



START munkafüzet

Szilágyi Gergely



Szponzor neve: _____

Telefon száma: _____

E-mail címe: _____

Felső vonali vezető neve: _____

Telefon száma: _____

E-mail címe: _____

3, 2, 1 ... START

Kiválóan elindítani a vállalkozásodat kritikus pontja lehet a sikerednek. Először is, ha eldöntötted, hogy üzletet építesz, ne add meg magadnak az esélyt, hogy elrontasz valamit. Mindig párban dolgozz, kérd a szponzorod, felsővonalad segítségét és a legelején soha semmit ne csinálj egyedül. Az emberek nagy többsége itt szokott hibázni, mert nem értik meg, hogy ez egy szakma, amit meg kell tanulni.

Tehát, ha eldöntötted, hogy üzletet építesz, akkor hallgass a szponzorodra, felsővonaladra, hiszen ők a te sikered érdekében vannak!

Ahhoz, hogy gyorsan el tudj érni a célodat, érdemes a sikeres vezetőket követni.

A vezetők saját, személyes példájukon keresztül vezetnek. Minden lépésen végighaladtak Ők is, a te szponzorod is, sőt a szponzorának a szponzora is... és így tovább. Ez így lesz a te csoportodban is.

Minél több energiát fektetsz az üzleted építésébe, annál nagyobb az esélyed a teljes győzelemre!

□ 1) **Miért MLM?** (*Multi-Level Marketing – Többszintű Értékesítés*)

Jól nézz körbe az életedben, hogy van-e más lehetőség, mint az MLM iparága. Van-e más lehetőség arra, hogy megváltoztasd az életedet? Várható-e jelentősebb javulás az anyagi helyzetekben? Várható-e, a közeljövőben, hogy több szabadidőd lesz, miközben a jövedelmed folyamatosan növekszik? Ha a válaszod nem, akkor az egyetlen lehetőség a Network Marketing iparága. Az elkövetkező 1-2 év is ugyanolyan gyorsan fog eltelni, mint amilyen gyorsan eltelt az előző 1-2 év, és ha nem változtatsz semmin az életedben, akkor pontosan ott leszel 2 év múlva is, ahol most vagy.

Mit adhat neked? Egyszerűen mindent, amire eddig vágytál. Mindent megkaphatsz, amit el tudsz képzelni, gazdagságot, boldogságot, harmóniát.

Szerencsére az MLM nem csak egy embernek adhat meg mindent, ha nem emberek százainak, ezreinek, százezreinek adott meg már mindent.

Az MLM előnye:

- ✓ Nem szükséges hozzá nagy tőke, hiszen kis összegből eltudsz indítani egy sikeres üzletet, szemben mondjuk egy hagyományos vállalkozással, ahová milliók, vagy inkább 10 milliók szükségesek.
- ✓ Nem kell hozzá szaktudás, hiszen menet közben megtanulható.
- ✓ Esélyegyenlőséget biztosít, hiszen mindenki ugyanazzal a feltételekkel indul, hiába volt előtte szakmunkás, közgazdász, orvos, vállalkozó vagy éppen alkalmazott.
- ✓ Szabadságot biztosít, hiszen azzal és akkor dolgozol, amikor csak akarsz.
- ✓ Korlátok nélküli jövedelemre tehetsz szert, ha a személyiségfejlődést nem felejtet el. Ebben az üzletben csak te lehetsz a gyenge láncszem, hiszen bármit megkaphatsz, amit ki tudsz gondolni magadnak.

□ 2) **Legyél vezető**

A Network Marketingben a legnagyobb titok az, hogy hogyan vezetsz. A vezetés annyit jelent, hogy minden egyes mozdulatod, minden apró lépted, amit csinálsz az életedben, az példaértékű legyen mások szemében. Mindent neked kell megcsinálni először és csak utána javasolhatod, várhatod el az üzlettársaktól, hogy ők is megcsinálják azt. A jó vezető egy rendíthetetlen jövőképpel rendelkezik és pontosan látja, hogy hová tart az életben, az üzletben. Ismerd meg önmagad, ismerd meg a saját személyiséged. Nézd meg, hogy akik sikeresek a cégednél, mit és hogyan tettek az útjuk során és ezeket a lépéseket a saját személyiségednek megfelelően építsd be a mindennapi életedbe. Másold le őket, hiszen ha nekik sikerült, akkor ugyanazokat a lépéseket betartva neked is sikerülni fog. A siker nem más, mint a tervezett munka eredménye.

