

РАБОТА С ПЪРВА ЛИНИЯ

Най-голямата грешка в мрежовия маркетинг е да престанеш да записваш хора на първа линия. Другата голяма грешка в МЛМ е да не даваш сърцето си за хората, които са ти гласували доверие, да не работиш с тях, да не ги обучаваши и да не им помагаш да се превърнат в лидери. Ако искаш да имаш успех в мрежовия маркетинг и очакваш да печелиш в този бизнес, трябва да поемеш ангажимент да научиш всеки VIP клиент, който лично си поканил.

На новия човек трябва да оказваш подкрепа от първия ден. Всеки един ден от първите 90 дни за новия VIP клиент е изпит, който може да го принуди да се откаже от тази прекрасна възможност за развитие. Задължително е, от самото начало, да работиш заедно с него, да му помогнеш да направи първите стъпки, да се справи с първите трудности, да постигне първите резултати.

1/ Разясни на новия VIP клиент основните моменти:

- Предимствата на притежанието на VIP карта

** Да бъде обикновен потребител, който закупува продуктите като:*

- спестява надценката (30%);
- възползва се от ежемесечните промоции за VIP клиенти, които водят до много добри допълнителни ценови толеранси;
- ползва правото си на всички преференции, които компанията обявява за VIP клиенти подаръци, участие в конкурси с финансови и материални награди, обучения, забавления и т.н..

** Да препоръчва продуктите и по този начин да печели от директни продажби.*

** Да участва в бонусната програма за ежемесечни възнаграждения на компанията:*

Green Master е компания, която работи на принципа на мрежовия маркетинг. По тази причина човек, който желае да бъде вписан като VIP клиент може да го направи чрез препоръката на човек, който вече е регистриран VIP клиент. Съответно VIP клиентите могат да съдействат за вписването на хора, които имат желание да бъдат VIP клиенти и са изпълнили условията за регистрация. По този начин всеки VIP клиент, който има желание и е готов да вложи време и усилия може, организирайки екип от хора да разработи мрежова структура, която да превърне в добре работещ собствен бизнес.

- основни принципи на МЛМ
- Маркетингов план – възможности за развитие

Green Master е и застрахователен брокер на наложените в тази сфера компании (отстъпки, възможности за печалба, точков обем):

Компанията обслужва всички видове застраховки (гражданска, каско, имуществени, животозастраховане, здравни, инвестиционни и т.н.).

Изисквания

** една поръчка годишно, за да не бъде закрит VIP кода;*

** ако градиш структура - 21 точки изискуем месечен обем, за да имаш право да получиш бонус (съобразно условията на маркетинговата програма).*

- Официалният сайт на компанията, фирмено лого, фирмена значка...
- Етичен кодекс
- Начини за получаване на продуктите

* На място от склад (регионален партньор)

* Чрез поръчка към регионален представител, отправена по телефон, е-мейл, скайп, фейсбук... В случая – доставка на адрес с наложен платеж - при поръчка на стойност 100 и повече точки доставката е за сметка на компанията, при поръчка под 100 точки доставката е за сметка на VIP клиентите. Съответно - дай координати за връзка и с регионални партньори, които обслужват поръчки с куриерски пратки.

ВАЖНО:

Ако не можеш да дадеш коректна и точна информация, обади се на твоя спонсор или се свържи с хора от екипа, които могат да ти помогнат. Ако смяташ, че не би се справил добре с разясненията, насочи новия човек към тези хора.

2/ Помогни на новия VIP клиент да се запознае с продуктите на компанията, дай му необходимата информация, за да започне и да знае как да ги ползва. Първото нещо, което човек трябва да се научи да прави е да ползва продуктите на компанията всеки ден. Набележете заедно няколко продукта, които са от полза за него самия, за да се увери в резултатите и ефектите от употребата им и да си изгради лично мнение за тях. Човек, препоръчвайки продукти на другите е полезен в пълна степен, ако сам е изпитал ползата от действието им. Не гледай печалбата! Когато се стремиш да даваш на хората това, от което те наистина имат нужда, без да мислиш дали и какво ще спечелиш, парите сами идват при теб.

