

КЕЗДЕСУГЕ ШАҚЫРУ

A white flag is attached to a blue flagpole. The flag is waving and has the text 'coralclub' written on it in a blue, lowercase, sans-serif font. The background is a solid blue color.

coralclub

Егер де сен жеке сатулар (жеке және топтық тауар айналымы) мен команда құру арасындағы тепе-теңдікті сақтайтын болсаң, сенің бизнесің табысты дамиды болады.

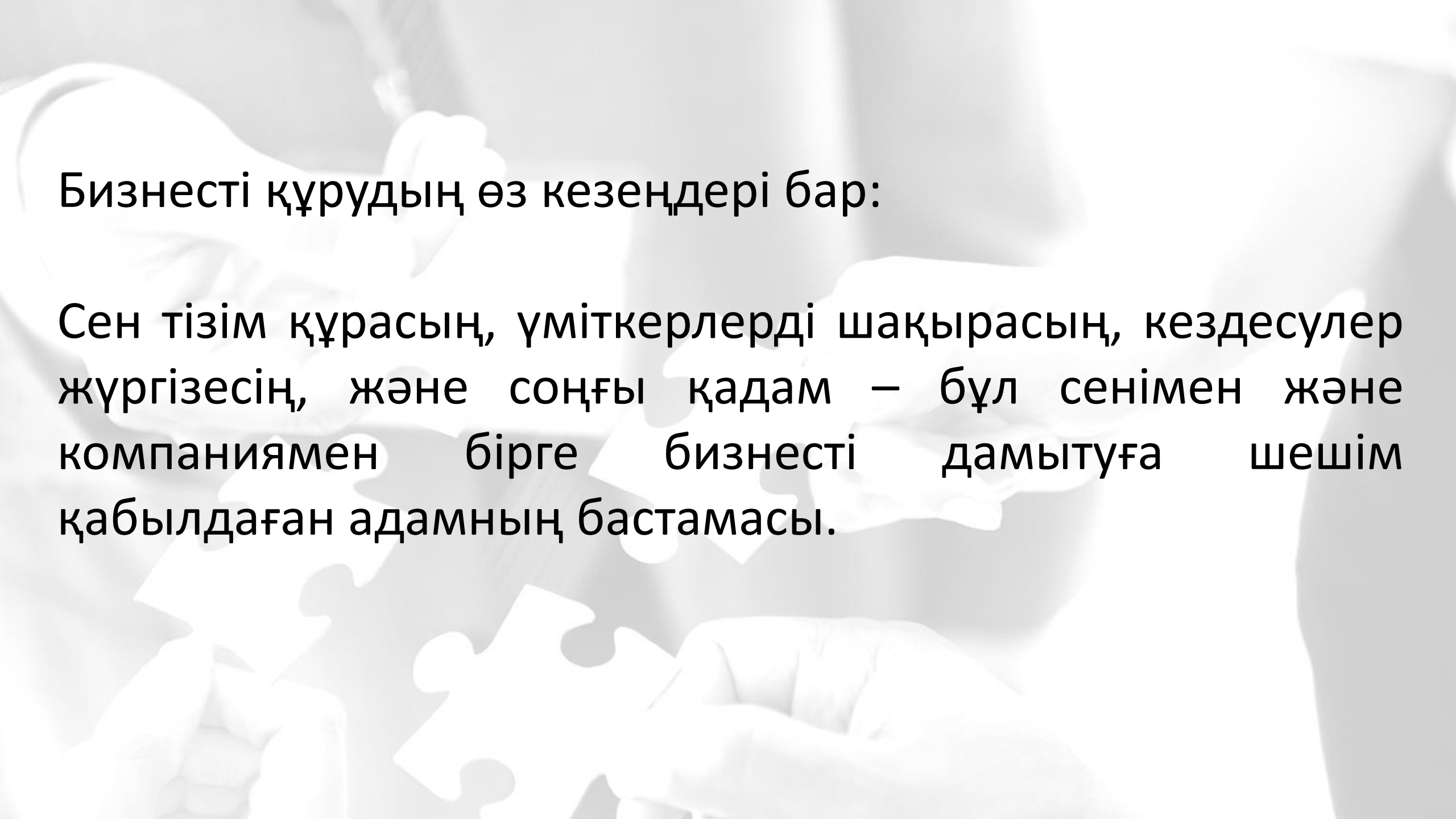
Сату арқылы бірден табыс табу мүмкіндігін ала аласың. Алайда, егер сен алдыңа батыл қаржылық мақсаттар қойсаң, онда саған тек қана жеке сатулар арқылы мақсаттарға жету қиын болады. **Сол себепті, бізде табысты арттырудың перспективасы болуы үшін біз командалар құрамыз!**