□ 3) **A legfőbb gyenge pont az Önbizalom hiánya**

Legelőször ismerd meg a titkot. Semmi sem a véletlen műve, hanem egy eldöntött és eltervezett munka eredménye. Ha megvan az igazi célod, a többi már sokkal könnyebben megy. Az elme folyamatosan azokat a dolgokat vonzza magához, amelyek összhangban vannak az elméjét domináló gondolatokkal. Ezért kell írásba foglalni a fő célokat, ezért kell naponta megerősíteni azt egészen addig, amíg az egész lényed el nem hiszi azt. Az emberek legfőbb gyenge pontja az Önbizalom hiánya. Nem hiszik el magukról, hogy ők is képesek lennének arra a dologra, félnek. Ezért azt javaslom, hogy minden nap mondj magadnak pozitív megerősítő gondolatokat.

Pl.: Írásban rögzítettem élelcélomat és addig nem nyugszom, amíg el nem érem azt. Boldog vagyok. Szeretem magamat és szeretem embertársaimat. Tiszta képem van arról az emberről, akivé válni fogok. Ez az ember... stb.

Kezdjél azzal, hogy rátalálsz a miértedre.

□ 4) Célok fontossága

Az egyik íjász barátom mesélt nekem egy történetet a világ legjobb íjászáról, Howard Hillről. Ez az ember annyira tehetséges volt, hogy 287 íjász versenyen vett részt és 287 versenyen lett első. Több mint 2000 állatot terített le egyetlen nyíllal. Többek között képes volt egy íjjal elefántot, bölényt is leteríteni. Sőt a víz alatt speciális nyíllal még a cápát is lenyilazta. Annyira biztos volt magában, hogy a társa fején lévő almán átlótt egy nyíllal, mint a mesebeli Robin Hood. Tényleg hihetetlenül tehetséges volt és hihetetlen teljesítményre volt képes, olyanra, amit a mai napig nem tud utánozni senki.

Az elkövetkező percekben megtanítom neked, hogy hogyan találd el a céltábla közepét úgy, mint azt Howard Hill a karrierje csúcspontján sem tette. Sőt, arra is képes leszel, hogy legyőzd őt, feltéve, ha bekötjük Howard Hill szemét, aztán jól megforgatjuk, hogy fogalma se legyen arról, merre is van a céltábla. Most biztos azt gondolod magadban, hogy ez volt a legnagyobb butaság, amit életedben hallottál. Persze, hogy nem tud belelőni Howard a céltábla közepébe ha jól megforgatjuk és bekötjük a szemét, hiszen azt sem tudja merre keresse, hol is találja a célpontot.

Igazad is van, ezért felteszem a nagy kérdést: Te hogyan fogod eltalálni a célodat, ha azt sem tudod, hogy hol van, és azt sem tudod, hogy mi az?

Érdekes kutatást végeztek az 1953-as Yale egyetem végzős hallgatói között.

Egyetlen kérdést tettek fel a hallgatóknak: *„Rendelkezel-e felállított, világos, jövőbeli célokkal írásos formában, és vannak-e konkrét terveid arra, hogyan fogod azokat elérni?”* Mindössze a hallgatók 3%-nak voltak írásbeli céljai és terveik; 13%-nak voltak ugyan céljai, de nem írásban; és megdöbbentő módon 84%-nak nem voltak egyáltalán konkrét céljai. De várj, most jön a csattanó!

20 évvel később meginterjúvolták ugyanazokat az embereket. Az eredmények persze megjósolhatóak voltak, a számok mégis megdöbbentették a kutatókat. Az a 13%, akiknek voltak anno céljai és terveik, átlagosan kétszer annyit keresetek, mint az a 84%, akiknek nem volt konkrét céljuk. És amitől neked is le fog esni az állad: **az a 3%, akiknek voltak konkrét írásbeli céljaik és terveik a megvalósításukra, átlagosan tízszer annyit keresetek 20 év elteltével, mint a 97% összesen.**

Ezek után kockázatos lenne céltalanul, tervek nélkül leélni az életet, ha vagyont szeretnénk teremteni.

Te tisztában vagy azzal, hogy mik a céljaid? Tudod, azt hogy mikorra akarod elérni? Tudod, hogy milyen akadályokat kell leküzdened, hogy a céljaidat elérd? Tudod, hogy kiknek a segítségére számíthatsz? Tudod, hogy miket kell megtanulnod, milyen emberré kell változnod, azért, hogy olyan legyél, mint amilyen szeretnél lenni? Készítettél egy akciótervet arra, hogy hogyan menjél végig azon az úton, ami a céljaidhoz vezet? Tisztában vagy azzal,

hogy miért akard ezeket a célokat elérni? Miért akarsz olyan ember lenni, mint amilyen szeretnél lenni?

