

UCHRASHUVGA TAKLIF



Shaxsiy sotuvlar (shaxsiy va guruh tovar aylanmasi) va jamoani shakllantirish o'rtasida muvozanatni ta'minlasangiz, sizning biznesingiz muvaffaqiyatli rivojlanadi. Sotuvlar darhol daromad olish imkonini beradi.

Ammo, agar siz o'zingizga katta moliyaviy maqsadlarni qo'ygan bo'lsangiz, maqsadlaringizga faqat shaxsiy sotuvlar orqali erishish qiyin bo'ladi. Shuning uchun ham, biz har doim daromadni oshirish istiqboliga ega bo'lishimiz uchun jamoalar tuzamiz!

**Mahsulotlarning
shaxsiy
iste'moli**

**Jamoani
shakllantirish**



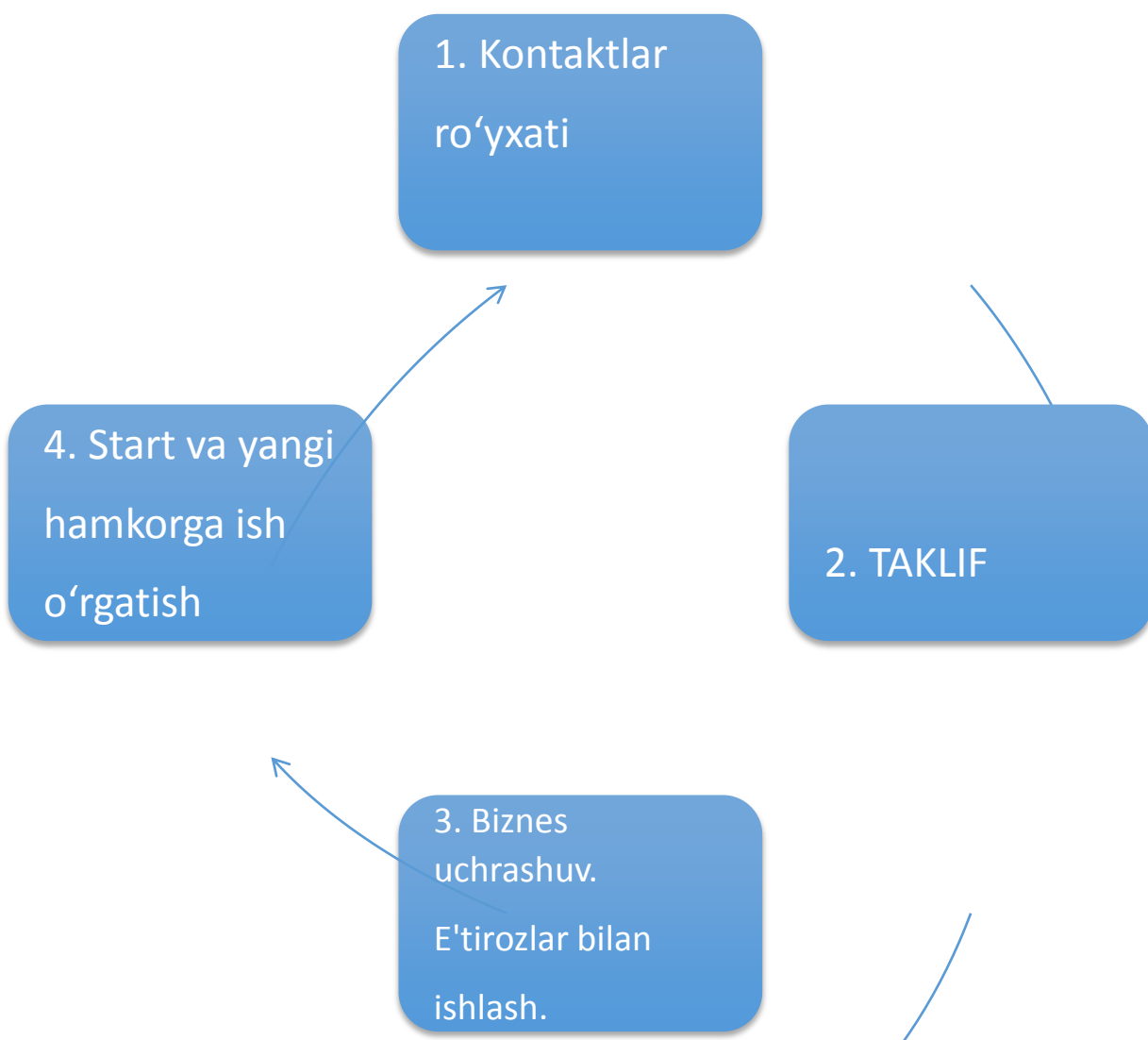
BIZNESNI

MUVOFFAQIYATLI BIZNESNING IKKI QANOTI



Biznesni shakllantirishning o'z sikli mavjud:

siz ro'yxat tuzasiz, nomzodlarni taklif etasiz,
uchrashuvlar o'tkazasiz va to'rtinchi qadam – bu siz va
kompaniya bilan o'z biznesini rivojlantirishni ahd
qilgan kishiing ishga kirishishidir.



