

PRÁCE SE SEZNAMEM KONTAKTŮ





Seznam kontaktů/seznam známých - je hlavním vkladem každého distributora do rozvoje vlastního podnikání.

Je jedním z hlavních nástrojů síťového byznysu, který pomáhá systematizovat činnosti spojené s pozváním lidí.

Pro nováčka seznam známých - to jsou první zákazníci a potenciální partneři. Zkušení distributoři se pravidelně vracejí k seznamu, jelikož se u známých neustále objevují noví známí, nové kontakty, které mohou přinést dobrý výsledek.

Proč je důležité umět pracovat se seznamem?

1. want to marry
2. go to university
3. go to university
4. become a doctor
5. get married
6. work in a hospital
7. visit parents
8. visit friends
9. get a job
10. become a doctor
11. work in a hospital
12. write a book
13. meet friends
14. vacation
15. learn to swim
16. visit family
17. go shopping
18. learn to cook
19. catch a train
20. have a car
21. live in a house
- 22.
- 23.
- 24.
- 25.



1. Jistota

- Seznam je základem pozvánek

PROČ JE DŮLEŽITÉ UMĚT PRACOVAT SE SEZNAMEM

Čím je seznam delší, tím je větší jistota!

Seznam kontaktů – je základem pro pozvání na schůzku.
Jestli je v seznamu pouze 10 lidí, jaká je pravděpodobnost, že všichni pozvání přijmou?
Velmi mizivá.

Ale v případě, že máte v seznamu 100 až 200 lidí, pravděpodobnost toho, že přijde potřebný počet lidí mnohonásobně vzroste.

Proto je důležité si ihned na začátku sestavit dlouhý seznam!


2. Pravděpodobnost najít klíčové Partnery

- Vaši klíčoví Lídři jsou v „hloubce“!

PROČ JE DŮLEŽITÉ UMĚT PRACOVAT SE SEZNAMEM

V případě, že sám tvrdohlavě a efektivně pracujete se seznamem, naučte to i své Partnery. V takovém případě Vaše šance najít klíčové osoby (ti, kteří budou aktivně rozvíjet podnikání, kteří dosáhnou vysokého statusu) se mnohonásobně zvýší!

Dle statistiky, takových klíčových lidí není více než 3-5%!
Zpravidla, jsou často klíčové osoby v „hloubce“, v hloubce seznamu přátel našich přátel, nebo v seznamech našich Partnerů.



Určitě jste se už setkali s námitkou:
„mám málo známých, nemám koho pozvat“
nebo jste se nad tím zamýšleli...

Teď se zkuste rozpomenout: opravdu nenajdete alespoň **50** známých, se kterými jste se seznámili v průběhu života?

Ne přátelé, ne spolupracovníci, žádní blízcí přátelé, ale jen známí lidé (sousedé, prodavači v obchodě, trenéři v posilovně, ti, kdo spolu s Vámi se trénují, s kým jste kdysi studovali apod.).

Jistě se našlo ne **50** lidí, ale více!

A teď se zamyslete, z těchto **50** má každý **50** známých?

Jestli si je zapíšete všechny, ve vašem seznamu se objeví už **2500** lidí!

VAŠI ZNÁMÍ MAJÍ ZNÁMÉ!

$$50 \times 50 = 2500$$

VAŠI ZNÁMÍ MAJÍ ZNÁMÉ!

The background of the image is a dense, overlapping collage of various human faces and hands. The faces are of different ethnicities, ages, and expressions, some smiling and some neutral. The hands are shown in various poses, some raised, some clasped, and some holding objects. The overall color palette is light and monochromatic, with shades of gray and off-white. The text is centered in the middle of the image.

Tento počet lidí
má po **50** známých?

$$50 \times 50 = 2500$$

$$2500 \times 50 = 125\ 000$$

ZE 125 000 LZE NAJÍT 5 LIDÍ?

125 000 lidí Ve vašem seznamu! Dělá to silný dojem, že?