Өнімді жеке
пайдалану

Команда құру

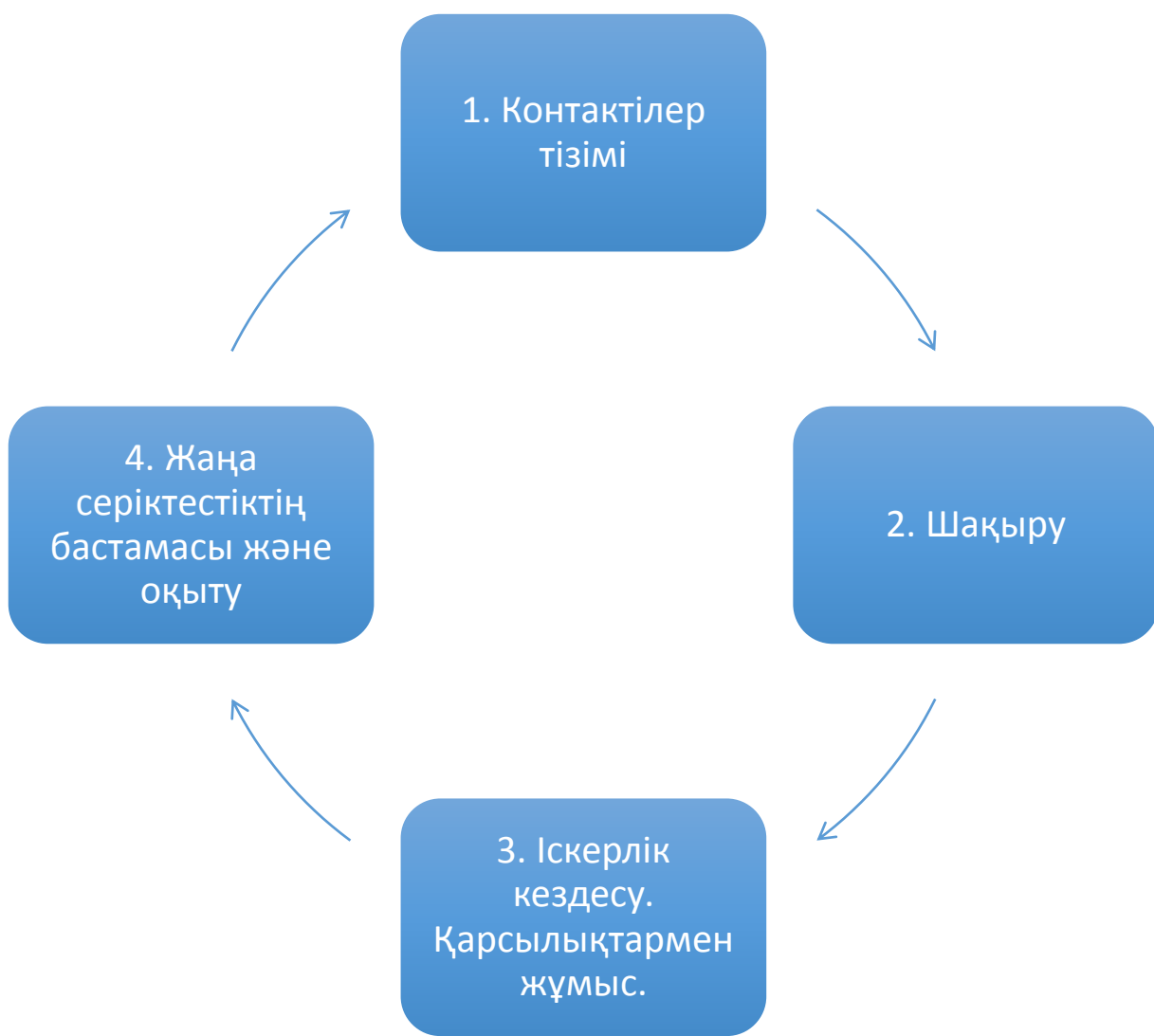


ТАБЫСТЫ БИЗНЕСТІҢ ҚОС ҚАНАТЫ



Бизнесті құрудың өз кезеңдері бар:

Сен тізім құрасың, үміткерлерді шақырасың, кездесулер жүргізесің, және соңғы қадам – бұл сенімен және компаниямен бірге бизнесті дамытуға шешім қабылдаған адамның бастамасы.



ҮМІТКЕРДЕН БИЗНЕС - СЕРІКТЕСКЕ ДЕЙІНГІ КЕЗЕҢ

Басты Серіктестерді іздеу сәті құйғышты (воронка) еске түсіреді.

Алдымен сен тізім жасайсың.

Содан соң адамдарды кездесуге шақырасың. Тізімде бар барлық адамдардың ішінен кездесуге келуге тек жартысы ғана келіседі.

Ал кездесудің өзіне жоғарыда келіскен адамдардың одан да аз саны келетін болады.

Солардың ішінде бизнесті одан да аз саны бастайды. Және соның ішінде басты Серіктестер болып бірліктері ғана бола алады!



Тізім

Шақыру

Кездесу

Бастама

Басты
Серіктестер

БИЗНЕСТЕГІ ШАҚЫРУДЫҢ РӨЛІ

A woman with her hair in a ponytail, wearing a light-colored business shirt, is sitting at a desk in an office. She is smiling and talking on a white corded telephone. In the background, there are blurred office shelves and a window. The overall image has a soft, slightly faded appearance.

**Сен Контактілер тізімін құрып қойғансың.
Енді кездесуге шақырудан сенің бизнесіңнің әрі
қарайғы қадамы байланысты келеді!**

Кездесуге шақыру неге маңызды?

Біріншіден, «құйғышқа» сәйкес бизнесте Серіктестер мен Клиенттердің болуы шақыруға тәуелді болып келеді. Шақыру болмаса – Серіктестер мен Клиенттер де жоқ!


Екіншіден, бизнестің даму жылдамдығы шақыра білуге байланысты.

Үшіншіден, егер сен шақыра білсең, онда сенің құрылымың үшін бұл дұрыс үлгі болып табылады. Егер сен әр оқиғаға жаңа адамдарды алып келетін болсаң, сенің Серіктестерің бұдан дұрыс үлгі көреді.

Төртіншіден, егер сен тиімді шақыру дағдысын игерсең, сен өз Серіктестеріңді де осыған үйрете аласың!

- Шақырулар – бұл сенің Серіктестерің мен Клиенттерің
- Бизнесің даму жылдамдығы
- Серіктестерге дұрыс үлгі
- Өзім білемін – команданы үйретемін!

СОНЫМЕН, ШАҚЫРА БІЛУ НЕГЕ МАҢЫЗДЫ

- 
- A black and white photograph of a group of people celebrating. They are smiling, raising their hands, and there is a lot of confetti in the air. The image is semi-transparent, allowing text to be overlaid on it.
- Туған күндерге
 - Тойларға
 - Қонаққа
 - Кафеге

ӘДЕТТЕ СЕН АДАМДАРДЫ ҚАЙДА ШАҚЫРАСЫҢ?



Сен мұны қалай жасайсың?

- Оңай
- Кездесуді тағатсыздана күте!

**СЕН МҰНЫ ҮЙРЕНДІҢ БЕ? ЖОҚ!
СЕН МҰНЫ ОҢАЙ ӘРІ ЕМІН-ЕРКІН ЖАСАЙСЫҢ!**



Бірақ бизнесте басқаша болады!
Неге?

Бізде қорқыныш пайда болады!
Біз бізге бас тартудан қорқамыз.

