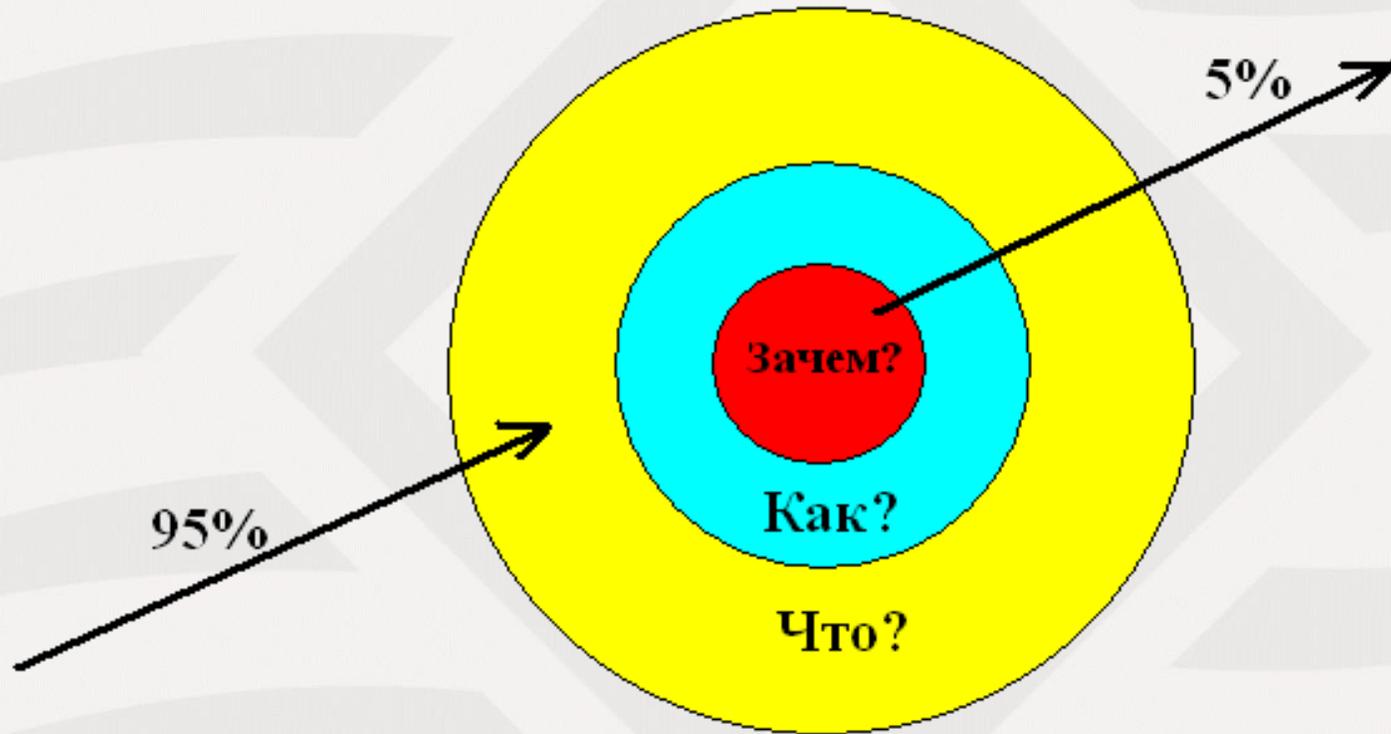




ОШИБКИ ДИСТРИБЬЮТОРА

и как их избежать

ЗОЛОТОЕ КОЛЬЦО БИЗНЕСА



1. Отсутствует целостная картина бизнеса, нет понимания технологического процесса

Не всегда новый дистрибьютор понимает что такое МЛМ бизнес, делает выводы о вашем предложении на основе недостоверной информации.

Расскажите, что бизнес МЛМ – это производственный процесс сбыта продукции. Для многих дистрибьюторов - это хобби, а, как правило, за хобби деньги не платят, а наоборот приходится вкладывать.



2. Не поставлена цель прихода в МЛМ

Довольно часто приходится слышать: я попробую, может быть получится. В результате такой постановки вопроса, получается чаще всего негатив, который затем распространяется всеми возможными способами, как в реальной жизни, так и в интернете.

Узнайте о ценностях и потребностях партнера, помогите сформулировать цель и покажите возможность ее достижения в Coral Club.



3. Попытка всех «обратить в свою веру»

Пообщавшись со спонсором, посетив событие, новички всех подряд зовут, всем подряд звонят.... Люди перестают отвечать на телефонные звонки, новички разочаровываются в бизнесе МЛМ и уходят...

Начните изменения с себя! Ваше преобразование (внешнее, внутреннее, финансовое...) вызовет интерес у окружающих и они сами зададут вопросы!



