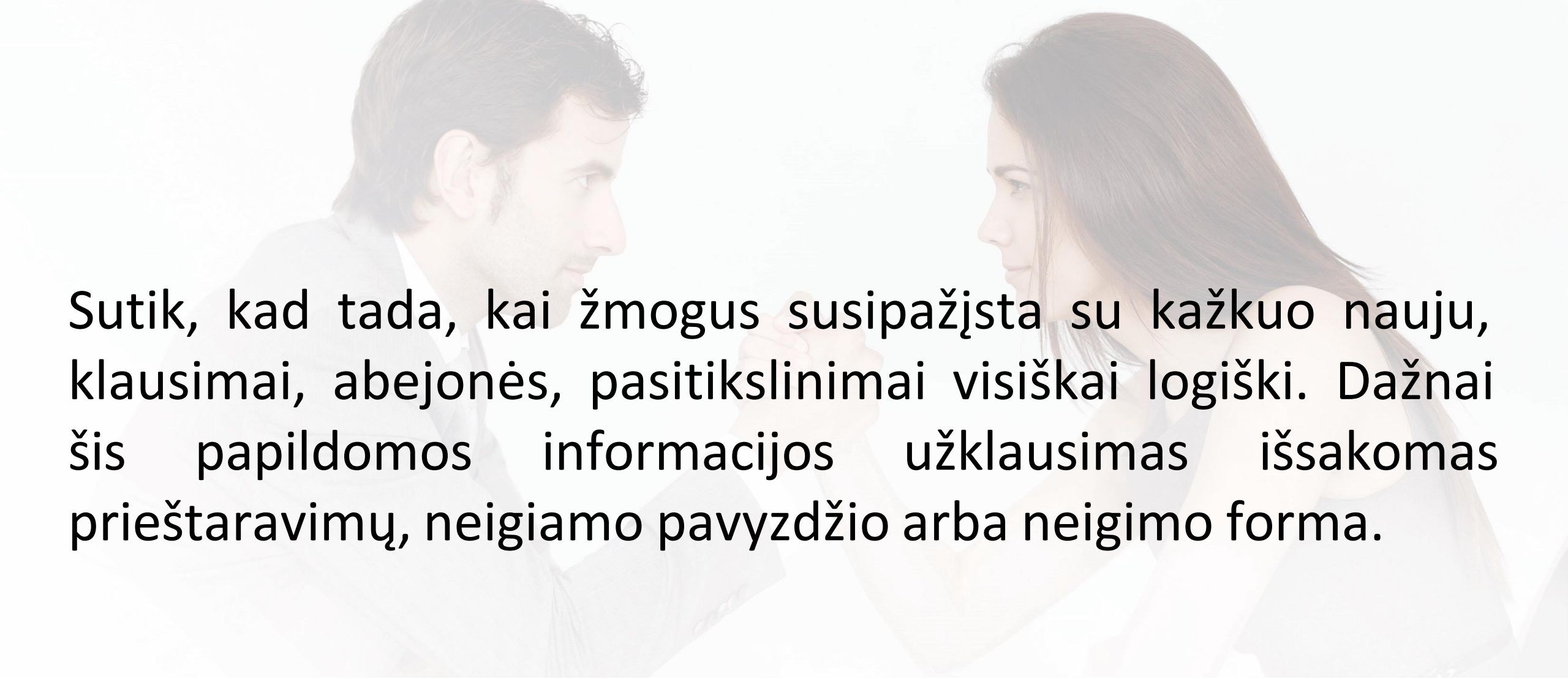


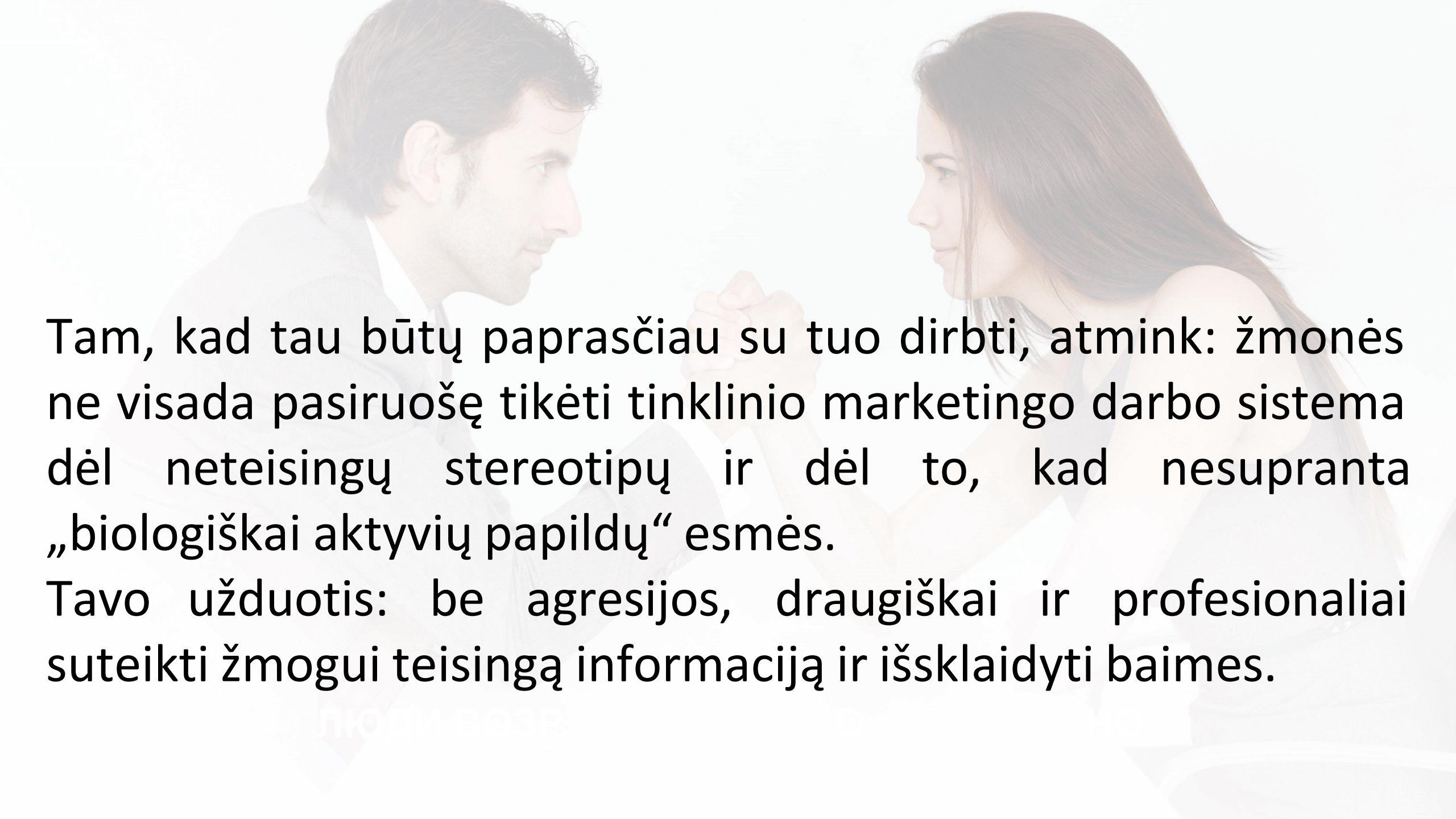
TIPINIŲ PRIEŠTARAVIMŲ ANALIZĖ



A faded background image of a man and a woman in a conversation. The man is on the left, looking towards the woman on the right. They appear to be in a professional or serious discussion.

