да се опитваш да пожънеш това, което не си посял.

Дейвид Блай

Хванете възможността за брадата, защото отзад е плешива.

Народна поговорка

Трябва да разпознавате кога правилното време и правилното място се съчетават и да се възползвате от тази възможност. Около нас е пълно с възможности. Не можете просто да седите и да чакате.

Елън Меткаф

Списък на ангажиментите

*Не ни липсват
възможности да си
изкарваме хляба с
това, което обичаме
да правим. Липсва
ни единствено
решиителност да го
постигнем.*

Уейн Дайър

*Каква е тази сила,
не мога да кажа.
Знам само че тя
съществува... и че е
достъпна единствено,
когато сме в това
състояние на ума, в
което знаем точно
какво искаме... и сме
твърдо решени да не се
отказваме, докато не
го постигнем.*

Александър Греъм Бел

*Не се отказвайте!
Стоотици пъти съм
виждал хора, които
спират на един метър
преди финала и след
тях идва някой друг,
който обира всички
лаври само защото
изминава този
допълнителен метър.*

Е. Джоузеф Космън

- 1 Ще се издигна на ниво Мениджър с най-малко 15 активни дистрибутори в групата си не по-късно от _____!
- 2 Ще работя усърдно, докато постигна успех (и после ще продължа да работя усърдно!)
- 3 Ще говоря най-малко с _____ нови хора за продуктите или бизнес възможностите всеки ден!
- 4 Ще използвам продуктите ежедневно вкъщи!
- 5 Ще правя най-малко по _____ продуктови демонстрации седмично!
- 6 Ще правя най-малко по _____ презентации на бизнес възможностите седмично!
- 7 Ще отделям поне по _____ часа седмично за ФЛП кариерата си.
- 8 Ще говоря най-малко с _____ дистрибутори от екипа си всеки ден!
- 9 Ще прочитам този списък с ангажименти всяка сутрин и всяка вечер!

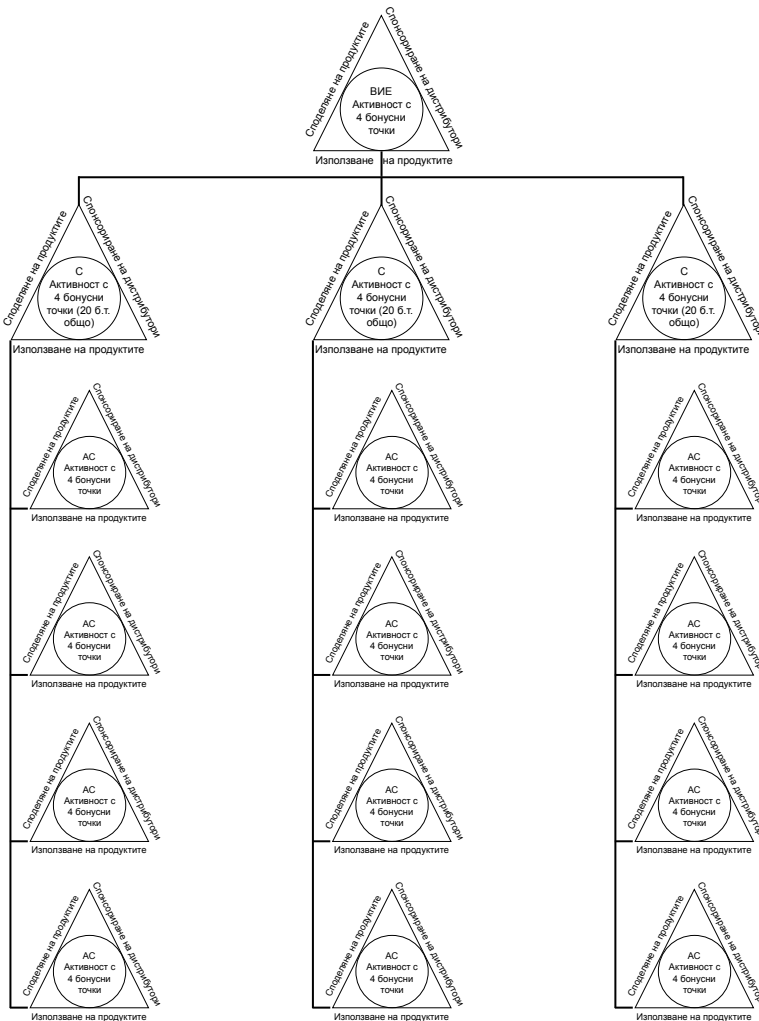
Подпис

Дата

Планирайте пътя си до ниво Мениджър

Без съмнение вече сте си поставили за цел да се издигнете до ниво Мениджър в маркетинговия план на ФЛП. Вие не само искате да постигнете това ниво, но имате желание да изградите и екип, който ще поддържа добри нива на продажби всеки месец и така ще ви гарантира стабилни доходи. При издигането си на това ниво, вие трябва да имате минимум 15 човека в групата си, които правят най-малко по 4 бонусни точки месечно. Вие, разбира се, ще искате да развivate бизнеса си от тази отправна точка до нещо далеч по-голямо. Но това е солидна основа за пет- шестцифрени доходи.

Ако изградите екипа си правилно, можете да очаквате годишни доходи от €12000 до €36000, преди да помогнете на някой от дистрибуторите си също да стане Мениджър. Когато под вас се издигнат няколко Мениджъра, бонусите ви ще се увеличат драстично. Някои от Мениджърите, постигнали успехи в бизнеса с ФЛП, се радват на доходи дори над €50000 месечно. В края на този наръчник ще откриете празна таблица, която можете да използвате, за да планирате пътя си до ниво Мениджър.



Законът за умножението е осмото чудо на света.
Уолтър Крайслер

*Вие виждате нещо и питате "Защо?"
Аз мечтая за нещо, които никой никога не е виждал и питам "Защо не?"*
Джордж Бърнард Шоу



Най-важното условие за мотивацията е поставянето на цели. Винаги трябва да имате цел.
Франси Ларю Смит

Предпочитам да печеля по 1% от усилията на 100 души, вместо 100% от усилията на 1 човек.
Дж. Пол Гети

Ако не планирате собствения си живот, може да попаднете в нечий друг план. И познайте какво е планирано за вас? Не много!
Джим Рон



Планирайте внимателно собствения си напредък, час след час, ден след ден, месец след месец. Организираността и постоянният ентузиазъм са източниците на вашата сила.
Пол Дж. Маер

Балансирайте своите бизнес дейности

Като цяло вашите бизнес дейности във ФЛП се свеждат до три категории – продуктов маркетинг, лично спонсориране и изграждане на група. Те са взаимосвързани, защото едното води до другото. Например обикновено вие спонсорирате тези, пред които представяте продуктите, а сред тях откривате мотивираните да изградят собствена група. Ето защо е много важно да си разпределяте времето по равно за всяка една категория.

