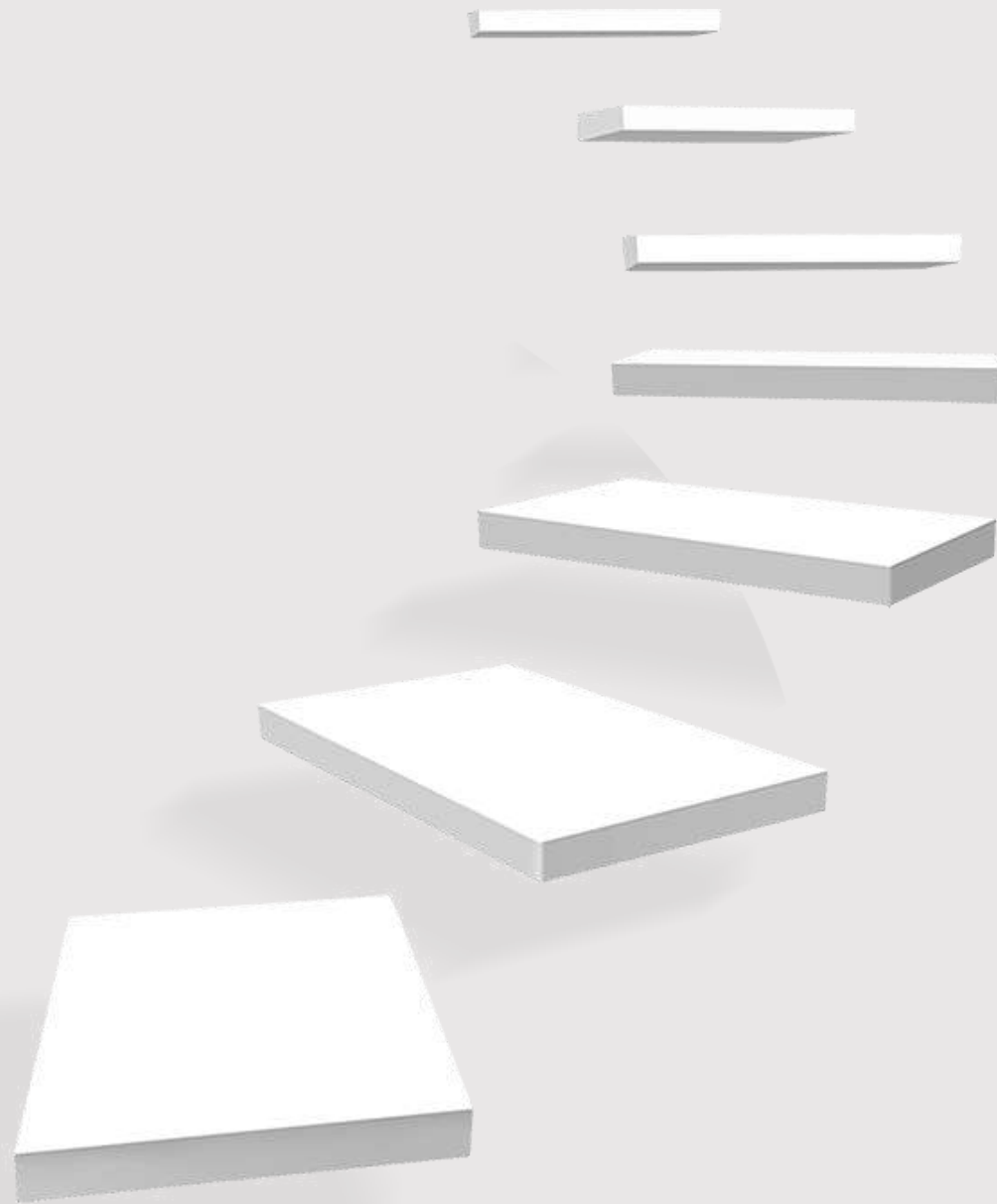


БИЗНЕС

С «НПК ИНФИНИТИ»

- КАК БЫТЬ УСПЕШНЫМ.



