

ПУТЕВОДИТЕЛЬ

К

БЕСКОНЕЧНОМУ

ПОТОКУ

КАНДИДАТОВ

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРОФЕССИОНАЛА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

Когда люди смотрят на индустрию Сетевого маркетинга, один из самых больших вопросов, который возникает - это "Знаю ли я кого-либо?" Они верят, что если они знают много людей, то они смогут достигнуть успеха и если они не знают много людей, то у них нет шансов. Это убеждение логично, но это не так!

В Сетевом Маркетинге, существует три типа людей: «Понтярщики», Любители и Профессионалы.

Когда дело доходит до поиска потенциальных клиентов, «Понтярщики» составляют список из 3-5 людей у себя в голове, которые возможно присоединятся к бизнесу. И затем получается, что их будущее в этом бизнесе полностью базируется на решении этих нескольких людей.

И если «Понтярщику» удалось подписать хотя бы одного из них, то они продлевают жизнь своей карьеры на короткое время. Они могут даже составить ещё один список у себя в голове из 4-5 человек. Хотелось бы верить, что они примут решение и перейдут в разряд Любителей.

Я думаю, Вам будет интересно узнать, что около 80% всех людей, кто выбрал Сетевой Маркетинг, начинали свой путь как «Понтярщики». И это правда. 8 из 10 людей, кто стал дистрибьютором, изначально строили свой бизнес с мышлением «Понтярщика». Они составляли свой список в уме и наблюдали, что же будет происходить. Они никогда не собирались развивать необходимые навыки.

Ваша работа в этом бизнесе заключается в том, чтобы превратить эти 80% в цифру по-меньше. Обучайте людей. Помогите им понять насколько мощной может быть эта возможность, если относиться к ней с уважением.

Если Вам интересно, почему эти люди приходят и уходят из Сетевого Маркетинга, то причиной этому является «лотерейное» мышление. Это мышление людей, которые только присоединились.

Таким образом – это «Понтярщики». Они имеют единственный реальный шанс – и это удача!

Второй тип – это **Любители**. Вместо маленького списка в голове эти люди составляют список на бумаге, что является уже шагом в правильном направлении. Допустим, они составили список из 100 потенциальных клиентов. Они начинают с таким вдохновением и воодушевлением, однако, без необходимых знаний и навыков. И в результате их список начинает уменьшаться. И как их список становится всё меньше и меньше, так их беспокойство всё увеличивается. Появляется большой страх, что их список закончится, и больше не с кем будет говорить. Я знаю, что это самый большой страх!!!

И в мои 20 лет в моём списке не было чем хвастаться. В начале, я пытался воспользоваться контактами моих родителей. И это мне много не дало. И вскоре все в моём мире уже знали, что я делаю или уже сказали «да» или «нет». Это было ужасно!!! Я чувствовал, что если я не найду несколько отличных людей из моего списка и не сделаю это в самое короткое время, то я обречён на неудачу в этом бизнесе!

Я никогда не мог предположить, что поиск «отличных» людей из списка моих потенциальных клиентов – ЭТО НАВЫК!!! И до этого момента в моей новой карьере я всегда смотрел на свой список как на билет к богатству. Если у Вас хороший список вы будете успешны, и если он у Вас плохой, то Вам либо повезёт, либо Вас ждёт провал.

Но когда для меня настал определяющий момент, чтобы стать профессионалом, я начал изучать людей, которые построили большие и успешные организации. И я обнаружил, что профессионалы подходят к вопросу поиска людей, как к одному из основополагающих навыков. Это часть их работы – поиск новых людей. Они не были заинтересованы в удаче. Они не переживали по поводу того, что люди закончатся. Они делали всё возможное, чтобы это никогда не произошло.

Профессионалы начинали свой бизнес с написанным списком. Но затем они решили не останавливаться над процессом дополнения списка. Они создали то, что называется «Активный Список потенциальных клиентов» и я собираюсь показать Вам, как сделать то же самое.

Харви Маккей – автор книги бестселлера «Как уцелеть среди акул» - мой хороший друг и один из лучших сетевиков мира.

Я брал у него интервью и спросил его, как он создал такой огромный и влиятельный список друзей? Он сказал мне, что когда ему было 18, его отец посадил и сказал ему: «Харви, начни с сегодняшнего дня и до конца своей жизни, я хочу, чтобы Ты взял контактную информацию от каждого человека, которого Ты знаешь и нашёл креативный путь, чтобы оставаться с ними на связи».

Он делал это на протяжении 60 лет и сегодня список его друзей состоит из, более чем 12000 людей. И это не просто друзья из социальных сетей. Это настоящие друзья, и я считаю, что мне повезло быть одним из них.

Это то, что делают профессионалы сетевого маркетинга.

ШАГ Первый - Составьте список и сделайте его обширным насколько это возможно. Каждый, о ком Вы можете подумать должен быть в этом списке, КАЖДЫЙ!!! И не имеет значения, что Вы думаете касательно этих людей: это потенциальный клиент или нет. Ваш список – один из Ваших основных активов. Каждый, кого вы знаете должен быть в этом списке.

Если это не приятные люди – оставьте их в списке. Если Вы ненавидите этого человека – оставьте его в списке. Если это Ваш лучший друг – оставьте его в списке. Если они сказали «Я никогда не буду заниматься Сетевым Маркетингом» - оставьте их в списке. Если ему 98 лет – оставьте его в списке. Если ему 18 лет – оставьте его в списке.

Очень важно сделать это, потому что таким образом Вы освобождаете Ваш разум для новых контактов в будущем. Когда Вы заносите в список своего племянника, Вы начинаете думать об окружении, которое находится вокруг него.

Все эти связи станут для Вас очевидными, как только Вы сделаете свой список более обширным и всесторонним. Подумайте о каждом.

Если Вы сделаете это правильно, то это закончится тем, что список будет состоять из сотен, а может и тысяч людей.

Шаг Второй – Уровень разделения.