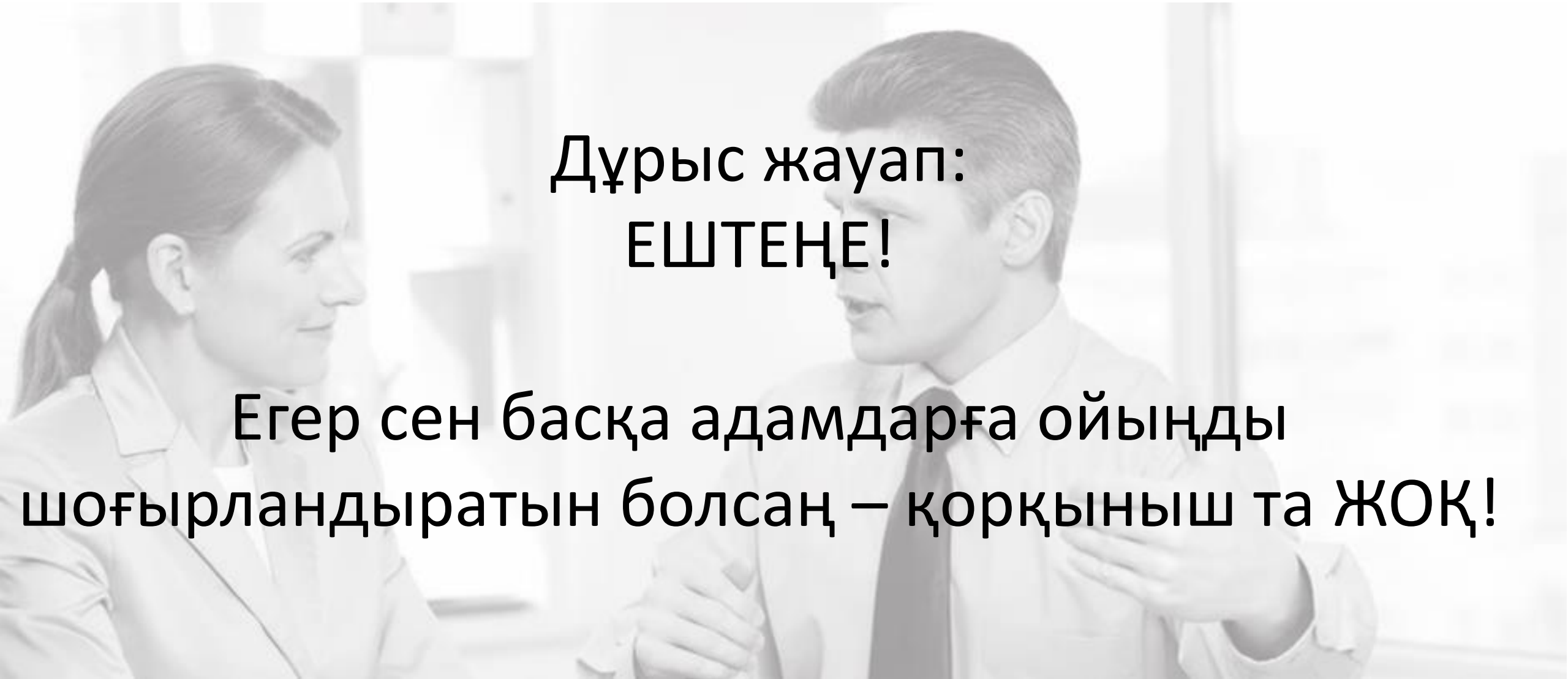
НЕГЕ БИЗНЕСТЕ БАСҚАША БОЛАДЫ?



Ең бірінші қорқыныш:

МЕН ТУРАЛЫ НЕ ОЙЛАЙДЫ?!

НЕГЕ БИЗНЕСТЕ БАСҚАША БОЛАДЫ?



Дұрыс жауап:
ЕШТЕҢЕ!

Егер сен басқа адамдарға ойыңды
шоғырландыратын болсаң – қорқыныш та ЖОҚ!

МЕН ОЙЫМДЫ КІМГЕ ШОҒЫРЛАНДЫРАМЫН?

Егер сені біреу шақырса – саған бұл ыңғайлы немесе ыңғайлы емес болады, бірақ әдетте «біреу» туралы көп ойлауға бізде уақыт жоқ.

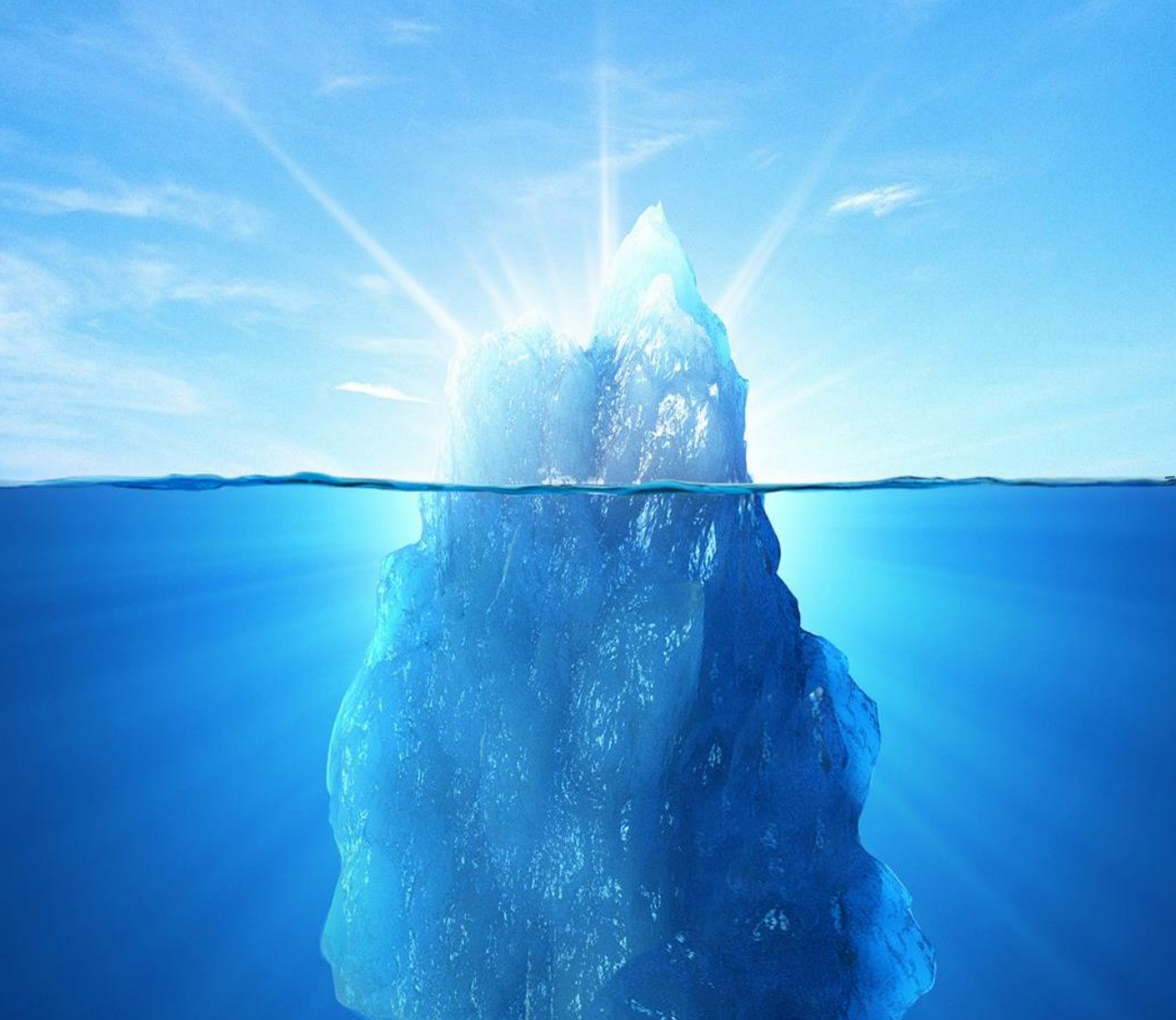
Сондықтан бұндай ойларды көп ойлаудың қажеті жоқ!