Инфинити

ЖЕЛАНИЕ БЫТЬ

ВТОРОЙ ЭТАП

–Список контактов



На этом этапе мы научимся определять и разрабатывать рынок потенциальных кандидатов в Ваш бизнес

- Как найти людей, которым предложить бизнес?
- Кому предложить продукт компании?
- Каков потенциал вашего рынка?
- Как найти людей даже там, где их нет?
- Как избавиться от синдрома под названием «БНЗ»
- Как перестать волноваться о том, где найти людей?
- Как научить этому свою команду?

Сетевой маркетинг – это бизнес отбора

Подготовьте рынок, на котором будете трудиться



Список имен – это Ваш рынок
потенциальных партнеров



Вы хотите сделать бизнес серьезно
развивающимся делом?

Вам нужны, как минимум, пять серьезных
людей



Статистика сетевого маркетинга:

20-30% людей категорично отказываются

Это нормально

Чтобы привести в бизнес много людей,
нужно множество встреч



Множество телефонных звонков



Круг кандидатов, которым можно рассказать о компании



Насколько он должен быть большим?

Как определить свой рынок людей?

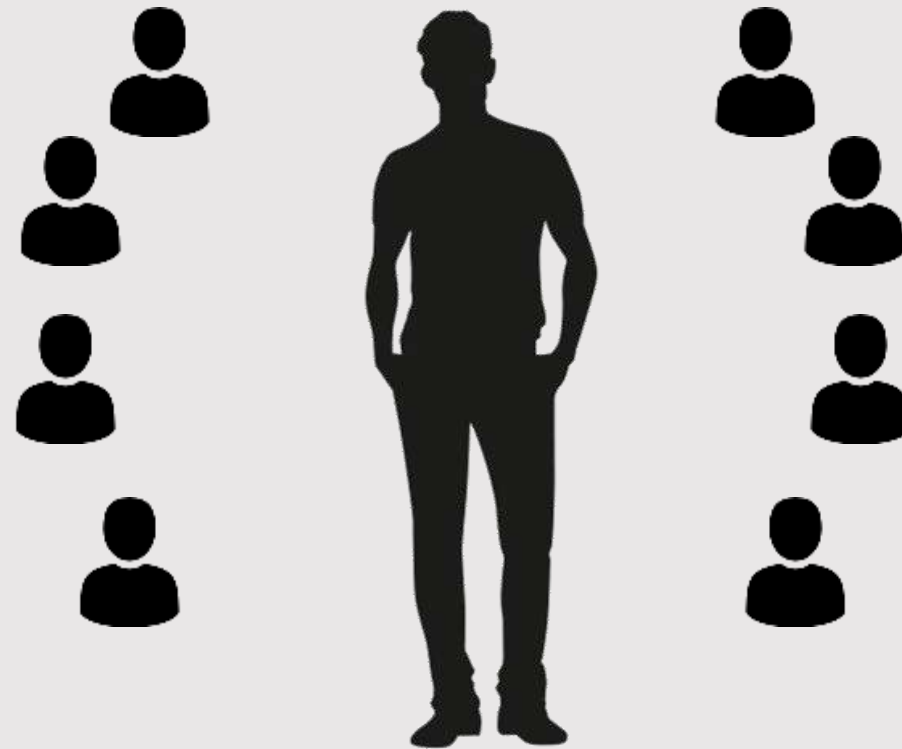
Чем больше, тем лучше!

У вас есть круг знакомых еще с детства



Мы поможем Вам найти партнеров и
клиентов

К 21 годам каждый знает более двухсот
человек



Проблема «отсутствия людей»

Я не знаю людей, у которых есть деньги!

Мне нужно работать со специфичным
продуктом!



Можно научиться видеть свой рынок

Можно научиться с ним работать

Мы осветим эту тему максимально полно
Как приглашать людей в бизнес?