И так на втором этапе посмотрите на Ваш список и подумайте о людях, которых Вы знаете. Скорее всего, Вы знаете большинство из них.

Подумайте о членах Вашей семьи. Кого они знают? Добавьте их в список.

Подумайте о Ваших друзьях. Кого они знают? Добавьте их в список.

Подумайте о всех связях в Вашей жизни. Кого они знают? Добавьте их в список.

Не переживайте, что Вы будете делать с этим списком. Мы поговорим об этом чуть позже. Просто сделайте этот список.

ШАГ ТРЕТИЙ – Постоянно расширяйте свой список.

Вот почему профессионалы называют его «Активным списком потенциальных клиентов». Он никогда не заканчивается. У профессионалов есть цель дополнять этот список как минимум двумя людьми каждый день.

Если вы думаете об этом как об основном навыке, вы поймете, что это не очень трудно. Вы входите в контакт с людьми каждый день. Добавьте их в список. Вы встречаете людей в социальных сетях – добавьте их в список. Вы делаете бизнес с новыми людьми – добавьте их в список.

Вам необходимо развить высокий уровень осознания. Вам следует обратить внимание на мир вокруг Вас. Вы должны быть готовы приглашать новых людей постоянно, но «Понтыряшки» и Любители этого не делают. Они на протяжении всего дня только и твердят: «Какие люди? Я не вижу никаких людей».

Как тяжело было бы поднять своё осознание и добавлять 2 новых человека каждый день? Подумайте об этом, если Вы будете это делать на протяжении 6 дней в неделю – это 624 новых человека в Вашем списке. Теперь Вы видите почему профессионалы не переживают по поводу того, что не с кем будет говорить? Я не говорю, что Вы должны сразу нападать на них со своим предложением!!! Многие делают эту ошибку и это неправильно. Просто добавьте их в список, будьте друзьями, поддерживайте отношения и когда будет подходящий момент, Вы сможете помочь им понять то, что Вы можете им предложить.

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ – Заводите новые связи

Профессионалы заводят новые знакомства. Очень тяжело знакомиться с новыми людьми, если вы «закрываете» от внешнего мира. Выбирайтесь оттуда. Веселитесь. Наслаждайтесь новым хобби. Ищите места и организации, где вы можете познакомиться с новыми людьми. Вы будете не только наслаждаться, но Вы также будете знакомиться с новыми невероятными людьми.

Запомните Вы держите ключ, который может изменить сотни жизней.

ИНСТРУКЦИИ

Лучше всего использовать эту книгу для того, чтобы создать «Активный список потенциальных клиентов» следуя категориям, которые представлены на страницах этой книги и внесения имён в свой список.

Как только Вы это сделаете (и это будет непрерывный процесс) Вы сможете выбрать лучших людей из категорий и добавить в новый список для немедленных действий. Вот этот список:

1. Горячий список – Близкие друзья и семья
2. Список потенциальных клиентов по Вашему мнению
3. Список клиентов для прямого обращения
4. Список клиентов для непрямого обращения
5. Список клиентов для супер непрямого обращения

В конце этого буклета вы найдёте 8-ми шаговый процесс приглашения и все самые востребованные шаблоны индустрии Сетевого маркетинга, которые я использовал на протяжении многих лет. Позвольте показать Вам, как профессионально преподносить информацию, чтоб не только сохранить отношения, но и позволить им процветать на долгие годы.

Ещё один важный момент во время создания списка. НЕ РЕШАЙТЕ за людей! Запишите их имена, не взирая ни на что. Сам процесс написания имён позволит Вам вспомнить всё больше и больше новых контактов.

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРОФЕССИОНАЛА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА

Этот лёгкий «катализатор памяти» позволит Вам создать изначальный список ключевых друзей и других контактов, чтобы предложить Ваш продукт, услугу, бизнес и дать хороший старт Вашей карьере в Сетевом Маркетинге.

Члены Вашей семьи:

- Папа и мама
- Свёкр/свекровь
- Бабушки и дедушки
- Дети
- Братья и сёстры
- Племянники и племянницы
- Двоюродный брат/сестра

Список, который уже есть:

- Записная книжка/Менеджер контактов
- Список адресов e-mail
- Телефонная «книжка»
- Список поздравительных карточек
- Список приглашённых на свадьбу
- Гости на детский день рождения
- Визитки
- Соцмедиа:
 - Facebook
 - LinkedIn
 - ВКонтакте
 - Twitter
 - Skype
 - Другие

Ваши близкие друзья и те, с кем Вы постоянно связываетесь:

- Друзья и соседи
- Люди, с которыми работаете
- С кем ходите в церковь
- Приятели по Хобби:

- Друзья на отдыхе
- Партнёры по танцам
- Класс рисования
- Приятели и фанаты по футболу
- Приятели по рыбалке
- Приятели по охоте
- Приятели по классу карате
- Класс пения
- Скульптура
- Друзья на тренировке
- Дайвинг

Люди, с которыми Вы играете:

- Боулинг
- Футбол
- Гольф
- Пейнтбол
- Теннис
- Волейбол
- Любые другие игры

Те, с кем Вы имеете дело:

- Автомеханик
- Бухгалтер
- Банковский работник
- Няня
- Автодилер
- Стоматолог
- Доктор
- Парикмахер
- Работник заправки
- Стилист/парикмахер
- Уборщик
- Страховой агент

- Адвокат
- Продавец
- Фармацевт
- Агент по недвижимости
- Турагент

Кто мой ...?

- Архитектор
- Член ассоциации
- Водитель
- Мясник
- Компьютерщик
- Друзья родителей
- Хиропрактик
- Члены клуба
- Доставщик чего-либо
- Почтальон
- Пожарник
- Флорист
- Ювелир
- Агент по лизингу
- Дворник
- Собаковод
- Консьерж
- Фотограф
- Полицейский
- Риэлтор
- Член команды (спорт)
- Парикмахер
- Ветеринар
- Официант
- Доставщик воды

Те, с кем Вы были связаны

в прошлом:

- Бывший тренер
- Бывший сотрудник
- Бывшие соседи
- Бывший учитель
- Люди в Вашем городе
- Предыдущие соседи
- Военные сослуживцы
- Сотрудники на пенсии
- Одноклассники
- Бывший начальник

Кто продал мне ...