SIKL: NOMZODDAN BIZNES HAMKORGACHA

Asosiy hamkorlarni topish voronkani eslatadi.

Oldin siz ro'yxat tuzasiz. Keyin odamlarni uchrashuvga taklif qilasiz. Ro'yxatda yozilganlarning faqat bir qismigina uchrashuvga kelishga rozilik bildirishadi. Uchrashuvning o'ziga esa o'sha rozi bo'lganlardan ham kamroq odam keladi.

Biznesni esa undan ham kamroq odam boshlaydi. Ulardan faqat ayrimlarigina haqiqiy hamkorlarga aylanishadi!

RO'YXAT


TAKLIF

UChRASHUV

START

ASOSIY
HAMKORLAR

BIZNESDA TAKLIFNING ROLI

A woman with her hair in a ponytail, wearing a white button-down shirt, is sitting at a desk in an office. She is smiling and talking on a white mobile phone. In the background, there is a window with a view of a building. On the desk, there is a laptop, a clock, and some papers.

**Kontaktlar ro‘yxati sizda allaqachon tuzilgan.
Endi biznesingizning keyingi siljishi uchrashuvning
taklifiga bog‘liq!**

Uchrashuvlarga taklif qila olish nega bunchalik muhim?

Birinchidan, "voronka"ga ko'ra, biznesda Hamkor va Mijozlarning bo'lishi aynan uchrashuvlarga bog'liq.

Taklif yo'q bo'lsa - na xamkor bor, na Mijoz bor Ikkinchidan, biznesning rivojlanish tezligi taklifqila olishga bog'liq!

Uchinchidan, agar siz qanday taklif qilishni bilsangiz, qoidaga qo'ra, bu sizning sohangiz uchun to'g'ri misoldir. Agar siz har bir tadbirga yangi odamlarni jalb qilsangiz, hamkorlar bunda ijobiy misolni ko'rishadi.

To'rtinchidan, agar siz taklif qilish mahoratini o'zingiz egallagan bo'lsangiz, Hamkorlaringizga ham buni o'rgata olasiz!

Taklif – bu sizning Hamkorlaringiz va Mijozlaringiz!

- Biznesingizning rivojlanish tezligi
- Hamkorlar uchun to'g'ri namuna
- O'zim uddalayman– komandamga ham o'rgataman!

DEMAK, NEGA TAKLIF QILA OLISH MUHIM!

A group of people, including men and women, are shown in a celebratory mood. They have their arms raised, and there is a lot of white confetti falling around them. The scene is brightly lit, suggesting an indoor event or party.

Tugʻilgan kunlarga

- **Toʻylarga**
- **Mehmondorchilikka**
- **Kafelarga**

**ODATDA HAYOTDA ODAMLARNI QAYERGA TAKLIF
QILASIZ?**



Buni qanday bajarasiz?

- Oson
- Uchrashuvni yoqimli kutish hissi bilan!

SIZ BUNI O'RGANDINGIZMI? YO'Q !

SIZ BUNI ODDIY, TABIIY, MAJBURLASHLARSIZ BAJARASIZ



Ammo biznesda hammasi boshqacha bo‘ladi!
Nima uchun?

Bizda qo‘rquvlar ishga tushadi!
Biz inkor etishlaridan qo‘rqamiz.

NIMA UCHUN BIZNESDA BOSHQACHA BO‘LADI?



Eng katta qoʻrquv:

MEN HAQIMDA NIMA DEB OʻYLASHADI?!