- 1 Продуктовият маркетинг** включва представяне и доставяне на продукти на нови и съществуващи клиенти. Това може да бъде осъществено по няколко различни начина, сред които лични представления, групови демонстрации, насочване на клиенти директно към вашия уебсайт и чрез личен контакт със съществуващи клиенти.
- 2 Лично спонсориране** е дейност, чрез която намирате и записвате нови дистрибутори на първа линия. Тя включва насрочване на срещи за разясняване на бизнеса, покани за бизнес брифинги, обучаване на новите дистрибутори да планират своя ФЛП бизнес.
- 3 Изграждането на група** се състои в това да помагате на вашите дистрибутори в развиването на техния бизнес. Това включва водене на обучения, срещи и бизнес брифинги, личен контакт и насърчаване на отделните дистрибутори, оказване на помощ при тяхното лично спонсориране и продуктов маркетинг.

Тези три категории са „ориентирани към резултати“. Те допринасят директно за растежа на вашия ФЛП бизнес. Всички останали методи не спомагат за растежа на бизнеса, а са само консуматори на време. Бъдете много внимателни да не влезете в капана на дейностите, отнемачи време, като усложнявате методите, ориентирани към конкретни резултати.

Балансирайте времето, което отделяте за своите дейности

В началото на всяка седмица трябва да планирате кога и как ще прекарате всеки час от времето, отделено за вашия бизнес. Да речем, че сте отделили 20 часа седмично за своята ФЛП кариера. Използвайте таблиците на съседната страница и отбележете различните часове, които можете да посветите през седмицата. Погрижете се да отделите почти еднакво време за трите категории бизнес дейности.

Така ще имате ориентир, когато правите своите срещи. Помнете, че това предварително планиране е само ориентируващо. Ще трябва да сте гъвкави за да се приспособите към нуждите на хората, с които контактувате.

Планиране на дейностите за изграждане на бизнес

	понеделник	вторник	сряда	четвъртък
8:00				
9:00				
10:00				
11:00				
12:00				
1:00				
2:00				
3:00				
4:00				
5:00				
6:00				
7:00				
8:00				
9:00				
10:00				

	петък	събота	неделя	Седмични цели
8:00				Продуктов Маркетинг = _____ часове = _____ б.т.
9:00				
10:00				Лично спонсориране = _____ часове = _____ контакти
11:00				
12:00				Изграждане на група = _____ часове = _____ контакти
1:00				
2:00				Общо ангажименти = _____ часове = _____ контакти
3:00				
4:00				
5:00				
6:00				
7:00				
8:00				
9:00				
10:00				

Продуктов маркетинг

Вашият личен опит от ползването на продуктите е най-ценното ви оръжие при продуктовия маркетинг.



Мислете за парите, похарчени за продукти за лична употреба като за инвестиция, която ще ви донесе големи дивиденди.

В основата на вашия бизнес е продаването на продукти на клиенти. За тази цел трябва да отделите специално внимание на обучаването на всеки член на вашата група да прави всеки месец по 4 бонусни точки от продажби. Както вече споменахме, 4 б.т. са вашият основен и най-важен фактор за успех. Продуктовият маркетинг включва продуктите, които вие лично използвате, тези които продавате на клиенти и покупките за първите 2 б.т. на вашите лично спонсорирани дистрибутори.

Първата стъпка за успешен продуктов маркетинг е самите вие да използвате колкото се може повече от продуктите. Когато вие сте продукт на продуктите, ще се превърнете в най-добрата реклама, която може да си представите. Когато почувствате ефекта на продуктите, ще започнете да говорите за тях с по-голяма убеденост и ентузиазъм и ще ви е много по-лесно да убеждавате другите да ги използват. Представете си, че сте в средата на голямо езеро и вашата малка лодка потъва. Кой ще предпочетете да бъде с вас в лодката? Професор по ортопедия, който никога не е плувал, но може да ви обясни точно кои мускули и кости трябва да движите за да можете да плувате или спасител? В бизнеса принципът е същият. Може да учите и да се опитвате да запомните всяка подробност за продукта, но това в действителност няма да има такъв ефект както вашият личен опит с него.

Втората стъпка е да споделите своето мнение за продуктите с всеки срещнат. Ще го постигнете, като сами създавате възможности за това. Ето и няколко идеи.

Вие: *Как се чувствате днес?*

Клиент: Не много добре, нямам енергията, която имах преди.

Вие: *Наистина ли? Знаете ли, мисля, че знам какво би ви помогнало. Искате ли да ви разкажа?*

Клиент: Разбира се! Какво е то?

Вие: *Чували ли сте някога за растението алое вера?*

Сега вече сте започнали разговор, който ще завърши с продажба!

Вие: *Извинявайте, но не бих могъл да не забележа обрива по ръцете ви? Отдавна ли го имате?*

Клиент: Да, защо? От около година и нищо не помага!

Вие: *Това е много лошо, но мисля, че знам какво би ви помогнало, бихте ли искали да чуете?*

Клиент: Не, не мисля, че ще представлява интерес за мен.

Вие: *Няма проблем, но вземете визитката ми и ми се обадете, ако в бъдеще решите, че желаете да научите повече. Сигурен съм, че ще ви помогне.*

Току що посяхте зрънцето на възможността да споделите продукт в бъдеще.

Вие: *Извинявайте, но чух вашия коментар за кожните проблеми на детето ви. Наскоро ме запознаха с нещо, което би могло да помогне да се почувства по-добре. Желаете ли да чуете?*

Клиент: Мисля, че в настоящия момент сме готови да чуем всичко, което би могло да помогне. За какво става въпрос?