4. Боязнь «высоты» и отказов

Необоснованное негативное самовнушение: У меня НЕ ПОЛУЧИТСЯ!

*Помощь и поддержка спонсора помогут
снять боязнь и неуверенность!*



5. Не выстроены отношения с ключевыми партнерами

Наставник общается с партнерами «Я – начальник, ты – подчиненный», не объясняет ключевые моменты ведения бизнеса.

Постройте крепкие партнерские отношения со своими 5-6 ключевыми людьми. И они даже в самые трудные минуты не покинут Вас и Компанию, всегда будут рядом с Вами!



6. «Покупка» мнений друзей и родственников

Часто близкие говорят: «это секта, это пирамида, у тебя не получится!» и новичок старается оправдаться перед ними.

Не «покупать» чужое мнение, не спорить, не оправдываться. Это ваш выбор. Время расставит все по своим местам.



7. Утаивание трудностей бизнеса от новых дистрибьюторов

Можно услышать, что здесь делать ничего не надо, приведи людей, а мы за тебя все сами сделаем!

Будьте честны сами, и также с Вами будут поступать Ваши партнёры.

Объясните новым дистрибьюторам все трудности, с которыми им придётся столкнуться в бизнесе МЛМ. Таким образом, Вы будете формировать команду лидеров, команду единомышленников, способных не бояться проблем и препятствий.



8. Рост структуры только в глубину / только в ширину

Бизнес никогда не должен строиться только на старой организации. Всегда необходим прилив новой «крови» - новые дистрибьютеры убирают рутину и мотивируют стареньких к действиям. Но и рост только в ширину, подписывая новичков в первую линию, сделает вас заложником ситуации – на всех не будет хватать времени.

Не подписывайте людей ежемесячно в 1 линию! Развивайте лидеров, которые будут развивать ваш бизнес.



9. Прекращение работы по пополнению списка знакомых

По заданию спонсора один раз сели, список написали и все!

*Ежедневно пополняйте Список на 5-10 имен.
Используйте различные техники пополнения
списка, а главное – звоните людям из списка!*



10. Нет личного результата по продукту

Не употребляют продукт Компании, экономят на себе!

Составьте для себя программу потребления и становитесь продуктом своего продукта. Лучшая рекомендация – это рекомендация на основе личного применения и собственного результата. Проверено на себе 😊



11. Нет личного практического опыта/результата

Часто учат тому, что сами не делают, а знают только теоретически

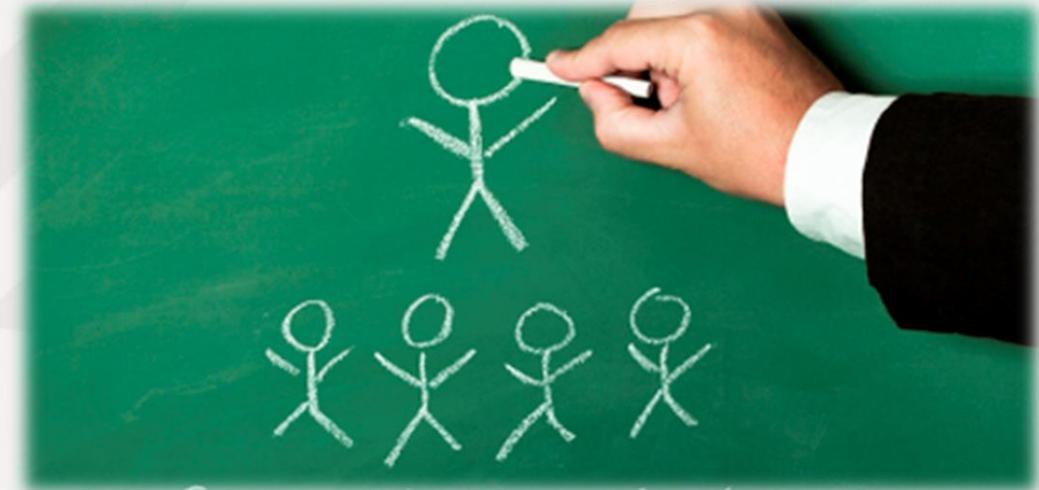


Давайте советы и рекомендации на основе личного опыта.

12. Не выполняются условия ранга

Дистрибьютеры не поддерживают квалификацию, не растут в рангах, хотя для настоящего Лидера – это дело чести.

*Ваш минимум – ежемесячное выполнение условий удержания достигнутого ранга.
Ваш максимум – регулярное закрытие новых квалификаций и движение по карьерной лестнице вверх!!!*



13. Нет контакта со спонсорами

Не общаются со спонсором, «не надо меня учить, я сам все знаю».

Общайтесь со спонсорами. Именно спонсор – бесценный источник информации и мотивации на развитие. Золотое правило бизнеса – первые 90 дней ежедневный контакт со спонсором!