- Кондиционер
- Лодку
- Визитки
- Автодом (Дом на колёсах)
- Машину
- Компьютер
- Мобильный телефон
- Стиральную машину
- Оборудование
- Лицензию на рыбалку
- Мебель
- Очки/Линзы
- Дом
- Лицензию на охоту
- Холодильник
- Шины и авточасти
- TV/Стереосистему
- Пылесос
- Свадебные аксессуары

Я знаю людей, которые:

- Активно ищут частичную занятость
- Амбициозны
- Энтузиасты

- Предприимчивы
- Заботятся о людях
- Чемпионы
- Веселы и дружелюбны
- Мотивированы
- Ориентированные на цель
- Истинные лидеры
- Организаторы
- Позитивно думающие
- Целеустремлённые
- Одинокие Мамы/Папы
- Умеют работать в команде
- Родители друзей Ваших детей
- Могут быть заинтересованы в Вашем продукте или услуге?
- Не любят свою работу
- Уже были в сетевом маркетинге
- Имеют характер и честность
- Имеют детей в колледже
- Имеют компьютерные и интернет навыки
- Имеют опасную работу
- Имеют желание и Драйв
- Имеют прекрасную улыбку
- Имеют кредит
- Бросили работу или являются безработными
- Хотят помочь супругу раньше выйти на пенсию
- Выпускники
- Только что родили младенца
- Имеют навык публичных выступлений
- Любят соревноваться
- Любят обучаться новому
- Молодожёны
- Хотят заработать больше денег
- Хотят проводить больше времени со своей семьёй

- Хотят работать на себя
- Кто посещает семинары по самосовершенствованию
- Кто купил новый дом
- Которым нравится быть в окружении энергичных людей
- Кому нужна новая машина
- Кто читает книги по саморазвитию
- Кто Вам нравится больше всего
- Кого Вы встретили наотдыхе.
- Кого Вы встретили в самолёте
- Кого знают Ваши друзья
- Кто хочет свободы
- Кто хочет в отпуск
- Кто тяжело работает
- Кто работает ночью/на выходных

Я знаю тех, кто ...

- Бухгалтер
- Актёр
- Рекламодатель
- Архитектор
- Оператор в авиакомпании
- Агент по охранным системам
- Военнослужащий
- Иглотерапевт
- Пекарь
- Банковский работник
- Парикмахер
- Игрок в бейсбол
- Игрок в волейбол
- Игрок в баскетбол
- Брокер
- Строитель
- Повар
- Танцор
- Хиропрактик

- Консультант
- Компьютерный инженер
- Пекарь
- Учитель танцев
- Дантист
- Дерматолог
- Дизайнер
- Водитель автобуса
- ДиДжей
- Доктор
- Сотрудник химчистки
- Учитель
- Электрик
- Инженер
- Конферансье
- Эколог
- Фермер
- Работник киноиндустрии
- Пожарник
- Инструктор по фитнесу
- Флорист
- Сотрудник пищевой отрасли
- Футболист
- Налоговый инспектор
- Продавец мебели
- Садовник
- Геолог
- Игрок в гольф
- Госслужащий
- Художник
- Гимнаст
- Парикмахер
- Мастер на все руки
- Физиотерапевт
- Путешественник
- Персонал больниц
- Соцработник
- Страховой агент
- Интернет инженер
- Декоратор
- Финансист
- Ювелир
- Тренер по Карате
- Тренер по Кик-боксу
- Тренер по танцам
- Адвокат
- Эксперт по кредитам
- Лаборант
- Финансист
- Спасатель
- Визажист
- Менеджер
- Мастер маникюра
- Массажист
- Механик
- Медик
- Акушер
- Священник
- Ипотечный брокер
- Учитель музыки
- Музыкант
- Военный моряк
- Плотник
- Медсестра
- Диетолог
- Офис менеджер
- Работник оптики
- Стоматолог
- Художник
- Организатор вечеринок
- Педиатр
- Персональный тренер
- Ветеринарный врач
- Фармацевт
- Фотограф
- Физиотерапевт
- Учитель музыки
- Издатель
- Полицейский
- Работник на почте
- Промоутер
- Психиатр
- PR-менеджер
- Психолог
- Сотрудник на радио
- Терапевт
- Железнодорожник
- Риэлтор
- Агент по аренде офисов
- Репортёр
- Ремонтник
- Менеджер ресторана
- Моряк
- Учёный
- Обувной мастер
- Певец
- Конькобежец
- Лыжник
- Дерматолог
- Соцработник
- Инженер-программист
- Сотрудник СПА салона
- Пловец
- Одноклассник по спорту
- Портной
- Сотрудник в салоне
- Учитель
- Связист
- Инструктор по теннису
- Терапевт

- Работник торговли
- Тренер
- Тур агент
- Репетитор
- Парковщик
- Ветеран
- Волонтёр
- Официант
- Веб дизайнер
- Писатель
- Инструктор по Йоге

Кто живет в другом городе?

Кто живет в другой стране?

- Алабама
- Аляска
- Аризона
- Арканзас
- Калифорния
- Колорадо
- Коннектикут
- Дэлавер
- Флорида
- Джорджия
- Гавайи
- Айдахо
- Иллинойс
- Индиана
- Айова
- Канзас
- Кентуки
- Луизиана
- Мэн
- Мэриленд
- Массачусетс
- Мичиган

- Миннесота
- Миссисипи
- Миссури
- Монтана
- Небраска
- Невада
- Нью-Гэмпшир
- Нью-Джерси
- Нью-Мексико
- Нью-Йорк
- Северная Каролина
- Северная Дакота
- Огайо
- Оклахома
- Орегон
- Пенсильвания
- Род-Айленд
- Южная Каролина
- Южная Дакота
- Теннесси
- Техас
- Юта
- Вермонт
- Виргиния
- Вашингтон
- Западная Виргиния
- Висконсин
- Вайоминг

Кого Вы знаете в другой стране?