Вие: *Чували ли сте някога за растението алое вера?*

Невероятно е колко много врати можете да отворите, чрез дискусии лице в лице с хората, които срещате. Продажбата на един единствен продукт на един клиент, може да доведе до бъдеща демонстрация в неговия дом. Тя от своя страна би могла да доведе до сключване на дистрибуторски договор с клиента и превръщането му в лидер! Така че се научете да разпознавате от какво има нужда всеки, когото срещате. Никога не пропускайте възможността да зададете няколко обикновени въпроса!

*Научете се да слушате.
Възможността може
да чука много тихо на
вашията врата.*

Франк Тайгър

*Няма нищо сигурно на
този свят, има само
възможности.*

Генерал Дъглас
Макартър

*Докато спрем да
помислим, много
често изпускаме
възможността.*

Публилий Сир

Да откриеш и развиеш потенциалния дистрибутор

Не се заблуждавайте: това е бизнес с хора! Ние помагаме на хората с нашите продукти. Помагаме на хората с възможността, която им предлагаме. Не можем да направим първата стъпка без контакт. Хората са тези, които стават дистрибутори. Следователно, ако искаме да постигнем успех, трябва да се научим да контактуваме. Ключът към успеха в тази област е да сме организирани и последователни. Добър начин да сме такива е чрез система от списъци с имена.

Желанието е ключът към мотивацията, но само твърда решимост и отдаденост на безкомпромисно следване на целите (отдаденост на съвършенството), ще ви доведат до успеха, към който се стремите.

Марио Андрети

Вратите на възможностите не се отварят, те само се отключват. От вас се иска да натиснете дръжката.

Лили Тейлър

- 1** Започвате с общ списък на хората. Това е списък на тези, с които се срещате, или които са членове на вашия клуб, църква, училище, или друга организация. Като преглеждате този списък всеки месец или по-често, ще решите с кои точно хора да си насрочите срещи.
- 2** Вземете 20 имена от общия списък и ги включете в своя текущ списък. Това са хората, с които контактувате всяка седмица. Поканете ги да изпробват продуктите и да чуят за бизнес възможността. Следете какви продукти използват и какви рекламни материали са получили. Хората остават в този списък, докато не ги спонсорирате или докато не се уверите, че няма да проявят интерес в близко бъдеще. Щом извадите име от текущия списък, веднага го заместете с друго от общия списък, за да има в него винаги 20 имена.
- 3** Когато спонсорирате някого, неговото име се прехвърля в списъка с дистрибутори. Този списък ви помага да следите обучението и подкрепата, от които се нуждае всеки дистрибутор. Старайте се да контактувате често с хората в него.
- 4** След като всяка седмица в продължение на 12 седмици сте се срещали с човек от текущия си списък и той все още не е проявил интерес, поставете името му в тримесечния си списък. Продължавайте да поддържате връзка с тези хора, но вече по веднъж на три месеца... вечно. Винаги е добра идея да оставиш отворена вратата на общуването с такива периодични контакти. Никога не знаеш какво би излязло от някого, който преди не е проявявал никакъв интерес. Обмисляйки този житейски опит, разбираш защо никога не трябва да вадиш имена от тримесечния списък и не бива да преустановяваш контакт с тях.

Жена на средна възраст била представителка на известен търговец на козметика. Мъж, който никога не бе виждала, ѝ предложил да стане дистрибутор в нова МЛМ компания. След като изслушала неговото представяне, тя отклонила предложението като заявила, че е напълно доволна от настоящата си работа. Мъжът ѝ благодарил за отделеното време и я попитал дали би било удобно да поддържат контакт и в бъдеще. Около месец по-късно, жената получила писмо от мъжа, в което той описвал какво се случва в новата МЛМ компания, за нейните продукти и няколко разказа за постигнати успехи. Тя не обърнала никакво внимание и го изхвърлила в боклука. След още един месец, пристигнало второ писмо,

Контакт с нови хора

Първото правило, което трябва да запомним е, че на всеки 10 човека, с които контактуваме можем да очакваме да спонсорираме по 1-2 души. Най-великата от всички птици на света е орелът. Това величествено животно може да забележи заек от 600 м височина. Той се спуска с близо 200 км/ч и сграбчва жертвата със здравите си нокти. Но въпреки идеалното си зрение, скоростта и мускулната си сила, той успява да хване своята плячка 3 пъти от 10 опита! Така че, първото правило в спонсорирането е: не се разочаровайте, ако не спонсорирате всички!

Второто правило е да разберете, че спонсорирането не е убеждаване, а по скоро селектиране. Както казва известният учител по мрежов маркетинг Джон Калинч:

„Спонсорирането е като търсене на перли. Едва в 10 от 100 миди има перла. Ако откриете мида, отворите я и вътре няма перла, има ли смисъл да я убеждавате да създаде перла? Единственото, което трябва да направите, е да сложите песъчинка в нея, да я затворите и внимателно да я оставите настрана. Отивате при следващата мида и проверете дали в нея има перла. Ако изразходвате енергията си да убеждавате мидата да създаде перла, ще изгубите ценно време, през което бихте могли да отворите нови миди. Така че имате нужда да се измъкнете от това убеждаване и да започнете да селектирате.“

Много от хората, с които ще говорите, няма да са готови да приемат възможността, която им предлагате. Те са като миди без перли. Но това, не означава, че никога няма да бъдат готови. Ако поставите песъчинка във всеки един от тях, в някои може да израснат перли и да станат много добри дистрибутори в бъдеще.

Посвятае песъчинки, като споделяте какво мислите за възможностите на ФЛП да им помогне или какви според вас са способностите им да се справят добре в маркетинговия план. Правете тези коментари винаги, когато се срещате или им изпращате известие на всеки три месеца / тримесечен списък/. Със сигурност трябва да кажете едно от следните неща в края на разговора, в който ви обясняват, че не проявяват интерес. Вашите коментари трябва да са съобразени с причината, поради която не проявяват интерес.

Ето няколко примера:

Ако ви кажат, „Чух, че мрежовият маркетинг е незаконна пирамида и не искам да имам нищо общо с това“. Посвятае песъчинката: „Ако знаете това, което аз знам за мрежовия маркетинг, не бихте мислили така. Смятам, че това е най-позитивната работа с най-добро възнаграждение, която съм имал. Само не мога да се примиря, че знам колко много пари бихте могли да спечелите по този начин. Надявам се, че някой ден ще имам възможност да ви покажа как.“

Ако ви кажат, „Не се интересувам, защото не обичам да продавам.“ То-



*Малките възможности
често са началото на
нещо велико.*

Демостен

*Успехът е свързан с
действието. Хора,
постигнали успех,
продължават да се
движат. Правят
грешки, но никога не се
отказват.*

Конрад Хилтън

Преди да бъдат посетени семената, почвата трябва да бъде разкопана. Това означава да създадете отношения. Посвяването значи изграждане в бъдеще.