14. Не участвовать в событиях компании, структуры

Дистрибьюторы, не выезжающие сами и не вывозящие людей не используют главный инструмент построения сетевого бизнеса - события.

Участвуйте в событиях компании, структуры. Проводите совместно со спонсорами и партнерами собственные события. Выезжайте со своей 1 линией в другие города.



15. Делиться материалами с событиями

«Зачем тратить деньги и время? Едет наш спонсор на событие, он все запишет на видео, диктофон и нам предоставит информацию».

Не передавайте видео и аудио материалы тем, кто пропустил событие. В следующий раз никто из ваших людей не выполнит промоушен и не поедет!



16. «Протаскивать» своих людей на квалификационные события

«Подарив» квалификацию, вы оказываете медвежью услугу. Информация, полученная на событиях будет ценная только тогда, когда человек заработал право ее получить.

«Продайте» событие за дорого! Расскажите на собственном примере как событие становится ключевым моментом для роста и развития.

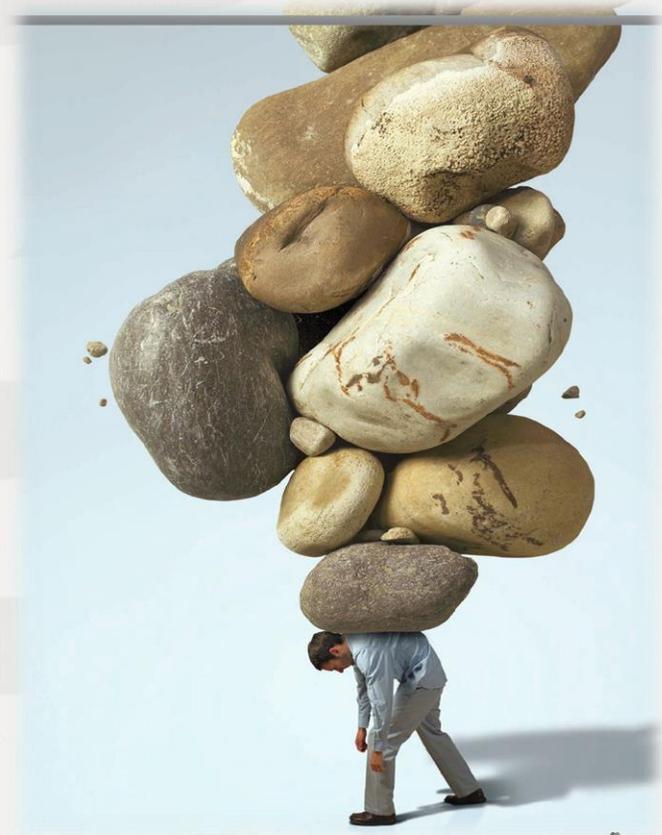


17. «Эксплуатация» спонсора

Наставники часто работают не ВМЕСТЕ с партнером, а ВМЕСТО его.
К этому быстро привыкают и пользуются.

*«Жалок тот ученик, который не
превосходит своего учителя»*

(Леонардо да Винчи).



18. Не делать промоушен своему спонсору

Забывают «дорого продать» своего наставника.

80% успеха зависит от того, как хорошо Вы сделали промоушен своему наставнику.

Promotion



19. Работать без эмоций

МЛМ – бизнес эмоций. Люди приходят в компанию согласно вашей убежденности, а не согласно уровня интеллекта или красноречивости!

Включайте эмоции, работайте над этим. Люди не помнят, ЧТО вы говорили, зато они хорошо помнят КАК вы это делали!



20. Оправдывать отсутствие результата

У успеха нет оправданий – у неудачи их много!!!

Никогда себя не оправдывайте, а делайте выводы. Планирование и контроль достижения запланированных результатов – один из ключевых моментов вашего успеха!



21. Отсутствие на школах и презентациях

Ваши дистрибьютеры будут делать тоже самое, и однажды Вы потеряете всю сеть!

*Личное присутствие на всех школах и презентациях.
ВАШИ люди никогда не придут туда, где нет ВАС.*



Зажги толпу.

22. Отсутствие роста в ранге и структуре

Не учиться и не обучать своих людей, не расти самому.

Взять на себя обязательство, пошагово расписать движение к новому рангу, запланировать поездки на события с интервалом 3 месяца. Тоже самое помочь сделать вашим людям.



23. Отсутствие личностного роста

По-моему мнению, скоро в MLM произойдут довольно крупные перемены: изменится отбор в этот бизнес. Войти в команду MLM - лидера будет также сложно, как устроиться сейчас на высокооплачиваемую работу. Человек, претендующий на место в этой команде, должен будет много знать и уметь.

«Каким я должен стать, чтобы за мной пошли люди?» Вы должны быть интересны для своих людей. А для этого нужно много читать, изучать, посещать мероприятия и общаться с успешными людьми.



