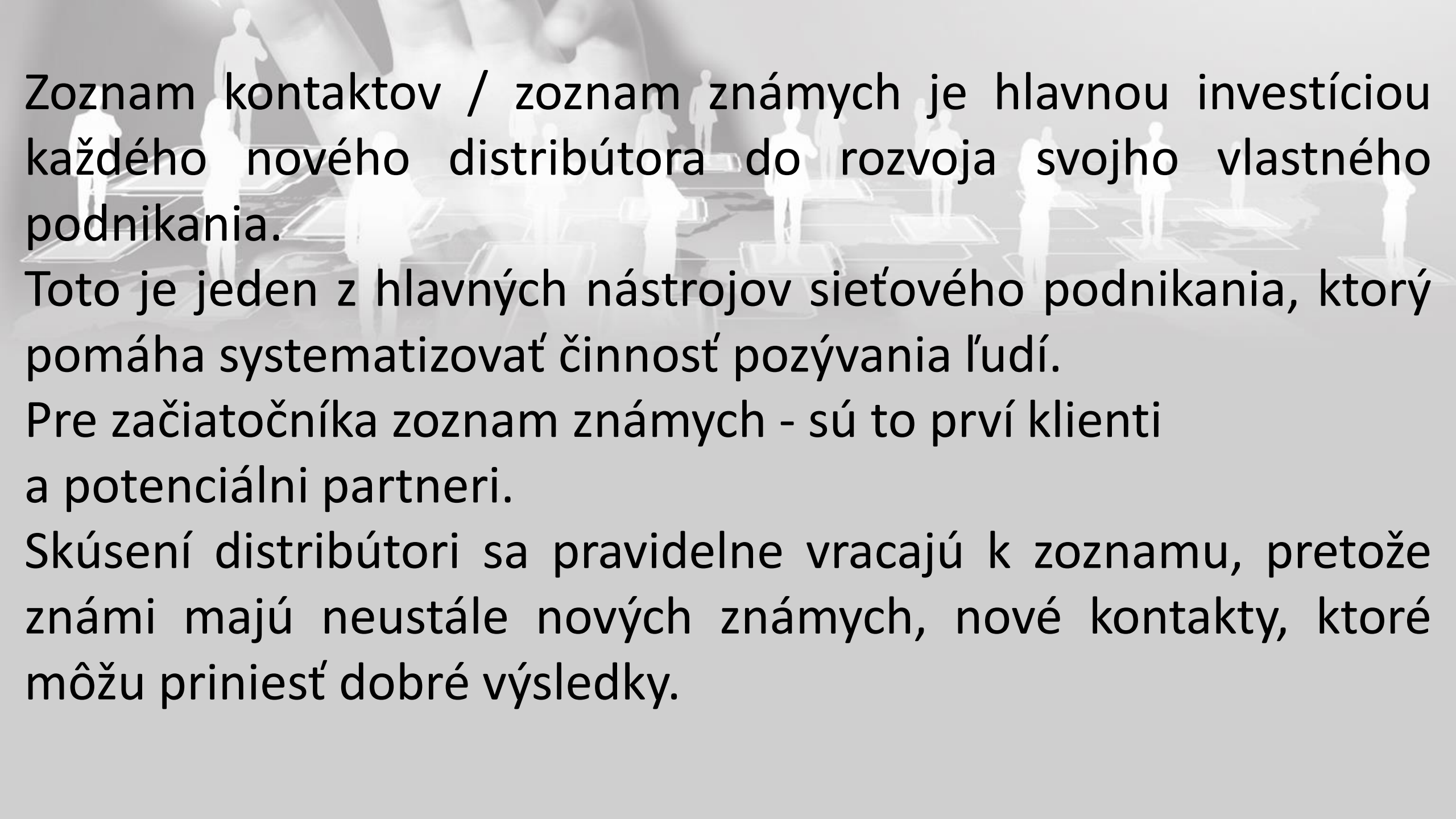


PRÁCA SO ZOZNAMOM KONTAKTOV



The background of the slide features a grayscale image of several human silhouettes. These figures are positioned on a floor that appears to be covered with a grid or network of lines, suggesting a digital or organizational structure. The silhouettes are of various sizes and are scattered across the frame, some standing alone and others in small groups, creating a sense of a busy, interconnected environment.

Zoznam kontaktov / zoznam známych je hlavnou investíciou každého nového distribútora do rozvoja svojho vlastného podnikania.

Toto je jeden z hlavných nástrojov sieťového podnikania, ktorý pomáha systematizovať činnosť pozývania ľudí.

Pre začiatočníka zoznam známych - sú to prví klienti a potenciálni partneri.

Skúsení distribútori sa pravidelne vracajú k zoznamu, pretože známi majú neustále nových známych, nové kontakty, ktoré môžu priniesť dobré výsledky.

Prečo je dôležité vedieť pracovať so zoznamom?



1. Presvedčenie

- Zoznam – základ na pozvanie

PREČO JE DÔLEŽITÉ VEDIEŤ PRACOVAŤ SO ZOZNAMOM

Čím je zoznam väčší, tým viac máte sebadôvery!