Бъдете готови да взимате решения. Това е най-важното качество, за да сте добър лидер. Не се превръщайте в жертва на колебанията и нерешителността. Трябва да сте готови да действате.
Т. Буун Пикънс

Идва момент, когато трябва да спрете да форсирате колата и да включите на скорост.
Дейвид Махони

гава посявате песъчинката: „Разбирам какво имате предвид и уважавам мнението ви, но не става въпрос за традиционния начин на продаване. Сигурен съм, че ще се справите чудесно и ще изкарате доста пари от това. Надявам се, че ще имам възможност да ви покажа как.“

Ако ви кажат, „Точно сега нямам време за нещо ново в живота си“. Посейте песъчинката: „Е, наистина се надявам, че в бъдеще вашият график ще ви позволи да опитате, защото съм абсолютно убеден, че можете да печелите повече пари, отколкото сте си представяли и същевременно да имате много свободно време, за да ги харчите!“

Следват няколко подобни песъчинки за посев:

Вие сте идеални за мрежов маркетинг. Сигурен съм, че ще се справите чудесно във ФЛП!

Толкова съм развълнуван, защото знам, че ще се справите чудесно във ФЛП!

Хората, които изкарват големи пари с ФЛП, не са по-различни от вас. Вие имате целия талант, който те притежават, а дори и повече. Ще се справите по-добре, отколкото сте мечтали!

Маркетинговият план на ФЛП е напълно различен от този на незаконните пирамиди и мисля, че ще забележите разликата веднага, ако го разгледате. Ще бъдете страхотни във ФЛП! Моля ви, хвърлете му едно око някой път!

Може да не го осъзнавате, но според мен ще бъдете страхотни в мрежовия маркетинг с ФЛП!

Знам, че ФЛП може да е решение на всичките ви финансови проблеми. С удоволствие ще ви обясня как може да стане това, ако някога промените мнението си.

Знам, че с ФЛП никога няма да ви се наложи да се притеснявате за пари. Трябва някой ден да ми позволите да ви разкажа повече.

Осъществяване на контакти на топлия пазар

Когато осъществявате контакт, основната ви цел е да създадете достатъчен интерес у хората, за да си насрочите среща, на която бихте могли да им разясните възможностите. Не се опитвайте да им разкажете всичко наведнъж. Стремете се само да си насрочите среща. Това важи най-вече, когато осъществявате контакт по телефона.

Вашият „топъл пазар“ са хората, които вече познавате по малко име, като например вашите роднини, приятели и колеги. Подходът ви към тези хора би могъл да бъде по-директен, защото вече имате изградени отношения. С много от тях може да се свържете по телефона. Ето и няколко примера за обръщения, които можете да използвате или по телефона или при директен контакт:

Здравей, Иване. Мария се обажда. (Разменете си любезности)

Иване обаждам ти се, защото току-що започнах един много ВЪЛНУ-ВАЩ бизнес. Знам, че си много натоварен, но също така знам и че си далновиден бизнесмен, затова си помислих, че ще искаш да чуеш за какво става въпрос. Чудех се дали можем да се видим за половин час и да ти обясня? Следващият вторник или четвъртък би ми било удобно, а на теб?

Здравей Ани, Ваня е. (Разменете си любезности)

Ани, обаждам ти се, защото ми попадна много добра възможност за допълнителни доходи и се сетих за теб. Знам, че си заета, но съм сигурна, че това би било идеално за теб. Чудех се дали не можеш да ми отделиш половин час да ти обясня? Следващият вторник или четвъртък би ми било удобно, а на теб?

Запомнете, че вашият успех зависи 15% от това какво казвате, и 85% от това как го казвате. Говорете с ентузиазъм в гласа си, който да показва вълнението, което чувствате относно продуктите и възможността. Можете да убедите повече хора да чуят вашето послание с чистата и очевидна сила на вашия ентузиазъм, а не с количеството информация, с което ще ги залееете.

Винаги устоявайте на изкушението да обясните всичко по телефона. Ако този, с когото говорите каже нещо като: „Звучи интересно, разкажи ми повече“, вашият отговор трябва да бъде:

Разбира се! Но ми се ще да се видим за половин час, защото имам някои снимки и илюстрации, които ще ти дадат по-добра представа, отколкото мога да ти обясня по телефона.



*Четири стъпки към
успеха:*

Планирайте целево.

*Подгответе се
сериозно.*

*Процедирайте
позитивно.*

*Преследвайте целта си
с постоянство.*

Уилям А. Уорд

*Каквото и да можете
да направите или да
мечтаете, че можете
да постигнете,
започнете го! В
предприемчивостта се
крият гениалност,
сила и магия.*

Гьоте

Осъществяване на контакти на студения пазар

Какво можете да кажете на хора, които не познавате много добре, за да разберете дали възможността би ги заинтригувала? Това е трудно преодолимо предизвикателство дори и за най-опитните дистрибутори. Въпреки това, вашият дългосрочен успех зависи от способността ви да преминете от топлия към студения пазар. След като сте се обадили на всичките си приятели и роднини, ще дойде време, когато растежът ви ще зависи от студения пазар.

Има формула, която може да ви напътства при разговорите ви с непознати. Това е т. нар. метод СПОП. Когато започнете разговор, питайте за тяхното:

Семейство: (Женен? / Омъжена? Деца? От къде е?)

Професия: (Какво работят? От колко време? Доволни ли са?)

Отмора: (Как се забавляват?)

След като ги изслушате с непресторен интерес, можете да започнете да представяте вашето

Послание: Насочете разговора към вашето послание с твърдения, които веднага ще предизвикат въпроси като „какво е това?“ или „как?“ или „кажете ми нещо повече“. Още по-добре би било, ако можете да свържете твърденията си с първата част на разговора. Например:

Знаете ли, Пепи. Запознах се с възможност, която мисля, че ще е идеална за Вас!

или

Пепи, идеален сте за това, с което аз се занимавам!

или

Дали ще Ви заинтригува възможност, която ще Ви даде повече време за семейството Ви?