- Афганистан
- Албания
- Алжир
- Андорра
- Ангола
- Ангилья
- Антигуа и Барбуда

- Аргентина
- Армения
- Аруба
- Австралия
- Австрия
- Азербайджан
- Багамы
- Бахрейн
- Бангладеш
- Барбадос
- Беларусь
- Бельгия
- Белиз
- Бенин
- Бермудские острова
- Бутан
- Боливия
- Босния и Герцеговина
- Ботсвана
- Остров Буве
- Бразилия
- Бруней
- Болгария
- Буркина-Фасо
- Бурунди
- Камбоджа
- Камерун
- Канада
- Кабо-Верде
- Каймановы острова
- Центральноафриканская республика
- Чад
- Чили
- Китай
- Остров Рождества
- Кокосовые острова
- Колумбия

- Коморы
- Демократическая республика Конго
- Острова Кука
- Коста Рика
- Хорватия
- Куба
- Кипр
- Чешская республика
- Дания
- Джибути
- Доминика
- Доминиканская Республика
- Эквадор
- Египет
- Сальвадор
- Экваториальная Гвинея
- Эритрея
- Эстония
- Эфиопия
- Фолклендские острова
- Фарерские острова
- Фиджи
- Финляндия
- Франция
- Французская Гвиана
- Габон
- Гамбия
- Грузия
- Германия
- Греция
- Гренландия
- Гренада
- Гваделупа
- Гуам
- Гватемала
- Гвинея-Бисау
- Гвинея
- Гайана
- Гаити
- Ватикан
- Гондурас
- Гонконг
- Венгрия
- Исландия
- Индия
- Индонезия
- Иран
- Ирак
- Ирландия
- Израиль
- Италия
- Кот-д'Ивуар
- Ямайка
- Япония
- Иордания
- Казахстан
- Кения
- Кирибати
- Кувейт
- Киргизстан
- Лаос
- Латвия
- Ливан
- Лесото
- Либерия
- Ливия
- Лихтенштейн
- Литва
- Люксембург
- Макао
- Македония
- Мадагаскар
- Малави
- Мальдивы
- Малайзия
- Мали
- Мальта
- Маршалловы Острова
- Мартиника
- Мавритания
- Майотта
- Мексика
- Микронезия
- Молдавия
- Монако
- Монголия
- Черногория
- Монтсеррат
- Марокко
- Мозамбик
- Мьянма
- Намибия
- Науру
- Непал
- Нидерланды
- Нидерландские Антильские острова
- Новая Каледония
- Новая Зеландия
- Никарагуа
- Нигер
- Нигерия
- Ниуэ
- Остров Норфолк
- Северная Корея
- Северные Марианские острова
- Норвегия
- Оман
- Пакистан
- Палау
- Панама
- Папуа-Новая Гвинея

- Парагвай
- Перу
- Филиппины
- Острова Питкэрн
- Польша
- Французская Полинезия
- Португалия
- Пуэрто-Рико
- Катар
- Реюньон
- Румыния
- Российская Федерация
- Руанда
- Остров Святой Елены
- Сент-Китс и Невис
- Сент-Люсия
- Сен-Пьер и Микелон
- Сент-Винсент и Гренадины
- Самоа
- Сан-Марино
- Сан-Томе и Принсипи
- Саудовская Аравия
- Сенегал
- Сербия
- Сейшельские Острова
- Сьерра-Леоне
- Сингапур
- Словакия
- Словения
- Соломоновы Острова
- Сомали
- Южная Африка
- Южная Георгия и Южные Сандвичивы Острова
- Южная Корея
- Испания
- Шри-Ланка
- Судан
- Суринам
- Шпицберген и Ян-Майен
- Свазиленд
- Швеция
- Швейцария
- Сирия
- Тайвань
- Таджикистан
- Танзания
- Тайланд
- Восточный Тимор
- Тоголезская Республика
- Токелау
- Королевство Тонга
- Тринидад и Тобаго
- Тунис
- Турция
- Туркменистан
- Теркс и Кайкос
- Тувалу
- Уганда
- Украина
- Объединённые Арабские Эмираты
- Великобритания
- Соединённые Штаты Америки
- Уругвай
- Узбекистан
- Вануату
- Венесуэла
- Вьетнам
- Виргинские Острова
- Уоллис и Футуна
- Йемен
- Замбия
- Зимбабве

Кого Вы ещё забыли указать?

После того, как Вы сделаете свой список, используя все вышеуказанное, посмотрите на этот список и подумайте, кого они могут знать.

СПИСОК КАНДИДАТОВ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ В ПРОДУКТЕ ИЛИ УСЛУГЕ

#	Имя, Фамилия	Как я знаю этого человека: друг, телефон, FB, другое	Телефон/Email	Дата встречи	Комментарии о встрече, используемые инструменты, другое	Следующая встреча	Следующая встреча	Результат

СПИСОК КАНДИДАТОВ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ В БИЗНЕСЕ

#	Имя, Фамилия	Как я знаю этого человека: друг, телефон, FB, другое	Телефон/Email	Дата встречи	Комментарии о встрече, используемые инструменты, другое	Следующая встреча	Следующая встреча	Результат

СПИСОК КАНДИДАТОВ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ В БИЗНЕСЕ

#	Имя, Фамилия	Как я знаю этого человека: друг, телефон, FB, другое	Телефон/Email	Дата встречи	Комментарии о встрече, используемые инструменты, другое	Следующая встреча	Следующая встреча	Результат

СПИСОК КАНДИДАТОВ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ В БИЗНЕСЕ

#	Имя, Фамилия	Как я знаю этого человека: друг, телефон, FB, другое	Телефон/Email	Дата встречи	Комментарии о встрече, используемые инструменты, другое	Следующая встреча	Следующая встреча	Результат