3/ Научи новия VIP клиент как да направи списък с имена на приятели, роднини, познати, не чак толкова добри познати, непознати Научи го как да разширява пазара си от хора, за да намира успешно клиенти и партньори. Колкото по-бързо човек се научи да работи с непознати, толкова по-добре, но на старта трябва да му покажеш, че винаги има добри познати и приятели, които ще закупят продукти или ще подпишат заявлението. В началото на бизнеса за новите хора е важен положителният резултат.

Покажи на хората как и къде да намерят потенциални VIP клиенти. В мрежовия маркетинг ти трябва да казваш и показваш! Първо трябва да кажеш на хората, които си са ти гласували доверие и, които искат да се развиват в този бизнес как да работят с горещия, топлия и студения си пазар от хора, как да създават контакти, как да получават препоръки от приятели и познати, на кого да предложат бизнеса и продуктите, а след това да покажеш как се прави на практика.

Дай примери, разкажи за статистиката. Ако човек покани 10 души, идват 2-ма, ако се срещне с 10 човека, то заявления ще подпишат 2-ма от тях, като регистрира 10 VIP клиента, ще започнат да работят 1-2-ма, като започне да работи с 10 души, след първите 90 дни ще продължат 2-ма, от 10 човека, които работят, само двама ще пожънат успех и т.н.. "МЛМ е бизнес на статистиката и сортирането, а не бизнес на убеждението!"

Никога не лъжи! Бъди честен! Цени личния избор на хората, какъвто и да е той, и ги подкрепи в него!

4/ Научи човека как да прави покана – по телефон, очи в очи, онлайн... В началото, при желание от негова страна, присъствай при телефонните му покани. Много е добре когато VIP клиентът прави телефонни обаждания в твое присъствие. Чрез твоята помощ той има възможност да коригира грешките си в разговорите с хора. Научи хората от екипа как да представят спонсора си и да му прехвърлят разговора, за да

разговаря той с човека и да го покани на среща. След два-три разговора те ще могат да правят това сами.

Обясни на хората как да представят своя спонсор (човека, препоръчал вписването им като VIP клиенти). Запознай ги с възможността за развитие, дай им няколко предложения за това как правилно да бъдеш представен на тези, които те канят на среща. Доброто представяне на спонсора е 50% успех в разговора.

5/ Помогни на начинаещите да проведат първата среща. Ако искаш да изградиш голяма структура, то трябва да научиш новите хора как се започва и приключва една среща. Много успешни лидери в мрежовия маркетинг провеждат 15-20 и повече срещи с новите сътрудници, а след това отправят молба към тях да се опитат да се справят сами на среща.

6/ Помогни на хората при първата продажба. Научи ги, че препоръчвайки продуктите на други хора е един чудесен начин да започнат свой собствен бизнес. Помагайки им при първите продажби, ти не само ще им помогнеш да спечелят дадена сума, но и ще им покажеш, че няма нищо страшно да препоръчат нещо, което харесват, а напротив - лесно е, стига да имат желание.

7/ Помогни на начинаещия да напише целите си за следващите 5, дори 10 години. Много хора, които започват в мрежовия маркетинг и не само в мрежовия маркетинг, а по принцип, никога не са били наясно с личните си цели, не са наясно и на този етап, а камо ли да знаят какво искат да постигнат напред във времето. Научи хората да мечтаят и да се стремят да превърнат мечтите си в реалност. Твоята работа като спонсор е да научиш хората да си поставят цели и да се борят за постигането им.

Прави всичко от сърце, мечтай, вярвай, преследвай целите си, бори се за живота си, постигай успехи. Само така могат да ти повярват. Хората трябва да имат вяра в себе си, вяра в постигането на целта, трябва да вярват в собствените си сили, в правото си на успех. Всеки трябва да вярва в това, че може, че го бива, че го заслужава, че постиженията му зависят само от неговото желание, търпение и вложен труд, че успехите са на неговия път, просто трябва да поиска от себе си и да стигне до тях. Вярата в собствените възможности и ясно формулираните цели и задачи са много важни за успеха от обстоятелствата и даденостите. Доказано е, че това, което човек вярва, че може да постигне е аналогично на резултатите му. Вярата е онова нещо, което мотивира човека да успява!