Ze **125 000** lze najít alespoň 5 klíčových lidí?

S jistotou!

ZE 125 000 LZE NAJÍT 5 LIDÍ?

3. Ovladač Vašeho podnikání

- Kartotéka Zákazníků
- Seznamy Partnerů
- Systém připomínek o zavolání

PROČ JE DŮLEŽITÉ UMĚT PRACOVAT SE SEZNAMEM

A ještě jedno, seznam je druhem
«**ovladače**» podnikáním.

Je to náš nástroj, se kterým neustále pracujeme.

Na základě seznamu lze na každého Zákazníka založit kartu, kde se budou uvádět data narození, programy a předpisy, potřeby apod.
(o tomto řekneme níže)

Do seznamu lze, také, zapisovat lidi svých Partnerů, **ale ne všech, pouze těch, se kterými Vy, jako Mentor, budete osobně budovat vztahy ve struktuře.** Jsou to lidé, ve kterých Vy vidíte zvláštní potenciál.

A samozřejmě, seznam je celým systémem připomínek o tom, komu zavolat, kdy je načas udělat objednávku apod.



SEZNAM KONTAKTŮ - TVŮJ KAPITÁL!

My neinvestujeme globálně do podnikání.

Naším základním kapitálem je seznam kontaktů!



Jak sestavit dlouhý seznam?

Podíváme se na různé možnosti jednoduchého sestavení ohromujícího seznamu lidí!

1. První kam se podíváme – Váš **telefon**.

Můžete mít 100 nebo 1000 kontaktů.

Opište je všechny!

Myslíte si, že se tento člověk nikdy nebude zajímat o Coral Club? **Nikdy nerozhodujte za ostatní!** Poskytněte jim správně informace a dejte možnost se rozhodnout osobně.

Vzpomeňte se i na **telefonní zápisníky** (jestli ještě zůstaly), **foto alba, sociální sítě** (tam také existují seznamy přátel).

2. Metoda zastávek.

V myšlenkách si udělejte zastávky na životní cestě. Navštěvovali jste **školu**. Vzpomeňte si na ty, se kterými jste se učili ve škole.

Kde jste bydlel v průběhu školních let? Jednoduše si zapište všechny známé ze školních let, i když nemáte telefonní čísla. Později lze najít kontakty na sociálních sítích, prostřednictvím společných známých, a někdy se i náhodou potkat s člověkem na ulici.

3. Metoda asociací.

Je to jakékoliv slovo a s ním spojené asociace.

Například, vzpomeňte se na všechny **Jany**, všechny **lékaře**, na ty, kdo má **vousy**, na ty, kdo je spojen se slovem „**vozidlo**“.

Zapište si je do svého seznamu.

4. Přátelé přátel.

Obrátte se pro pomoc ke svým přátelům.

Když začínáte svou práci se seznamem, zkuste si zapsat ihned všechny: 100, 200 a více.

Za „jedno sezení“ se to nejspíš nepovede, ale lze to s jistotou udělat během týdne.

**Neustále doplňujte seznam.
Pamatujte, že to je Váš kapitál!**

1. Telefon, telefonní zápisníky, foto alba, sociální sítě.
2. Metoda „zastávek“ (škola, práce, bydliště).
3. Metoda asociací (dle jména, povolání apod).
4. Přátelé přátel.

- **Zapište si všechny najednou (100, 200 a více lidí).**
- **Nerozhodujte za ostatní.**
- **Neustále doplňujte seznam.**

JAK SESTAVIT DLOUHÝ SEZNAM

Pojďme si promluvit o způsobech vedení seznamu.
Kam budete zapisovat své kontakty?

Za prvé, je to pro všechny známý papírový seznam.

Jaké jsou jeho výhody?

Nehledě na digitální technologie, takový seznam je **vyhovující** pro všechny, lehce se **duplikuje**, je **jednoduchý v používání** (jistě se mu nevybije baterka).