СПИСОК КОНТАКТОВ ДЛЯ "ПРЯМОГО ОБРАЩЕНИЯ"

#	Имя, Фамилия	Как я знаю этого человека: друг, телефон, FB, другое	Телефон/Email	Дата встречи	Комментарии о встрече, используемые инструменты, другое	Следующая встреча	Следующая встреча	Результат

СПИСОК КОНТАКТОВ ДЛЯ "ПРЯМОГО ОБРАЩЕНИЯ"

#	Имя, Фамилия	Как я знаю этого человека: друг, телефон, FB, другое	Телефон/Email	Дата встречи	Комментарии о встрече, используемые инструменты, другое	Следующая встреча	Следующая встреча	Результат

СПИСОК КОНТАКТОВ ДЛЯ "ПРЯМОГО ОБРАЩЕНИЯ"

#	Имя, Фамилия	Как я знаю этого человека: друг, телефон, FB, другое	Телефон/Email	Дата встречи	Комментарии о встрече, используемые инструменты, другое	Следующая встреча	Следующая встреча	Результат

СПИСОК КОНТАКТОВ ДЛЯ "НЕ ПРЯМОГО ОБРАЩЕНИЯ"

#	Имя, Фамилия	Как я знаю этого человека: друг, телефон, FB, другое	Телефон/Email	Дата встречи	Комментарии о встрече, используемые инструменты, другое	Следующая встреча	Следующая встреча	Результат

СПИСОК КОНТАКТОВ ДЛЯ "СУПЕР НЕ ПРЯМОГО ОБРАЩЕНИЯ"

#	Имя, Фамилия	Как я знаю этого человека: друг, телефон, FB, другое	Телефон/Email	Дата встречи	Комментарии о встрече, используемые инструменты, другое	Следующая встреча	Следующая встреча	Результат

Шаг 1

Торопиться

Это психологический момент, но люди всегда более уважительны к тем, кто занят. Если Вы будете начинать каждый телефонный разговор или личную встречу с того, что Вы торопитесь, Вы увидите, что Ваш разговор станет короче, лаконичнее. Вам будут задавать гораздо меньше вопросов и люди начнут больше ценить Вас и Ваше время.

Вот несколько примеров того, что Вы спешите:

Для "Тёплых контактов":

- “У меня немного времени, но очень важно, что я Тебя застал”
- “У меня куча дел, но я рад, что смог дозвониться к Тебе”
- “Я уже убегаю, но мне надо быстро с Тобой поговорить”

Для "Холодных контактов":

- “Сейчас не самое лучшее время для этого разговора и мне надо идти, но ...”
- “Мне уже надо бежать, но ...”

Вы понимаете, что я имею ввиду? Внесите момент срочности в Ваш разговор.

Шаг 2

Сделать комплимент

Это очень важно. Искренний комплимент (а он должен быть искренним) откроет двери для более дружественного общения и расположит Вашего кандидата к тому, что он будет готов Вас слушать.

Вот несколько примеров комплиментов:

Для "Тёплых Контактв":

“Ты очень успешный человек, и я всегда уважал то, как Ты занимаешься бизнесом.”

“Ты мне всегда оказывал поддержку, и я очень ценю это.”

“У Тебя самый большой круг общения из тех, кого я знаю. И мне всегда это в тебе нравилось.”

“Ты самый (или один из самых) важный человек в моей жизни, и я очень доверяю Твоему инстинкту.”

“У Тебя прекрасное бизнес мышление. Ты можешь рассмотреть то, чего другие не замечают.”

“Я думал о том, кто самый проницательный из моих друзей? И я подумал о Тебе.”

“Ты один из самых позитивных и энергичных людей, которых я когда-либо встречал.”

“Некоторые люди очень закрытые, и это ограничивает их возможности. Но я всегда уважал в Тебе тот факт, что Ты человек, открытый к новому.”

“Мне нужен кто-то, кто сможет найти все изъяны в том, что я сейчас рассматриваю. Я знаю, что ничего не скроется от Тебя.”

“Ты один из самых (разбирающихся в технологии/ответственно относящийся к своему здоровью, разбирающийся в финансах, моде, красоте, велнес и т.п.) людей, которых я знаю и всегда ценил это в Тебе.”

“Ты один из самых проницательных людей, известных мне. Я очень уважаю Твоё мнение.”

“Я Тебя знаю уже много лет и я всегда считал, что Ты лучший в своём деле.”

Для "Холодных Контактв":

“Вы обслуживали меня/нас лучше, чем кто-либо другой.”

“Вы очень проницательный/наблюдательный/общительный человек. Я могу узнать, чем Вы занимаетесь?”

“Вы превратили наше _____ в фантастический опыт.”

Ключ в комплиментах заключается в том, что они должны быть искренними. Найдите что-то в Вашем кандидате, что Вы можете искренне похвалить и сделайте это.

Шаг 3

Приглашение

Нет какого-то единого, стандартного варианта приглашения. Я подготовил лист «Прямых обращений», которые Вы будете использовать, когда Ваше предложение направлено непосредственно к этому человеку. «Непрямое обращение» Вы будете использовать, когда Вы просите их о помощи или спрашиваете совет. «Супер непрямое обращение» используется, когда Вы спрашиваете людей, знают ли они кого-то, кто может быть заинтересован в Вашем предложении.

Большинство людей используют «Прямое обращение» для всех своих кандидатов. Обычно это выглядит так: «Я нашёл способ, как разбогатеть. Давай я Тебе расскажу...» Я понимаю Ваше воодушевление, но всё же. Кто будет счастлив услышать подобное заявление?! Разве что, им звонит тот, кто уже миллионер.

Когда Вы станете профессионалом, Вы увидите, что значительно чаще используется «Непрямое» и «Супер непрямое обращение». Но это совсем не значит, что «Прямое обращение» совсем не используется или это не важно.