Веднага след като ви отговорят с „каква е тя?“, „как?“ или „кажете ми повече“, уредете си среща като кажете нещо като:

Наистина няма да имам време да ви обясня сега, но ако имате възможност да ми отделите половин час във вторник или сряда, мисля, че ще ви заинтригува.

(Естествено, че ако в момента разполагате с флипчарт презентацията и другите необходими материали, можете веднага да направите представяне.)

Използвайте всяка възможност, която имате по време на разговора, да споменете за вашия бизнес. Целта е да подтикнете човека срещу вас да ви попита с какво се занимавате или за коя компания работите.



Смелостта се състои в това да правиш нещата, от които се страхуваш. Ако не се страхуваш, няма смелост.

Еди Рикънбекър

Трупаши сила, смелост и увереност всеки път, когато поглеждаш страха в очите.

Елинор Рузвелт

Питате събеседника си за професията му и той споменава, че компанията му не върви добре, прави съкращения и др.

А вашият коментар е: *„Аз със сигурност не мога да кажа същото за нашата компания! Ние се развиваме толкова бързо, че дори трудно успяваме да наваксаме!“*

Ако пък споменат, че биха искали да разполагат с повече свободно време, вие може да отвърнете: *„Предполагам, че съм късметлия, защото имам много време за семейството си.“*

Ако евентуално ви попитат за коя компания работите и с какво се занимавате, опитайте да отговорите така:

„Аз работя за международна компания, произвеждаща продукти за здраве и красота, а моята работа е да развивам мрежи. Всъщност, мислех си, че бихте могли да печелите наистина добре, ако правите това, което правя аз! Ако искате някой ден, когато имате половин час свободен, мога да ви обясня. Мисля, че би ви заинтригувало!“

Независимо дали сте успели да си уговорите среща или не, винаги завършвайте разговора позитивно и дайте визитната си картичка, с думите:

„Очаквам срещата ни следващата сряда!“

или

„Ако все пак някога решите, че ви се иска да печелите добър допълнителен доход, просто ми позвънете!“

Този, който не се надява да спечели, вече е загубил.

Хосе Хоакин Олмедо

Хората, които си поставят цели успяват, защото знаят накъде са се запътили.

Ърл Найтингейл

*Ако планираш година
напред – посеи
ориз, ако планираш
десетилетие напред
– засади дърво, ако
планираш цял един
живот напред –
обучавай хората.*

Китайска поговорка

Как да се справяме с възражения

Първо правило – винаги очаквайте много възражения, бъдете подготвени! Второто правило – възражението всъщност значи, че човекът срещу вас търси причина да се съгласи с вас. Възражението не е отрицателна реакция; то е индикатор за положително отношение, което предизвиква сериозни размисли у човека дали да стане дистрибутор или да си купи продукт.

Съществува формула, която може да бъде използвана за справяне с почти всяко възражение. Това е формулата **почувствах-начало-открих**. Ето как действа тя.

Когато ви посрещнат с възражение, отвърнете с въпрос, за да изясните проблема. След като чуете какво има предвид събеседникът ви, отговорете на възражението му с **почувствах, начало, открих**. Например:

Потенциален дистрибутор: „Нямам достатъчно време.“

Вие: *Какво имате предвид като казвате, че нямате достатъчно време?*

Потенциален дистрибутор: „Искам да кажа, че нямам и секунда свободно време, тъй като работя на две места, семейството и приятелите ми също имат нужда от внимание и просто не мога да отделя време, за да се занимавам с нещо подобно.“

Вие: „Разбирам напълно как се чувствате! Аз се почувствах по абсолютно същия начин в началото. Но открих, че този бизнес всъщност дава повече свободно време, за да обърнеш внимание на важните неща около себе си. С допълнителния доход, който ще получавате, няма да имате нужда от втора работа, а по-късно може да се откажете дори и от двете си занимания, за да се посветите изцяло на този бизнес!“

Ето още един пример

Потенциален дистрибутор: „Не се занимавам с „пирамиди“.

Вие: *Какво разбирате под „пирамиди“?*

Потенциален дистрибутор: „Не ми е приятно да гледам как приятелите ми си губят парите.“

Вие: „Повярвайте, знам как се чувствате! Всъщност аз се почувствах по същия начин в началото. Но това, което открих е, че ФЛП дори не допуска големи инвестиции, а насърчава дистрибуторите си да купуват разумни количества продукти, които биха могли да употребят или реализират през следващите 30 дни. А ако някой не е доволен от продуктите може да ги върне и компанията ще възстанови парите му!“

Ако искате да стигнете до някъде, трябва да знаете какъде сте се запътили и как ще стигнете до там. И никога, никога не се отказвайте!

Норман Винсент Пийл

За да бъдеш убедителен, трябва да звучиш правдоподобно; за да звучиш правдоподобно, трябва да докажеш, че заслужаваш доверие; за да заслужиш доверие, трябва да си честен.

Едуард Р. Мъроу

Талант без дисциплина е като октопод на ролкови кълки, движи се хаотично и бързо, но не е сигурно, че ще стигне до някъде.

Х. Джексън Браун

Презентацията „Лице в лице“

Презентацията „лице в лице“ не трябва да се бърка с демонстрация на продукти. Целта на продуктовата демонстрация е да се продадат продукти на клиентите, докато целта на презентацията „лице в лице“ е да се спонсорират нови дистрибутори, които уверено да стартират своя бизнес например с комбиниран пакет Touch of Forever.

Добре, уговорили сте среща и е време да направите презентация. Материалите, с които трябва да разполагате за целта са:

- Джобна флипчарт презентация
- Световен каталог
- „Най-добрата бизнес възможност на света“
- Маркетингов план
- Дистрибуторски договори
- Продуктов каталог
- Мостри
- DVD

Започнете презентацията с благодарност за отделеното време и възможност да споделите своя опит.

Преди всичко, Иване, благодаря ти за времето, което ми отдели. Знам, че си доста зает и се радвам, че ми даде шанс да споделя с теб една много добра бизнес възможност. За себе си открих, че това е отлична възможност да постигна финансовите си цели. Надявам се и ти ще разбереш какво имам предвид.

Джобна флипчарт презентация

Предна корица. Името на компанията, за която работя е Форевър Ливинг Продъктс.

Какво искаме? Хората мечтаят за различни неща: за здраве и дълъг живот, за благосъстояние и успех, за добри приятели и време за семейството, за по-добро качество на живот и по-високи доходи, за сигурност на старини и перспективи за развитие... Ти за какво мечтаеш?