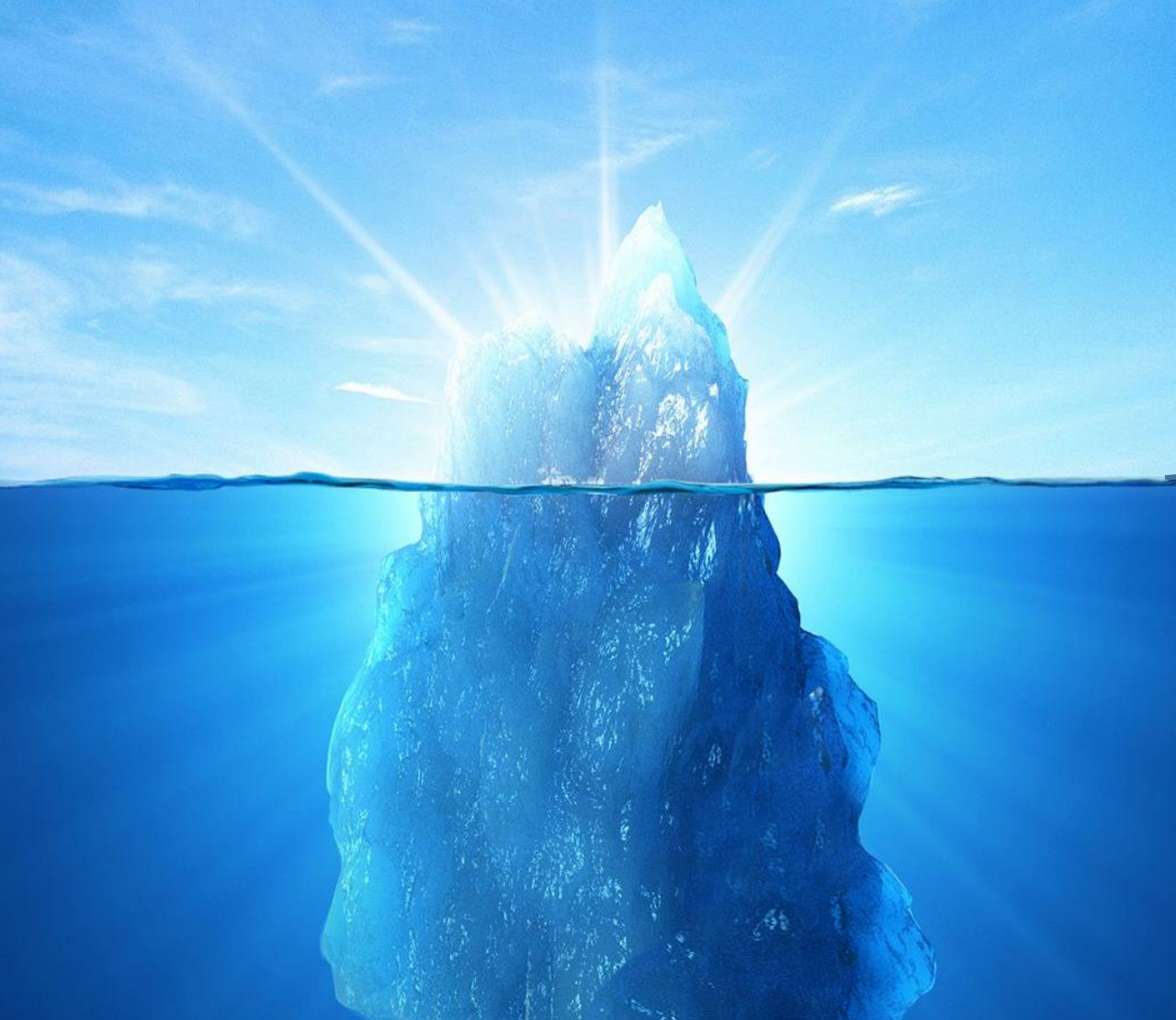
NIMA UCHUN BIZNESDA BOSHQACHA BOʻLADI?

To'g'ri javob:
Hech narsa!

Agar siz boshqa odamlarga e'tibor qaratsangiz
- qo'rquv yo'q!

MEN KIMGA E'TIBOR QARATYAPMAN?

Agar kimdir sizni taklif qilsa - bu sizga yoki to'g'ri keladi, yoki yo'q, lekin odatda "kimdir" haqida o'ylashga sizda vaqt yo'q. Shuning uchun taklif qila turib, bunday fikrlar sizni chalg'itmasligi kerak! Qo'rqqaningizda, e'tiboringiz o'zingizga qaratilgan. Agar e'tiboringizni boshqalarga qaratsangiz, qo'rquv yo'q! O'ylab ko'ring: "Bu odamga hayotini o'zgartirish uchun qanday yordam bera olaman? Uni yanada yorqinroq, to'yinganroq, sog'lomroq qilish uchun?!" Diqqat-e'tiboringizni boshqa odamlarga qarating!



20%

Texnika

80%

To'g'ri munosabat
bizning ichki
sozlamalarimiz)

TAKLIFLARNING MUVOFFAQIYATI NIMAGA BOG'LIQ?