Сен қорықсаң, бар ойың өзіңе ғана кетеді..

Сен басқа біреуге ойыңды шоғырландырсаң, қорқыныш болмайды!

Ойлан: «Мен бұл адамның өмірін өзгертуге қалай көмектесе аламын? Оның өмірін қалай әдемі, жарқын, сау ете аламын?!».

Ойыңды басқа адамдарға аудар!



20%
техника

80%
дұрыс көңіл-күй (біздің
ішкі қондырғыларымыз)

**ШАҚЫРУДЫҢ СӘТТІЛІГІ НЕГЕ БАЙЛАНЫСТЫ
БОЛАДЫ?**

1. Өзің үшін бизнестің құндылығын анықтап ал

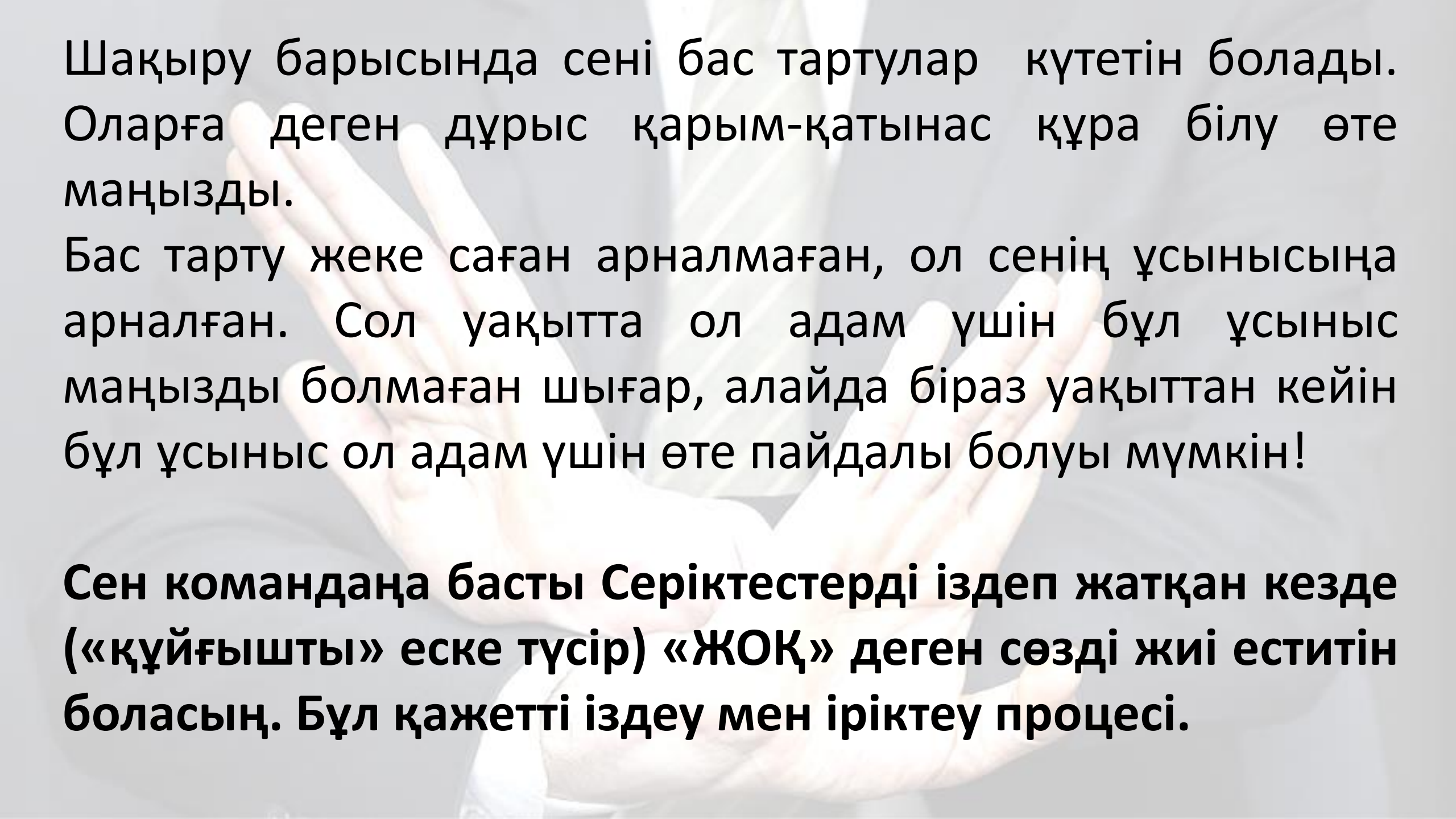
- Coral Club бизнесі маған не береді?
- Бұл бизнес басқа адамға не бере алады?