8/ Научи начинаещите да разработват план за деня, седмицата, месеца, годината - да работят с този план и по този план. Най-успешните хора в света са тези, които планират цялата си дейност. Разработи план за работа за хората от първата си линия. Научи ги как да го правят и те. Така те ще могат да научат другите.

9/ Дай на хората да разберат от колко важно значение е да посещават всички организирани събития. Имаш ли желание за успех в мрежовия маркетинг? Тогава не си позволявай да пропуснеш нито една среща, нито една презентация, нито едно събитие, организирано от спонсора ти, от компанията или полезно за твоята работа и даващо възможност да получиш знания. Посещавай обученията всеки път, независимо дали си присъствал на подобна лекция, бъди там дори, ако трябва да слушаш много пъти една и съща тема – винаги, от всичко и навсякъде се научава нещо ново. Бъди за пример! Събитията не само са извор на мотивация и информация, а са място, където човек получава обобщени знания, място, където вижда признанието на хората, възможност за среща с успели хора, възможност да ги наблюдава как общуват, как

работят, как действат, какво поведение имат, да се поучи от техния опит и да усъвършенства своите знания и умения. Всяко пропуснато събитие е загуба – на знания, на умения, на опит, на възможности, на контакти, на не добре организирано време, на пари, на бъдещи приятелства, на приятно прекарани моменти...

10/ Много професионалисти в мрежовия маркетинг са представили своите преживявания в книги. Насочи хората към литература, свързана с МЛМ и лично развитие. Няма как всичко да научат от теб и останалите. Четейки книги, хората получават ценни знания, самоусъвършенстват се, подобряват уменията си. Книгите са не само източник на познание, което, приложено на практика, води до големи позитиви, книгите са и добър мотиватор за всеки човек.

11/ Подготви първите инструменти за работа. Най-добрият инструмент в МЛМ това е самият човек. "Посрещат те по дрехите и те изпращат по ума." Когато провеждаш среща бъди подготвен – със знания, с информация за продуктите и бизнеса, с рекламни материали, демонстрирай продукти, показвай неща, които удостоверяват резултатите от използването на продуктите, бъди от полза на човека на среща... Помогни на новия VIP клиент да направи първите си маркетингови инструменти, за да улесни работата си, да е готов да провежда срещи, да може да се справя и без твоята помощ.

12/ Дай на хората да разберат, че МЛМ, както всеки бизнес, изисква инвестиции – на финансови средства, на време... Новият VIP клиент трябва да знае, че няма как да направи успешен старт, ако не разполага с рекламни материали, демонстрационни продукти... и не отделя време и средства за полезна литература, обучения...

Всеки, решен да върви напред и да постига успехи, трябва да е наясно, че реинвестицията на минимум 1/3 от печалбата (и повече) е задължителна. По пътя към успеха, VIP клиентът трябва да е готов да влага средства за продукти, за литература и обучения за самоусъвършенстване - за да разширява знанията си, да подобрява уменията си, да трупа полезен опит... Трябва да е готов да инвестира средства за хората - за организация на презентации и демонстрации, за обучителни семинари, за събития, които биха били от полза на хората..... Всеки трябва да знае, че развивайки се в МЛМ гради своя собствен бизнес, собственият бизнес е свързан с инвестиции и разходи и никой не е длъжен да му ги финансира и поема.

13/ Отговоряй на всички въпроси! Има въпроси, на които няма да можеш да отговориш. Не се прави на компетентен, кажи истината и потърси отговора. Свържи се с твоя спонсор, с човек от компанията, с хора, които смяташ, че биха отговорили коректно на този въпрос и, след това, не забравяй да върнеш отговора на човека, който ти е задал въпроса. Всеки въпрос, на който хората на среща не получат отговор събужда недоверие и съмнение в теб, в компанията, в индустрията мрежов маркетинг.

14/ Помни и често напомняй системата "1 + 1". Ако печелиш доверието на само един човек на месец в рамките на една година и всеки VIP клиент във твоята структура направи същото, то след дванадесет месеца мрежата ти ще се състои от 4096 VIP клиента.