Животът ни обаче често е по-различен. Вместо да постигаме мечтите си, ние най-често сме потънали в забързано ежедневие, изпълнено със стрес, липса на време и пари, лоши хранителни навици, липса на движение... Живеем в замърсена околна среда, храним се с полуфабрикати, страдаме от недостиг на хранителни вещества, търсим количество вместо качество и евтино вместо хубаво...

Променете живота си. Възползвайте се от шанса да живеете по-здравословно, да повишите качеството на живота си, да сте по-жизнени и

Постоянството винаги дава положителен резултат.

Ако някой успява уверено да реализира мечтите си и се старее да живее както в представите си, той ще посрещне неуспехите си с готовност.

Някои хора мечтаят за успех, а други работят усърдно за да го постигнат.

Човек трябва да има въображение, за да има успешен бизнес. Трябва да вижда нещата ясно в съзнанието си.

Чарлз Шваб

Само ако успеете да достигнете границата, тя ще се отдръпне по-далеч от вас. А ако не успеете, ако ограничите усилията си, границата ще се свие, за да се приспособи към тях. Ще развиете способностите си само като се стремите към предела им.

Хю Нибли

във форма, да увеличите доходите си, като същевременно помагате на другите. Форевър Ливинг Продъктс ви дава тази възможност.

Кои сме ние. Форевър е световен лидер в производството и разпространението на продукти за здраве и красота с алое вера, както и на пчелни продукти. От 1978 г. до сега, компанията бележи постоянен ръст и работи вече в над 145 страни, а годишните продажби надхвърлят 2,5 милиарда долара.

Централният офис на ФЛП. Рекс Моан е основател и генерален директор на фирмата. Той лично управлява административния персонал, който отговаря за дейността на всички международни офиси. Думите на Рекс Моан може би най-точно описват мисията на Форевър Ливинг: „Една от най-сериозните болести днес е празният портфейл. Ако искате да намалите броя на болните, просто им дайте шанс да си спечелят честно съществуване!“

Снимки на офиси по света. Компанията е направила значителни инвестиции в много страни по света, като е купила красиви офис сгради. Тук са само част от тях. Ако искате да разгледате и останалите, мога да ви покажа Световния каталог, който съдържа информация за всяка държава. Най-изумителен е фактът, че компанията няма никакви дългове; можете ли да си представите колко стабилни позиции има! На тази страница можете да видите и офиса на компанията в София.

От растението – през продукта – до вас. Форевър Ливинг е вертикално интегрирана компания. Тя притежава и управлява най-големите плантации с алое в света, които се намират в Южен Тексас и Доминиканската република. Край Далас се намират и най-модерните производствени съоръжения, собственост на фирмата.

Качество, на което можете да разчитате. Форевър Ливинг Продъктс е известна по света с качеството на своите продукти. Както можете да се уверите, те притежават одобрителния печат на Международния научен съвет за алое, също така Кашер сертификат и ислямски печат. Освен това продуктите имат и 30-дневна безусловна гаранция за връщане на парите.

Продуктите. Компанията е разработила повече от 50 продукта въз основа на стабилизиращия гел от алое вера, а общо продуктите на ФЛП са над 200...

Алое вера. Основната съставка на повечето продукти на ФЛП е стабилизиращият гел от алое вера. Алоето се използва от хилядолетия. То съдържа над 75 хранителни вещества, сред които 20 минерала, 18 аминокиселини и 12 витамина. Ето защо то е едно от хранителните съкровища на природата.

Напитки от алое вера. ... най-популярни сред продуктите на компанията са напитките от алое вера. Повечето хора не знаят, че могат

да приемат вътрешно алое. Гелът от листата му не само може да се пие, но е и много важен и положителен фактор за поддържане на добро здраве.

Хранителни добавки. Форевър Ливинг предлага богата гама от хранителни добавки, които осигуряват жизненонеобходимите на организма вещества и доброто здраве на човека. Пазарът на добавки в световен мащаб възлиза на 20 млрд. долара и постоянно нараства.

Пчелни продукти. ФЛП използва най-съвременно патентовано оборудване за събиране и съхранение на продукти от пчелния кошер в най-чистия им вид. Пчелите обитават високопланински пустинни области далеч от каквито и да било замърсявания и пестициди.

Контрол на теглото. Съвременните изследвания показват, че затлъстяването се нарежда на второ място сред факторите, причиняващи преждевременна смърт. Ето защо хората са по-загрижени от всякога за своето тегло. Програмите за отслабване и контрол на теглото Клийн 9 и Нутри-лайн на Форевър Ливинг са създадени за разрешаване на този проблем, което ги превръща в едни от най-търсените продукти в момента.

Грижа за кожата. Хората, които полагат грижи за своята кожа и поддържат нейната жизненост, харчат годишно около 4 млрд. долара за козметични продукти. ФЛП е разработила пълна серия продукти за грижа за кожата – за изглаждане, тонизиране и хидратиране на всеки тип кожа, без вредни съставки и химикали, изцяло на базата на алое вера.

Маркетингов план: Сега, след като се запознахме с компанията и нейните продукти, да преминем към най-интересната част – маркетинговия план. Този план е разработен така, че да помогне на всеки да постигне своите финансови цели. Независимо дали искате допълнителен доход от почасова работа или пък неограничени приходи от постоянна заетост; без значение дали имате намерение да развивате международен бизнес или на локално ниво, маркетинговият план е идеално средство за постигане на финансовите ви цели.

Лични продажби. Доходът се генерира по няколко различни начина. Първият начин е чрез лични продажби, което означава 43% печалба за дистрибутора, и личен бонус между 5-18%. Тези, които насочат усилията си в тази насока могат да печелят между €100-200 месечно, като работят 2-4 часа седмично.

Традиционен и мрежов маркетинг. При традиционните продажби продуктът минава от производителя през поредица дистрибутори, търговци на едро и дребно, преди да стигне до потребителя. Всеки от тези посредници взема своя дял от печалбата. Всъщност до 75% от цената, която плащате за дадена стока е предназначена за посредници, реклама, транспорт и други непроизводствени разходи. Представете си, че вие получавате половината от тази надценка за всичко, което купувате и продавате.

Силно впечатлен съм от неотложността на действието. Да знаеш не е достатъчно, трябва да умееш да прилагаш знанието. Силното желание също не е достатъчно, трябва да предприемеш действие.