Примеры «Прямого обращения»

(и помните, что Вы уже сделали шаги 1 и 2)

Для "Тёплых Контактв":

*“Когда Ты говорил _____, Ты пошутил? Или это было серьёзно?”
(Дождитесь ответа). “Отлично! Я думаю, я нашёл способ, который поможет Тебе получить это/решить Твою проблему/сделать это и т.п.” (Это используется в том случае, когда Вы знаете их проблему).*

“Я думаю, я нашёл для нас способ, обеспечить дополнительный доход”

“Я кое-что нашёл. Тебе надо на это посмотреть”

“Я начинаю новый бизнес и мне бы очень хотелось, чтобы Ты обратил на это внимание”

“Когда я подумал о тех, кто может быть абсолютно успешным в бизнесе, который я нашёл, я подумал о Тебе”

“Ты всё ещё ищешь работу (другую работу)? Я нашёл отличную возможность для нас начать замечательный бизнес, без сопутствующих рисков”

“Если бы я Тебе сказал, что есть способ увеличить Твой доход, не рискуя тем, чем Ты занимаешься сейчас, было бы Тебе интересно?”

“Я присоединился к компании, которая открывает/расширяет свой бизнес в _____ городе/стране”

“Я нашёл что-то очень интересное, и Ты один из первых, кому я звоню”

“Когда я подумал о людях, с которыми я хотел бы работать, я вспомнил о Тебе. Тебе было бы интересно послушать, чем я занимаюсь?”

“Позволь Тебя спросить... Было бы Тебе интересно получить дополнительные источники дохода?”

“Я могу Тебя спросить? Если бы был бизнес, которым Ты можешь заниматься дополнительно, находясь дома, и который заменил бы тот доход, который получаешь на своей работе, Тебя бы это заинтересовало?”

“Как Ты знаешь я всегда занимался (род занятий), но в силу (негативных обстоятельств) я решил это изменить. После того, что я рассмотрел разные варианты, я нашёл лучший выход для себя.”

“Я нашёл замечательный бизнес и вместе, я думаю, мы сможем сделать что-то особенное. Один плюс один может в сумме дать десять.”

Или Вы можете попробовать немного шокирующий вариант, но с отличным эффектом. Мой близкий друг Ренди Гейдж любит его: “С такими знаниями/навыками как у Тебя Ты можешь зарабатывать 100тыс\$ в месяц в бизнесе, который я начал”. Это работает хорошо, когда вы пользуетесь уважением у Вашего потенциального партнёра.

Следующий пример я использую часто с большим успехом: “Это звонок, которого Ты ждал всю свою жизнь”.

Для "Холодных Контактв":

“Ты когда-либо думал о дополнительном источнике дохода?”

“Ты не думал о том, чтобы изменить свою карьеру?” (Это старый пример, но все же хороший)

“Ты планируешь заниматься _____ всю свою жизнь?”

Вы можете использовать эти примеры для «холодных контактов» или любые другие. Основная идея должна оставаться следующей: *“У меня есть кое-что, что может Тебя заинтересовать. Сейчас не самое подходящее время поговорить об этом, но...”*

Примеры "Непрямого" обращения

"Непрямое" обращение это следующий мощный инструмент, который позволит снизить первоначальную защитную реакцию человека и расположит его к пониманию Вашего предложения. Эти примеры лучше использовать тогда, когда Вы только начинаете и просите оказать Вам поддержку или просто дать совет..

Я очень часто использовал эти примеры с большим успехом, когда я только начинал. Потому что уровень доверия к 22-х летнему парню не всегда высок. Используя "Прямое" обращение в данной ситуации не принесло бы мне особых результатов, поэтому я смог отойти от своей значимости и поднять самооценку собеседников. Эти примеры работают очень хорошо. Я и сейчас время от времени их использую.

Для "Тёплых Контактв":

“Я только начал новый бизнес и я очень волнуюсь. Прежде чем я начну, мне хотелось бы попрактиковаться на ком-то своём. Ты не против, если я потренируюсь на Тебе?”

“Я планирую начать новый бизнес, которым я могу заниматься, находясь дома. Ты не сможешь мне разобраться и посмотреть, работает ли это на самом деле?”

“Я нашёл новый бизнес, от которого я в восторге, но я мало что знаю. У Тебя такой большой опыт. Ты не взглянешь на него? И скажи, что Ты об этом думаешь? Правильное ли решение я принял?”

“Мне друг сказал, что когда начинаешь новый бизнес, правильным решением будет показать человеку, которого я уважаю и спросить совет. Ты мог бы взглянуть?”

Этот пример используется для негативно настроенных или циничных людей. *“Я начал новый бизнес и мне нужно, чтобы кто-то помог найти мне все изъяны, если они есть. А Ты ничего не упustiшь. Ты мог бы мне помочь проанализировать этот бизнес?”*

Для "Холодных Контактв":

Я убедился, что такого рода обращения, не работают здесь, потому как не разумно показывать такое большое уважение человеку, которого Вы только встретили. Для "Холодных контактов" лучше работают примеры "Прямого" или "Супер непрямого" обращения.

Примеры "Супер непрямого" обращения

"Супер не прямое" обращение - очень мощный инструмент, который отлично работает на нескольких психологических уровнях. Это тот случай, когда Вы спрашиваете Вашего кандидата знает ли он кого-то, кто может заинтересоваться Вашим предложением. Я всегда использую эти примеры с большим успехом.

Для "Тёплых Контактв":

“Бизнес, которым я занимаюсь, точно не для Тебя, но я хотел спросить, знаешь ли Ты кого-то амбициозного, мотивированного деньгами и заинтересованного в дополнительном доходе?”

“Ты знаешь кого-то, кто хотел бы заниматься бизнесом, находясь дома?”

“Ты знаешь кого-то, у кого не всё ладится с бизнесом и кто ищет возможности дополнительного заработка?”

“Ты знаешь проницательных людей, кто живёт в _____? Да? Замечательно. Ты мог бы мне дать их координаты? Я развиваю бизнес в этом городе/стране и хотел посмотреть, заинтересует ли их предложение.”