Первые шаги



Составьте список из большого количества имен

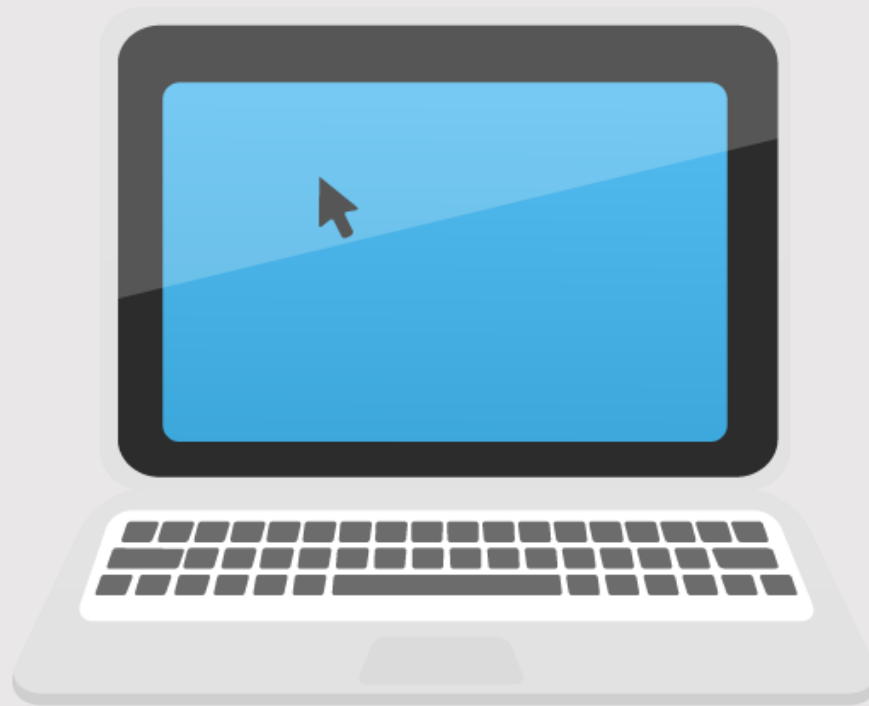
№	Ф.И.	ИНФО	Телефон	
1				
2				
3				

Сначала подготовим таблицу с которой удобно работать.

Возьмите толстую тетрадь в клеточку расчертите на 8 основных колонок. Для этого используйте весь разворот тетради.



Или заведите такую тетрадь в электронном виде



Первые колонки

№	Ф.И.	ИНФО	Телефон	
1				
2				
3				

Далее:

ДАТА ЗВОНКА	ДАТА ВСТРЕЧИ	РЕЗУЛЬТАТ	ПРИМЕЧАНИЯ

№	Ф.И.	ИНФО	Телефон
1	<i>Иван Иванович</i>		
2	<i>Сергей Петров</i>		
3			

Классические варианты составления списка



Записывайте всех, кого знаете
(просто вспомните имена, которые приходят на ум)



Потенциальный рынок клиентов можно поделить на
3 главных сегмента



1. «Горячий рынок» - Это наше близкое окружение, это друзья, знакомые, родственники

