

# КОНТАКТИЛЕР ТІЗІМІМЕН ЖҰМЫС





Контактілер тізімі / таныстар тізімі - әрбір жаңа дистрибьютордың өз бизнесін дамытуы үшін негізгі инвестициясы.

Бұл желілік бизнестің негізгі құралдарының бірі, ол адамдарды шақыру арқылы іс-әрекеттерді ұйымдастыруға көмектеседі.

Жаңадан бастаушы үшін таныстардың тізімі – бұл алғашқы клиенттер мен әлеуетті серіктестер. Тәжірибелі дистрибьюторлар тізімге үнемі оралып отырады, өйткені оның таныстарының жаңа таныстары, жақсы нәтиже беретін жаңа байланыстары пайда болып отырады.

Тізіммен дұрыс жұмыс істеудің маңызы неде?

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



# 1. Сенімділік

- Тізім – шақырулар үшін негіз

ТІЗІММЕН ДҰРЫС ЖҰМЫС ІСТЕУДІҢ МАҢЫЗЫ НЕДЕ?

**Тізімің неғұрлым көп болса, соншалықты сенімді боласың!**

**Контактілер тізімі кездесуге шақыру үшін негіз болып табылады. Егер тізімде тек 10 адам болса, олардың барлығы бірдей шақырғанға келуі мүмкін бе? Әрине, жоқ.**

**Ал егер тізімде 100-200 адам болса, қажетті адам санының келетініне сенімділігің артады.**

**Сондықтан тізімге бірден көбірек адам жазу керек!**

## 2. Негізгі Серіктестерді табу мүмкіндігі

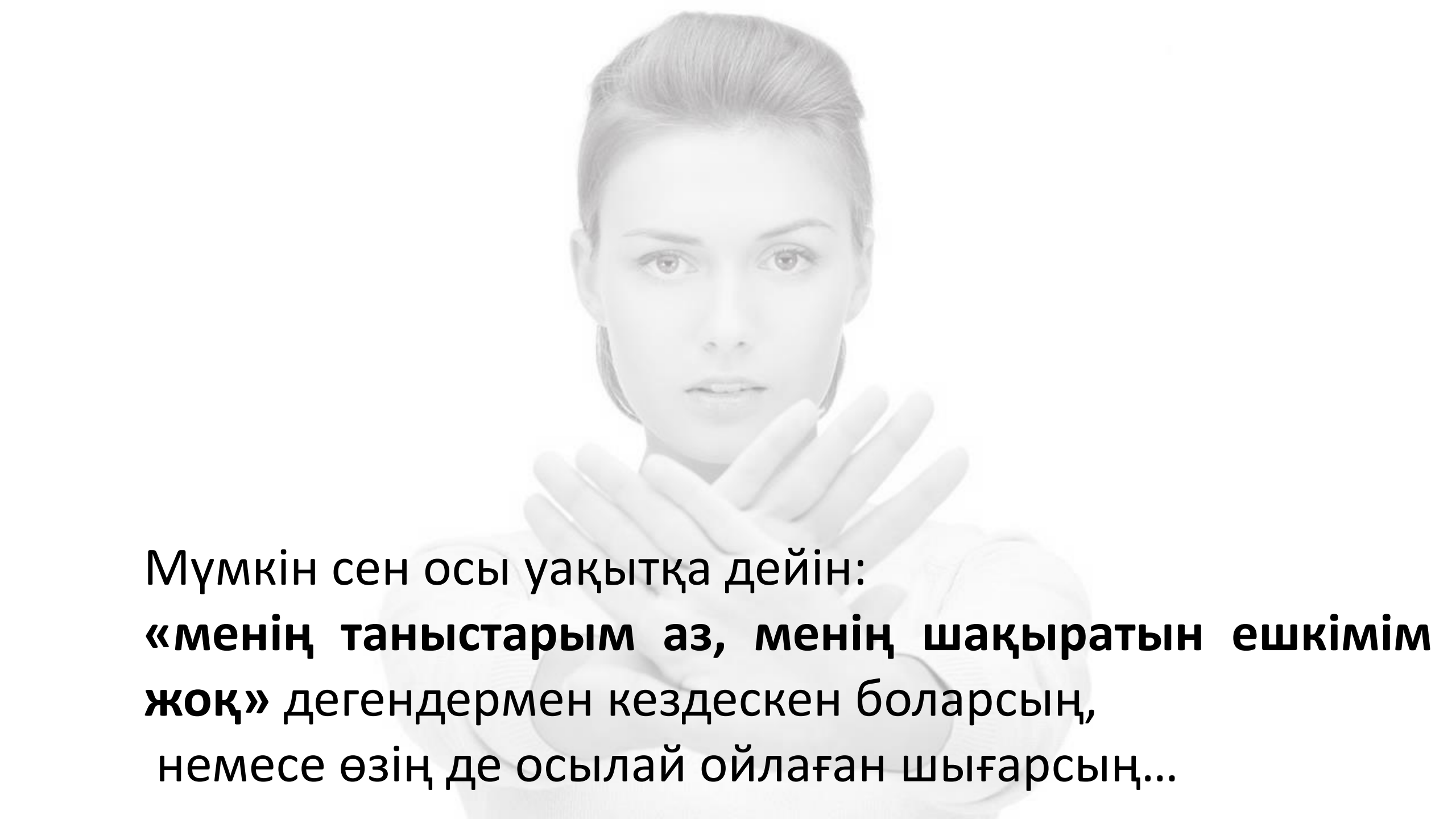
- Сенің негізгі Көшбасшыларың әлі анықтала қойған жоқ!