V „Pracovním sešitu úspěšného partnera“* jsme již připravili místo pro Váš seznam!

Používejte ho při práci.

ZPŮSOBY VEDENÍ SEZNAMU

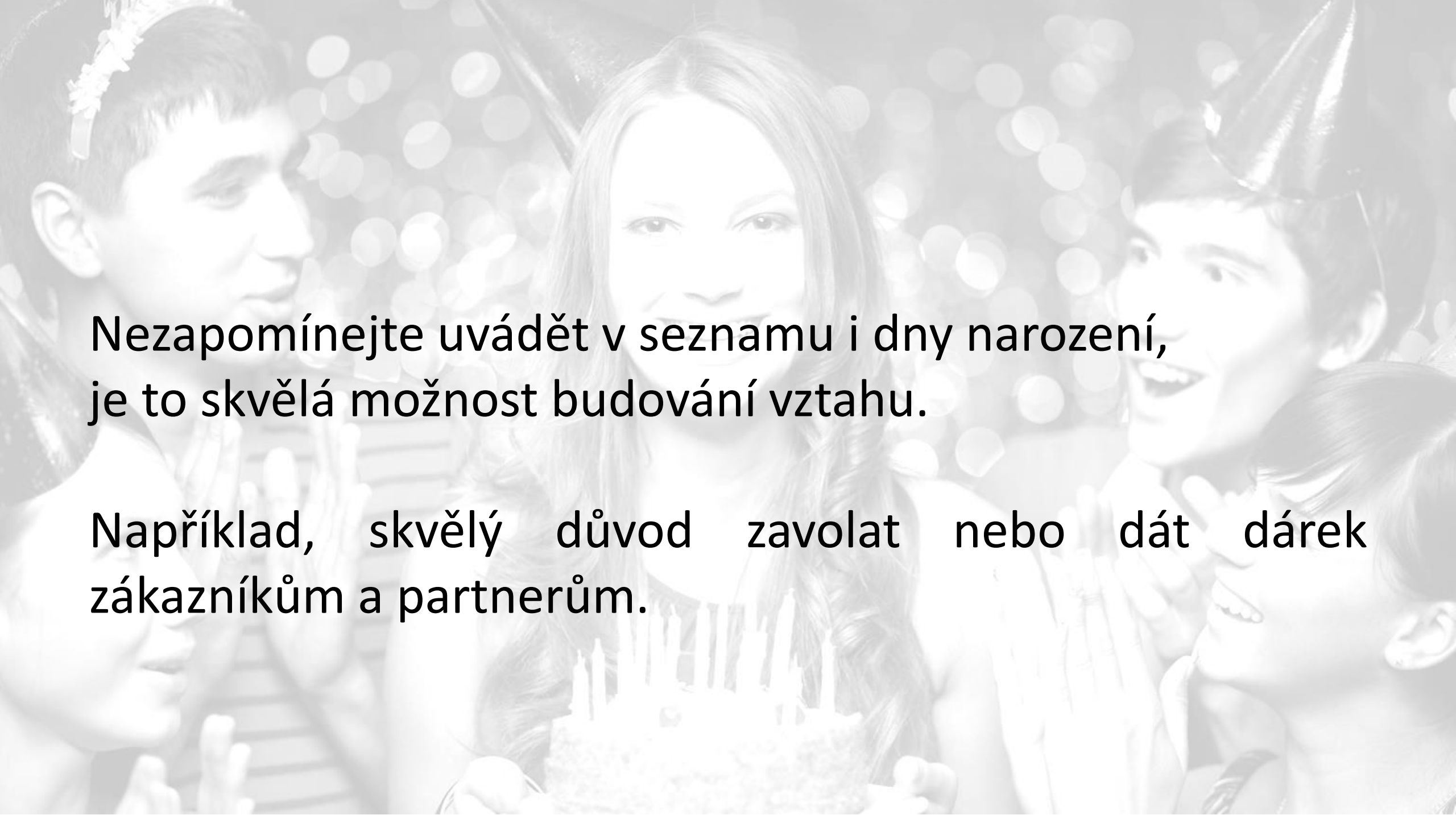


Taktéž, je možné evidovat seznamy elektronicky, například, ve formátu **Excel**.