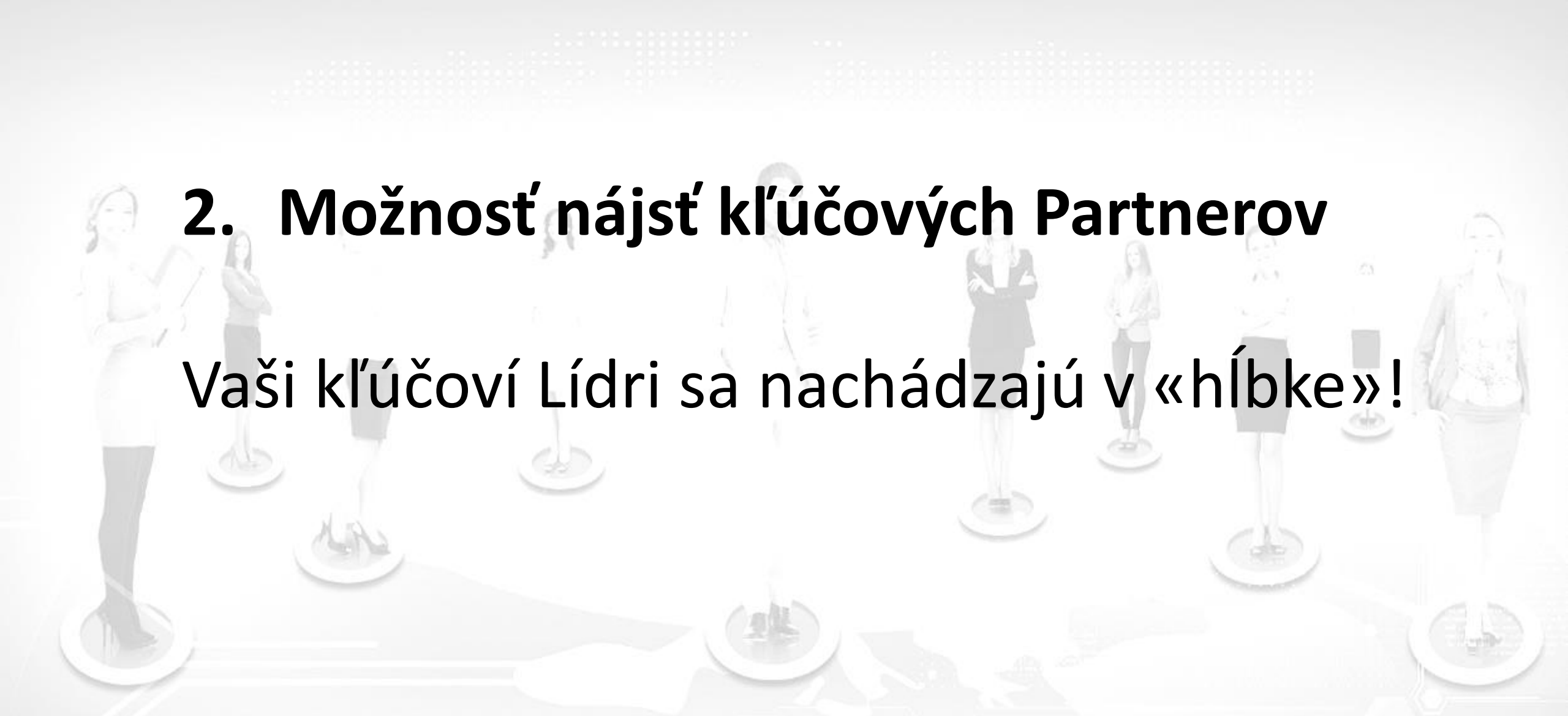
Zoznam kontaktov – je základom pozvaní na stretnutia.

Ak je v zozname iba 10 ľudí, aká je pravdepodobnosť, že všetci pozvaní, prídu?

Nie je príliš vysoká.

Ak sa zoznam skladá zo 100 - 200 ľudí, zvyšuje sa pravdepodobnosť príchodu potrebného počtu osôb na stretnutia..

Preto je dôležité ihneď napísať veľký zoznam!



2. Možnosť nájsť kľúčových Partnerov

Vaši kľúčoví Lídri sa nachádzajú v «híbkke»!

PREČO JE DÔLEŽITÉ VEDIEŤ PRACOVAŤ SO ZOZNAMOM

Ak pracujete sami na zozname tvrdo a efektívne, naučíte to i svojich Partnerov. Potom sa Vaše šance na nájdenie kľúčových ľudí (tých, ktorí budú aktívne rozvíjať podnikanie, ktorí sa dostanú na vysoké úrovne) mnohonásobne zvýšia!

Podľa štatistík, nie je viac ako 3 - 5% takýchto kľúčových ľudí!

Spravidla, sú kľúčoví ľudia často v „hĺbke“ – hlboko v zoznamoch priateľov Vašich priateľov alebo v zoznamoch Vašich Partnerov.

A grayscale image of a woman with her hair pulled back, looking directly at the camera. Her hands are crossed in front of her face, with her fingers spread, as if she is stopping something or making a point. The image is semi-transparent, allowing the text to be overlaid.

Určite ste sa už stretli s námietkou:
«ja mám málo známych, nemám koho pozvať»
alebo « som sám, nerozmýšlal som nad ostatnými » ...

Teraz si skúste spomenúť: určite máte aspoň **50** známych, s ktorými ste sa počas celého života stretávali??

Žiadni priatelia, žiadni spolupracovníci, žiadni blízki priatelia, ale len známi ľudia (susedia, predajcovia v obchode, lekári z kliniky, tréneri v telocvični, tí, ktorí s Vami trénujú, s ktorými ste kedysi študovali atď.).

Určite sa tam našlo nie len **50** ľudí, ale určite viac!