“У Тебя есть кто-то, кто сейчас активно ищет работу?”

“Я работаю с компанией, которая развивает бизнес в Вашем районе. Я ищу проницательных людей, которые заинтересованы в получении дополнительного дохода. У Тебя есть кто-то, кто мог бы подойти?”

В большинстве случаев они начнут у Вас спрашивать больше информации, перед тем как они дадут Вам чьи-то координаты. На самом деле, они хотят узнать больше информации для себя, возможно это заинтересует их самих, но они Вам в этом пока не признаются. Когда они попросят у Вас дополнительную информацию, просто ответьте так: *"Да это логично, что Вы хотите узнать больше, прежде посоветуете мне своих знакомых"*. И далее переходите к шагу 4.

Для "Холодных Контактв":

Для "Холодных Контактв" всё абсолютно также, как и для "Тёплых Контактв". Просто используйте выше описанные примеры в приемлемом для Вас варианте.

Шаг 4

Если я _____, сделаешь ли Ты _____?

Вы не даёте им свои дополнительные материалы 3-й стороны до тех пор, пока они не пообещают Вам что-то в замен. Это было моим секретным оружием на протяжении долгого времени.

Позвольте предложить Вам несколько примеров:

“ЕСЛИ Я дам Тебе DVD, на котором профессионально изложена вся информация, ПОСМОТРИШЬ ЛИ ТЫ ЕГО?”

“ЕСЛИ Я дам Тебе CD, на котором есть вся информация, ПОСЛУШАЕШЬ ЛИ ТЫ ЕГО?”

“ЕСЛИ Я дам Тебе журнал (или любую другую печатную продукцию), ПОСМОТРИШЬ ЛИ ТЫ ЕГО?”

“ЕСЛИ Я дам Тебе ссылку на сайт, который всё профессионально объяснит, ТЫ ПОСМОТРИШЬ?”

Если Вы правильно сделали 3 предыдущих шага, ответ будет "ДА".

Если они скажут, чтобы Вы рассказали больше, можете ответить: *“Я понимаю, что Тебе нужно больше информации, но всё, что Ты хочешь узнать, есть на этом DVD/CD/журнале/ссылке. Из него Ты поймёшь всё гораздо быстрее. Если я дам его Тебе, Ты согласишься?”*

Если в ответ Вы получите "нет", тогда поблагодарите их за уделённое время и прощайтесь. Так же посмотрите шаги 1-3, что возможно изменить, чтобы получить другой результат. И ПОКА НЕ ОТДАВАЙТЕ диск.

Шаг 5

Договориться о времени

“Как ты думаешь, когда Ты сможешь посмотреть диск наверняка?”

“Как ты думаешь, когда Ты сможешь послушать диск наверняка?”

“Как ты думаешь, когда Ты сможешь прочитать журнал наверняка?”

“Как ты думаешь, когда Ты сможешь посмотреть ссылку наверняка?”

Не предлагайте им свои варианты времени. Задайте вопрос, и ждите ответ. Если ответ не конкретный, типа: “Я как-нибудь посмотрю”, тогда скажите следующее: “Я не хочу тратить Твоё время или моё. Может Ты подумаешь, когда Ты сможешь посмотреть наверняка?”

Секрет в том, чтоб получить ответ «ДА» второй раз.

Ответ «ДА» на 4-ом шаге ещё не обязательство.

Шаг 6

Подтверждение

Если Вам скажут, что посмотрят DVD во вторник вечером, Ваш ответ должен быть:

“Если я позвоню Тебе в среду утром, Ты наверняка его согласишься посмотреть, так?”

Если Вам скажут, что послушают CD в Четверг утром, Ваш ответ должен быть:

“Если я позвоню Тебе в Четверг после обеда, Ты его уже согласишься послушать, правда?”

Если Вам ответят, что посмотрят ссылку 1 Июля, Ваш ответ должен быть:

“Если я позвоню Тебе 2 Июля, Ты наверняка её уже согласишься посмотреть, не правда ли?”

Секрет шага 6 заключается в том, что теперь они сказали "ДА" 3 раза, причём они сделали это самостоятельно. Они договорились с Вами о следующей встрече/звонке.

Шаг 7

Получить номер телефона и время звонка

“В какое время и по какому телефону мне лучше позвонить?”

Теперь, когда они ответили «ДА» 4 раза, шанс, что они посмотрят Вашу информацию вырос с 10% до 80%.

Напоминание: Пожалуйста отметьте где-нибудь вашу встречу и время звонка, чтобы не забыть.

Шаг 8

Заканчивайте разговор!

Помните, Вы спешите! Правильно?! Будет лучше сказать, что-то типа:

“Отлично! Тогда поговорим (в назначенное время). Мне пора бежать!”

Это и есть 8 шагов, с огромным количеством самых эффективных заготовок для рекрутинга. Теперь давайте сложим их вместе и рассмотрим на примерах.

Пример #1 — Человек, которого Вы знаете. Он ненавидит свою работу.
Используется «Прямое обращение»

Имя Кандидата _____

Контактная инф-ия _____

(шаг 1 - Стр.53) Впишите пример
что Вы спешите

*Послушай, у меня не много времени на разговор, но очень важно
что я застал Тебя.*

(шаг 2 - Стр.54) Впишите
комплимент

*Ты один из тех, кто прекрасно разбирается в финансах и мне всегда
это импонировало*

(шаг 3 - Стр.56)

Впишите приглашение на основе выбранного обращения

*Когда Ты говорил мне, что Тебе не
нравится Твоя работа, Ты шутил? Или это было серьёзно? Отлично! Я думаю у
меня есть запасной выход для Тебя и Твоей семьи при этом ничем не рискуя.*

(Шаг 4 - Стр.61) *У меня есть диск и я хочу, чтобы Ты его послушал. На нём есть
вся информация. Там изложено всё намного лучше, чем я мог бы рассказать.*

“Если я *дам Тебе диск*, то Ты *его слушаешь*?”