Takový formát bude vyhovovat těm, **kdo má vždy u sebe notebook**.

Příjmení	Jméno	Telefon	Město	Datum narozenin	Poznámky

ZPŮSOBY VEDENÍ SEZNAMU



Nezapomínejte uvádět v seznamu i dny narození,
je to skvělá možnost budování vztahu.

Například, skvělý důvod zavolat nebo dát dárek
zákazníkům a partnerům.

Jak pracovat se seznamem?
Za prvé, udělejte si pravidlo
denně si doplňovat do
seznamu nová jména.

Vaše aktivita na sociálních
sítích Vám poskytne nové
přátele a nové kontakty.



Poproste o doporučení!

Poproste své nové přátele o radu: ke kterému maséru se obrátit, kterého osobního trenéra zvolit, k jaké kosmetičce se objednat...

A již ve svém seznamu máte jména a kontakty odborníků. Vaší cílové skupiny. Téma zdravého životního stylu a efektivních programů podpory aktivního dlouhodobého života je jim blízké. Oni pochopí Vaši nabídku. Zapište si je do seznamu.

ДАВАЙТЕ
ПОЗНАКОМИМСЯ!

I AM
HEALTHY
EVERY
DAY

CORAL CLUB

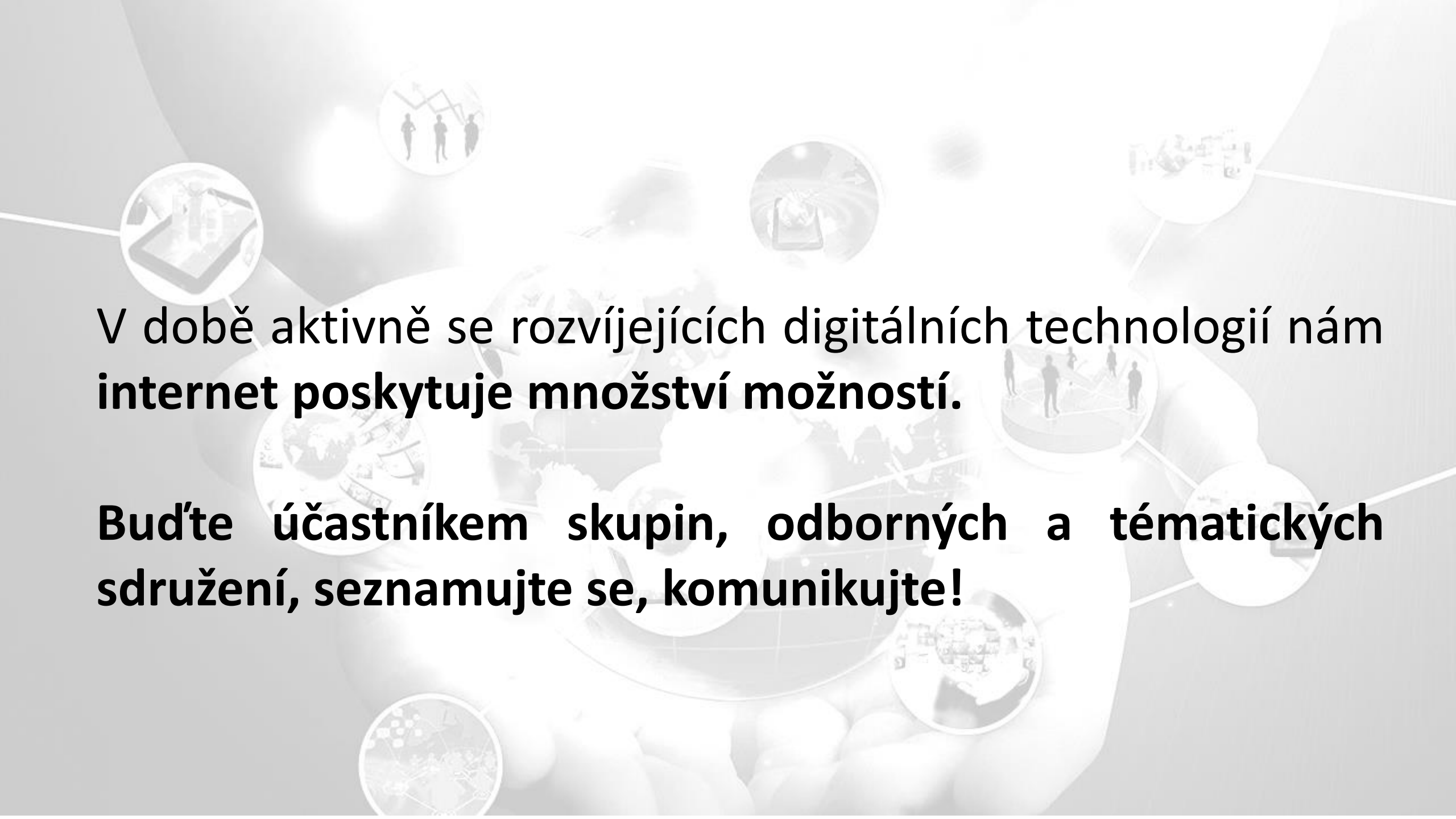
CORAL CLUB

My všichni chodíme na návštěvy, na výstavy. Někde se s někým setkáváme.

Veškerá komunikace je skvělým zdrojem pro doplnění seznamu.

Jestli jste si zapsali do seznamu nového člověka, nejlepší je mu hned tento týden zavolat, například:

„Pamatuji si na tvé přání koupit si byt, mám nápad, který tě může zajímat, pojdme se sejít!“



V době aktivně se rozvíjejících digitálních technologií nám internet poskytuje množství možností.