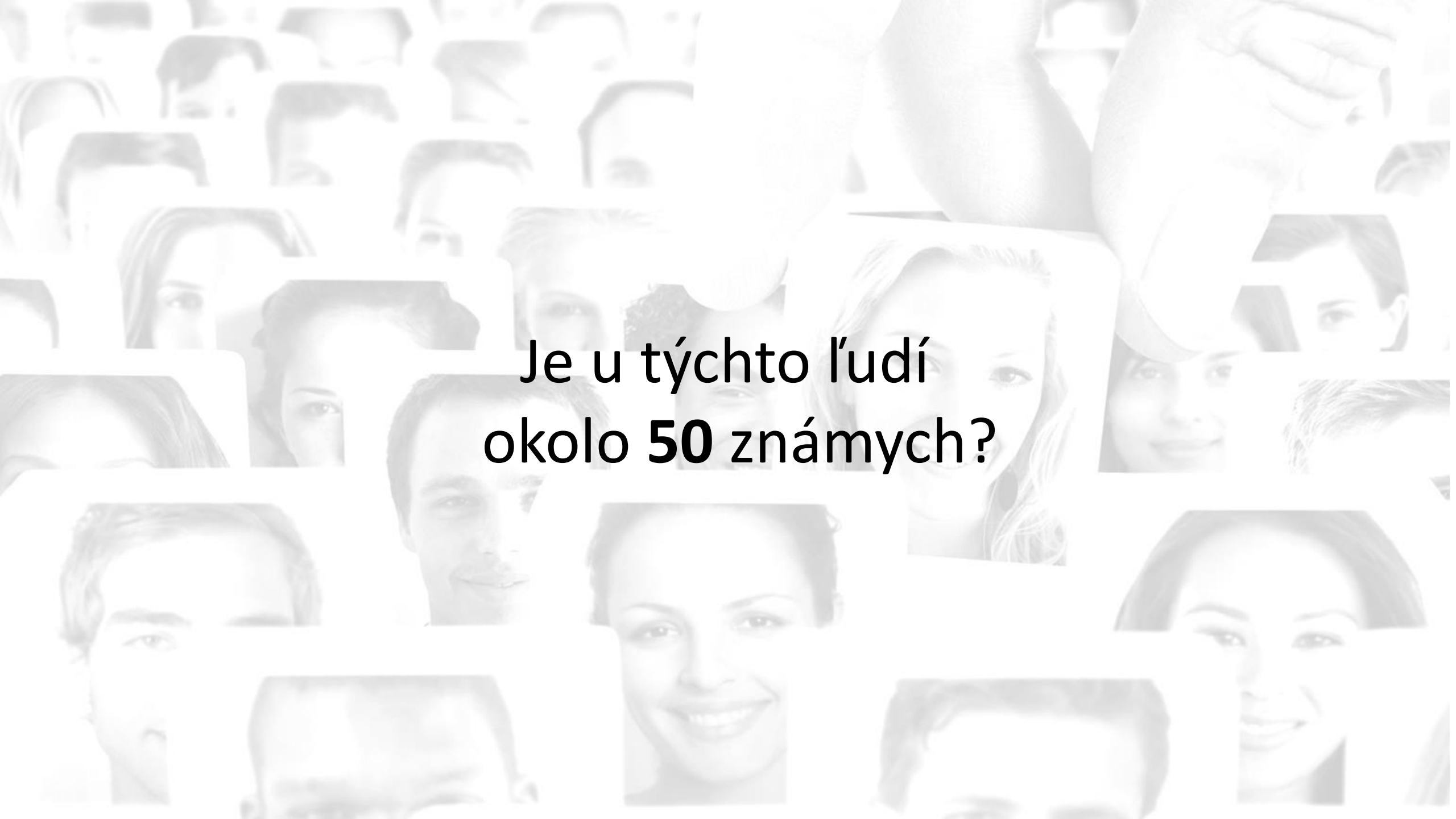
Teraz si predstavte, že z týchto **50** má každý **50** známych?

Ak ich zapíšete všetkých, vo Vašom zozname sa objaví
2 500 ľudí!

U VAŠICH PRIATEĽOV SÚ ZNÁMI!

$$50 \times 50 = 2500$$

U VAŠICH PRIATEĽOV SÚ ZNÁMI!



Je u týchto ľudí
okolo **50** známych?

$$50 \times 50 = 2500$$

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

ZO POČTU 125 000 JE MOŽNÉ NÁJSŤ 5 ĽUDÍ?

125 000 ľudí vo Vašom zozname! Pôsobivé?

Z počtu 125 000 je možné nájsť aspoň 5 kľúčových ľudí?

Určite áno!

Z POČTU 125 000 JE MOŽNÉ NÁJSŤ 5 ĽUDÍ?

3. Ovládací panel pre Vaše podnikanie

- Kartotéka Klientov
- Zoznam Partnerov
- Systém pripomienok hovorov

PREČO JE DÔLEŽITÉ VEDIEŤ PRACOVAŤ SO ZOZNAMOM

A ešte niečo,
Zoznam – to je rôznorodý «**ovládací panel**» biznisu.

Toto je náš nástroj, s ktorým neustále pracujeme...

Na základe zoznamu je možné pre každého Klienta vytvoriť kartu, kde zadáte dátum narodenia, programy a schôdzky, potreby atď.

(o tom si ešte niečo povieme neskôr)

Do zoznamu tiež môžete pridať zoznamy ľudí svojich Partnerov, **no nie všetkých, a len tých, s ktorými Vy, ako mentor, budete osobne rozvíjať vzťahy v štruktúre.** Sú to ľudia, v ktorých vidíte zvláštny potenciál.