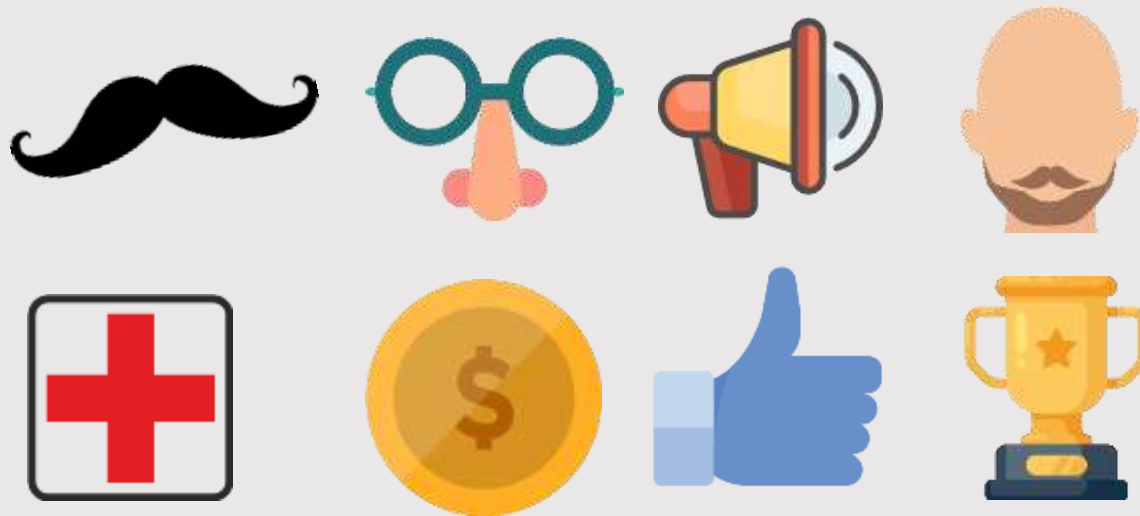


2. «Тёплый рынок» - Это рынок людей с которыми мы общаемся или когда то общались, когда то пересекались



Система подсказок

- Подсказка «А» – Воспоминание по ассоциации



Система подсказок

- Подсказка «Б» – Воспоминание по ситуации
- Те, кто на этом останавливается, рискуют однажды полностью исчерпать свой Круг влияния и ощутить кризис.
 - нет больше знакомых!
 - некого приглашать!
 - РИСК ПОДХВАТИТЬ БОЛЕЗНЬ «БНЗ» (Больше Нет Знакомых)

Горячий и теплый рынки должны Вас «разогреть»



- Вы станете более профессиональны и успешны

3. «Холодный рынок» - Люди, с которыми вы не знакомы





Способы развития списка



Способ 1

Берите рекомендацию у третьего лица



- У наших знакомых тоже есть свой «рынок имен»

Способ 2

Выход на людей с конкретными интересами

- подписчики газет и журналов по интересам,
- виртуальные клубы по интересам,
- соц.сети,
- программа Скайп,
- какой-нибудь интернет-мессенджер

Способ 3

Использование готовых списков имен

Целевые группы в виде списков:

- Брокеров фирм,
- Маклеров по недвижимости,
- Преподавателей учебных курсов
с именами и телефонами

**ЛЮДИ С ТАКИМИ НАВЫКАМИ, КАК ВАШИ, МОГУТ ИМЕТЬ
БОЛЬШИЕ УСПЕХИ В ТОМ ДЕЛЕ, КОТОРОЕ Я СЕЙЧАС
РАЗВИВАЮ**



Пополнение списка с ресурсов сетевиков с контактными данными (МЛМ БАЗА)



Не ищите в газетах и на столбах



Способ 4



Ищите организации по интересам

В каких темах вы хорошо разбираетесь?

- В компьютерах
- В коллекционировании марок
- В рыболовстве
- И т.д

Вы можете найти их в другом городе или стране



Способ 5

Посещайте мероприятия, выставки, ярмарки, конференции, где могут быть потенциальные кандидаты в Ваш список



1. Вступайте в разговор

~~2. «в двух словах»~~

3. Имейте при себе визитные карточки
-получайте визитки людей для своего списка



Способ 6

Идите на «ХОЛОДНЫЕ КОНТАКТЫ»

Вы – инициатор знакомства с незнакомыми людьми.