«Самый лучший способ быть успешным в своем продвижении, сделать так, чтобы люди не переставая, рассказывали о вас другим».

«То, что другие расскажут о вас, будет в 1000 раз больше вызывать доверия у публики, чем, если вы сами о себе расскажете».

Дэн Кеннеди



24. Не растить лидеров в своей организации

Если не будете растить людей в своей организации, Вы потеряете авторитет.

Соберите своих ключевых людей, узнайте их цели и планы, запланируйте проведение совместных школ, презентаций, событий. Определитесь, в какие регионы вместе поедите. Сделайте пошаговый план по продвижению к новым рангам.



25. Боязнь брать на себя ответственность и обязательства

Настоящий Лидер показывает везде и во всем личный пример. Люди наблюдают за Вами и делают то, что делаете ВЫ!

Надо всегда брать на себя ответственность, не перекладывать на других. Есть хорошая поговорка: «Не надо воспитывать детей - они все равно будут похожи на вас». Так же и в структуре. Будьте примером для своих людей во всем!



26. Боязнь публичных выступлений

Человек, который не может стоять на сцене – не будет много зарабатывать.

Возьмите себе за правило выступать при каждой удобной возможности. Начните с малого: проведите скайп встречу со структурой, возьмите тему выступления на школе по бизнесу или продукту, запланируйте свое участие и выступление на событии.



27. Лечить

Часто новички и не только пытаются лечить людей, специально ищут больных и немощных.

Специалисты по болезням – врачи. Мы специалисты по здоровью. Мы обучаем людей, как сохранить или восстановить свое здоровье через Концепцию, учим системе собственного здравоохранения.



28. Не соответствовать имиджу делового человека

Сначала покупают Вас, а потом возможность, которую Вы предлагаете.

«Встречают по одежке, а провожают по уму» - гласит известная пословица. В вашем гардеробе должен быть деловой костюм, белая блузка или рубашка, пара обуви из натуральной кожи, хорошая сумка или портфель. Никаких подделок бренда!



«Если вы предлагаете людям дело на миллион, то должны иметь соответствующий вид. Я этот урок уяснил сразу, если зарабатываю 10.000 долларов в месяц, то выглядеть надо на 100.000 долларов»

Том Шрайтер

29. Уговаривать

МЛМ – это бизнес сортировки, а не уговоров.

Не уговаривайте и не принимайте близко к сердцу отказы.

Работайте только с теми, кто сам этого хочет!



30. Транслировать в сеть негативную информацию

Можно услышать – продукт не работает, маркетинг – план стал хуже, людям это не надо...

Транслируйте вниз только позитивную информацию и тогда наверх пойдут ДЕНЬГИ!!



31. Не делегировать полномочия

Успешная работа в МЛМ это работа в команде.

В одиночку бизнес не построить.

Наставники, не доверяя партнерам, пытаются все делать сами – подготовка к мероприятию, проведение, личные встречи и т.д.

Доверяйте своим людям, включайте в процесс на любом этапе работы. Давайте развивающую обратную связь и расширяйте границы доверия.



32. Давать деньги и продукцию в долг

«Жалеют» своих потребителей, у которых в данный момент нет денег и дают продукцию в долг. Потом, как правило, ни потребителя. Ни денег...

Жалеть деньги клиента – не жалея его здоровье.



33. Превращать свой дом в склад продукции

В погоне за статусами, покупают продукт, что бы «закрыться».
Продавать не умеют, сами потреблять не успевают – превращают дом в склад.

*Закрывать ранг нужно за счет товарооборота,
сделанного потребителями!!!*



34. Проводить менее 3 встреч в день

Это проведение на начальном этапе малого количества встреч. Кажется, небольшая разница, проводить 2 или 3 встречи в день, а за год разница будет очень существенной.

Есть очень любопытный психологический момент, когда Вы проводите 5-6 встреч в день, то первые встречи идут на Ваш разогрев, а последние проходят просто идеально, на одном дыхании, Вы чувствуете себя легко и непринуждённо.

Волшебное число часов практики, чтобы стать профессионалом

10 000 часов:

10 000 часов : 12 ч. : 365 дней = 2,28 года

10 000 ч. : 8 ч. : 365 дней = 3,42 года

10 000 ч. : 2 ч. : 365 дней = 13,7 лет



1000

человек

300

человек

100

человек

20

человек

5



Ваше предложение увидели



Заинтересовались пре-регистрация



Вступили в компанию



Не бросили в первые пол года



ЗОЛОТЫХ ПАРТНЕРОВ

The image features a solid green background. In the center, there is a large, light-green diamond shape. Surrounding this diamond are several horizontal, wavy lines in a slightly darker shade of green, creating a textured, layered effect.

УСПЕХОВ В БИЗНЕСЕ!