ТІЗІММЕН ДҰРЫС ЖҰМЫС ІСТЕУДІҢ МАҢЫЗЫ НЕДЕ?

Егер сен өзің тізіммен тапжылмастан, тиімді жұмыс істесең, мұны өз әріптестеріңе де үйрет. Сонда сенің негізгі адамдарды (бизнесті белсенді түрде дамытатын, жоғары дәрежеге жететін адамдарды) табу мүмкіндігің бірнеше есе артады!

**Статистика бойынша, мұндай негізгі адамдар 3-5%-дан аспайды!**

Әдетте, мұндай негізгі адамдар достарымыздың ішінде, немесе біздің Серіктестеріміздің ішінде «көрінбей» отырады.



Мүмкін сен осы уақытқа дейін:  
**«менің таныстарым аз, менің шақыратын ешкімім  
жоқ»** дегендермен кездескен боларсың,  
немесе өзің де осылай ойлаған шығарсың...



Енді есіңе түсіріп көр: сенің өмір бойы кездестірген ең болмағанда **50** танысың жоқ па?

Достарың, жаны жақындарың, иә жолдастарың демей-ақ қойғанда, жай ғана таныстарың (көршілерің, дүкендегі сатушылар, емханадағы дәрігерлер, спортзалдағы тренерлер, немесе өзің бірге жаттығатын таныстарың, бірге оқығандарың және т.б.) жоқ па?