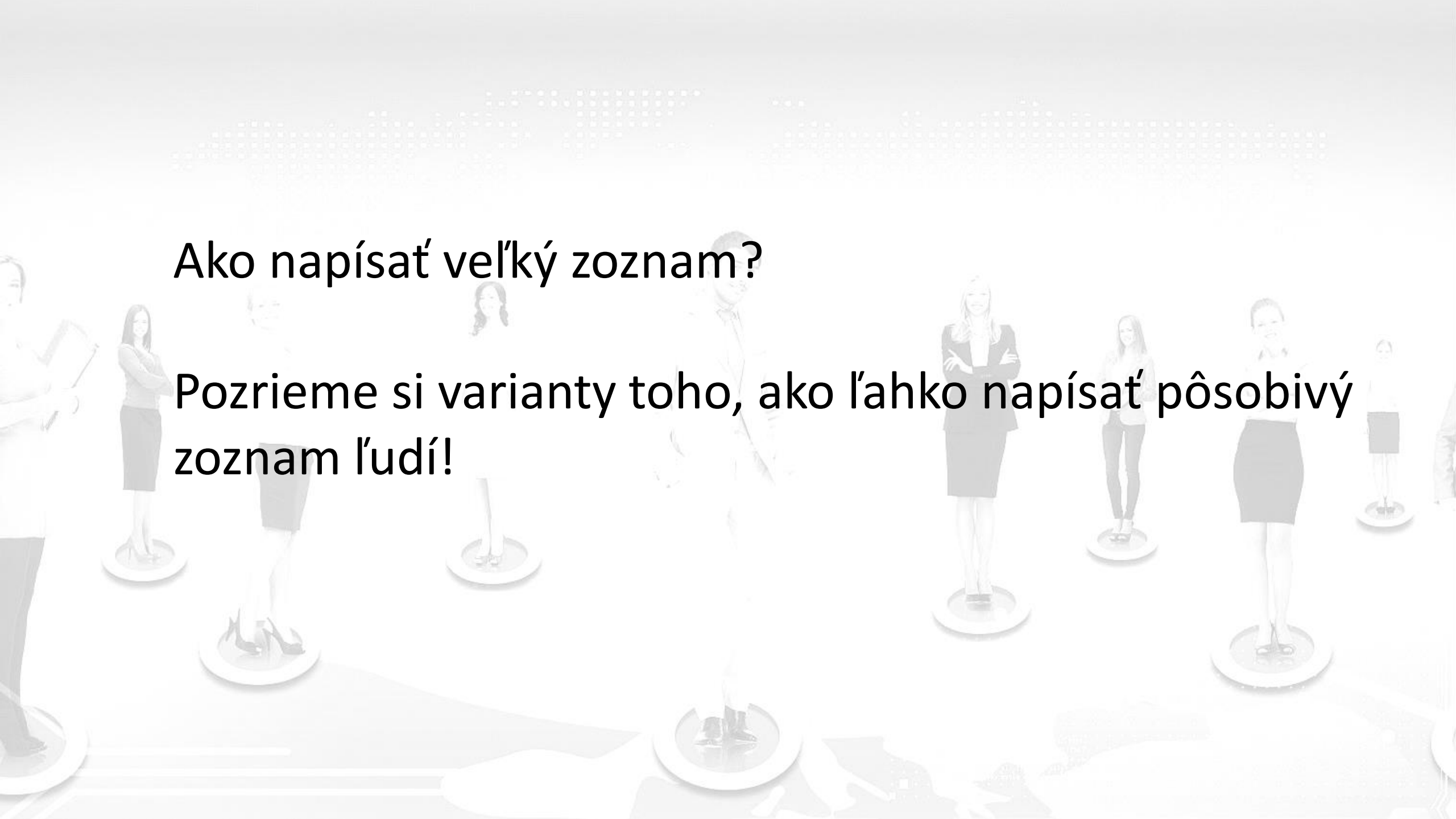
A samozrejme, zoznam - to je celý systém pripomienok, o tom, komu máte zavolať, kedy je čas urobiť objednávku atď.



ZOZNAM KONTAKTOV - VÁŠ KAPITÁL!

Nerobíme globálne investície
do podnikania.

Náš hlavný kapitál - zoznam kontaktov!



Ako napísať veľký zoznam?

Pozrieme si varianty toho, ako ľahko napísať pôsobivý zoznam ľudí!

1. Kde je nutné sa pozrieť ? Do Vášho telefónu.
Je možné, že máte 100 alebo 1000 kontaktov.
Prepíšte ich všetky!

Myslíte si, že tento človek nikdy nebude mať záujem o Coral Club?

Nikdy nerozhodujte za iných ľudí! Dajte im kompetentné informácie a dajte im príležitosť rozhodovať sa za seba.

Spomeňte si taktiež na **zápisné adresáre** (keď Vám ešte zostali), **fotoalbumy**, **sociálne siete** (tam tiež existujú zoznamy priateľov).

2. Metóda zastávok.

Robte si pomyslené zastávky v čase života. Chodili ste do školy. Spomeňte si na všetkých, s ktorými ste chodili do **školy**.