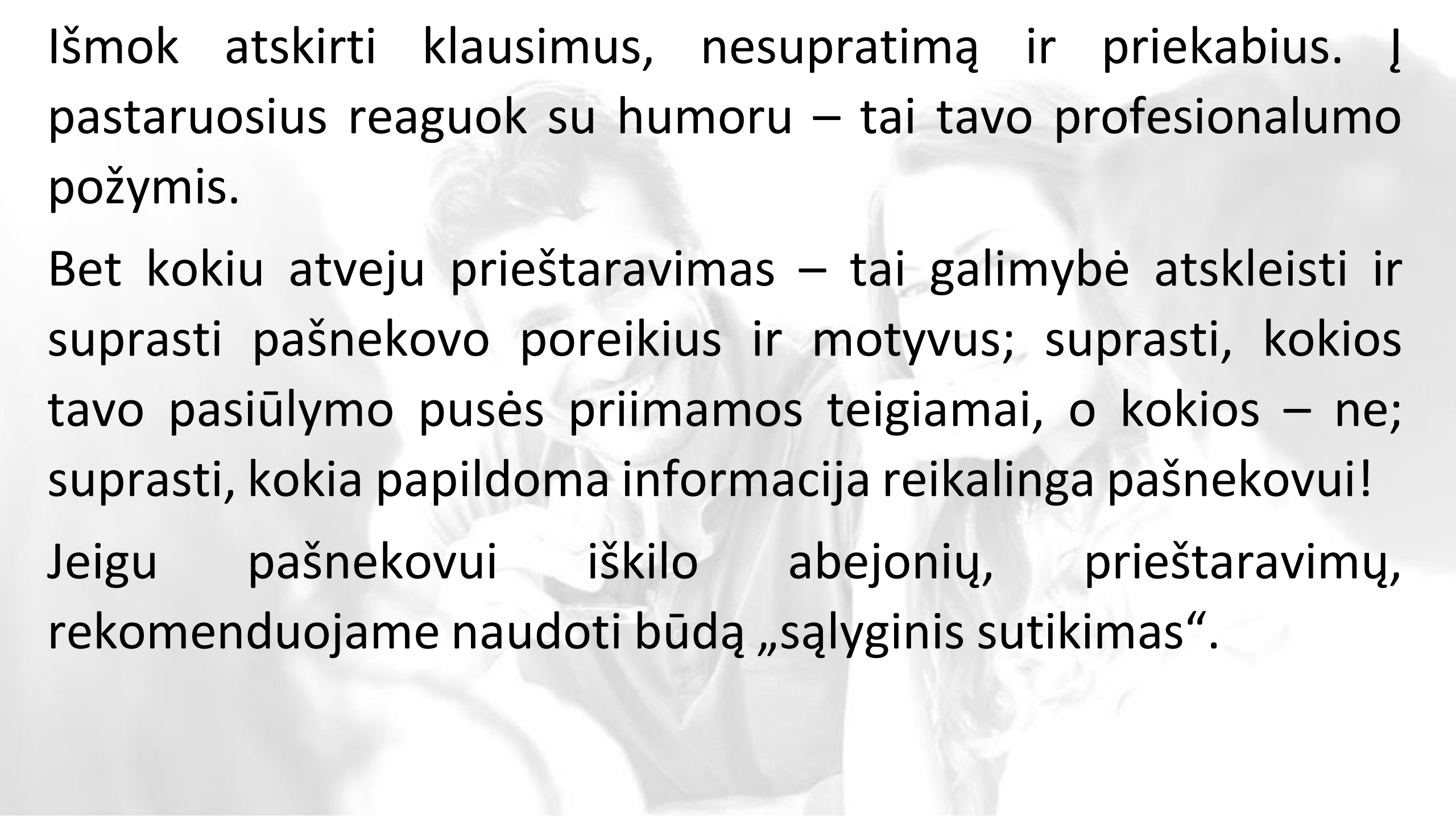
Sutik, kad tada, kai žmogus susipažįsta su kažkuo nauju, klausimai, abejonės, pasitikslinimai visiškai logiški. Dažnai šis papildomos informacijos užklausimas išsakomas prieštaravimų, neigiamo pavyzdžio arba neigimo forma.