1. Biznesingiz qiymatini aniqlang

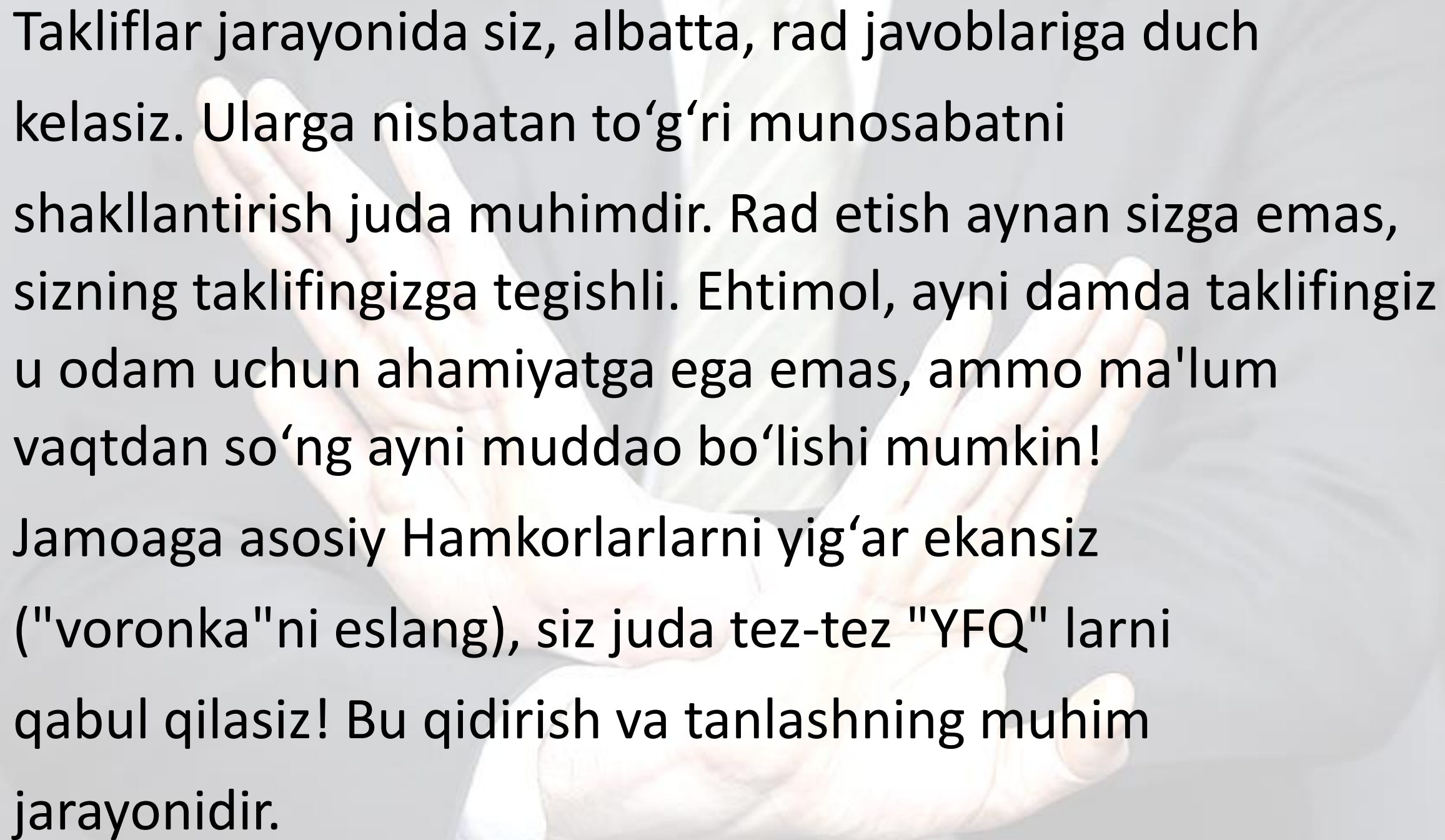
- Coral Club biznesi menga nima beradi?
- U boshqa odamga nima berishi mumkin?

2. Men nimani taklif qila olaman?

Har qanday biznes odamlarning qaysidir muammolarini hal qilishdir

- Men qanday vazifalarni hal qila olaman?
- Men ularga qanday yordam bera olaman?

O'ZINGIZDA TO'G'RI MUNOSABATNI YARATING!

A person in a dark suit is shown from the chest up, with their hands held out in front of them, palms facing forward. The background is a light, neutral color. The text is overlaid on the image in a large, black, sans-serif font.

Takliflar jarayonida siz, albatta, rad javoblariga duch kelasiz. Ularga nisbatan to'g'ri munosabatni shakllantirish juda muhimdir. Rad etish aynan sizga emas, sizning taklifingizga tegishli. Ehtimol, ayni damda taklifingiz u odam uchun ahamiyatga ega emas, ammo ma'lum vaqtdan so'ng ayni muddao bo'lishi mumkin! Jamoaga asosiy Hamkorlarni yig'ar ekansiz ("voronka"ni eslang), siz juda tez-tez "YFQ" larni qabul qilasiz! Bu qidirish va tanlashning muhim jarayonidir.

Rad etishlarga to'g'ri munosabat:

- "YOQ" menga emas, balki mening taklifimga aytilmoqda.
- "HA" – bu mening maqsadim. "YFQ" – bu maqsadga erishish yo'lidir!

SAMARALI SOZLAMALARNI QABUL QILING!

Uchrashuvga qanday taklif qilish kerak?

Taklif uchun universal retsept berish mumkin emas.

Shuning uchun gap faqat, uchrashuvga taklif qilishda maksimal samaradorlikka erishish bo'yicha tavsiyalar haqida borishi mumkin.

1. Eng avvalo, kimligingizni, tajribangiz qandayligini, kimni taklif qilayotganingizni aniqlash muhim. Misol uchun, agar siz allaqachon tadbirkor bo'lsangiz, taklif ish yuzasidan suhbat kabi yangrashi mumkin, masalan: "Men hozir yangi biznes yo'nalishini rivojlantiryapman, siz bilan ish yuzasidan gaplashib olmoqchiman" yoki «Men yangi biznes g'oyasini topdim, bu haqda gaplashib olishimiz kerak".