2. Мен не ұсына аламын?

Кез келген бизнес – бұл адамдардың қандай да бір мәселелерінің шешімі

- Мен қандай міндеттерді шешемін?
- Мен оларға қалай көмектесе аламын?

ӨЗІҢЕ ДҰРЫС КӨҢІЛ-КҮЙ ҚАЛЫПТАСТЫР!



Шақыру барысында сені бас тартулар күтетін болады. Оларға деген дұрыс қарым-қатынас құра білу өте маңызды.

Бас тарту жеке саған арналмаған, ол сенің ұсынысыңа арналған. Сол уақытта ол адам үшін бұл ұсыныс маңызды болмаған шығар, алайда біраз уақыттан кейін бұл ұсыныс ол адам үшін өте пайдалы болуы мүмкін!

Сен командаңа басты Серіктестерді іздеп жатқан кезде («құйғышты» еске түсір) «ЖОҚ» деген сөзді жиі еститін боласың. Бұл қажетті іздеу мен іріктеу процесі.

Бас тартуларға дұрыс қатынас:

- «ЖОҚ» деп маған емес, менің ұсынысыма айтады.
- «ИЯ» – бұл менің мақсатым. «ЖОҚ» – мақсатқа жету тәсілі!

ПАЙДАЛЫ ҰСТАНЫМДАРДЫ ҚАБЫЛДА

Кездесуге қалай шақыру керек?

Шақырудың әмбебап рецептісін беру мүмкін емес.

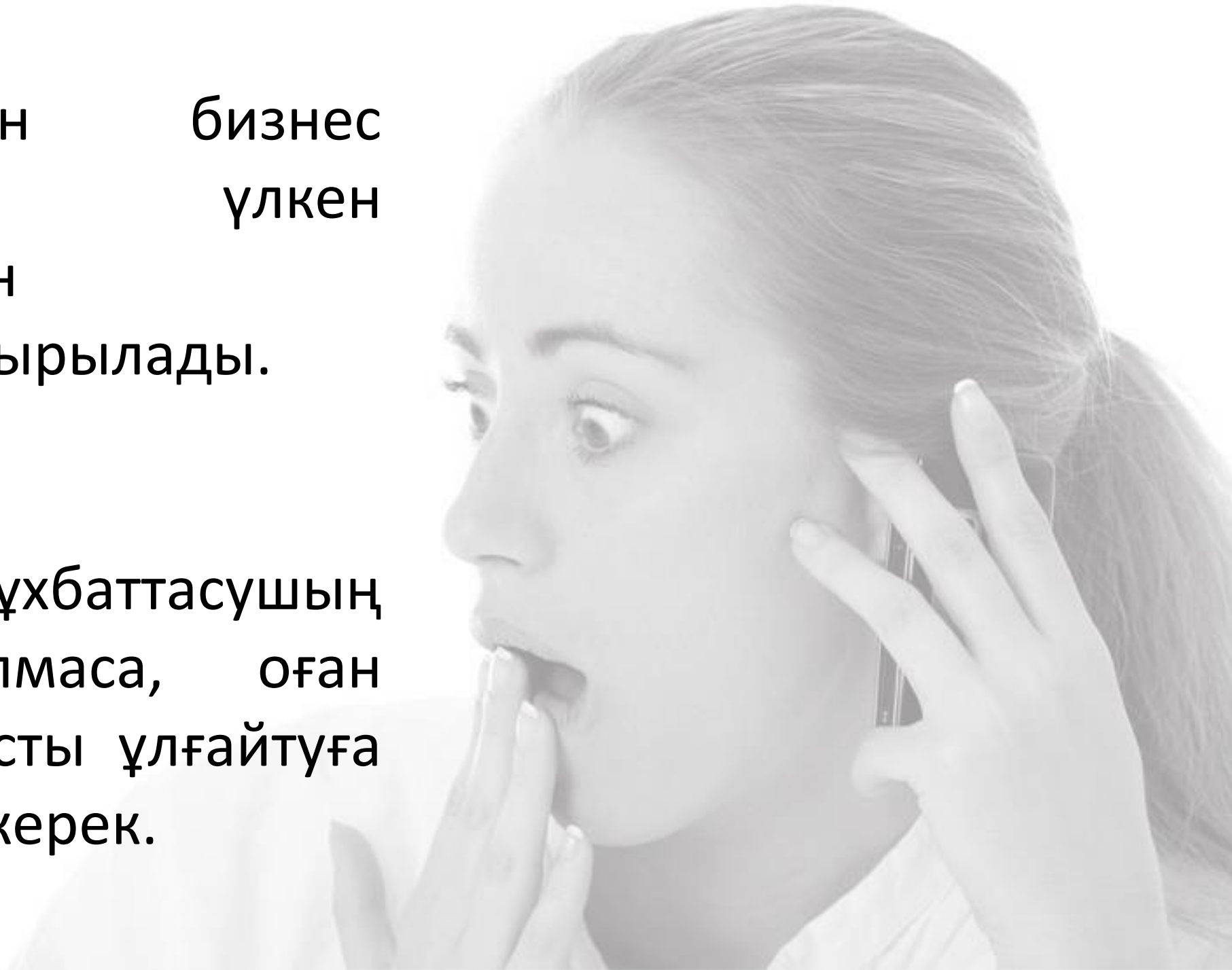
Сол себепті кездесуге шақырудың максималды тиімділігіне қалай қол жеткізу туралы ұсынымдарды ғана ұстана аламыз.

1. Ең алдымен, сен кімсің, қандай тәжірибең бар, кімді шақырып жатырсың деген сұрақтарды анықтап алған маңызды.