ŽMONĖS PRIEŠTARAUJA, IR TAI NORMALU

A faded background image of a man and a woman in business attire shaking hands over a table. The man is on the left, wearing a suit and tie, and the woman is on the right, wearing a sleeveless top. They are both looking at each other with slight smiles.

Tam, kad tau būtu paprasčiau su tuo dirbti, atmink: žmonės ne visada pasiruošę tikėti tinklinio marketingo darbo sistema dėl neteisingų stereotipų ir dėl to, kad nesupranta „biologiškai aktyvių papildų“ esmės.

Tavo užduotis: be agresijos, draugiškai ir profesionaliai suteikti žmogui teisingą informaciją ir išsklaidyti baimes.

A faded, grayscale background image showing a group of people in a meeting or discussion. One person in the foreground is looking down at a document, while others are visible in the background, some looking towards the camera and others looking away.

Išmok atskirti klausimus, nesupratimą ir priekabių. Į pastaruosius reaguok su humoru – tai tavo profesionalumo požymis.

Bet koku atveju prieštaravimas – tai galimybė atskleisti ir suprasti pašnekovo poreikius ir motyvus; suprasti, kokios tavo pasiūlymo pusės priimamos teigiamai, o kokios – ne; suprasti, kokia papildoma informacija reikalinga pašnekovui!

Jeigu pašnekovui iškilo abejonių, prieštaravimų, rekomenduojame naudoti būdą „sąlyginis sutikimas“.

1. Išklausk abejonių
nepertraukdamas ir nesigindamas.

2. Surask ką nors, su kuo tu gali sutikti, ir prisijunk prie to (ne su esme, bet su poreikiu, teise turėti savo nuomonę, kažkieno svarbumu) arba tiesiog padėkok už klausimą): „Taip, aš suprantu Jus“, „Sutinku, tai tikrai esminis momentas“, „Gera, kad Jūs prakalbote apie tai.“

3. Užduok patikslinamąjį klausimą, kuris konkretizuoja abejonę: „Tu sakai, kad nenori pardavinėti. Ar aš teisingai supratau, kad tu nenori pirkti produkcijos už vieną kainą ir pardavinėti pažįstamiems už kitą? Tiesa?“; „Netiki tinkliniu marketingu? Prašom patikslinti: tu netiki, kad tai legalus verslas? Ar tuo, kad čia galima užsidirbti? Ar dar kuo nors?“

4. Paaiškink, ramiai argumentuok savo požiūrį (parodyk ryšį tarp jo poreikio, teisės ir savo veiksmų: kaip tai veikia): „Ir būtent dėl to...“, „Ir specialiai dėl to, kad...“, „Ir kaip tik dėl to...“

5. Užduok klausimą/paklausk
nuomonės/pasitikslink, ar pasikeitė
jo požiūris į aptariamą temą.



Mes surinkome tipinius klausimus/prieštaravimus, su kuriais dažniausiai susiduria distributoriai, ir pasiūlėme atsakymų į juos variantus. Neįsimink šių tekstų mintinai...

TAVO UŽDUOTIS: SUPRASTI JŲ PRASMĘ IR SUGEBĖTI PERTEIKTI IDĖJĄ (ATSAKYMO ESME) NEPATIKLIAM PAŠNEKOVUI

1. Užsidirba tik tie, kurie pradėjo pirmieji.

Tu teisi dėl to, kad verslo vystymo laikas ir iš jo gautų pajamų lygis – tarpusavyje susijusios sudėtinės dalys.

Tačiau Kompanijos marketingo planas sudarytas taip, kad tu gali užsidirbti daugiau negu žmogus, kuris tave pakvietė, daugiau negu žmogus, kuris dirba Kompanijoje jau 15 metų. Kuo daugiau virš tavęs yra vadovų, tuo tau naudingiau – dar daugiau žmonių suinteresuoti tavo sėkme ir yra pasiryžę padėti tau ją pasiekti.