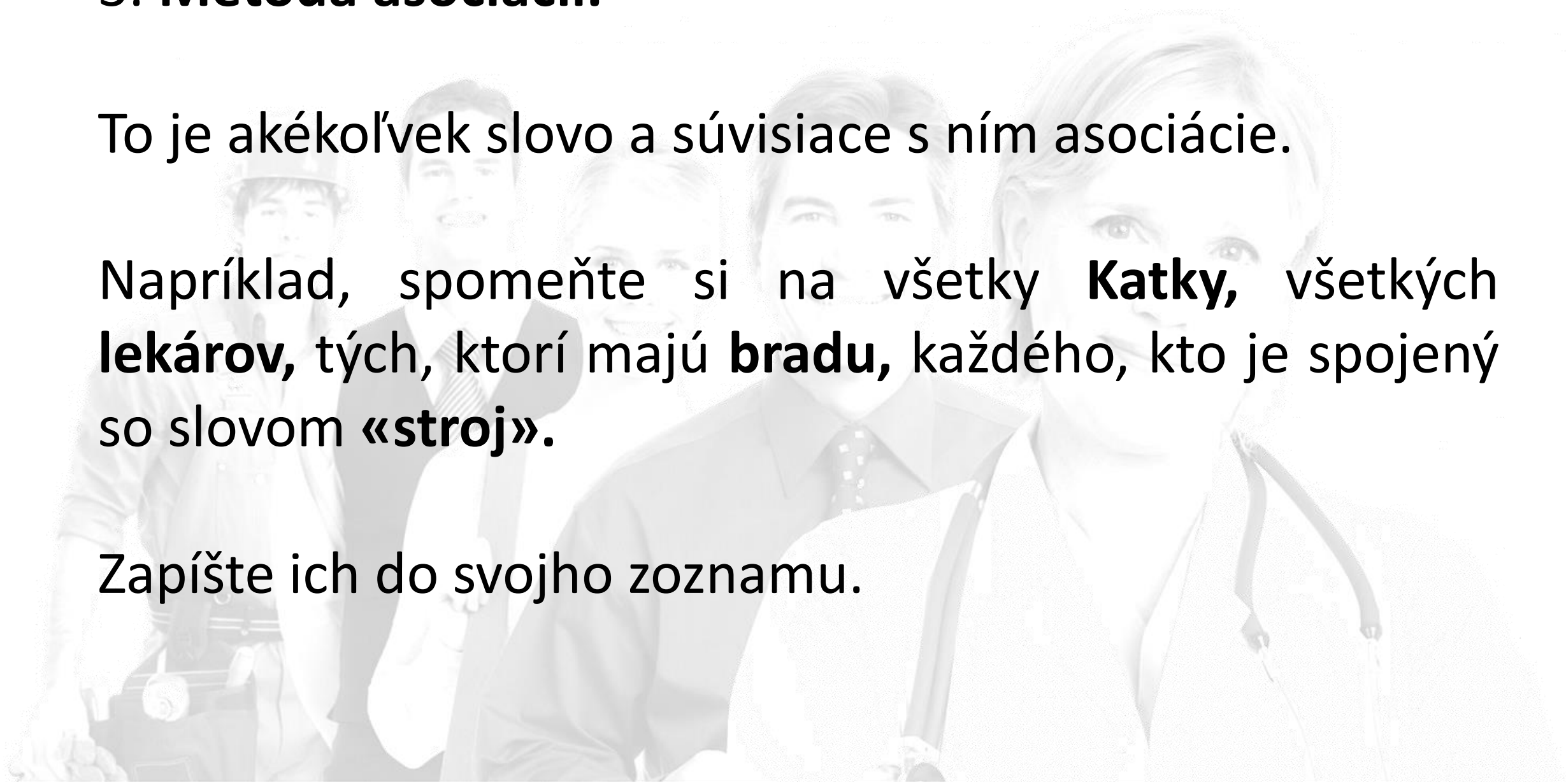
Kde ste žili počas školských čias? Stačí si zapísať všetky školské známosti, ktoré poznáte, aj keď nemáte ich telefón. Potom môžete nájsť ich kontakty na sociálnych sieťach, prostredníctvom spoločných známych, a niekedy sa len tak náhodou stretnete s človekom na ulici.

3. Metóda asociácií.

To je akékoľvek slovo a súvisiace s ním asociácie.

Napríklad, spomeňte si na všetky **Katky**, všetkých **lekárov**, tých, ktorí majú **bradu**, každého, kto je spojený so slovom «**stroj**».

Zapíšte ich do svojho zoznamu.



4. Známi známých.

Požiadajte o pomoc svojich priateľov.

Keď začínate pracovať so zoznamom, skúste si zapísať všetkých naraz: 100, 200 a viac.

S najväčšou pravdepodobnosťou sa to za "jedno posedenie" nepodarí, ale za týždeň sa to dá stihnúť.

**Neustále doplňujte zoznam,
nezabudnite, že toto je Váš kapitál!**

1. Telefón, adresár, fotoalbum, soc. siete.
2. Metóda «zastávok» (škola, práca, miesto trvalého pobytu).
3. Metóda asociácií (podľa mien, profesie, atď.).
4. Známi známych.

- **Zapíšte si všetkých ihneď (100,200 a viac ľudí).**
- **Nerozhodujte za ostatných.**
- **Stále doplňujte zoznam.**

AKO NAPÍSAŤ VEĽKÝ ZOZNAM KONTAKTOV

Pod'me si povedať, ako viesť zoznam.

Kam si budete zaznamenávať všetky svoje kontakty?

Za prvé, je to všetkým dobre známy papierový zoznam.

Aké sú jeho výhody?