Ko'pchilik uchun biznes
tavakkalchilik va katta
investitsiyalar bilan
assotsiatsiyalanadi.

Agar suhbatdoshingiz
tadbirkor bo'lmasa, yaxshisi
unga, daromadni oshirishni
taklif qiling.



**2. Uchrashuv joyini oldindan tanglab oling.
Agar kishi taklif qilinayotgan joyni yoki vaqtini
qabul qilolmasa, 2-3 ta joyni ko'zlab qo'ying.**

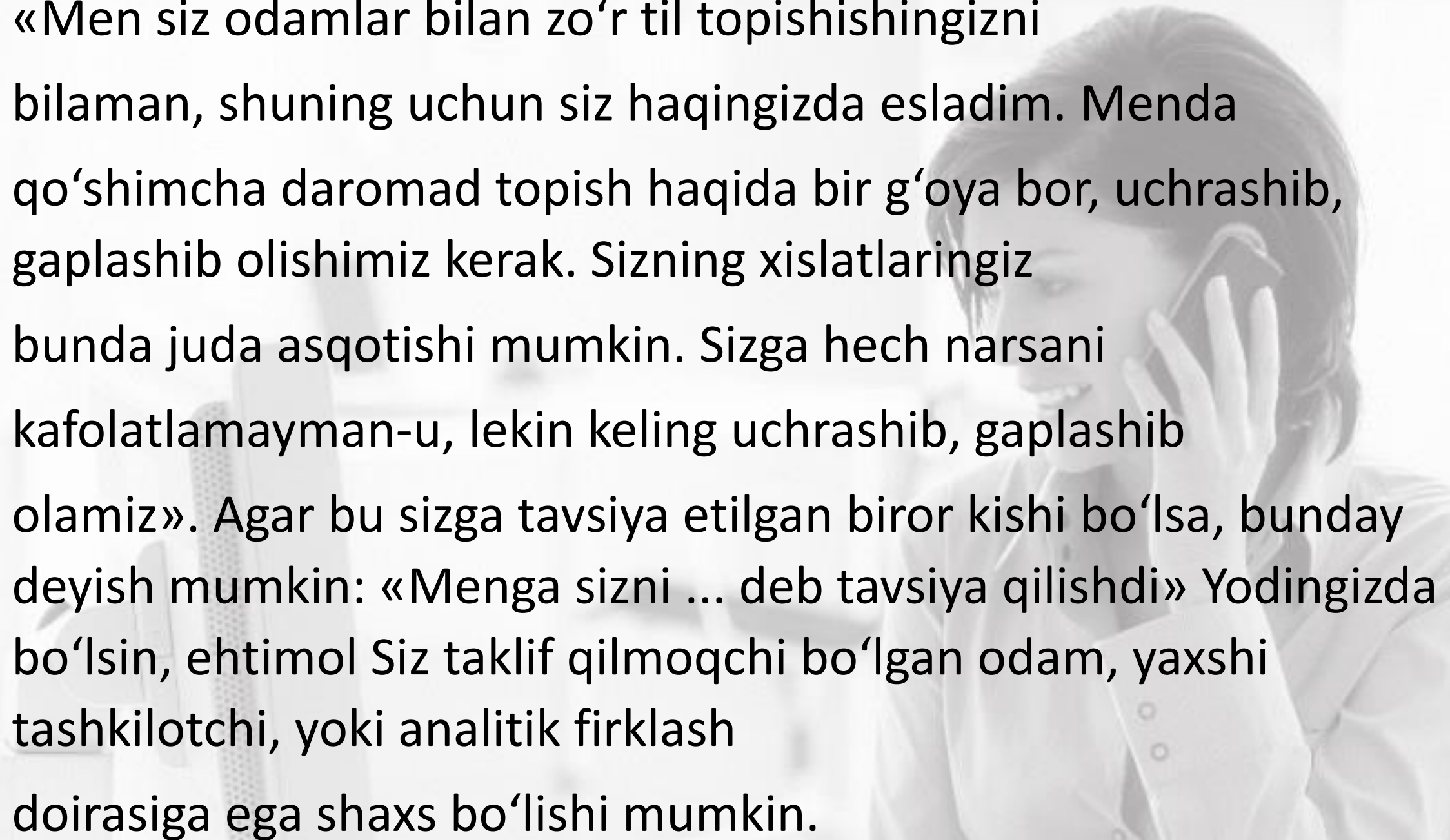
**3. Taklifni ortiqcha so'zlarsiz qilishga harakat
Qiling Telefon orqali qancha ko'p ma'lumot bersangiz,
suhbatdoshingizning siz ta'sir eta olmaydigan
assotsiatsiyalari ortadi. Shaxsiy uchrashuv o'tkazmay
turib tafsilotlar haqida tushuntirishning hojati yo'q.**

4. Taklif qilishning eng yaxshi usuli – bu telefon orqali taklif qilishdir. Aynan telefon bizga kommunikatsiya vaqtini chegaralab, suhbatni uchrashuvga ko‘chirishga imkon yaratadi.