Jeigu būtų galimybė užsiregistruoti Kompanijoje tiesiogiai, o ne po Distributoriumi, tu gautum lygiai tiek pat. Asmeniškai aš džiaugiuosi, kad mes visi pradėjome dirbti, kai kompanijai Coral Club buvo jau 19 metų, nes mus aprūpino viskuo, kas būtina: daugiau kaip 550 pardotuvių 40 šalių, pristatymo sistema 189 pasaulio šalyse, plati produkcijos linija, patogi svetainė ir asmeninis kabinetas, patikrintas praktikoje marketingo planas. Viskas buvo kuriama metų metais, ir aš, ir tu, ir kiekvienas žmogus gali dirbti jau susiformavusioje verslo sistemoje.

Kaip manai, ar dirbti gerai susiformavusioje verslo sistemoje patogiau negu kompanijos vystymosi etape?



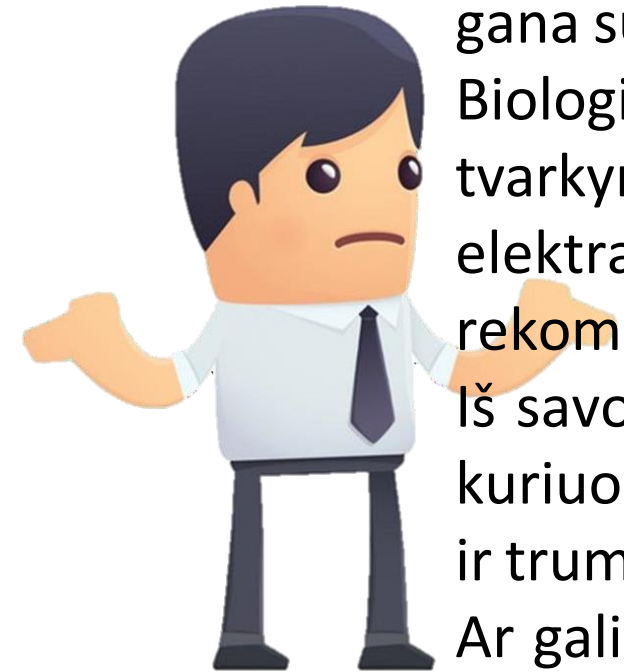
2. Aš pats nevartosiu Coral Club produktų.

Žinoma, tu gali pats nevartoti kompanijos produktų. Tik pagalvok, ar galėsi rekomenduoti savo pažįstamiems tai, ko pats nevartoji? Greičiausiai tai bus gana sudėtinga.

Biologiškai aktyvūs papildai, biologiškai prieinamas vanduo, ekologiški namų tvarkymo produktai – tai taip pat natūralu ir šiuolaikiška, kaip šratinukas, elektra, internetas. Mūsų produktas natūralus ir būtinas, ir geriausia rekomendacija – tai asmeninis rezultatas.

Iš savo patirties pasakysiu: sukurti patikimą verslą galima tik su tuo produktu, kuriuo tu pats pasitiki. Tik taip veikia rekomendacijų verslas – pats patogiausias ir trumpiausias kelias į didelius pinigus.

Ar galiu tau parekomenduoti produkciją, su kuria paprasčiausia pradėti? Kokia kategorija tave daugiau sudomins: vanduo, sveika mityba, grožis, namai...?



3. Aš tam neturiu laiko.

Taip laisvo laiko trūkumas – šių laikų rykštė. Ir tu teisi, kad racionaliai į tai žiūri.

Tinkliniame marketinge pradėti ir vystyti savo verslą galima lygiagrečiai su savo darbu, verslu arba mokslu. Iš pradžių tu galėsi skirti verslui tik kelias valandas per dieną. Bet kokiam versle pajamos ateina ne iš karto ir užsiimti dar kuo nors lygiagrečiai labai patogiu.