Ha még ezek a dolgok nincsenek ki kristályosodva benned, nem baj, azért hoztuk létre a start anyagunkat, hogy az a segítségedre legyen. Hogy ne járjass úgy, mint az a vadász, aki vaktában belelő az erdőbe, hátha a nyilába beleszalad egy állat.

5) Határozd meg mi a motivációs faktorod. Miért?

- Extra jövedelem lehetősége
- Több szabadidővel rendelkezni, mint ami jelenleg van
- Megismerkedni új emberekkel
- Személyes fejlődés lehetősége
- Idő előtti visszavonulás
- Saját üzlet
- Segíteni másoknak
- Örökség megteremtése
- Anyagi függetlenség elérése

Miért?

6) Írd le miért kezdted el ezt a vállalkozást:

7) Írd le mi a kedvenc időtöltésed:

□ 8) Sorolj fel gondolkodás nélkül minimum 10 célt, amit el szeretnél érni.

Hagyd szárnyalni a fantáziádat, bármit leírhatsz, amit el tudsz képzelni!

(A sor végén jelezd X-el, hogy 1, 3 vagy 10 éven belül szeretnéd elérni)

A következő kérdések megválaszolása a segítségedre lehet:

- ✓ Mit akarok tenni?
- ✓ Mivé akarok válni?
- ✓ Mit akarok meglátni?
- ✓ Mit akarok megszerezni?
- ✓ Hová akarok eljutni?
- ✓ Mit szeretnék megosztani?

A kérdések megválaszolásánál hagyj szabad folyást a gondolataidnak.

A mondatokba minél több érzést vigyél bele, magyarul a kívánságodat minél részletesebben írd le. (illatok, látvány, tapintás, hallás stb.)

Írj mellé okot is, hogy miért szeretnéd ezt elérni. (ha nem tudsz okot írni mellé, akkor vedd el a gondolatot és helyettesítsd másikkal)

Úgy írd le a dolgokat, mint ha már valóban elérted volna a hön áhított célt.

Ajánlott elővenni egy füzetet és abba írni! Meg se állj egészen 50 célíg! (ha már úgy is szabadjára engeded a fantáziádat és egy füzet is van előtted, akkor leírhatod a tökéletes napodat. Milyen lenne? Milyen környéken laknál? Hogy nézne ki a házad? Felébredsz reggel, mi vesz körbe? Hogy néz ki a hálószobád, a nappalid, a konyhád? Milyen bútoraid vannak? Megreggelizel, majd elindulsz otthonról... Milyen autók állnak a garázsban? Milyen érzés megfogni a kormányt? Kikkel fogsz ma találkozni? Hol ebédelsz? stb...)

Kiegészíteni a leírtakat képekkel, esetleg álomtáblát készíteni a falra, hogy minden nap szembesüljünk a jövőnkkel.

1 3 10

1.	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
...				
50.	_____			

9) A listán szereplő 10-50 cél közül, melyik tenné a lehető legnagyobb hatást az életedre, ha huszonnégy órán belül megvalósulna? Miért?

10) Mennyi az a minimum havi jövedelem, amely pozitív hatással lenne az életedre?

Jövedelem: _____

A célokat két olyan kérdés követi, ami a személyiségfejlődésről szól. Hiszen ha nem változtatsz az eddigi életeden, és ugyanazt fogod cselekedni nap nap után, akkor pontosan oda fogsz jutni, ahol most vagy. Hiszen a múltad jövőjében élsz, te hoztad ezeket a döntéseket, amik idejutattak. Ha nem változtatsz ezeken a döntéseken, és gondolatokon, akkor semmi sem fog megváltozni.

11) Sorolj fel öt jártaságot és tudást, amelyre a célod elérése érdekében szükséged lesz

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

*Ez azt a célt szolgálja, hogy azonosítani tudjuk a hiányosságodat, amelyen fejleszteni kell. Hiszen ez is egy olyan szakma, amit meg kell tanulni. A jó hír azaz, hogy nem kell hosszú évekig egyetemre járni, ha nem 2-3-4 hét alatt az alapokba igazán belejössz és utána csak tőled függ, hogy milyen gyorsan haladsz, mennyi képzési anyagot hallgatsz meg, vagy mennyi könyvet olvasol el. Ha túl akarsz járni mindenkinek az eszén és te akarsz lenni a legügyesebb, akkor te leszel a legolvasottabb, legképzettebb ember, ahogy **Jim Rohn A jólét és boldogság 7 stratégiája** című könyvében fogalmaz: **A bevétel ritkán szárnyalja túl a személyiségfejlődést!***