Мысалы, егер сен кәсіпкер болсаң, онда сенің шақыруың іскерлік әңгіме ретінде жүруі мүмкін, мысалы: «Мен қазір бизнестің жаңа бағытын дамытудамын, менің саған іскерлік ұсынысым бар» немесе «Мен бизнеске жаңа идея таптым, менің сенімен сөйлесетін әңгіме бар».

Көбісі үшін бизнес
тәуекелмен, үлкен
инвестициямен
байланыстырылады.

Егер сенің сұхбаттасушың
кәсіпкер болмаса, оған
мысалы, табысты ұлғайтуға
ұсыныс жасау керек.



2. Алдын ала кездесудің уақыты мен орнын таңдап ал.

Егер адам кездесу уақыты мен орнының бірінші ұсынысын қабылдай алмаса, оған 2-3 нұсқаларды дайындап қой.

3. Шақыру кезінде көп сөзді болма.

Телефон арқылы неғұрлым көп ақпарат берсең, сұхбаттасушыда сен әсер ете алмайтын соғұрлым көп ой пайда болады. Жеке кездесуге дейін бизнес туралы толығырақ түсіндірудің қажеті жоқ.

4. Шақырудың үздік тәсілі – бұл телефон арқылы шақыру.

Тек телефон ғана біздің байланыс уақытымызды шектеп, әңгімені бетпе бет жалғастыруға мүмкіндік береді.

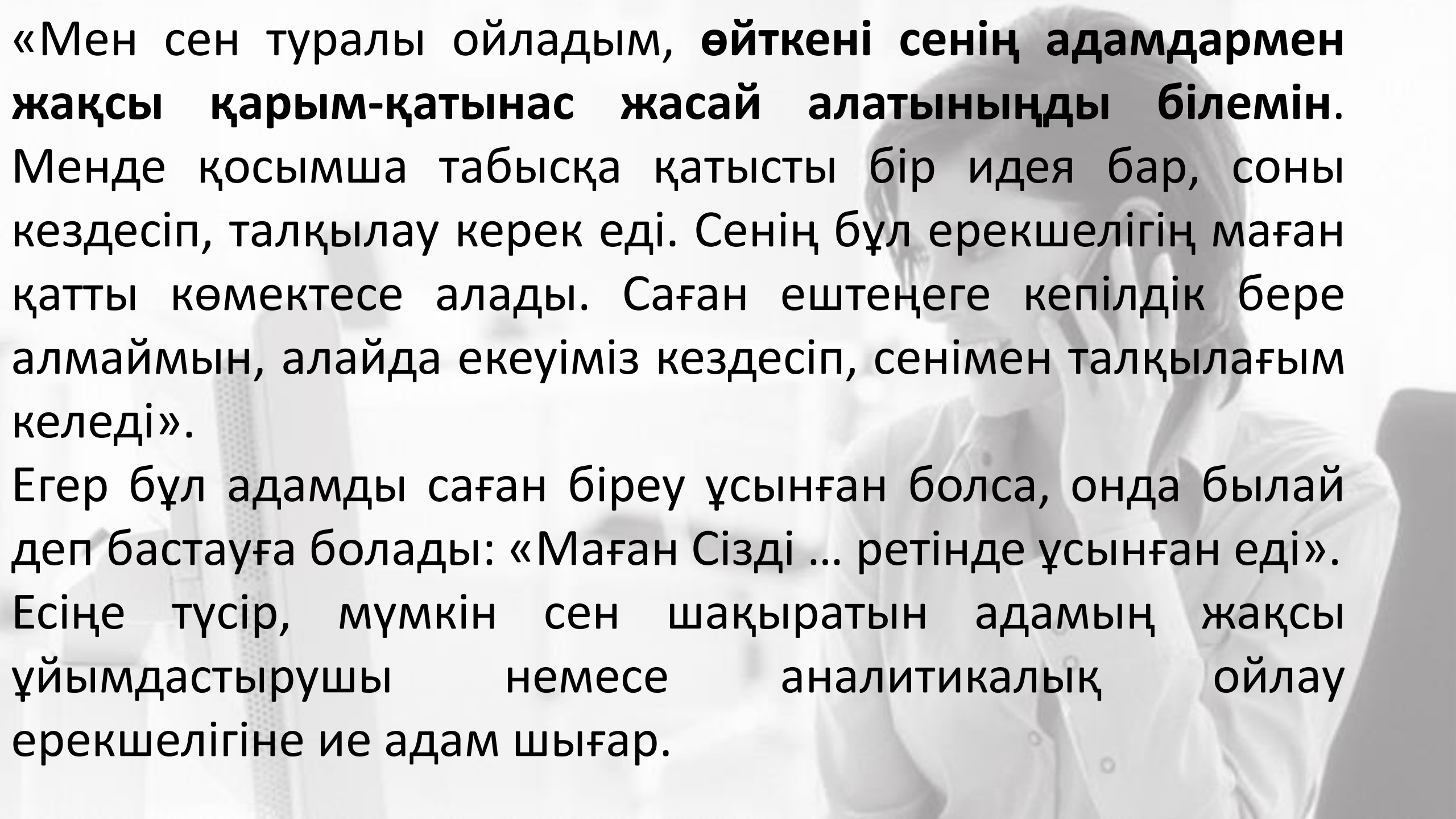
5. Шақырудың басты нүктесі – бұл сенің контактілер тізімің.

Бұл тізім неғұрлым үлкен болса, кездесуге соғұрлым көп адамды шақыра алатын боласың.

Позитивті себебін табу өте маңызды: мен бұл адамды неге шақырғым келеді? Неге оған телефон соқтым?