**50** емес, одан да көп адам табылған болар!

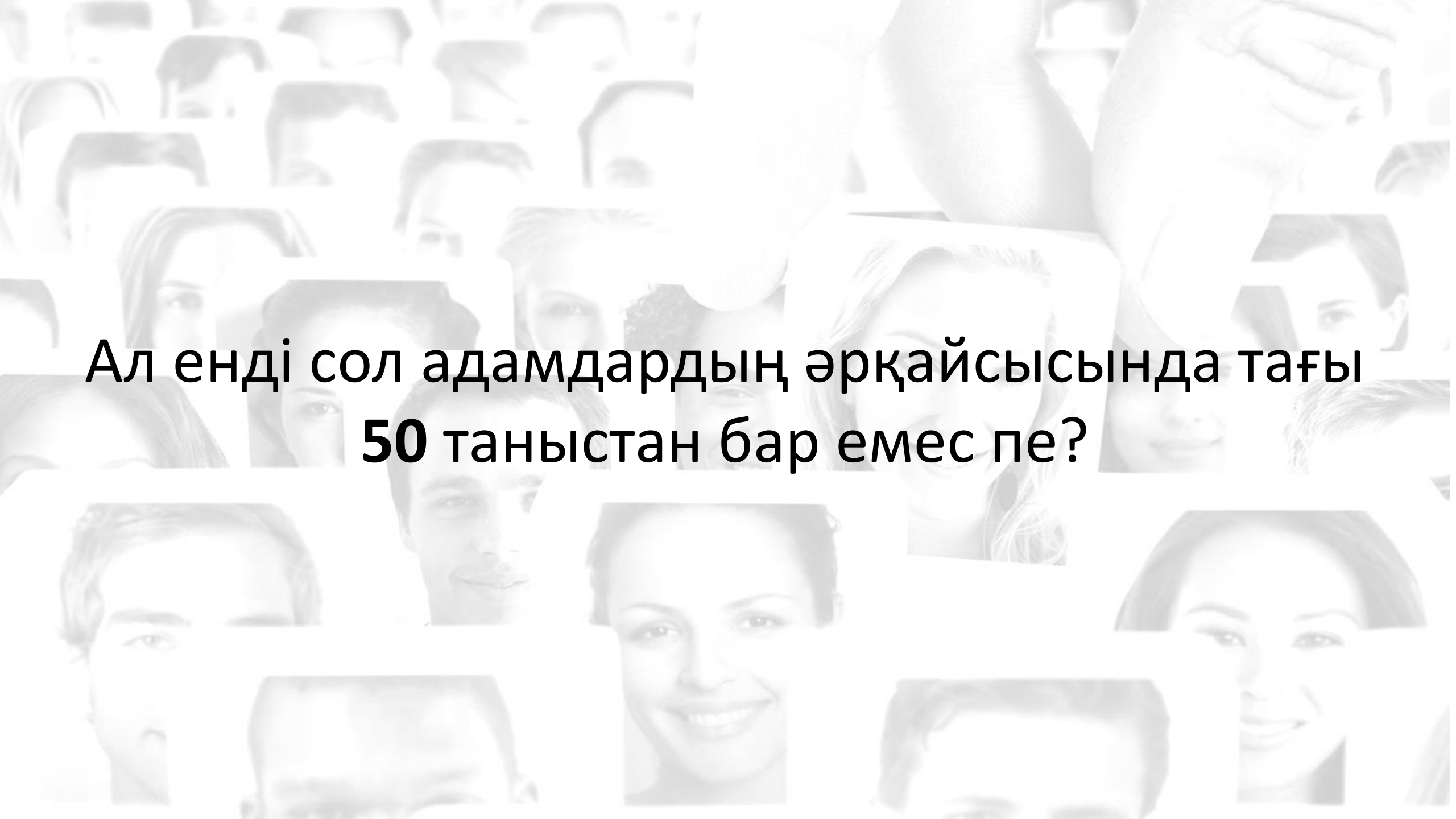
Ал енді ойлашы, осы **50** адамның тағы да **50** танысы бар емес пе?

Енді олардың бәрін бір тізімге жазсаң, сенің тізіміңде **2500** адам саны шығады!

**СЕНІҢ ТАНЫСТАРЫҢНЫҢ ДА ТАНЫСТАРЫ БАР!**

$$50 \times 50 = 2500$$

**СЕНІҢ ТАНЫСТАРЫҒЫҢНЫҢ ДА ТАНЫСТАРЫ БАР!**



Ал енді сол адамдардың әрқайсысында тағы  
**50** таныстан бар емес пе?

$$50 \times 50 = 2500$$

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

125 000 АДАМНАН 5 АДАМ ТАБУҒА БОЛАДЫ МА?

Сенің тізіміңдегі **125 000** адам! Керемет емес пе?!

**125 000** адамның ішінен ең болмағанда 5 негізгі адам табылады ма?

Табады шығарсың!

**125 000 АДАМНАН 5 АДАМ ТАБУҒА БОЛАДЫ МА?**

### **3. Сенің бизнесіңді басқару тетіктері**

- Клиенттер картотекасы
- Серіктестер тізімі
- Қоңыраулар туралы еске салу жүйесі

**ТІЗІММЕН ДҰРЫС ЖҰМЫС ІСТЕУДІҢ МАҢЫЗЫ НЕДЕ?**

Сондай-ақ, тізім – бұл бизнесті басқарудың өзіндік «тетігі».

Бұл біздің жұмыс барысында үнемі қолданатын құралымыз.

Тізім негізінде әрбір Клиент бойынша карточка жүргізуге және онда Клиенттердің туған күндерін, бағдарламалары мен тағайындауларын және қажеттіліктерін жазып жүруге болады.