Kai rezultatas ir pajamos Coral Club taps stabilūs, patikėk manim, tavo grafike atsiras daugiau laiko. Iš savo patirties ir savo partnerių patirties žinau, kad pradėjus šį verslą ir aktyviai padirbėjus 2-3 metus, toliau jis veiks tau pastoviai nedalyvaujant. Tai ir yra pagrindinė tinklinio verslo idėja – pasyvios pajamos.

Kiek laiko per savaitę tu galėsi skirti šiai veiklai?





4. Aš neturiu reikiamų savybių, kad tuo užsiimčiau.

Patikėk, niekas jų neturėjo. Tu bandysi įsisavinti absoliučiai naują profesiją, be to, per gana trumpą laiką, ir tavyje išryškės reikiami įgūdžiai bei susikaups patirtis. Kompanijoje yra apmokymo sistema ir aš tau visur padėsiu
Pabandykime?

5. Tai ne man.

Paradoksalu, bet daugelis lyderių buvo ištarę šią frazę. Dabar kiekvienas iš jų gali daug ką papasakoti šia tema. Taip pat ir tai, kad tinklinis marketingas – tai labiausiai neįtikėtinas būdas užsidirbti pinigų, prieinamas kiekvienam žmogui. Patikslink, kas būtent ne tau?



6. Tai nerimtas verslas.

Aš palaikau tavo norą išsiaiškinti būsimo verslo su kompanija perspektyvas.

Taigi, šią akimirką kompanijos prekių apyvarta siekia maždaug 10 000 000 dolerių per mėnesį, daugiau kaip 1 000 000 vartotojų perka Coral Club produktus. Rimti skaičiai, ar ne?

Sutik, kad skaičius žmonių, kurie atsisako žalingų įpročių, užsiima susirgimų profilaktika, sportu, domisi taisyklingos mitybos ir energijos išsaugojimo klausimais, kasmet tik auga.

Sveikatingumo pramonė, prie kurios priskiriami grožio salonai, masažo kabinetai, jogos centrai, treniruočių salės, ekologiškų produktų pardavimas, vystosi labai aktyviai ir prognozuojama, kad vystysis toliau. Ir aukštos kokybės mūsų kompanijos produkcija įeina į šią pačių aktualiausių kategorijų nišą: hidratacija ir tinkamas vanduo; maisto papildymas; buities ekologija; grožis ir senėjimo stabdymas.

Kiekvienas Coral Club distributorius gali įvykdyti didesnę kaip 10 000 000 dolerių per metus prekių apyvartą. Tai milžiniškos apimtys ir milžiniškos pajamos, kurios tradiciniame versle be didelių investicijų praktiškai neįmanomos.

Kaip manai, ar tai pakankami argumentai rimtam verslui?



7. Aš nemoku pardavinėti.

Aš taip pat nemoku pardavinėti. Maža to, aš neužsiimčiau šiuo verslu, jeigu man reikėtų lakstyti su katalogais ir ką nors pardavinėti.

Mūsų verslo esmė yra ne pardavimai, o kūrimas. Aš pats vartoju produktą ir rekomenduoju jį savo artimiesiems. Jeigu to noriu, keliu įrašus į socialinius tinklus ir kuriu struktūrą iš tų, kas domisi produktu ar galimybe gauti pajamų.

Mes nepardavinėjame kompanijos produkcijos ir neužsidirbame iš kainų skirtumo. Ar dabar tu pasiruošęs detaliau išnagrinėti mano pasiūlymą?

8. Baigėsi mano sąrašas.

Labai žinoma situacija, pačioje kelio pradžioje ir man atrodė, kad daugiau nėra kam paskambinti.

Paskui aš pradėjau rinkti rekomendacijas. Aš skambinau pažįstamiems pagal sąrašą ir klausinėjau patarimo: „Kokį masažistą parekomenduotum?“, „Į kokį stilistą kreiptis?“, „Ar turi pažįstamų, kurie mėgsta keliauti?“ Žmonės noriai duoda rekomendacijų ir pataria kreiptis į gerus specialistus. Ir štai mano sąrašas pasipildė naujais vardais.