□ 12) Sorolj fel öt negatív tulajdonságot, amin változtatnod kell a célod eléréséhez

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

Tökéletes ember nem létezik. Mindenkinek vannak hibái, negatív tulajdonságai. Fontos, hogy az üzletépítés szempontjából azonosítsuk azt az öt negatív tulajdonságot, ami leginkább jellemez minket. Minden héten/hónapban ki kell választani egyet, amelyet tudatosan meg kell változtatnunk, hiszen az üzleti sikerben, mindig a gátló tényezők határozzák meg a jövedelmünket. Ezek a szokások, már évek óta jellemzik a személyiségünket, ezért akaraterőre lesz szükségünk a megváltoztatásukra. A legtöbb ember fél valamitől. A félelem viszont egy tanult dolog, amivel ha szembe szálunk nagyon gyorsan elpárolog. Lehet nekünk a legnagyobb névlistánk, ha nem merünk meghívni, mert félünk. Ebben az esetben nem lesznek üzleti partnereink, mert senkivel nem vettük fel a kapcsolatot.

FONTOS! A tízedik és tizenegyedik pontban felsorolt tulajdonságokon kell változtatnod, hogy elérd a célodat. Minden héten válassz ki egyet-egyét közülük és dolgozz rajtuk tudatosan.

LÉPJ A TETTEK MEZEJÉRE!

Ne azzal töltsd az első hetet, hogy felkészülsz a sikerre és csak folyamatosan arról beszélsz, hogy mit fogsz majd csinálni. A tanulás folyamatos legyen, és ne használd ezt kifogásként! A jó hír az, ha így cselekszel, akkor a tanulási folyamat közben még pénzt is fogsz keresni, miközben rengeteg jó szokást alakítasz ki.

Az üzleted elindítása szempontjából az első 48 óra kritikus azért, hogy a megfelelő tolóerővel indítsd el azt.

Bármilyen furcsán hangzik, de beindítani a rendszer működését gyorsan sokkal könnyebb, mint ha lassan hetek vagy hónapok alatt tennéd meg.

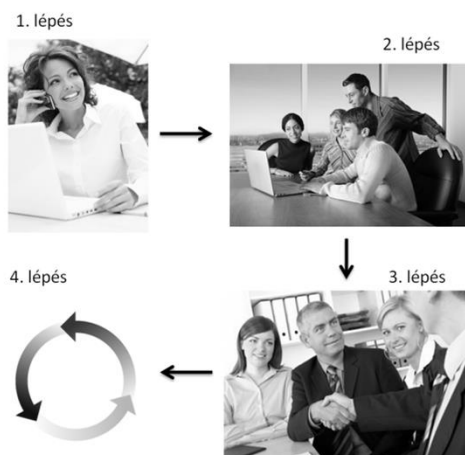
Gondolj bele az autódát, hogy könnyebb elindítani egy kulcs elfordításával az önindító használatával vagy mondjuk, ha be kell tolnod. Melyik igényel több erőfeszítést?

Ha lassan indulsz, akkor az olyan, mint ha tolnád az autódát, azaz sokkal több erőfeszítéssel fog járni, mint ha gyorsan beindítod a motort és a gázba taposol.

Egy szó, mint száz Tapos a gázba és indulj maximális tolóerővel.

4 egyszerű lépés a siker érdekében

1. Érdeklődés felkeltés
2. Prezentálás
3. Lezárás (szponzorral)
4. Elindítás



0) Készítsd el a kapcsolati listádat

Ez az egyik legfontosabb lépés, ne hagyd ki és ne hagyj le róla senkit. Ne ítéld meg, hogy ennek sok pénze van, ez nagy vállalkozó stb. csak írd le a nevet. A névlista olyan a számunkra, mint a fodrásznak az olló vagy az autóversenyzőnek az autó. A névlistára kerüljenek fel a családtagok, barátok, ismerősök és minden olyan személy, akivel valaha is kapcsolatba kerültél.

A statisztikák szerint minden 100 emberből 3-4 magas szintű üzleti partner lesz és további 8 középszintű vezető és 20 törzsvásárló lesz.

Nem tudhatod, hogy ki kicsoda, ezért ne is szelektálj, csak menj végig a telefonlistádon, a névjegykártyáidon, a facebook ismerőseiden és írd fel mindenkit.

Azokat is írd fel, akiket csak látásból ismered, mert ott szoktál vásárolni, tankolni vagy csak az edzőteremben láttad.