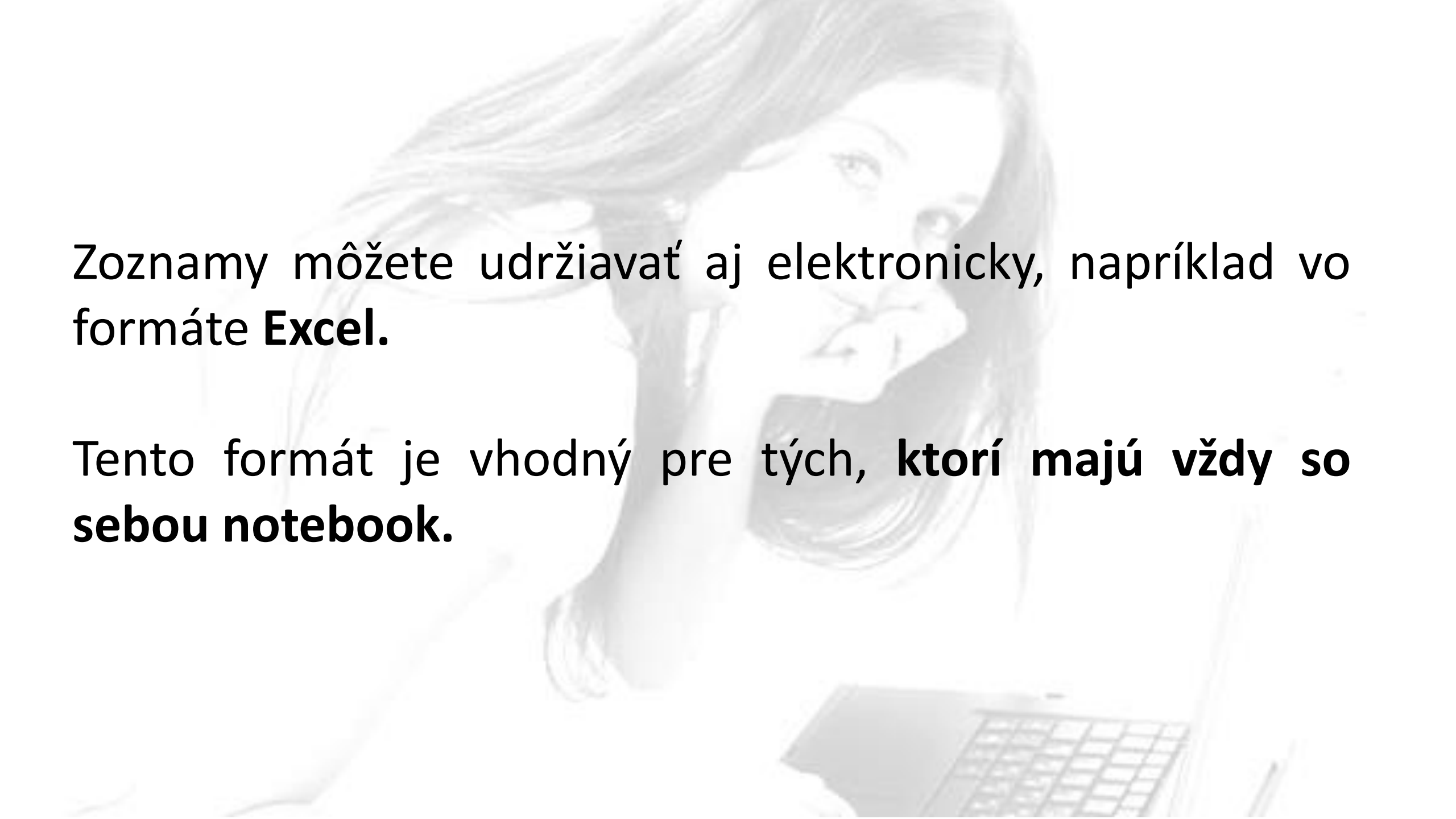
Napriek digitálnej technológii, takýto zoznam je **pohodlný** pre všetkých, ľahko sa **duplikuje**, je **jednoduché s ním pracovať** (určite sa u neho nevybije batéria).



V «Pracovnom zošite úspešného partnera» sme pre vás pripravili miesto na zoznam!

Využi ho pri svojej práci.

SPÔSOBY SPRÁVOVANIA ZOZNAMU



Zoznamy môžete udržiavať aj elektronicky, napríklad vo formáte **Excel**.

Tento formát je vhodný pre tých, **ktorí majú vždy so sebou notebook**.