Этот метод хорошо работает в незнакомых местностях

Этих способов много:

Они работают,

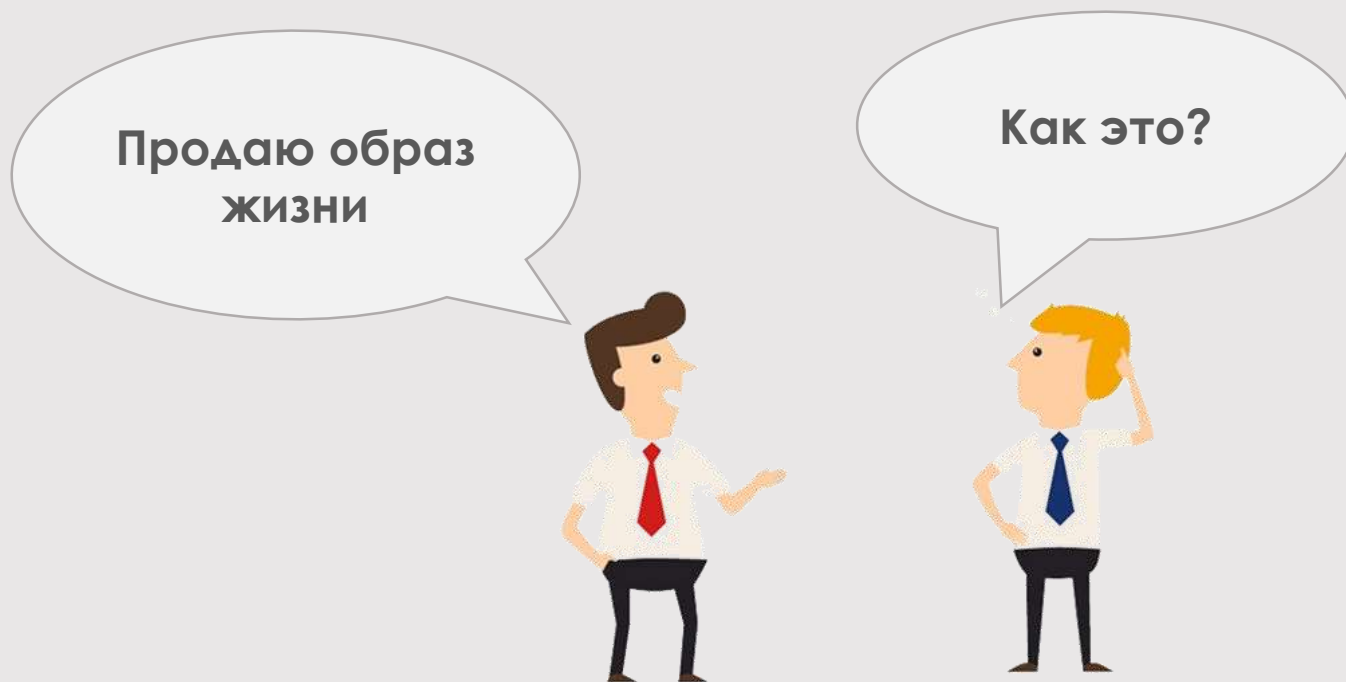
Они доступны!