5. Taklifning jo‘nalish nuqtasi – bu sizning kontaktlaringiz ro‘yxatidir. Ro‘yxat qanchalik katta bo‘lsa, siz uchrashuvga shunchalik ko‘p odamni taklif qilishingiz mumkin.

Pozitiv sababni topish muhim: nega men aynan shu odamni taklif qilmoqchiman? Nega men aynan unga qo'ng'iroq qildim?

Agar sababini topolmasangiz, kishi siz hammaga ketma ket qo'ng'iroq qilib chiqyapsiz deb o'ylashi mumkin. Bu qo'ng'iroq qiymatini sezilarli darajada pasaytiradi. Kishining qanday kuchli tomonlari borligi haqida o'ylab ko'ring? Nega u biznesda ildamlashi mumkin?

A woman with dark hair, wearing a white button-down shirt, is shown in profile, smiling and talking on a black mobile phone. The background is a blurred office setting with a window and some office equipment.

«Men siz odamlar bilan zoʻr til topishishingizni bilaman, shuning uchun siz haqingizda esladim. Menda qoʻshimcha daromad topish haqida bir gʻoya bor, uchrashib, gaplashib olishimiz kerak. Sizning xislatlaringiz bunda juda asqotishi mumkin. Sizga hech narsani kafolatlamayman-u, lekin keling uchrashib, gaplashib olamiz». Agar bu sizga tavsiya etilgan biror kishi boʻlsa, bunday deyish mumkin: «Menga sizni ... deb tavsiya qilishdi» Yodingizda boʻlsin, ehtimol Siz taklif qilmoqchi boʻlgan odam, yaxshi tashkilotchi, yoki analitik firklash doirasiga ega shaxs boʻlishi mumkin.

Taklif-qo'ng'irog'ida, kishining maqsadini (yoki manfaatini) hisobga olishingiz mumkin. Masalan, kishining ko'chmas mulk sotib olmoqchiligini eshitgansiz, buning uchun u daromadini orttirishi kerak.

Bunday holatda sizning taklifingiz bunday yangrashi kerak:

"Yaqinda siz kvartira sotib olish hozirgi kunda qanchalik qiyinligi haqida gapirgandingiz, shuning uchun sizni esladim. Balki sizga yordam bera olarman. Hozircha hech narsani kafolatlamayman-u, lekin menda bir g'oya bor, uchrashib, gaplashib olishimiz kerak! "

Taklifni shaxsiylashtirganingizda, sizning kishi bilan uchrashish imkoningiz ortadi. Agar kishi savollar berib, sizdan batafsilroq gapirib berishingizni soʻrsa, unga masalan shunday deb javob berishingiz mumkin: «Men sizga qiziq boʻlishini bilardim, barcha savollaringizga javob berishim uchun, shaxsan uchrashib, materiallarni koʻrsatishim kerak» Soʻng vaqtini belgilaysiz: “Sizga qaysi payt toʻgʻri keladi? Masalan ertaga soat 15:00 siz uchun qulaymi? ”

1. Taklifning maqsadi – uchrashuvning vaqti va joyini belgilash (to'liq ma'lumotni berish emas).

2. Topish:

- ijobiy sabab/manfaat;
- kishining xislati/kishining maqsadi.

XULLAS, TAKLIFNING IKKI SIRI



Taklif qilishning turli varianlarini qo'llash mumkin.

Masalan, yuqorida ta'kidlaganimizdek, ish yuzasidan muhim suhbatga taklif qilish (bir g'oya bor, uchrashib, gaplashib olishimiz kerak).

Agar kishi sizdan martabasi yoki tajribasi bilan yuqori tursa, unga qo'ng'iroq qilib yordam so'rashingiz mumkin:

«Sizga qo'ng'iroq qilishimning sababi, Siz shahardagi omadli tadbirkorsiz. Hozir bir loyihani rivojlantiryapman, shuni siz bilan maslahatlashmoqchiman. Menga Sizning yordamingiz kerak.» Bunday «martabali» uchrashuvga imkon qadar ustozni taklif qilish kerak.

Bundan tashqari imkoniyatlarni taqdim etish uchun salohiyatli Hamkorni ham taklif qilishingiz mumkin. Undan aniqlik kiritishda yordam berishini so'rang.

Biz aytib o'tgan yana bir usul - kishining aniq bir muammosi/vazifasini xal qilishni taklif etish. Agar kishini qanday taklif qilishni bilmasangiz:

"Sizda

biron kishi bormi" degan savolni berishingiz mumkin.