(Шаг 5 - Стр.62) _____

“Когда Ты думаешь что сможешь *послушать его* наверняка?”

(Шаг 6 - Стр.63)

Вторник? Если я позвоню в среду утром, Ты наверняка его посмотришь, верно?”

(Шаг 7 - Стр.64)

Хорошо. Я Тебе перезвоню. “Когда и по какому номеру Тебя набрать?”

Дата: _____ Время: _____ Номер: _____

(Шаг 8 - Стр.64) *Отлично! Поговорим позже. Должен бежать. До встречи!*

Пример #2 – Ваш близкий друг. Используется «Непрямое обращение»

Имя кандидата _____

Контактная инф-ия _____

(Шаг 1 - Стр.53) Впишите пример
что Вы спешите Привет, я уже убегаю, но мне надо с Тобой переговорить.

(Шаг 2 - Стр.54) Впишите
комплимент Ты всегда мне много помогал. И я очень ценю это.

(Шаг 3 - Стр.56)
Впишите приглашение на основе выбранного обращения Я только начал новый бизнес

и я немного волнуюсь. Перед тем как начать работу мне нужно попрактиковаться
Ты не будешь против, если я попрактикуюсь на Тебе?

(Шаг 4 - Стр.61) Отлично!

“Если Я дам Тебе диск, на котором профессионально изложена вся информация

то Ты посмотришь её _____?”

(Шаг 5 - Стр.62) _____

“Когда Ты думаешь что сможешь посмотреть его _____ наверняка?”

(Шаг 6 - Стр.63)

Четверг? Если я позвоню в пятницу утром _____, Ты наверняка его посмотришь, верно?”

(Шаг 7 - Стр.64)

Супер! _____, “Когда и по какому номеру Тебя набрать?”

Дата: _____ Время: _____ Номер: _____

(Шаг 8 - Стр.64) Отлично! Поговорим позже. Должен бежать. До встречи!

Пример #3 – Очень успешный человек используется «Непрямое обращение»

Имя Кандидата _____

Контактная инф-ия _____

(Шаг 1 - Стр.53) Впишите пример
что Вы спешите

*Привет, я знаю, что Ты очень занят, да и у меня куча дел, но я
очень рад, что застал Тебя.*

(Шаг 2 - Стр.54) Впишите
комплимент

*Ты очень успешный человек, и я всегда уважал то, как Ты занимаешься
бизнесом*

(Шаг 3 - Стр.56)

Впишите приглашение на основе выбранного обращения

*Я недавно начал новый бизнес и сейчас
в поиске смышлённых людей. Это точно не для Тебя, но я хотел бы спросить, может быть
Ты знаешь кого-то амбициозного, мотивированного деньгами и заинтересованного в
дополнительном доходе?*

(Шаг 4 - Стр.61) *Я понимаю, что Ты хочешь знать больше перед тем как дать рекомендацию. Вот диск
(ссылка, журнал) где всё описано чем я занимаюсь и какие люди мне нужны. Там не много и понятно.*

“Если я отправлю Тебе То Ты посмотришь ?”

(Шаг 5 - Стр.62) *Я знаю Ты очень занят и я очень благодарен за Твою помощь. Спасибо, что
согласился посмотреть.*

“Когда Ты думаешь, что сможешь посмотреть _____ наверняка?”

(Шаг 6 - Стр.63)

Если я Тебе позвоню после этого _____, Ты согласишься наверняка, верно?”

(Шаг 7 - Page64)

Отлично, я свяжусь с Тобой позже _____ “Когда и по какому номеру Тебя набрать?”

Дата: _____ Время: _____ Номер: _____

(Шаг 8 - Стр.64) *Ещё раз спасибо. Я очень ценю это. Свяжемся позже.*

Пример #4 – Для "Холодных контактов". Кто-то сделал хорошую работу, продав Вам обувь

Имя Кандидата _____

Контактная инф-ия _____

(Шаг 1 - Стр.53) Впишите пример что Вы спешите Сейчас не самое лучшее время для этого и мне надо идти, но ...

(Шаг 2 - Стр.54) Впишите комплимент Вы очень смыслённый

(Шаг 3 - Стр.56) Впишите приглашение на основе выбранного обращения У меня случается, что я ищу смыслённых людей.

Вы планируете делать то, что делаете сейчас, до конца своей карьеры? Нет? Отлично!

У меня есть кое-что, что может Вас заинтересовать.

(Шаг 4 - Стр.61) Сейчас не время для этого, но у меня есть DVD (ссылка, журнал), который объясняет все это очень подробно.

“Если я дам Тебе , То Ты посмотришь ?”

(Шаг 5 - Стр.62) _____

“Когда Ты думаешь, что сможешь посмотреть _____ наверняка?”

(Шаг 6 - Стр.63)

Если я Тебе позвоню после этого _____ , Ты согласишься наверняка, верно?”

(Шаг 7 - Стр.64)

Отлично, я свяжусь с Тобой позже _____ “Когда и по какому номеру Тебя набрать?”

Дата: _____ Время: _____ Номер: _____

(Шаг 8 - Стр.64) Хорошо, вот он (диск, ссылка, журнал...). Еще раз спасибо за отличное обслуживание, и я скоро с вами свяжусь.

Рабочий лист для приглашений

Имя Кандидата _____

Контактная инф-ия _____

(Шаг 1 - Стр.53) Впишите пример, что Вы спешите _____

(Шаг 2 - Стр.54) Впишите комплимент _____

(Шаг 3 - Стр.56) Впишите приглашение на основе выбранного обращения _____

(Шаг 4 - Стр.61) _____

“Если я _____, сделаешь ли Ты _____?”

(Шаг 5 - Стр.62) _____

“Когда Ты думаешь, что сможешь _____ наверняка?”

(Шаг 6 - Стр.63)

_____, Ты согласишься наверняка, верно?”

(Шаг 7 - Стр.64)

_____ “Когда и по какому номеру Тебя набрать?”

Дата: _____ Время: _____ Номер: _____

(Шаг 8 - Стр.64) _____