Вы можете экспериментировать,
достигая результативности

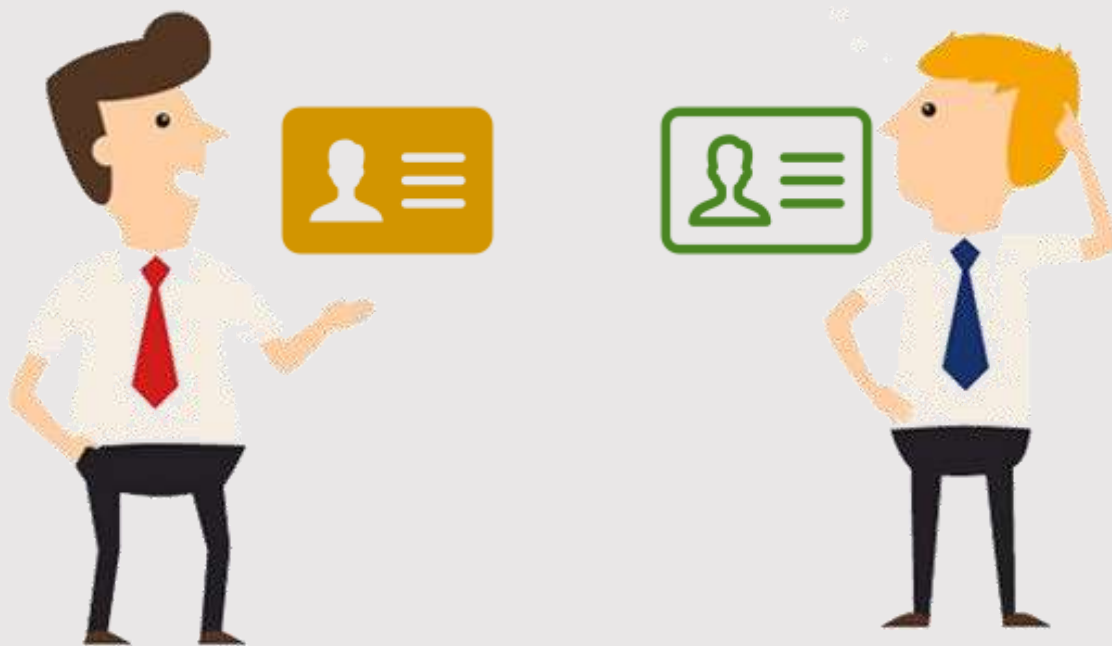
Отсутствует привязка к результату. У
вас всегда есть возможность
обратиться к кому-то следующему

Практика случайного общения с незнакомыми людьми

Заинтересуйте человека тем,
чем вы занимаетесь



**У вас есть прекрасный шанс рассказать о своей
компании**



Назначьте встречу на другой раз

Один из вариантов «холодного контакта»

Вы в магазине примеряете
обувь,

Продавец хорошо вас
обслуживает

Вы довольны тем,
сколько здесь
зарабатываете?

Один из вариантов «холодного контакта»

У меня есть серьезное предложение для человека, который так же ответственно, как это делаете Вы, подходит к работе.

**Если Вам интересно, предлагаю
встретиться сегодня, мы о нем
поговорим...**

Во сколько вы заканчиваете работу?

**Вы можете найти контакты даже в
незнакомом городе**



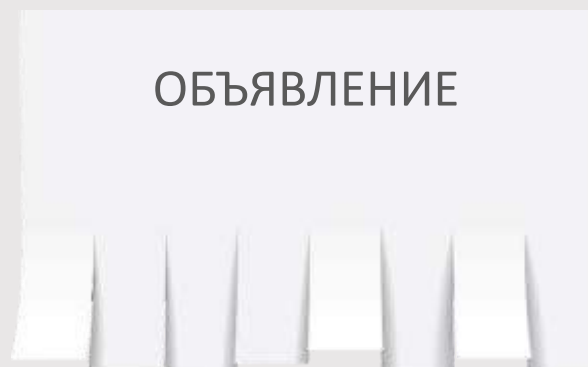
Как пройти к
Главпочтамту?



**Для такого внимательного и
общительного человека, как Вы, у меня
есть деловое предложение**



**В незнакомом городе звони по объявлениям тем,
кто сам приглашает в сетевой маркетинг**



Мы работаем в одной индустрии, мы коммуникабельные люди. Давайте найдём время и поговорим, если вы слышали о компании, но не от меня, значит вы ничего не слышали об этой компании!

«МЛМ не предлагать»

Я хочу предложить вам сетевой маркетинг, это серьёзный бизнес. Я приехал из другого города или из другой страны и сейчас создаю деловую команду. Предлагаю встретиться завтра!