A célad az legyen, hogy minimum 100 fő szerepeljen a listán. A profik 200-300-400 fős listával dolgoznak. Ismerkedj és bővítsd a listádat hetente 10-15 fővel.

Fontos, hogy a kapcsolati lista könnyen hozzáférhető és kezelhető legyen.

Pár tipp, ami segít a lista megírásában:

- Ki az, aki elégedetlen a munkájával?
- Ki az, aki elégedetlen a fizetésével?
- Ki az, aki imád társaságban lenni?
- Ki az, akinek saját vállalkozása van?
- Ki az, akinek szüksége van plusz bevételre?
- Ki az, aki ambiciózus?
- Kik a barátaid?
- Testvéred, szüleid, rokonaid
- Kik voltak az osztálytársaid?
- Kik adtak neked névjegykártyát?
- Ki az, akinek a környezetben másodállása van?
- Kik a szomszédjaid?
- Kiknek van egészségügyi problémája?
- Kik azok, akik sokat rendelnek az internetről?
- Kik azok, akik sportolnak, edzőterembe járnak?
- Kik azok, akik állandóan fogyókúráznak?
- Kik azok, akik odafigyelnek az étkezéseikre?
- Ki a főnököd, kollegád, autószerelőd, fodrászod, orvosod, gyógyszerészed stb.?

Tehát kiket is keresünk?

- ✓ olyan embereket, akik többre vágnak, mint amivel jelenleg rendelkeznek
- ✓ olyan embereket, akik olyan helyekre szeretnének eljutni, ahol még sosem jártak
- ✓ olyan embereket, akik szeretnének másokon segíteni
- ✓ olyanokat, akik belefáradtak a középszerűségbe
- ✓ olyan embereket, akiknek még vannak álmaik és hajlandóak azért tenni is, hogy megvalósuljanak
- ✓ olyan embereket, akik szoktak pénzt befektetni

□ 1) Érdeklődés felkeltés

A következő két Csoportos/ Családi találkozó időpontja (pl.: 02.04. Szombat 18:00)

1. _____
2. _____

A következő két nap, amikor a szponzoroddal közösen dolgozol (pl.: 02.04. Szombat)

1. _____
2. _____

MAXIMÁLIS TOLÓERŐ – 24 óra – 24 kapcsolatfelvétel

Válogasd ki a kapcsolati listából a 20 km-en belüli embereket. Amennyiben ez kevesebb, mint 50 fő, akkor egészítsd ki a listát annyi 20 km-en belüli emberrel, ami hiányzik. Őket keressük meg és irányítjuk az időpontok valamelyikéhez. Írj tervet, hogy kit mikor fogsz felhívni! Célod azonnal 24 emberrel felvenni a kapcsolatot 24 órán belül. Kérd a szponzorod segítségét! Vezess statisztikát!



Nagyon sok ember el kezd könyörögni az ismerőseinek, hogy jöjjenek el a találkozóra, nézzék meg a videót. Ne tedd! Nekik van szükségük rád, nem pedig fordítva.

Az alábbi példákat ne értsd szó szerint. A meghívás akkor jó, ha mindig egyénre szabott és a meghívott fél találkozóból származó előnyét veszi figyelembe.

Nem is kell túlbonyolítani a dolgot elég, ha csak annyit mondasz, hogy:

- *Szia Tomi, de jó, hogy elkaptalak, ma este lesz nálam egy kis összejövetel 18 órakor, úgy is régen találkoztunk gyere át.*
- *Szia Tomi, annyira jó, hogy elkaptalak, jókor hívlak?*
- *Jah persze mi újság?*
- *Tomi mit csinálsz szerdán este hat órakor, mert szeretném ha találkoznánk. (csend, megvárod míg válaszol)*
- *Hát ööö nem tudom, semmit, de miről is lenne szó?*
- *Figyu ez nem telefontéma, ne gondoldj semmi rosszra, mit tudom én, nem akarok eladni semmit neked vagy ilyesmi, de ezt látnod kell. Agyadat eldobod mit találtam, komolyan, szóval akkor szerda este hat órakor találkozunk, rendi?*
- *Persze.*
- *Rendben, akkor várlak. Elég megbízható embernek ismertelek meg, ezért kérek jelezz vissza, ha bármi közbe jönne.*

vagy ha Tomi vállalkozó:

- *Szia Tamás! Jókor hívlak egy 3-4 percre?*
- *Igen, hallgatlak.*
- *Tamás, most egy komoly dolog miatt kereslek, és a segítségedre van szükségem ugyan is egy barátommal elkezdtem egy vállalkozást. Józsvival beszélgettem rólad, hogy milyen jó üzleti érzéked van / becsületes ember vagy stb. (felépíted őt), persze ettől függetlenül lehet, hogy nem tudsz ebben segíteni, de mindenképpen találkozzunk, mert fontos számomra a véleményed*
- *Rendben, de miről is van szó?*
- *Említettem, hogy sietek és ezt inkább személyesen kellene megbeszélni, mikor tudnánk találkozni – és ezután felajánljuk a két időpontot például: Mondjuk a kedd vagy a szerda lenne a jobb? / Délelőtt vagy délután? / 14 óra vagy 17 óra?*
- *Szerda 14 óra megfelelne.*
- *Rendben, akkor várlak. Megbízható embernek ismertelek meg, ezért arra kérek, hogy jelezz vissza nekem, ha bármi közbe jönne.*

Közeli ismerősöknél nyugodtan mondhatod, ha szeretsz, eljössz :)

Egy jó meghívás:

- ✓ Mindig megtervezett, komoly és mégis őszinte
- ✓ A jelölt előnyeit hangsúlyozza ki
- ✓ A lehető legkorábbi időpontra egyeztessünk
- ✓ Egy sürgető érzést kell keltenie
- ✓ A hatékony meghívás 90%-a lelkesedés



Legyél profi...

Minél többet gyakorolsz, annál jobba válsz!

□2) Prezentálás

Személyes/Csoportos Prezentáció

A csoportos prezentációt azoknál a jelölteknel alkalmazzuk, akik közel laknak hozzánk.

Mit kell tenned?

Találkozz a jelölttel, építsd fel a szponzorodat és hagyd dolgozni. A felmerülő kérdésekre sem neked kell válaszolni, ha nem a szponzorod/felsővonalad örömmel fogja ezt megtenni helyetted.



OnLine Prezentáció, Rögzített Prezentáció

Azoknál az embereknél érdemes alkalmazni, akik távol laknak tőled.

Nyílt találkozó menete

Ha meg tudod oldani, ne a nyílt találkozón találkozzatok! Keress a közelben egy kávézót és oda hívd a jelölteket. Egy kávézóba sokkal könnyebben eljön, mert egy találkozóra nem akar egyedül besétálni.

Nyílt prezentáció után a következő a teendő:

Ha több vendéged van akkor, a lelelkesebb szemébe nézel és azt mondd:

- *Ki az aki egy nagy lehetőséget látott ma este? / Melyikkötők látott az itt elhangzottakban lehetőséget?*

Miközben kimondod ezt a mondatot felemeled a kezéd. A lelelkesebb valószínűleg fölemeli a kezét és utána szépen a többi is.

Amelyik nem teszi fel a kezét, vagy nagyon negatív és csak a kifogásokat sorolja, annak a következőt mondjad:

- *Nagyon örülök annak, hogy eljöttél arra találod a liftet. / Nagyon szépen köszönöm, hogy eljöttél most már nyugodtan távozhatsz.*

Végül elköszönsz tőle, majd el is mész onnan. A többivel pedig leülsz és megbeszéled az indulás részleteit.

Ha nem jött el a jelölte a találkozóra

Első alkalom: (még a találkozó után vagy másnap)

- *Megbízható embernek ismertelek meg, így biztos vagyok benne, hogy valami fontos dolog jöhetett közbe a mai nap, hogy nem tudtál eljönni. Semmi probléma, én ezt megértem. Még mindig érdekel a dolog? Mert ha igen ekkor és ekkor tudnánk újra találkozni.*

Második alkalom:

- *Tamás jól vagy? Találkoznunk kellett volna este. Egy nagyszerű lelkesítő rendezvényünk volt. Még mindig érdekel a dolog, vagy lehúzzhatlak a listámról?*

Az emberek nem akarják, hogy lehúzzad a listáról őket. Ha éppen döntésképtelenek, akkor ezzel ki tudod mozdítani őket. Amennyibe nemet mondanak, később úgy is nemet mondtak volna.

□3) Zárás

Ahhoz, hogy sikeres legyél, abban is jónak kell lenned, hogy a végén megkösd az üzletet. Azaz megkérde a vevőjelöltet, hogy adja fel a rendelést. Kérd nyugodtan a szponzorod segítségét.

A zárás folyamata logikus lépések sorozatából áll. Célja, hogy az illető kedveljen téged, és nyitott legyen arra, hogy megfogadja a tanácsodat.

Ez után kérdéseket teszel fel, hogy kiderítsed mit is akar a jelölted, és mire van ténylegesen szüksége. Célrányosan átbeszélitek azt, amit ő fontosnak tart, majd kezeled a kifogásait és megválaszolod minden kérdését.

