



**"A témához kapcsolódó videó anyag a következő linkre kattintva érhető el: "** <https://youtu.be/w2vcL99Mnuo>

**DOLGOZZ A NÉVLISTÁVAL**





A névlista (ismerőseid névjegyzéke) minden új disztribútor fő forrása, befektetési tőkéje saját vállalkozása fejlesztésében.

Ez a network marketing üzleti vállalkozás egyik fő eszköze, ami segíti az ismerősök meghívásának megszervezését.

Egy kezdő számára az első ügyfelek, első potenciális partnerek forrása az ismerősök listája. A tapasztalt disztribútorok rendszeresen visszatérnek a listához, mivel az ismerősökön keresztül folyamatosan új ismerőseik vannak, amivel jó eredményeket érhetnek el.

Miért fontos, hogy tudjuk használni a listát?

1. want to marry
2. go to university
3. become a professional
4. get married
5. have children
6. My mother
7. visit
8. visit
9. get
10. decide
11. work
12. write
13. meet
14. vacation
15. leave
16. visit
17. go shopping
18. learn to
19. catch up
20. have a
21. live in
- 22.
- 23.
- 24.
- 25.

# 1. Bizalom

- A lista a meghívások alapja

**MIÉRT FONTOS, HOGY TUDJUK HASZNÁLNI A LISTÁT?**

**Minél hosszabb a lista, annál nagyobb a bizalom!**

**A névlista képezi a találkozók meghívásának alapját.**

Ha a lista csak 10 nevet tartalmaz, akkor feltételezhetjük, hogy minden meghívott eljön?

Ennek kicsi a valószínűsége.

De ha a lista 100-200 nevet tartalmaz, akkor növekszik a meghívással elérhető találkozók száma.

**Ezért fontos, hogy azonnal készíts hosszú listát!**

The background of the slide features a group of business professionals in a meeting. There are several women and one man, all dressed in professional attire. They are standing in a circle, some with their arms crossed, some holding papers or devices. The image is semi-transparent and serves as a backdrop for the text.

## 2. Lehetőség a kulcsfontosságú partnerek megtalálására

- A legfontosabb vezetők „a mélységben” vannak!


**MIÉRT FONTOS, HOGY TUDJUK HASZNÁLNI A LISTÁT?**

Ha te keményen és hatékonyan dolgozol a listán, tanítsd ezt meg partnereidnek is. Akkor az esélye, hogy kulcsfontosságú embereket találsz (olyanokat, akik aktívan fejlesztik üzletüket, akik magas vezetői szintet kívánnak elérni) sokszorosára növekszik!

**A statisztikák szerint ilyen kulcsfontosságú személyek a lista 3–5% -át jelentik!**

Általános szabály, hogy a kulcsfontosságú emberek gyakran a "mélységben" vannak - barátaink barátainak listáin vagy partnereink listájának mélységében.





Valószínűleg már talákoztál egy kifogással:  
**"Kevés barátom van, senkit sem tudok meghívni"**  
ezért meggondoltam magam ...

Most próbálj emlékezni: tényleg nincs legalább **50** ismerősöd, akivel egész életedben találkozta?

Nincs barátod, társaságod, közeli ismerősöd, csak felületes ismerőseid (szomszédok, bolti eladó a kisboltban, orvosi rendelőben dolgozó szakápolók, orvosok, oktatók az edzőteremben, veled egyszerre edző társak, régi osztálytársak, fodrász, kozmetikus, stb.) vedd számba őket.

Látni fogod, hogy nem **50** embert ismersz, hanem sokkal többet!


Most gondolkodj, ezen az **50**-en keresztül van legalább további **50** ismerősöd?

Ha mindet leírod **2500** név lesz a listádon!

**VANNAK BARÁTAID, ISMERŐSEID!**

$$50 \times 50 = 2500$$

**VANNAK BARÁTAID, ISMERŐSEID!**



Tehát ebből a nagy közösségből  
van 50 ismerősöd?

**2 500** ember szerepelhet a listádon!  
Hatásos?

Találsz legalább **5** kulcsfontosságú embert a **2500-ból**?

Biztosan!

**TALÁLSZ 5 EMBERT A 2500 KÖZÜL?**

# 3. Iránytű az üzleti vállalkozás számára

- Ügyfelek fájl
- Partnerlisták
- Hívás- emlékeztető rendszer

MIÉRT FONTOS, HOGY TUDJUK HASZNÁLNI A LISTÁT?