Masalan, Sizda odamlar bilan yaxshi til topishadigan biror kishi bormi? Qo'shimcha daromadga ehtiyoji bor biror kishi bormi? Biznes yo'nalishini ochish uchun analitik fikrlarga ega biror kishi bormi? Shunday qilib siz undan biror bir nomzod tavsiyasini, yoki "Nega buni mening o'zimga taklif qilmayapti" degan savol bilan o'z nomzodini taklif qilishi mumkin.



Ota-ota, qarindosh-urug',
yaqin do'stlardan esa
shunchaki yordam so'rash
mumkin:«Men yangi
yo'nalish
bilan
shug'ullanyapman,Sizdan
meni qo'llashingizni
so'rayman!»

1. Ish yuzasidan muhim suhbat
2. Ishda ko'mak yoki maslahat
3. Muammo/masala yechimi
4. Sizda ... biror kishi bormi
5. Qarindoshlar/yaqin do'stlardan yordam so'rang

DEMAK, TAKLIF QILISH USULLARI



«Omadli hamkorning ish daftari»da
taklif qilishning
bir nechta usullari mavjud!

Ulardan ish davomida
foydalaning.

UCHRASHUVLARGA TAKLIF QILING!

Eng samarali taklif uchun to'g'ri ruhiy holatni yarating

Hech qachon aldamang. Agar biror kishi bilan ish uchrashuvini o'tkazmoqchi bo'lsangiz, uni "choyga" taklif qilmang. Agar potentsial sherik sizning yaqin do'stingiz bo'lsa, unga bir chashka choy/qahva ustida potentsial biznesni muhokama qilmoqchi ekanligingizni bildiring.

- Kishi taklifingizni unutmasligi, o'z rejalarini rejalashtirishi uchun, uchrashuvdan 1-2 kun oldin (oldinroq/keyinroq emas) xabar bering.
- 2-3 soat oldin uchrashuvni tasdiqlang. Buni ta'qiblarsiz bajarish mumkin. Masalan, undan uchrashuvlaringiz bo'lib o'tadigan joyning manzilni yuborganligingizni aniqlang? Yuborganmisiz? Ajoyib, unda uchrashguncha!

1. O'zingizni tanishtiring, gapirish qulaymi deb so'rang.
2. Taklifingiz sababini ayting
3. Savollarga javob bermang
4. Uchrashuvning sanasi, vaqti va joyini taklif qiling
5. Roziligini oling

Har doim yodda tuting: qo'ng'iroqning maqsadi – uchrashuv vaqti va joyini belgilash, taqdimotni telefon orqali o'tkazib, savollarga javob berish emas!

TAKLIF QILISH ALGORITMI

Olesya, salom!

Bu Anna Petrova. Gaplashishga qulaymi? Bir necha daqiqa vaqtingiz bormi?

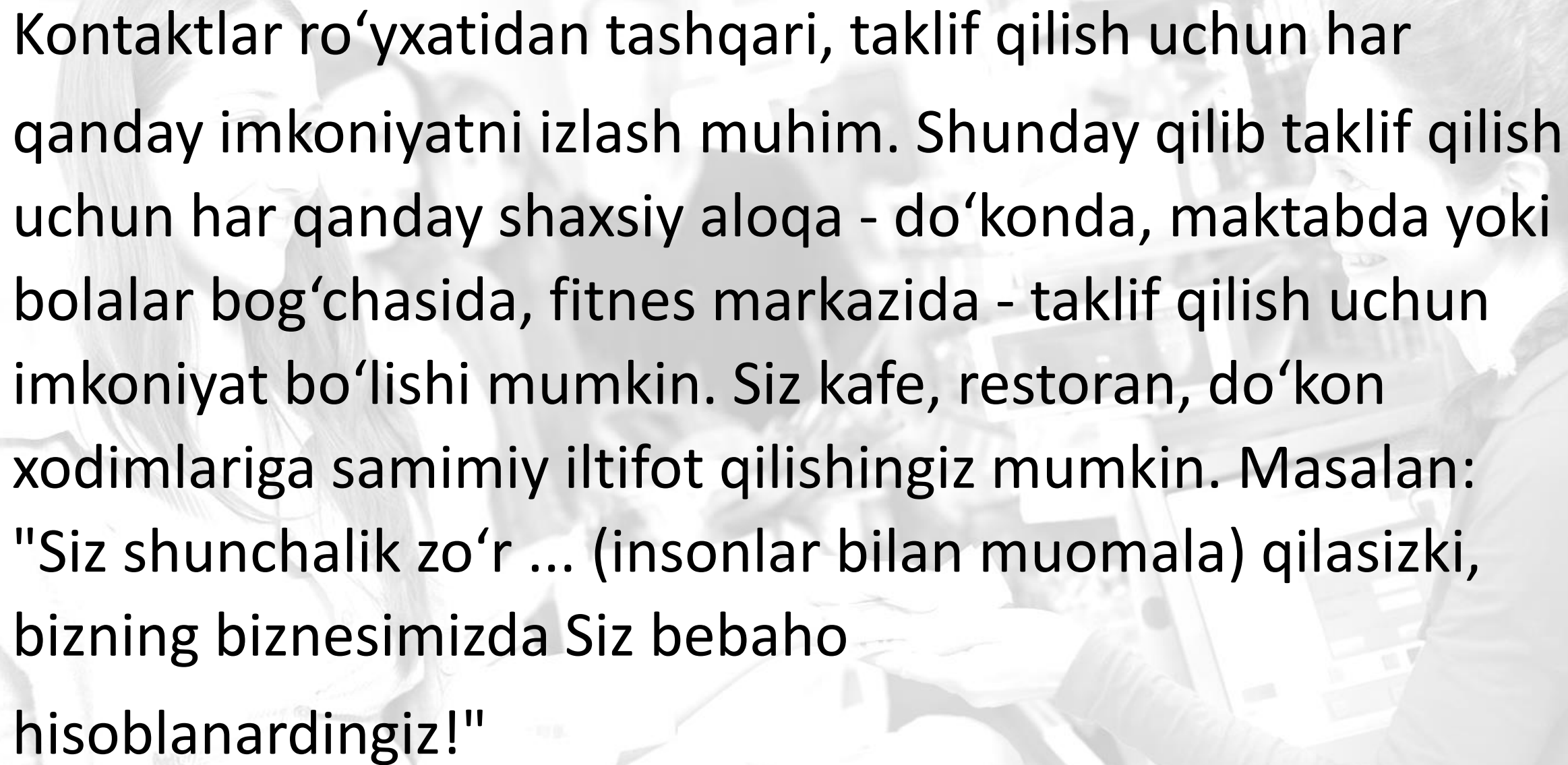
Sizni eshitganimdan xursandman! Ishlar yaxshimi? (suhbatni 60 daqiqadan oshirmasdan darhol ishga o'tamiz). Kechagina sizning odamlar bilan qanday zo'r kelishingizni esladim! Sizda gapim bor. Uchrashib, gaplashib olishimiz kerak. Hozir ko'p gaplasholmayman. Keling uchrashib gaplashib olamiz? Dushanbami, seshanbami qaysi biri sizga qulayroq? Juda yaxshi!