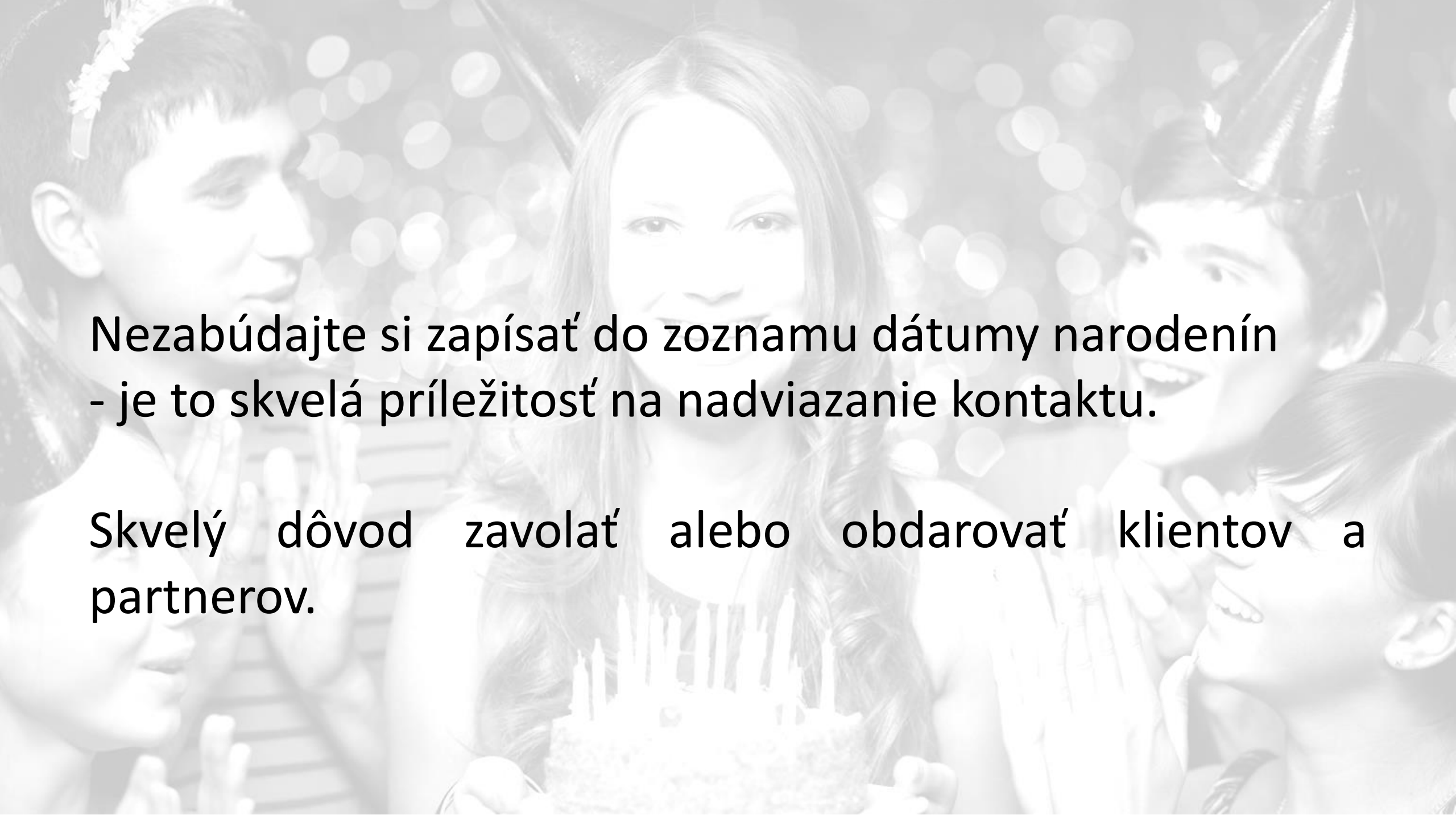
File

N26



	A	B	C	D	E	F
1	Priezvisko	Meno	Telefón	Mesto	Narodeniny	Poznámka
2						
3						
4						
5						

SPÔSOBY SPRÁVOVANIA ZOZNAMU

A grayscale photograph of a group of people celebrating a birthday. In the center, a woman with long hair holds a large cake with many lit candles. To her left, a man in a party hat looks on. To her right, another man in a party hat smiles. In the bottom right, a woman also wears a party hat and smiles. The background is filled with bokeh light effects.

Nezabúdajte si zapísať do zoznamu dátumy narodenín
- je to skvelá príležitosť na nadviazanie kontaktu.

Skvelý dôvod zavolať alebo obdarovať klientov a
partnerov.

Ako pracovať so zoznamom?
Po prvé, urobte si pravidlo, že
každý deň budete pripisovať
do zoznamu nové mená.
Vaša aktivita na sociálnych
sieťach Vám prinesie nových
známych a nové kontakty.



Prijmite odporúčania!

Požiadajte svojich nových priateľov o radu: ktorého maséra je možné osloviť, ktorého osobného trénera si zvoliť, ku ktorej kozmetičke sa prihlásiť ...

Vo Vašom zozname sú mená a kontaktné údaje profesionálov z Vašej cieľovej skupiny. Im je už blízka téma zdravého životného štýlu a účinných programov na udržanie aktívnej dlhovekosti. Budú rozumieť Vášmu návrhu. Zaradíte ich do zoznamu.



ДАВАЙТЕ
ПОЗНАКОМИМСЯ!