Ez a lista egyfajta üzleti „Iránytű”.

Ez az eszköz, amivel folyamatosan dolgozunk.

Az ügyfelek listája alapján lehetséges egy ügyfél fájl, vagy ügyfélkártya létrehozása, ahol nyilvántarthatod az illető születési dátumát, az ajánlott egészségprogramokat, a létrejött és tervezett találkozókat, egyeztetett termékigényeket, stb. (erről kicsit később beszélünk)



Készíthetsz egy partnerlistát is, de nem mindenkit kell ide felírni, **csak azokat, akikkel Te mint mentor személyesen építesz kapcsolatot a struktúrában.** Ezek olyan emberek, akikben különleges potenciált látsz.

Továbbá természetesen egy hívás- emlékeztető listát, ami tartalmazza kit, mikor kell emlékeztetőül, hogy ideje megrendelést feladnia, stb.



**A NÉVJEGYZÉK A TE BEFEKTETÉSI TŐKÉD!**

Nem globális üzleti beruházásokat végzünk, de nemzetközi üzletet építünk.

**Fő eszközünk - a kapcsolataink listája!**



Hogyan írhatok hosszú listát?

Gondolj arra, mennyire könnyű lenyűgöző emberekről listát írni!

1. Az első hely a telefonod, ahol akár több száz névjegyed lehet.

Írd ki őket!

Azt gondolod, hogy ezt az embert biztosan nem érdekli a Coral Club? **Soha ne dönts mások helyett!**

Adj nekik információt kompetens módon, és adj lehetőséget számukra saját döntés meghozatalára. A fel nem tett kérdésre mindig nem a válasz!

Ne feledd továbbá átnézni a régi fotóalbumokat, és közösségi oldalaidon lévő kapcsolataidat se.

## 2. Megállítási módszer.

Játszd le életed filmjét, vedd végig kapcsolataidat, életed állomásait. Jártál **suliba**. Emlékezz mindenkire, akivel együtt jártál az iskolába.

Hol éltél az iskolai években? Csak írd le az összes iskolai évek alatt megismert embert, akire csak emlékszel, még akkor is, ha nincs meg a telefonszáma. Ezután a közösségi felületeken, közös ismerősökön keresztül meg tudod szerezni elérhetőségüket. Ezen kívül alkalmanként még idegenekkel is találkozhatasz-szóba állhatsz az utcán.

### 3. Az asszociációk módszere.

Ez lehet egy szó, jellemző, tárgy, esemény, amihez emberek társulnak az emlékeidben.

Emlékezz például az összes Irénre, az összes orvosra, mindenkire, aki szakállas, és hány ember jut eszedbe az "autó" szóról.

Írd fel őket a listádra.

4. Az ismerősök ismerőse.

Kérj segítséget a barátaidtól.

Amikor elkezded dolgozni a listával, próbálj egyszerre leírni a lehető legtöbbet.

Valószínűleg nem fog működni "egy ülésben", de egy héten belül ez megoldható.

**Folyamatosan töltsd fel a listát, ne feledd, hogy ez a te tőkéd!**



1. Telefon, jegyzetfüzet, fényképalbumok, közösségi oldalak.
2. Megállító módszer (iskola, munka, lakóhely).
3. Asszociációs módszer (név, szakma stb. alapján).
4. Az ismerősök ismerőse.

- **Mindenkit írd fel! (legalább 100, 200 ember).**
- **Ne dönts mások helyett.**
- **Folyamatosan bővítsd a listát.**

**NÉZZÜK, HOGYAN ÍRHATUNK HOSSZÚ NÉVLISTÁT!**

Beszéljünk a listavezetés módjáról.

Hol tartod az ismerőseidtől kapott névjegyeket?

Először is, ez ismerős lesz, papír alapú lista.

Milyen előnyei vannak?

A digitális technológia ellenére ez a lista mindenki számára kényelmes, könnyen lemásolható, könnyen kezelhető (minden bizonnyal nem fog épp a legrosszabbkor lemerülni az akkumulátor).



A „Siker Partner Munkafüzet”-ben már előkészítettük a listád helyét!

Használd a munkád során.

LISTAKEZELÉSI MÓDSZEREK

A woman with long dark hair is looking down at a laptop screen. The image is faded and serves as a background for the text.