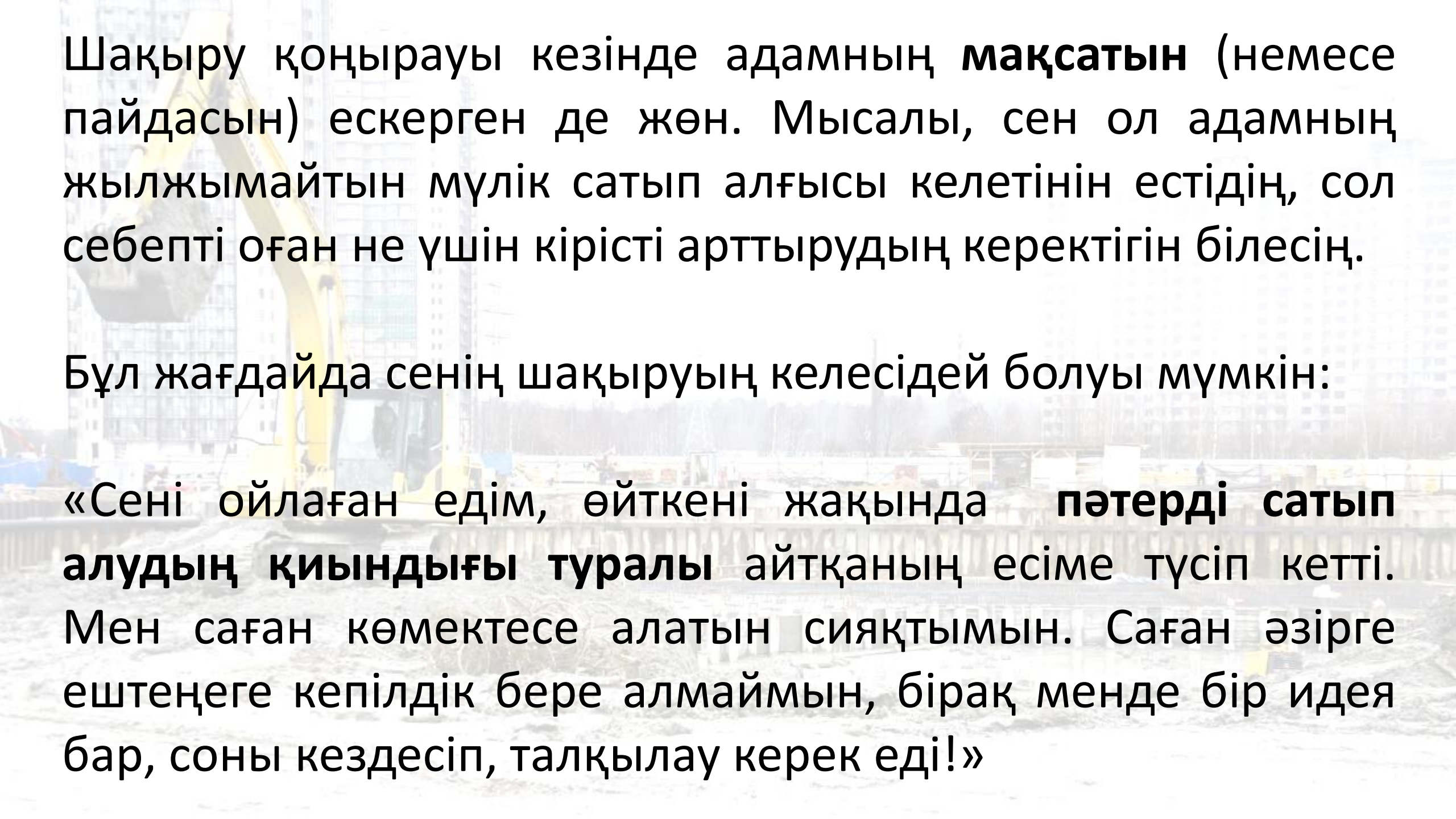
Егер сен себебін таба алмасаң, ол адам сені барлығына бірдей хабарласты деп ойлауы мүмкін. Бұл қоңыраудың құндылығын әлдеқайда төмендетеді.

Бұл адамның қандай күшті жақтары бар? Неге ол бизнесте табысқа жете алуы мүмкін?



«Мен сен туралы ойладым, **өйткені сенің адамдармен жақсы қарым-қатынас жасай алатыныңды білемін.** Менде қосымша табысқа қатысты бір идея бар, соны кездесіп, талқылау керек еді. Сенің бұл ерекшелігің маған қатты көмектесе алады. Саған ештеңеге кепілдік бере алмаймын, алайда екеуіміз кездесіп, сенімен талқылағым келеді».

Егер бұл адамды саған біреу ұсынған болса, онда былай деп бастауға болады: «Маған Сізді ... ретінде ұсынған еді». Есіңе түсір, мүмкін сен шақыратын адамың жақсы ұйымдастырушы немесе аналитикалық ойлау ерекшелігіне ие адам шығар.



Шақыру қоңырауы кезінде адамның **мақсатын** (немесе пайдасын) ескерген де жөн. Мысалы, сен ол адамның жылжымайтын мүлік сатып алғысы келетінін естідің, сол себепті оған не үшін кірісті арттырудың керектігін білесің.

Бұл жағдайда сенің шақыруың келесідей болуы мүмкін:

«Сені ойлаған едім, өйткені жақында **пәтерді сатып алудың қиындығы туралы** айтқаның есіме түсіп кетті. Мен саған көмектесе алатын сияқтымын. Саған әзірге ештеңеге кепілдік бере алмаймын, бірақ менде бір идея бар, соны кездесіп, талқылау керек еді!»

Сен жеке шақырсаң, ол адаммен кездесуге деген сенің мүмкіндіктерің арта түседі!

Егер адам сұрақ қойып, толығырақ түсіндіріп беруіңді сұраса, онда келесідей жауап беруіңе болады: «Саған қызықты болатынын білгем, сондықтан сенің сұрақтарыңа жауап беру үшін жеке бетпе-бет кездесіп, материалдарды көрсетуім керек».

Содан кейін уақытын айтасың:

«Сен қашан келе аласың? Мүмкін, ертен сағат 15.00-те саған кездесуге ыңғайлы болады ма?»

1. Шақыру мақсаты – кездесу уақыты мен орнын белгілеу (толық ақпарат беру емес).

2. Іздеу:
 - позитивті себебін/пайдасын;
 - адамның ерекшелігі/адамның мақсаты.

СОНЫМЕН, ШАҚЫРУДЫҢ ЕКІ ҚҰПИЯСЫ



Шақырудың әр түрлі нұсқаларын қолдануға болады.

Мысалы, біз талқылағандай, маңызды іскерлік кездесуге шақыру (бір идея бар, кездесіп, талқылау керек).