*(бұл туралы кейінірек айтамыз)*



Сондай-ақ сен тізімге өз Серіктестеріңнің адамдарының тізімін жазуыңа болады, бірақ олардың бәрін бірей жазып қажет емес, тек өзің олармен құрылымда қарым-қатынас орната аламын деп байқаған адамдарды енгізсең болды. Яғни бұл мүмкіндіктер нышаны байқалған адамдар.

Әрине, сонымен қатар, тізім – тапсырыс жасау алдында кімге және қашан қоңырау шалу керектігін еске салып тұратын біртұтас жүйе.



**КОНТАКТИЛЕР ТІЗІМІ – БҰЛ СЕНІҢ КАПИТАЛЫҢ!**

Біз бизнеске үлкен инвестиция  
салмаймыз.

**Бірақ біз үшін негізгі капитал – бұл  
контактілер тізімі!**



Үлкен тізімді қалай жасауға болады?

Көз қуантарлық тізімді жасаудың нұсқаларын  
қарастырайық!

1. Біріншіден – өз **телефоныңа** назар аудар.

Сенде 100-деген немесе 1000 –даған контактілер бар шығар.

Олардың бәрін көшіріп шық!

Сен бұл адам ешқашан Coral Club-қа қызыға қоймайды деп ойлайсың ба? **Ешқашан біреу үшін шешім қабылдама!** Оларға ақпаратты сауатты жеткіз және шешім қабылдауды олардың өздеріне қалдыр.

Сондай-ақ қойын дәптеріңе (егер ол әлі де болса), **фотоальбомдарыңа, әлеуметтік желілерге** қара (онда да достарыңның тізімі бар).

## 2. Аялдамалар әдісі.

Ойша өз өміріңдегі сәттерге аялдама жасап тоқтал. Сен **мектепке** бардың. Онда бірге оқыған достарыңды есіңе түсір.

Мектепте жүргенде қайда тұрдың? Мектеп кезіндегі барлық достарыңды жазып шық, тіптен нөмірлерін білмесең де жаз. Содан кейін әлеуметтік желілерден іздеуге, ортақ таныстарың арқылы табуға, кейде көшеде кездейсоқ кездестіріп те қалуға болады.

### 3. Еске түсіру әдісі.

Бұл кез келген сөз немесе онымен байланысты бір бейне де болуы мүмкін.

Мысалы, есімі **Айгүл** дегендердің барлығын, **сақалы** барларды, **«машина»** деген сөзбен байланыстылардың бәрін де есіңе түсір.

Оларды өз тізіміңе жазып шық.

## 4. Таныстарыңның танысы.

Өз таныстарыңнан көмек сұра.

Тізіммен жұмыс жасай отырып, бәрін бірдей жазуға тырыс: 100, 200 және одан да көп болар.

Бір отырып, мұның бәрін істеп шығу мүмкін емес шығар, мұның бәрін бір апта бойы жасауға болады.

**Тізімді үнемі толтырып отыр, мұның сен үшін капитал екенін есте сақта!**



1. Телефон, қойындәптер, фотоальбом, әлеуметтік желілер.
  2. «Аялдамалар» әдісі (мектеп, жұмыс, тұрғылықты жерің).
  3. Еске түсіру әдісі (есім, кәсіп және т.б. бойынша).
  4. Таныстарыңның танысы.
- **Бәрін бірдей жазып шық (100,200 және одан да көп).**
  - **Басқалар үшін шешім қабылдама.**
  - **Тізіміңді үнемі толықтыр.**

**СОНЫМЕН ҮЛКЕН КОНТАКТИЛЕР ТІЗІМІН ҚАЛАЙ  
ЖАСАУҒА БОЛАДЫ?**

Тізімді қалай жүргізу керектігі туралы сөйлесейік.  
Барлық контактілерді қайда жазасың?  
Біріншіден, бұл бәрі пайдаланатын қағаз тізімі.

Оның артықшылығы неде?