Végül megkéred a jelöltet, hogy adja fel a rendelését vagy regisztráljon be.

Mielőtt rátérné a zárásra van még két kérdés, amit célszerű feltenni a jelöltnek:

- *Van esetleg bárminemű kérdése vagy kétsége, amiről eddig nem beszéltünk?*

Ha a válasz NEM, akkor mosolyogva felkérheted őt az üzlet megkötésére.

Másik kérdés:

- *Eddig minden világos ugye?*

Ha a válasz IGEN, akkor az üzletet megkötheted.

A jelöltet három módszer szerint kérheted az üzlet megkötésére.

Invitáló zárás:

- *Nos, akkor miért nem próbáljuk meg? / miért nem vásárolja meg? Én pedig majd elintézem a részleteket.*

A vevőjelölt gyakran addig nem tudja, hogy mennyire akarja a terméket, amíg te fel nem ajánlod neki, hogy elintézed a részleteket.

Irányelv zárás:

- *Eddig tehát minden világos, ugye?*
- *Igen*
- *Nos, akkor a következő lépés, hogy ...*

Ezután elmagyarázod, hogy mi szükséges a regisztrációhoz / hogyan tud hozzá jutni a termékhez. Elmondasz mindent amit tudnia kell, ha gondolod előleget is kérhetsz. Elkezdted a regisztrációs lapot kitölteni. Ez a technika azért nagyon hatásos, mert tiéd az irányító szerep, hiszen te kezdeményezel.

Felhatalmazásos zárás:

- *Nos, ha az aláírásával felhatalmazna rá (mutass arra a helyre, ahol alá kell írnia), akkor már el is kezdhethük intézni a dolgot.*

Néha a jelölt addig nem jön rá, hogy milyen nagyon megakarja venni a terméket vagy beszeretne regisztrálni amíg fel nem ajánlod neki, hogy „most rögtön” kezdjétek el intézni a dolgot.

Ha jó kapcsolatot építesz ki a jelölttel, ha a tanácsadójaként pozícionálsz magad, ha a terméket úgy mutattad be neki, hogy a valóban létező szükségleteire nyújt megoldást, akkor a zárás már aránylag könnyen fog menni.

Arra azonban készülj fel, hogy a zárást általában neked kell kezdeményezned.

A jövő azoké, akik mernek kérni. Kérni természetesen udvariasan kell!

Légy tapintatos, de határozott! Barátságos, de kitartó.

Ha nem vásárol az illető, nyugodtan kérj újabb időpontot.

Kérj ajánlásokat, neveket, de mindenekelőtt kérj üzleti döntést.

Soha ne félj kérni ha, akarsz valamit! Ez a siker titka.

□4) Elindítás

A legfontosabb dolog az üzletünkben, a helyes elindítás. Az elindításnál kezdődik és indul be a duplikáció. A szabadsághoz a passzív jövedelmen keresztül vezet az út. A passzív jövedelem pedig a network marketingben a duplikációból származik. Ha nincs duplikáció a csapatodban, jobb ha keresel magadnak egy értékesítői állást, vagy munkahelyet, mert a feladatod az MLM-ben, az, hogy "kidolgozd" magad a munkából, ne pedig "bedolgozd" magad. Ha nincs duplikáció a hálózatodban, az olyan mintha vettél volna egy állást. Rajtad múlik minden, ha te nem vagy jelen, akkor a csapatod sem tud dolgozni, ha te nem tartasz prezentációt, akkor senki. Minden üzletépítőnek ugyanolyan egyszerűen kell építeni az üzletét. A nagyvezetők ugyanazt csinálják, mint a kezdők. Nevezetesen: eszközöket használnak.

A helyes elindítás pár egyszerű lépésből áll egy új üzleti partner esetében.

- ✓ Az új üzlettárrsal azonnal át kell venni a START anyag legfőbb pontjait.
- ✓ Segíteni kell neki a névlista megírásában úgy, hogy legalább 50 név legyen rajta.
- ✓ Azonnal el kell kezdeni vele a meghívást. Legalább 24 embert kell irányítani a megbeszélte időpontok valamelyikére.
- ✓ Ha bizonytalan az új partner, akkor segíteni kell neki meghívni ezeket az embereket.
- ✓ Be kell íratni a határidőnaplójába a következő nagy rendezvény időpontját és adni kell neki egy jegyet, hogy részt tudjon venni rajta.
- ✓ Fogni kell a kezét, hogy ne érezze magát egyedül.
- ✓ Segíteni kell, hogy minél gyorsabban megtalálja az első üzleti partnerét, fogyasztóját, hiszen ez az üzletünk alapja.