Bud'te účastníkem skupin, odborných a tématických sdružení, seznamujte se, komunikujte!

1. Nové známosti (studené kontakty).
2. Doporučení známých, zákazníků.
3. Internet (sociální sítě).

- **Navštěvujte události.**
- **Účastněte se sdružení dle svých zájmů.**
- **Po seznámení se přidejte účastníky mezi své přátele na sociálních sítích.**

SEZNAM JE NEKONEČNÝ!

V čem je tajemství efektivity
práce se seznamem?

1. Založte kartu na každého Zákazníka

- Dny narození Zákazníků a jejich blízkých
- Historie objednávek

2. Založte kartu Klíčových partnerů

- Základní motivace
- Seznam kandidátů Partnera

EFEKTIVNÍ PRÁCE SE SEZNAMEM

Lze napsat různé seznamy jakéhokoliv zaměření.

Například:

- Seznam pro Fóra.
- Seznam čekatelů na produkt.
- Seznam zainteresovaných událostmi společnosti.

Jakmile se objeví příležitost, například, bude-li uveden nový produkt - v tentýž den zavolejte všem, koho to zajímá.

Pracujte se seznamy, dělejte naplánované telefonáty.
Provozujte systém připomínek, abyste nezapomněli.

Seznam pracuje společně s Týdeníkem distributora (je v KITu). Zapisujte do Týdeníku veškeré své plány a dohody.

V mobilním telefonu lze také uložit kontakty se dny narození, aby Vám to telefon připomínal sám.

3. Oddělené seznamy

- Seznamy událostí.
- Seznamy novinek nebo chybějících produktů.

4. Systém připomínek

- Papírový zápisník.
- Elektronický kalendář + mobilní aplikace narozenin.

EFEKTIVNÍ PRÁCE SE SEZNAMEM