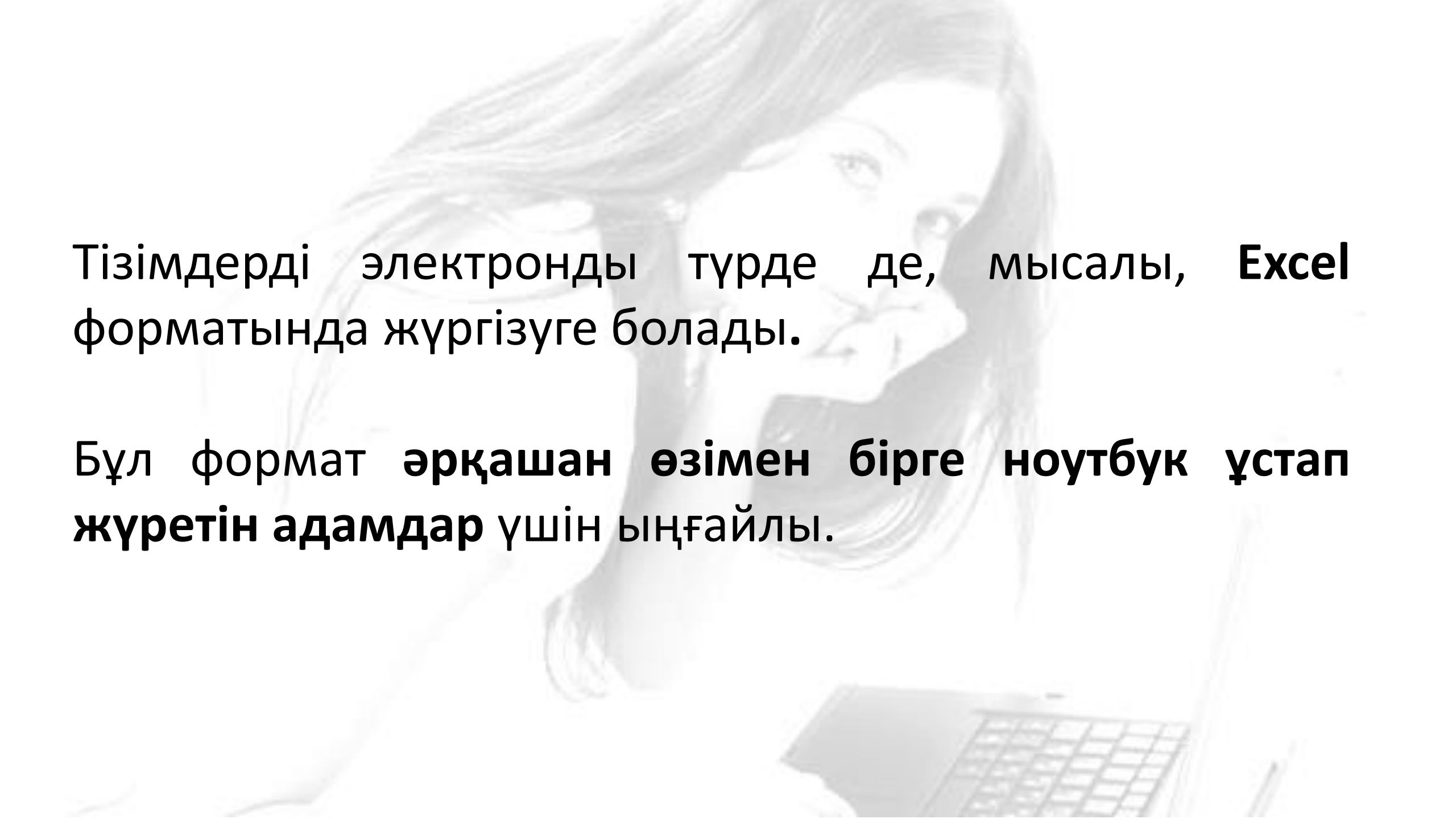
Сандық технологияларға қарамастан, мұндай тізім барлығына **ыңғайлы**, біз оны оңай көшіреміз, оны **пайдалану оңай** (батареясы да отырып қалмайды).



«Табысты Серіктестің жұмыс дәптерінен» біз сенің тізімің үшін орын дайындап қойдық!

Оны жұмыс үшін пайдалан.

**ТІЗІМДЕРДІ ЖҮРГІЗУ ТӘСІЛІ**


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

Тізімдерді электронды түрде де, мысалы, **Excel** форматында жүргізуге болады.

Бұл формат әрқашан өзімен бірге ноутбук ұстап жүретін адамдар үшін ыңғайлы.