Palaipsniui aš supratau, kad sąrašas negali baigtis. Mano pažįstami turi draugų, giminaičių, kolegų, o šie savo ruožtu – taip pat.

Pabandykime išplėsti tavo sąrašą kartu?





9. Aš pasiūliau visiems ir niekas nesutiko.

Prisimink save, ar esi pasiruošęs iš karto priimti bet kokį pasiūlymą?

Kai žmonės padaro pauzę prieš priimdami sprendimą, tai normalu. Tau reikia suprasti, kad žmonės iki to laiko, kai tu pateikei jiems pasiūlymą:

- Neturi informacijos;
- Turi netikslią informaciją;
- Neturi pakankamai informacijos.

Ir tik tu gali padaryti taip, kad žmogus susimąstytų apie tavo pasiūlymą. Daugeliu atvejų žmonės neturi objektyvių priežasčių nepradėti verslo. Laiko galima skirti tiek, kiek jo yra. Tau visur padeda, įnašų nereikia, o perspektyvos milžiniškos! Galimas daiktas, jeigu žmogus tau atsakė neigiamai, tu blogai pateikei dalykinį pasiūlymą.

Pagalvok, ko tavo pasiūlyme trūko tavo pažįstamiems? Aš padėsiu tau jį pakoreguoti ir paversti asmeniniu, t.y., atsižvelgiant į poreikius to, kam tu jį teiki.

10. Brangu. Produktas nevertas tų pinigų, kuriuos jis kainuoja.

Toks prieštaravimas, mano požiūriu, tikrai gali būti pagrįstas. Bet galimas daiktas, kad turėdamas daugiau informacijos, žmogus taip nepasakytų. Už pakuotę „su kažkokiais milteliais“ mokėti 1568 rublius išties brangu, bet už geriausią pasaulyje funkcinį maistą, kuris yra skanus ir naudingas ir išsprendžia daug problemų, kaina labai palanki. Viena Daily Delicious porcija kainuoja 78 rublius. Už tokią kainą nenusipirksi net normalių verslo pietų, net kava kainuoja daugiau. Dar vienas plusas – viena Daily Delicious porcija pripildo organizmą naudingų medžiagų: vitaminų, mineralų, riebiųjų rūgščių, ląstelienos, aminorūgščių.

Įprastame maiste tokio naudingų medžiagų kiekio tu tiesiog nerasi. Įtraukęs į savo racioną vien Daily Delicious, bet koks žmogus pajaus reikšmingą ekonomiją.



11. Dabar esama daug tinklinių kompanijų.

Tu visiškai teisybės. Daugelio lygių prekybos modelio industrija egzistuoja daugiau kaip 80 metų ir pasaulyje esama maždaug 5 000 daugelio lygių prekybos modelio kompanijų.

Ir toli gražu ne visos kompanijos pasižymi stabilumu ir unikaliu produktu.

Kompanija Coral Club veikia rinkoje beveik 20 metų – tai stabilumas. Atstovybės atidarytos 35 šalyse. Pristatymas vyksta į 180 šalių! Tai patikimumas ir rimtas požiūris į verslą.

Ypatingas pasididžiavimas – maždaug 200 unikalios produkcijos pavadinimų pačiose aktualiausiose kategorijose: hidratacija ir tinkamas vanduo, maisto papildymas, buities ekologija, grožis ir senėjimo stabdymas.

Dar galiu papasakoti apie marketingo planą, kuris suteikia galimybę gauti neribotas pajamas, ir kompanijos atsakomybę prieš partnerius-distributorius visais klausimais!

Sutik, kad tinklinių kompanijų su tokiu teigiamų savybių rinkiniu nėra tiek daug.





Perskaitei?
Pasirink prieštaravimus, su
kuriais dažniausiai susiduri
(arba tuos, kurių turėjai
pats).
Pasiruošk į juos atsakyti ir
pirmyn!

Į SUSITIKIMĄ SU ABEJOJANČIAIS PAŠNEKOV AIS