Егер адам мәртебесі мен тәжірибесі жағынан сенен жоғары болса, сен оған қоңырау шалып, көмек сұрай аласың:

«Сіз қалада табысты кәсіпкер болғандықтан, сізге хабарласып отырмын. Мен бір жобаны дамытайын дегенмін, сол себепті сізден кеңес алғым келеді. Маған сіздің көмегіңіз қажет».

Бұндай «мәртебелі» кездесуге тәлімгерді шақырған жөн. Сондай-ақ мүмкіндіктер презентациясына әлеуетті Серіктестікті де шақыра аласың. Одан түсіндіруден көмек сұра.

Біз талқылаған тағы да бір нұсқа – адамға нақты мәселенің/міндеттің шешімін ұсыну.

Сен адамды қалай шақыру керектігін білмесең, «**Сенің айналаңда ... осындай адамдар бар ма?**» деп сұрақ қоюға болады. Мысалы, сенде адамдармен жақсы қарым-қатынас ұстай алатын біреу бар ма? Қосымша табысқа мұқтаж біреу бар ма? Бизнес бағытын ашу үшін аналитикалық ойлай алатын біреу бар ма?

Осылайша сен одан ұсынымдар ала аласың, немесе ол адам «Маған неге ұсынбады?» деген сұрақпен өзінің кандидатурасын ұсынуы да мүмкін.



Ата-анадан, жақын
достардан жай ғана
көмек сұрауға болады:

**«Мен жаңа бағытта
жұмыс жасай
бастадым, сол себепті
мені қолдағаныңды
қалаймын!»**

1. Маңызды іскерлік әңгімелесу
2. Іс жүргізуге көмек немесе кеңес
3. Мәселені/міндетті шешу
4. Сенде ... осындай адам бар ма?
5. Туысқандардан/жақын достардан көмек сұраңыз

СОНЫМЕН, ШАҚЫРУ НҰСҚАЛАРЫ



«Табысты серіктестің жұмыс дәптерінде» шақырудың бірнеше нұсқалары бар!

Оларды жұмыс кезінде пайдалан.

КЕЗДЕСУГЕ ШАҚЫР!

- Аса тиімді шақырулар үшін өзіңе дұрыс көңіл-күй қалыптастыр.
- Ешқашан өтірік айтпа. Егер адаммен бизнес-кездесуді жасауды жоспарласаң, ол адамды жай «шай ішуге» шақырма. Егер әлеуетті серіктес сенің жақын досың болса, оны бір кесе кофе/шайға шақыратыныңды, сондай-ақ болашағы бар бір істі талқылайтыныңды оған хабарла.

- Кездесуге 1-2 күн бұрын шақыр және одан ерте немесе кеш шақырма, өйткені адам өз жоспарын құрып, кездесу туралы ұмытпауы қажет.
- 2-3 сағат бұрын кездесуді раста. Бұны қысым көрсетпей жасауға болады. Мысалы, сен кездесудің қайда болатын мекенжайын маған жібердің бе, соны анықтап алайын дегем? Жіберіп пе едің? Өте жақсы, ендеше көріскенше!

1. Өзіңді таныстыр, сөйлесуге ыңғайлы ма деп сұра
2. Шақыру себебін айт
3. Сұрақтарға жауап бер
3. Кездесу күнін, уақытын және орнын ұсын
4. Келісімін ал

Әрдайым есте сақта: қоңырау шалудың мақсаты – бұл сұрақтарға жауап беріп, телефон арқылы презентация жасау емес, бұл - кездесу уақыты мен орнын белгілеу!

ШАҚЫРУ АЛГОРИТМІ

Айымгүл, сәлем!

Бұл Алма Өмірқызы. Сөйлесе аласың ба? Біраз минуттың бар ма?

Сені естіп қуанып отырмын! Қалың қалай? (көп дегенде 60 секундтай әңгіме соғып, кейін іске көшеміз).

Мен кеше сені ойлаған едім, сен адамдармен күшті араласасың ғой. Менің саған бір шаруам бар. Кездесіп, талқылау керек. Қазір көп ештеңе айта алмаймын. Одан да кездесейік? Саған қашан ыңғайлы: дүйсенбі немесе сейсенбі? Өте жақсы!

Саған қызықты болатынына сенімдімін!

Олеся, әңгімең үшін рахмет! Сонымен, біз сенімен сейсенбі күні сағат 16.00-де _____ мекенжайы бойынша кездесеміз. Жазып алдың ба? Өте жақсы! Кездескенше!

ШАҚЫРУ ҮЛГІСІ

Контактілер тізімінен басқа кездесуге шақыру үшін кез келген мүмкіндікті іздеген маңызды.

Мәселен, шақыру себебі ретінде кез келген жеке контакті бола алады – дүкенде, мектепте немесе балабақшада, фитнес орталығында.

Осылайша, сен кафедегі, мейрамханадағы, дүкендегі қызметкерлерге шынайы комплимент жасай аласың.

Мысалы:

«Сіз ... (адамдармен) өте жақсы қатынас ұстай алады екенсіз, Сіз сияқтылар біздің бизнесте аса құнды болып саналады!»

Сондай-ақ, таксиде, ұшақта, пойызда уақытты босқа кетірмей, кездесулерге шақыра беруге болады (егер сенің сұхбаттасушың басқа қаладан болса, кездесуді скайп арқылы жүргізуге болады):

«Мен қазір келіссөздер жасауға ұшып барамын, дүкендер желісін дамытумен айналысамын. Айтпақшы, мүмкін сізде сондай біреу бар шығар? Мен жаңа қалалардан серіктестер іздеп жүрген едім!»

Сенің бейілді Клиентің сенің бизнес-Серіктесің бола алады: **«Ал сіз өзіңізге өнімнің тегін болғанын қалайсыз ба?»**

A woman with blonde hair, wearing a dark business suit over a light blue shirt, is smiling and talking on a black telephone. The image has a blue tint.

ТАПСЫРМА

1. Өзіңіздің «Табысты серіктестің жұмыс дәптеріңнен» қосымша материалдарды зерттеп шығыңыз.
2. Шақыру мәтіндерінің бірнеше нұсқаларын жазып шығыңыз.
3. Тізімді ашып, шақыруды бастай беріңіз!