Válg Kulcsemberré

Az élet minden területén meg lehet határozni a siker receptjét. Azokat a kulcspontokat, amelyeket teljesítve a siker elkerülhetetlen lesz a számunkra. Az üzletünket megvizsgálva összeállítottuk ezeket a kulcspontokat, hogy neked csak arra kelljen figyelni, hogyan teljesíted azokat. A pontokat betartva elkerülhetetlen a siker és valódi kulcsember válik belőled is.

1. Használja a terméket
2. Megfelelő mennyiségű találkozót tart
3. Minden hónapban személyesen minimum 1 új tagot regisztrál
4. MINDEN RENDEZVÉNYEN JELEN VAN (*Online/Offline*)
5. Tanítható – Képzzi magát
6. Duplikáció – Figyel a másolódásra. Csapatban dolgozik.

A kulcsemberré válás nem azt jelenti, hogy egyszer megfelelünk a pontoknak és utána nem érdekel a dolog. Csak azt tudod tanítani, amit magad is megtanultál, amit magad is cselekszel nap nap után. A kulcsember az a személy, aki minden nap kulcsember, aki hónapról hónapra kulcsember, aki minden körülmények között teljesíti a kulcsember pontjait. Nincs kifogás, hogy most fáj a fejem, hogy most ez van, vagy az van. Teljes felelősség vállalással jár kulcsembernek lenni.

KAPCSOLATI LISTA

Tegyél X-et a belül alá, ha az ismerősöd 20 km-en belül él, és tegyél a kívül alá, ha ennél távolabb.

Kérjük, jellemezd ismerősödet a megjegyzés rovatban az alábbi példák alapján:

Vállalkozó, Jó körülmények között él, Hajlandó kilépni a komfort zónából, Pozitív személyiség, Az emberek szeretik és keresik a társaságát, Egészségügyi gondokkal küszködik stb.

	Név	Telefon	20 km-en		Megjegyzés
			belül	kívül	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					

22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					

51					
52					
53					
54					
55					
56					
57					
58					
59					
60					
61					
62					
63					
64					
65					
66					
67					
68					
69					
70					
71					
72					
73					
74					
75					
76					
77					
78					
79					

80					
81					
82					
83					
84					
85					
86					
87					
88					
89					
90					
91					
92					
93					
94					
95					
96					
97					
98					
99					
100					

Heti tervező

Ha még nincsen, akkor vegyél egy határidő naplót, vagy ideiglenesen használd a lenti naptárat és töltsd ki az alábbiak szerint:

A gyors növekedés titka az üzletünkben, hogy miként töltöd azt a heti 10-15 órát amit az üzletedre szántál.

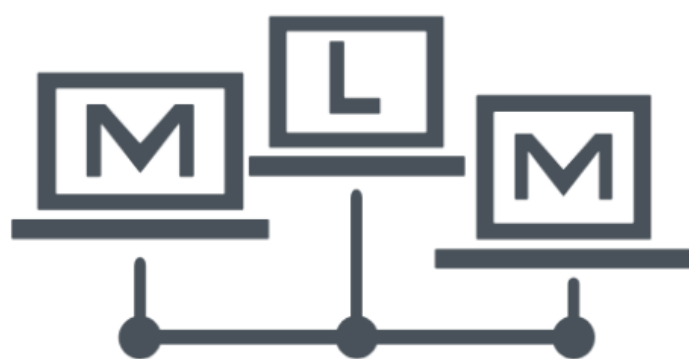
Csinálj minél több üzletépítési tevékenységet és kerüld az alibi munkát!

Először írd bele az összes jelenlegi kötelességeidet, mikor dolgozol, mikor kell menned a gyerekért, mikor jársz edzeni. Ezek után csinálj helyet az üzletednek. Keress olyan időpontokat, amikor tudsz meghívni, amikor tudsz találkozni emberekkel. Írd bele a személyes/ kiscsoportos prezentációk időpontját, hogy oda 1-2 új embert el tudjál vinni magaddal. Írd bele mikor tudsz a szponzoroddal dolgozni. A héten mennyi új embert szólítasz meg, hívsz fel, hány új embernek adsz információs anyagot stb.

Minden este értékeld az aznapi munkádat és készítsd el a teendőid listáját a következő napra.

Minden vasárnap értékeld a heti teljesítményedet és készítsd el a következő heti tervet.

hétfő	kedd	szerda	csütörtök	péntek	szombat	vasárnap



FIGYELO

MLMFIGYELO.HU