	A	B	C	D	E	F
1	<b>Тегі</b>	<b>Аты</b>	<b>Телефон</b>	<b>Қаласы</b>	<b>Туған Күн</b>	<b>Ескертпе</b>
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						

**ТІЗІМДЕРДІ ЖҮРГІЗУ ТӘСІЛІ**



Тізімге туған күндерді енгізуге ұмытпа  
– бұл байланыс ортанудың керемет тәсілі.

Мысалы, клиенттерге және серіктестерге қоңырау  
шалып, құттықтау үшін жақсы себеп.

Тізіммен қалай жұмыс істейміз?

Біріншіден, күн сайын өз тізіміңді жаңа есімдермен толықтырып отыруды тәртіпке айналдыр.

Әлеуметтік желілердегі бенсенділік саған жаңа таныстар мен жаңа контактілер береді.



Ұсыныстар ал!

Жаңа достарыңнан мынадай ақыл-кеңестер сұра: қандай массажистке барған дұрыс, қандай дербес жаттықтырушыны таңдауға болады, қандай косметологқа жазылған дұрыс...

Міне, сенің тізіміңде нысаналы аудиторияңдағы өз ісінің хас шеберлерінің есімдері мен байланыс деректері бар. Оларға салауатты өмір салты мен белсенді ұзақ өмір сүрудің тиімді бағдарламалары біршама жақын. Оларға сенің ұсыныстарың түсінікті болады. Оларды тізімге енгіз.



ДАВАЙТЕ  
ПОЗНАКОМИМСЯ!





Біз бәріміз де қонаққа, көрмелерге барамыз. Бір жерде біреумен сөйлесеміз.

**Барлық қарым-қатынас тізімді толықтырудың керемет көзі болып табылады!**

Егер сен жаңа адамды тізімге енгізсең – сол аптада оған қоңырау шалған дұрыс, мысал үшін: «Сіз пәтер сатып алғыңыз келетіні туралы айтқаныңыз есімде, менде идея бар, ол сізге қызықты болуы мүмкін, кездесейік!»



Белсенді даму үстіндегі ақпараттық технологиялар дәуірінде **интернет бізге көптеген мүмкіндік береді.**

**Топтарға, кәсіби және тақырыптық қауымдастықтарға қатыс, көбірек таныс, сөйлес!**

1. Жаңа таныстар (салқын байланыстар).
2. Таныстарыңның, клиенттердің ұсыныстары.
3. Интернет (әлеуметтік желілер).

- **Іс-шараларға қатыс.**
- **Өзің қызығатын қауымдастықтарда бол.**
- **Кездесулерден соң қатысушыларды әлеуметтік желідегі достарыңа қос.**

**ТІЗІМ - ШЕКСІЗ!**

Тізіммен жасалатын жұмыстың тиімділігінің  
сыры неде?

# 1.Әр Клиент бойынша карта жүргіз

- Клиенттің және оның жақындарының туған күні
- Тапсырыстар желісі

# 2. Негізгі Серіктестерің бойынша карта жүргіз

- Негізгі уәждеме
- Серіктесің ұсынған адамдардың тізімі

**ТІЗІММЕН ТИІМДІ ЖҰМЫС**

Сіз кез-келген түрде жекелеген тізімдерді жүргізуге болады.

Мысалы:

- Форумның тізімі.
- Өнімді күтіп отырғандар тізімі.
- Кеңседегі іс-шараларға қатысқысы келетіндердің тізімі.

Кез келген себепті пайдаланып, мысалы, жаңа өнім келген бойда барлық сұраған адамға, қызыққандарға қоңырау шалып шық.

Тізіммен жұмыс жаса, жоспарланған қоңырауларды жаса. Ұмытпау үшін еске салу жүйесін жүргіз.

Тізімді Дистрибьютордың апталық жазбаларыңмен қатар жүргіз (ол сендегі КИТ-те). Апталық жазбаларыңа барлық жоспарларың мен уағдаластықтарыңды енгіз.

Барлық контактілер мен туған күндерді ұялы телефоныңа жазып енгізуіңе болады және телефон өзі еске түсіретіндей етіп жаса.

### **3. Жеке тізімдер**

- Іс-шараларға арналған тізімдер.
- Жаңадан шықан өнімдер немесе жоқ өнімдер тізімі.

### **4. Еске салу жүйесі**

- Қағаз жазбалар.
- Электрондық күнтізбе + ұялы қолданбалар.

**ТІЗІММЕН ТИІМДІ ЖҰМЫС**