A listákat elektronikusan is kezelheted, például Excel formátumban.

Ez a formátum azoknak kényelmes, akiknél mindig kéznél van a laptopjuk.

Munkafüzet2 - Excel

Fájl Kezdőlap Beszúrás Lapelrendezés Képletek Adatok Véleményezés Nézet Súgó Foxit PDF Mutasd meg, hogyan csináljam

Beillesztés Vágólap

Betűtípus: Calibri 11

Igazítás: Sortöréssel több sorba, Cellaegyesítés

Szám: Általános

Stílusok: Feltételes formázás, Formázás táblázatként, Cellastílusok

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	Név	Születésnap	Telefonszám	Város	Disztribútor	Jegyzet				
2										
3										
4										
5										

# LISTAKEZELÉSI MÓDSZEREK



Ne felejtsd el nyilvántartani a születésnapokat!  
Kiváló alkalom, illetve lehetőség a kapcsolatfelvételre.

Nagyszerű alkalom az ügyfelek és partnerek felhívására  
vagy ajándék készítésére.

Hogyan lehet dolgozni a listával?

Először is tedd rutinoddá, hogy minden nap új nevet adsz a listához.

A közösségi oldalakon folytatott aktivitásod új ismerősöket és új kapcsolatokat fog hozni számodra.



Vedd figyelembe az ajánlásokat!

Kérj tanácsot az új barátaidtól: melyik masszörhöz menj, melyik személyi edzőt válaszd, melyik kozmetikushoz jelentkezz be ...

És máris a listán vannak a célközönségedhez tartozó szakemberek neve és elérhetősége. Ők már közel állnak az egészséges életmód és az aktív hosszú élettartam fenntartására szolgáló hatékony programok témájához. Meg fogják érteni a javaslatodat. Írd fel őket a listádra.



ДАВАЙТЕ  
ПОЗНАКОМИМСЯ!





Mindannyian látogatunk kiállításokat. Van ahol kommunikálunk is.

**Az összes kommunikáció nagyszerű helyzetet teremt a lista bővítéséhez!**

Ha új név került fel a listára, akkor jobb, ha egy telefonhívással melegen tartod ezt a friss kapcsolatot, és felhívod még ezen a héten.

Például:

"Emlékszem, hogy lakásvásárlási terveidről beszéltél, és van egy ötletem, ami érdekes lehet neked. Találkozunk!"



Az internet és technológiai fejlesztések korában az **Internet sok lehetőséget kínál nekünk.**

**Csatlakozz témába vágó csoportokhoz, szakmai és tematikus közösségekhez: találkozz, kommunikálj!**

1.Új ismerősök (hideg kapcsolatok).

2.Barátok, ügyfelek ajánlása.

3.Internet (közösségi oldalak).

- **Vegyél részt rendezvényeken.**
- **Csatlakozz érdeklődésednek megfelelő közösségekhez.**
- **A találkozó után vedd fel a résztvevőket barátodnak a közösségi oldaladon.**

**A LISTA VÉGTELEN!**

Mi a hatékonyság titka?  
Dolgozz a listával!



## **1. Tarts fenn egy „térképet” minden ügyfélről**

- Az ügyfélről és családjáról való fontos tudnivalók, születésnapok
- Vásárlási előzmények, az illető egészség célja

## **2. Tartsd karban a kulcsfontosságú partnereket**

- Fő motivációja
- Partnerjelölt lista

**HATÉKONY LISTAKEZELÉS**

Bármilyen további, egyedi listát készíthetsz.

Például:

- Fórumlisták.
- Függő termékek listája.
- Irodai tevékenységek iránt érdeklődők listája.

Amint van ok, például megjelenik egy új termék – még aznap hívj fel minden érdeklődőt.

Dolgozz a listával, ütemezd a hívásokat.

„Ne felejtse el”, készíts egy emlékeztető rendszert.

A lista együtt működik a Disztribútori kitben található heti tervezővel. Jegyzeteld le a terveidet és megkötött megállapodásodat.

Névjegyeket és születésnap emlékeztetőt létrehozhat a mobiltelefonodon is!

### **3. Külön listák**

- Események listái
- Új vagy hiányzó termékek listája

### **4. Emlékeztető rendszer**

- Papír alapú napló
- Elektronikus naptár + DR alkalmazás

**HATÉKONY LISTAKEZELÉS**