Ръсел К. Тейлър

Успехът ни е сбор от малките усилия, които полагаме ден след ден.

Робърт Колиър

След 20 години ще бъдете разочаровани от това, което не сте направили, отколкото от това, което сте направили. Затова опънете платната.

Отплавайте от пристанището на сигурността. Уловете стихията!

Изследвайте!

Мечтайте!

Откривайте!

Марк Твен

Великите дела не се дължат на импулс, те са резултат от поредица целенасочени усилия.

Винсент Ван Гог

Нека не се задоволяваме само да чакаме и да наблюдаваме какво ще се случи, а да направим, така че да се случи това, което искаме.

Питър Маршал

Поставянето на цел не е най-важното, по-важно е да определим пътя, по който ще я постигнем и да се придържаме към него.

Том Лондри

Групов бонус. Истинският потенциал на маркетинговия план е в изграждането на дистрибуторска мрежа. Ако се насочите към този начин на работа, ще получавате между 3-13% групов бонус за обем, в допълнение към печалбата от продажби на дребно и личния ви бонус. Има доста детайли по маркетинговия план, които е полезно да се знаят, но тъй като сме ограничени във времето ще ви препоръчам да посетите обучение на тази тема, организирано от фирмата или вашия екип.

Лидерски бонус. Този бонус е възнаграждение за усилията на дистрибуторите, които са успели да обучат лидери – хора, които изграждат успешно работещи дистрибуторски мрежи. Той може да ви носи около €300-900 месечен доход в зависимост от груповия обем и нивата на дистрибуторите от вашата мрежа. Още по-вълнуващо е, че броят на лидерите, които можете обучите е неограничен!

Бонус „Скъпоценни камъни“. Ако под вас има 9 Мениджъра на първо ниво, можете да получите бонус „Скъпоценни камъни“. Това добавя още до 3% печалба върху обема, реализиран от лидерите във вашия екип. Както виждате, приходите ви растат лавинообразно!

Програма за стимулиране. Повечето дистрибутори използват този бонус за да си купят нова кола или пък за нова по-голяма къща, а защо не за образование? Програмата ви носи до €800 допълнителен доход към бонуса за обем.

Дял от печалбата. Според мен това е най-вълнуващото! Към всички видове бонуси, които компанията ти дава, за квалифициралите се дистрибутори ФЛП предлага и дял от своята печалба. Всяка година се раздават стотици чекове. Както виждате на снимката, сумите могат да бъдат просто невероятни!

Какво искате вие? Сега се запитайте какво искате вие: повече пари; нова кола; образование за децата си; нов дом; или може би удовлетворението да допринесете за здравето и благосъстоянието на околните? Каквато и да е целта ви, Форевър Ливинг може да ви помогне да я постигнете!

А сега си отговорете на въпросите... Важно е да прецените дали сте попаднали на подходящото място и в подходящото време. За да разберете това просто си задайте следните въпроси: Задоволяват ли ви стабилността и почтеността на ФЛП? Бихте ли използвали продуктите на фирмата? А вашите близки и познати? Имате ли желание да положите достатъчно усилия?

Ако отговорът е „ДА“ започнете веднага! Ако отговорът ви е утвърдителен, значи можете да започнете. Първо, трябва да се регистрирате като дистрибутор и да купите един от бизнес пакетите, които предлага ФЛП или продукти по ваш избор на стойност поне 45 евро. Компанията е разработила различни пакети, но всеки от тях

съдържа комбинация от най-популярните продукти и литература с допълнителна отстъпка. Освен това е добре да се срещнем за да обсъдим наръчника „Планиране на бизнеса“ – ръководство за започване на работа, което съдържа информация за всяка стъпка на вашия бърз старт. А междувременно вие ще се убедите в положителното действие на нашите продукти, като ги използвате заедно всички в къщи. Какво ще кажете? Искате ли да се регистрирате?

Край на флипчарт презентация

В този момент потенциалният дистрибутор може да реагира по три различни начина. Какво правите от тук нататък зависи от реакцията му. Ето няколко идеи:

- A. Хората се съгласяват да станат дистрибутори или пък искат да използват някои продукти.
1. ЧУДЕСНО! Регистрирайте ги и поръчайте някой от Комбинираните пакети.
 2. Организирайте среща за Планиране на бизнеса (в рамките на 48 часа).
 3. Дайте им дискове и брошури, които да разгледат преди вашата нова среща.
- B. Получавате някои възражения.
1. Преди всичко запомнете, че всяко възражение означава просто: „Дайте ми поне една причина, за да стана дистрибутор“!
 2. Отговорете на всяко възражение с помощта на формулата *почувствах-начало-открих*, която разгледахме по-рано.
 3. Те обикновено се нуждаят от повече време да вземат решение да подпишат договор. Дайте им дискове и брошури, уверете ги в потенциала им за успех. Предложете им нова среща след няколко дни.
- C. Отговорът е „НЕ“.
1. Изразете своята благодарност за отделеното време.
 2. Попитайте дали имат интерес да опитат някой от продуктите.
 3. Предложете дискове и брошури за информация.
 4. Посейте пясъчинка за в бъдеще.

Комбиниран пакет. Всички нови дистрибутори трябва да бъдат насърчавани да купят един от комбинираните пакети. Той ще им осигури необходимите продукти и литература за стартиране на бизнеса. И тъй като доставката може да отнеме известно време, ще е добре за вас и вашия бизнес винаги да разполагате с един допълнителен комбиниран пакет. Така ще можете да го продадете и доставите на новия си дистрибутор веднага, а след това да поръчате нов на негово име с доставка до вашия адрес, за да заместите продадения. Така ще направите услуга и на тях и на себе си, тъй като ще можете да започнете обучението веднага.