15/ Задължително проведи среща, на която да поговорите за провалите. Хората

не са свикнали да получават откази и това е една от основните причини, поради които повечето се отказват от мрежовия маркетинг в първите 90 дни. Анализирай обективно всеки провал и всяка неуспешна среща. Изключително важно е в началото да се говори за приемането на отказите, за справянето с провалите. Човек трябва да се научи да не приема лично отказите.

Умението на хората да реагират адекватно на отказите е задължително условие за успешното намиране на тези, които накрая ще кажат „да“. Най-добрият начин човек да се справи с болезненото реагиране на отказите е да се среща и да работи с много хора.

16/ Покази на практика на хората как да преподават. Най-добрият начин за развитие и увеличаване на доходите в МЛМ е да научиш лично включените от теб хора да научат хората от своята първа линия как те да научат хората от тяхната първа линия да научат тези, които лично са включили да научат как да преподават на Ако искаш да научиш VIP клиент от твоя екип на нещо – покажи му на практика как става. Помогни му да включи човек и той ще се научи.

17/ Бъди позитивен човек и дай на хората от екипа да разберат, че силата на позитивното мислене е в основата на успеха. Глен Търнър, майстор в мрежовия маркетинг казва " Моят успех се крие в способността да изграждам в хората вяра в себе си и в своите мечтите на първо място, а след това да ги вдъхновя да ги постигнат. Моят продукт - това е позитивният подход.“ Позитивното мислене води до успех, негативната мисловна настройка до провал. Истината е в това, че нашата представа за собствените ни възможности не превишава много реланите ни способности както и шанса, който ни се предоставя за успешно стечение на обстоятелствата.

Разказвай истории за успеха на лидерите. Мрежовият маркетинг - това е мястото, където обикновени хора се превръщат в лидери. Мрежовият маркетинг – това е история за успехите на обикновените хора в бизнеса. Истинските истории за постигнати успехи са мотивация да действие.

18/ Ако хората в твоята първа линия не влагат необходимите усилия, помогни на тези в тяхната структура, които искат да успеят в МЛМ, за да се научат да помагат на хората от екипа си и да се научат преподават, за да научат да преподават...

ЗАПОМНИ:

1/ Малката тайна на големия бизнес е „ДАЙ, ЗА ДА ПОЛУЧИШ!“.

2/ Учи се да не правиш за човек това, което той сам може да направи.

3/ Не можеш да научиш някой, който не желае да бъде научен! Бъди винаги насреща, бъди полезен, бъди всеотдаен и себеотдаден, но.... Цени избора на другите! Цени и себе си! Ако мечтите на хората са различни от твоите, помогни им да следват сърцето си... Ако не е по силите ти, то те сами трябва да направят възможното, за да намерят верния път.

4/ Можеш да помогнеш на хората да достигнат единствено и само нивото на знание, дееспособност и развитие, което те самите искат да постигнат!

5/ Нямаш право да искаш от никой нищо, което ти самият не правиш и не можеш да направиш!

6/ Прави нещата така както ги чувстваш и по начин, към който те тегли сърцето!
Ако нещо не ти е присъщо, намери подхода, който ти приляга. Ако не си искрен, няма как да го скриеш - хората го виждат и усещат!

7/ НАЙ-ВАЖНОТО:

Придържайки се към различни препоръки и указания за работа с включените от теб хора, **ВНИМАВАЙ ДА НЕ ЗАБРАВИШ НАЙ-ВАЖНОТО – ХОРАТА ОТ ТВОЯ ЕКИП СА ПРЕДИ ВСИЧКО ХОРА!** Без значение какво ще се случи, създавай приятелства и дръж на тях, обичай хората от сърце, опитай се, дори и в най- трудните ситуации, да ги разбереш, вярвай в тях! Не забравяй – МЛМ е бизнес на взаимоотношенията! И запомни, ако искаш да промениш другите, започни от самия теб – промени се! Бъди вярващ, бъди знаещ, бъди можещ, бъди борбен, бъди успешен, бъди пример.... и най-важното – преди всичко, бъди добър човек!!!

На който не му е по сърце да помага, а иска да успява в МЛМ, трябва да намери начин да промени себе си!