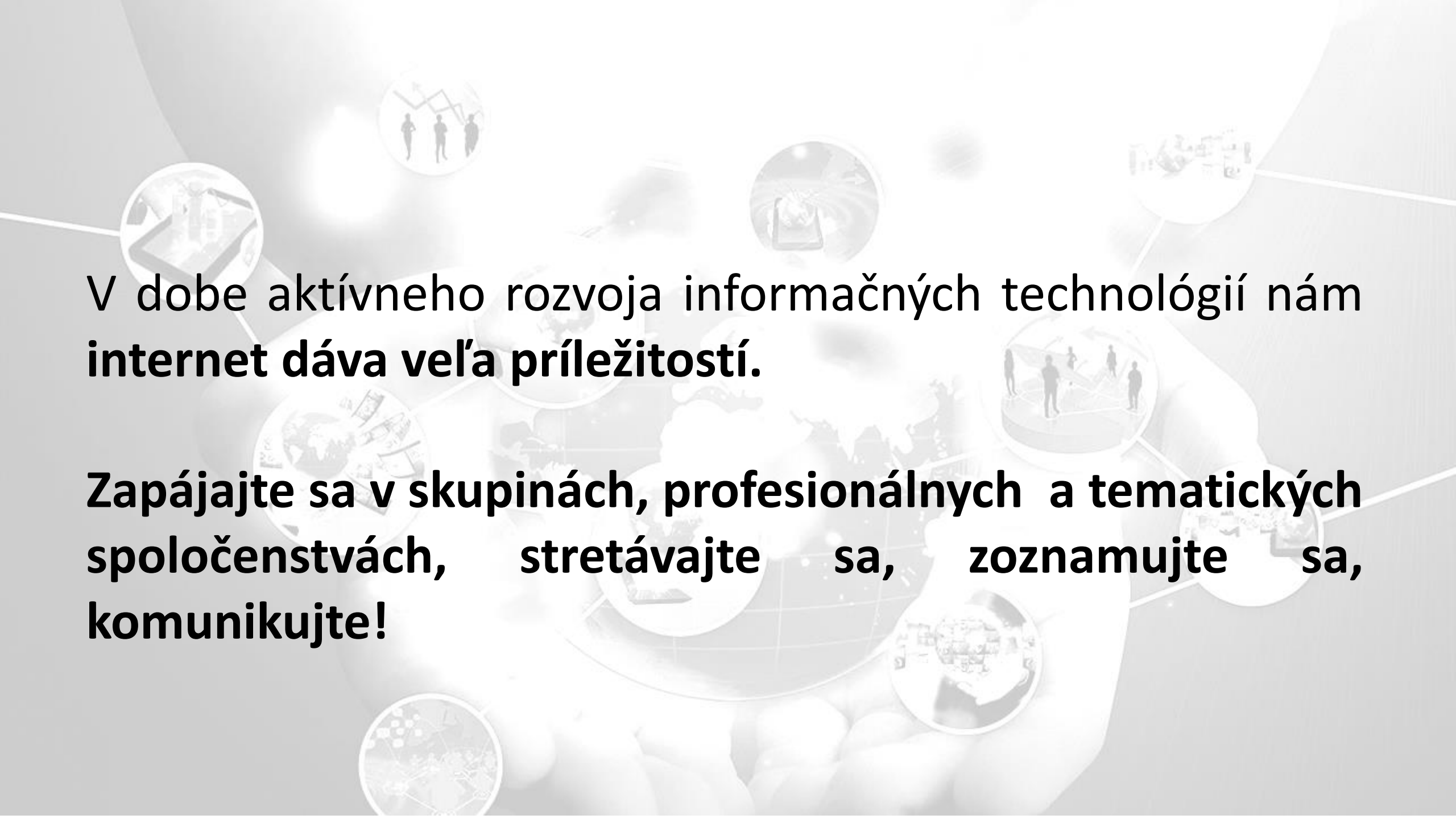


Všetci chodíme na návštevy, na výstavy. Všade s niekým komunikujeme.

Všetka komunikácia - je skvelým zdrojom nových kontaktov v zozname!

Ak ste do zoznamu pridali nového človeka - je lepšie mu zavolať ešte tento týždeň, napríklad:

«Pamätám si, že ste hovorili o svojej túžbe kúpiť si byt, mám nápad, ktorý môže byť pre Vás zaujímavý, stretneme sa!»



V dobe aktívneho rozvoja informačných technológií nám internet dáva veľa príležitostí.

Zapájajte sa v skupinách, profesionálnych a tematických spoločenstvách, stretávajúte sa, zoznamujte sa, komunikujte!

1. Nové známosti (studené kontakty)
2. Doporučenia známych, klientov
3. Internet (sociálne siete)

- **Zúčastňujte sa akcií.**
- **Bud'te v príspevkoch s Vašimi záujmami.**
- **Po stretnutí pridajte účastníkov medzi priateľov v sociálnych sieťach.**

ZOZNAM JE NEKONEČNÝ!

Aké sú tajomstvá efektívnosti
práce so zoznamom?

1.Spravujte kartičku podľa každého Klienta

- Deň narodenín Klienta a jeho blízkych
- História objednávok

2. Spravujte kartičku podľa kľúčových Partnerov

- Základná motivácia
- Zoznam kandidátov Partnera

EFEKTÍVNA PRÁCA SO ZOZNAMOM

Môžete viesť samostatné zoznamy ľubovoľného druhu.

Napríklad:

- Zoznamy na Fórum
- Zoznamy očakávajúcich produktov
- Zoznamy zaujímavých udalostí v kancelárii

Len čo sa objaví dôvod, napríklad sa objaví nový produkt - v ten istý deň zavolajte všetkým záujemcom.

Pracujte so zoznamom a uskutočňujte naplánované hovory. Aby ste nezabudli, nezabudnite na systém pripomienok.

Zoznam funguje v spojení s Denníkom distribútora (nachádza sa vo vašom KIT). Všetky svoje plány a dohody si zapisujete do denníka.

Kontakty a dátumy narodenín môžete vytvárať aj vo svojom mobilnom telefóne, aby Vám ich samotný telefón pripomínal..

3. Samostatné zoznamy

- Zoznamy na udalosti
- Zoznamy na novinky alebo zoznamy na chýbajúci produkt

4. Systém pripomienok

- Papierový denník
- Elektronický kalendár + mobilná aplikácia DR

EFEKTÍVNA PRÁCA SO ZOZNAMOM