Планиране на бизнеса. Колкото е възможно по-скоро след регистрацията на новия дистрибутор, трябва да организирате среща и поне час-час и половина заедно да порботите върху наръчника „Планиране на бизнеса“. Най-важната част от това обучение е списъкът с имена. Изключително важно е да определите хората от списъка, които биха проявили интерес към продуктите или бизнес възможността. Можете да се ръководите от следните последователни стъпки:

- 1 Включете най-малко 20 имена в списъка.
- 2 Обозначете поне 5 от тях, които най-вероятно биха проявили интерес с „П“ за продуктите и „Б“ за бизнес възможността.
- 3 Определете времето, в което и двамата сте свободни за срещи.
- 4 Обадете се на 5-те човека и си уговорете срещи. Най-добре ще е и двамата да разговаряте по телефона с тях. Ето един примерен диалог:

Нов дистрибутор:

Здравей, Иване! Петър е.
(Разменете си любезности)

Знаеш ли, обаждам ти се, защото ми представиха страхотни продукти и веднага се сетих за теб. Човекът, който ми разказа за тях е тук с мен, казва се Димитър Петров. Ще ти го дам, за да ти каже повече.

Вие /Димитър/:

Здравейте Иване, Петър ми разказа страхотни неща за Вас и се радвам да Ви чуя!
(Разменете си любезности)

Както Петър спомена, той използва нашите продукти от известно време и е много доволен. Затова реши да се включи в бизнеса.



*Най-великото
откритие на нашето
поколение е, че хората
могат да променят
живота си като
променят начина си на
мислене.*

Уилям Джеймс

*Постига успех онзи,
който успее да си
изгради здрава основа
с тухлите, които
другите са хвърляли
по него.*

Дейвид Бринкли



Бихме искали да се срещнем за половин час с Вас, ако е възможно. Петър ще сподели своя опит за продуктите и ще Ви покаже едно кратко филмче, а аз бих могъл да отговоря на всички въпроси. Удобно ли ви е утре или в четвъртък в 18:00 часа?

Потенциален дистрибутор: Ами, не съм сигурен. За какви продукти става дума?

Вие /Димитър/: Знаете, че не бихме могли да ви ги представим добре по телефона. Но все пак ще ви кажа, че продуктите са произведени на базата на алое вера и пчелен мед и са много здравословни и полезни хранителни добавки. Уверявам ве, че няма да си загубите времето ако се срещнем. Какво мислите?

Потенциален дистрибутор: Ами добре, заповядайте в четвъртък.

Вие /Димитър/: Чудесно! Благодарим ви! Ще бъдем при вас точно в 18:00 часа. Довиждане.

Продуктов наръчник. Това е един практически материал за продуктово обучение на нови дистрибутори. След като разгледате „Планиране на бизнеса“, преминете подробно през целият продуктов наръчник – страница по страница, и споделете своя опит и впечатления за продуктите. Насърчавайте новите си дистрибутори да си водят бележки в полетата на наръчника. Помогнете им да осъзнаят, колко важно за бизнеса им е да използват колкото се може повече продукти. След това заедно съставете списък на продуктите, с които трябва да започнат и разяснете начина им на употреба.

Презентации. Вече сте преминали през основните етапи на обучение, осъществили сте няколко срещи с нови хора, време е да помогнете на новите си дистрибутори да направят своето първо продуктово и бизнес представяне. На първите три продуктови демонстрации и бизнес представяния вие трябва да сте основният презентиращ. А те ще ви гледат и ще се учат. Естествено, хубаво е да ги насърчавате да взимат участие с коментари, да споделят личен опит и др., но засега основната им задача е да наблюдават.

Ако имате преносим компютър, можете да използвате *готовите презентации*, които фирмата е подготвила за вас. Ще ги откриете в раздела за дистрибутори на нашия уебсайт www.fip.bg. Достъпът до този раздел става след въвеждане на вашия дистрибуторски номер.

Полезните материали, които можете да изтеглите от там са подредени в групи. Презентациите ще намерите в група „Помощни материали, обучения и състезания”.



Планиране на дейности за изграждане на бизнес

	понеделник	вторник	сряда	четвъртък
8:00				
9:00				
10:00				
11:00				
12:00				
1:00				
2:00				
3:00				
4:00				
5:00				
6:00				
7:00				
8:00				
9:00				
10:00				

	петък	събота	неделя	Седмични цели
8:00				Продуктов Маркетинг = _____ часове = _____ б.т.
9:00				
10:00				Лично спонсориране = _____ часове = _____ контакти
11:00				
12:00				Изграждане на група = _____ часове = _____ контакти
1:00				
2:00				Общо ангажименти = _____ часове = _____ контакти
3:00				
4:00				
5:00				
6:00				
7:00				
8:00				
9:00				
10:00				

Бележки:

Освежаване на паметта



Автобусен шофьор	Зъболекар	Пилот	Хирург
Автомеханик	Издател	Писател	Хокей
Адвокат	Инструктор по	Плаване	Хомеопат
Актьор	аеробика	Погребален агент	Хотелски персонал
Антиквар	Инструктор по танци	Пожарникар	Художествена галерия
Ароматерапевт	Караоке	Поправка на уреди	Художник
Археолог	Карате	Принтери	Цветар
Архитект	Касиер	Програмист	Църква
Астролог	Кейтъринг	Продажба на	Шивач
Банкер	Климатични	резервни части	
Барман	инсталации	Психолог	
Баскетбол	Ключар	Пчелар	
Бижутер	Книжарница	Радио водещ	
Бизнес-консултант	Козметик	Рафтинг	
Боулинг	Козметичен център	Реклама	
Брачен консултант	Коли под наем	Рибар	
Брокер	Компютърен	Сватбен салон	
Бръснар	специалист	Сервитьор	
Велосипед	Коня	Скално катерене	
Ветеринар	Лекар	Ски	
Водопроводчик	Лечител	Слухови апарати	
Вътрешен дизайнер	Маникюрист	Специалист по	
Гмуркане	Масажист	акупунктура	
Голф	Мебелист	Стенография	
Готвач	Медицински сестра	Стюардеса	
Графичен дизайнер	Месар	Счетоводител	
Грижа за възрастни	Метеоролог	Сърфинг	
хора	Мотор	Такси шофьор	
Гуми	Музикант	Тенис	
Данъчен инспектор	Наем на екипировка	Туристически агент	
Детегледачка	Озеленител	Учен	
Домашни любимци	Ортодонт	Училищни	
Дърводелец	Офис консумативи	принадлежности	
Екскурзовод	Офис оборудване	Учител	
Ел. инженер	Охрана	Фармацевт	
Журналист	Оценител	Физиотерапевт	
Залесител	Очен лекар	Финансист	
Заложна къща	Парашутизъм	Фотограф	
Здравна застраховка	Педиатър	Фризьор	
Здравословен магазин	Педикюрист	Футбол	
Зидар	Пекар	Химическо чистене	