Ishonchim komilki, sizni bu qiziqtiradi!

Olesya, suhbat uchun tashakkur! Demak, biz siz bilan seshanba soat 16:00 da _____ da

uchrashamiz. Yozib qo'ydingizmi? Ajoyib! Uchrashguncha!

TAKLIF QILISH NAMUNASI



Kontaklar ro'yxatidan tashqari, taklif qilish uchun har qanday imkoniyatni izlash muhim. Shunday qilib taklif qilish uchun har qanday shaxsiy aloqa - do'konda, maktabda yoki bolalar bog'chasida, fitnes markazida - taklif qilish uchun imkoniyat bo'lishi mumkin. Siz kafe, restoran, do'kon xodimlariga samimiy iltifot qilishingiz mumkin. Masalan: "Siz shunchalik zo'r ... (insonlar bilan muomala) qilasizki, bizning biznesimizda Siz bebaho hisoblanardingiz!"

Taksida, samolyotda, poyezdda ham vaqtni behuda sarflamay undan uchrashuvga taklif qilish uchun foydalanishingiz mumkin. (agar suhbatdoshingiz boshqa shahardan bo'lsa, uchrashuv o'tkazish uchun Skype-dan foydalanishingiz mumkin): "Men hozir do'konlar tarmog'ini rivojlantirish maqsadida muzokaralarga uchyapman. Aytgancha, men yangi shaharlardan hamkorlar izlayotgandim, ehtimol sizda biror kishi bormi?!"

Sizning vafodor Mijozingiz ham sizning biznes hamkoringiz bo'lishi mumkin: "Sizga mahsulotlar bepul bo'lishini xohlaysizmi?"

A woman with blonde hair, wearing a dark blazer over a light-colored collared shirt, is smiling broadly while holding a mobile phone to her ear. The image has a blue tint.

VAZIFA

Taksida, samolyotda, poyezdda ham vaqtni behuda sarflamay undan uchrashuvga taklif qilish uchun foydalanishingiz mumkin. (agar suhbatdoshingiz boshqa shahardan bo'lsa, uchrashuv o'tkazish uchun Skype-dan foydalanishingiz mumkin): "Men hozir do'konlar tarmog'ini rivojlantirish maqsadida muzokaralarga uchyapman.

Aytgancha, men yangi shaharlardan hamkorlar izlayotgandim, ehtimol sizda biror kishi bormi?! Sizning vafodor Mijozingiz ham sizning biznes hamkoringiz bo'lishi mumkin: "Sizga mahsulotlar bepul bo'lishini xohlaysizmi?"

1. "Muvaffaqiyatli hamkorning ish daftari"dagi qo'shimcha materiallarni o'rganing.
2. Bir nechta taklif-skriptlarini yozib qo'ying.
3. Ro'yxatni ochib, taklif qilishni boshlang!