**Поистине вариантов развития рынка
новичков великое множество.**

Проявите творческий подход,

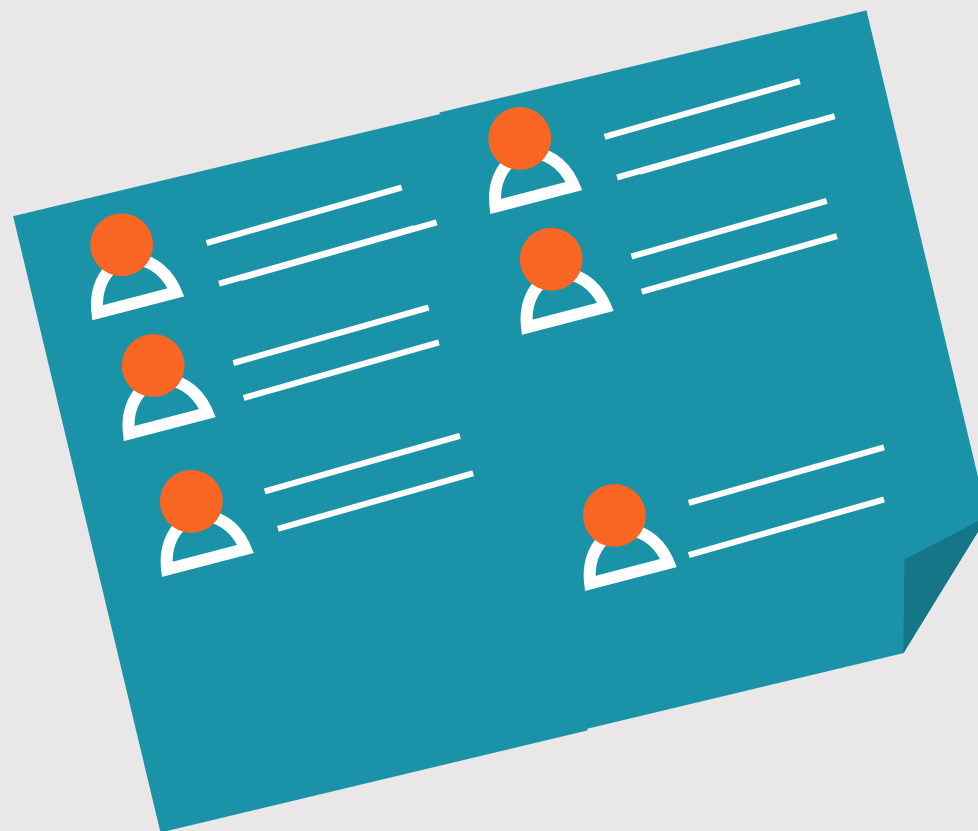


**Пробуйте разные методы развития своего
списка имен,**

Экспериментируйте, будьте смелыми!



Оставляйте в списке свободные места



Для расширения своего списка стоит отказаться от:

- Подачи объявления в газеты или в интернете
- Расклеивания объявлений по заборам
- Раздачи флаеров в людных местах

Почему?

Это не работает

**Это портит имидж Ваш и
всей компании в целом**

Самые частые ошибки:

- молодежь работает только со сверстниками,
- электрики только с электриками,
- строителей со строителями
- и так далее

Стоит ли ограничивать себя в поисках?

- Совершите неординарный поступок.
- Выйдите из привычных обстоятельств.

Советуем:

- Всегда держите при себе свои визитные карточки!
- На создание списка уходит время
 - У списка есть только начало, вы можете дополнять его постоянно



Почему ещё так важно составлять список имён?

1. Вы разгрузите свои мозги
2. Большой список имён это ваша большая уверенность и устойчивость к отказам. Вы перестанете бояться отказов.
3. Составив список имён, Вы увидите Ваш потенциал
4. Научите свою команду составлять свои списки имен. Научите их работать со списком.

Каждый человек в Вашем списке –
это огромный список имен

Ваш новый потенциал



БУДЬТЕ УСПЕШНЫМИ ВМЕСТЕ С ИНФИНИТИ!

8-800-777-18-90
www.infinity-mlm.com



vk.com/infinity_mlm



ok.ru/infinitymlm



[@npkinfinity](https://www.instagram.com/npkinfinity)

