

## Постоянно изграждане на бизнеса



## Пример:

Ако имаме 100 точки/за месец и се опитваме да достигнем ниво 6

Ниво	Необходими точки	Месеци
Ниво 3	700 точки	достигнати
Ниво 4	+ 2.300 точки	23 месеца
Ниво 5	+ 7.000 точки	70 месеца
Ниво 6	+15.000 точки	150 месеца
<b>Общо</b>	25.000 точки	<b>Повече от 20 години</b>

Кой от вас иска да следва този път ?



## Решението:

- ➡ Изградете поне 5 структури
- ➡ Потърсете мултипликатори като консултанти
- ➡ Опитайте се да спечелите ръководители

**Само консултанти, които изграждат сами структури, носят траен успех!!!**



## Пример:

Имате 3 консултанта и те произвеждат общо 400 точки на месец

Ниво	Необходимите точки	Месеци
Ниво 4	+ 2.300 точки	6 месеца
Ниво 5	+ 7.000 точки	18 месеца
Ниво 6	+15.000 точки	38 месеца
<b>Общо</b>	25.000 точки	<b>Повече от 5 години</b>

**Освен това ви липсват необходимите структури за преминаване в следващо ниво**



**Ниво 4: поне 2 консултанта в ниво 2**

**Ниво 5: поне 2 активни консултанта в ниво 3,  
както и един в ниво 2**

**Ниво 6: поне 2 активни консултанта в ниво 4,  
както и един в ниво 3**



- ➡ В началото е често трудно да се преценят новите консултанти
- ➡ Не искаме никого да откажем
- ➡ Интересуваме се от всеки, който носи бизнес

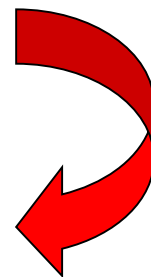
Но 2-3 месеца след основния семинар вече знаем, кой вероятно няма да бъде успешен.

**Който дотогава не може да докаже успехи, вероятно и в бъдеще също няма да има!**



- ▶ **посветете времето си на ангажираните консултанти**
- ▶ **учете вашите консултанти на самостоятелност**
- ▶ **някой, който носи успехи само заедно с вас, винаги ще ангажира времето ви и никога няма да е самостоятелен**

**Качеството преди количеството !**  
**Насърчавайте най-добрите !**



**Отговорете честно на следните 5 въпроси!**

**Това е едно определяне на вашето място.**

Колко сключени договора имате досега ?	
Колко директни консултанта сте довели досега на основен семинар?	
Колко от тези консултанта са донесли продукция (поне 1 договор)?	
Колко от тези консултанта ще достигнат 3 ниво според вас?	
Колко време ви трябваше след вашия първи основен семинар, за да достигнете 3 ниво?	





## Статистиката в Евролайф:

Колко договора сте направили досега?	10
Колко директни консултанта сте довели на основен семинар ?	20
Колко от тези консултанта са продуктивни (поне 1 договор)?	50%
Колко от тези консултанта, които са били на основен семинар, според вас ще достигнат 3 ниво?	7%
Колко време ви трябваше след вашия първи основен семинар, за да достигнете 3 ниво?	5-6 М

**Сравнете стойности си със статистиката и проверете още веднъж, дали вашите стойности са били реалистични!**



- ➡ **Сравнете вашата статистика със състоянието, което трябва да бъде.**
- ➡ **На колко от вашите консултанти се доверявате, че ще достигнат 3 ниво?**
- ➡ **Колко консултанта ви остават, за да имате 5 активни структури?**
- ➡ **Какви последващи мерки ще планирате?**

**Съставете тук на семинара вашия следващ план за действие**



**Пример: Така би могъл да изглежда моят план за действие**

**(1. Стъпка):**

1. На кои от моите консултанти имам доверие, че ще стигнат 3 ниво	
2. Какво трябва да направя, за да ги подкрепя в това (Разделение според консултанти)	
3. От колко нови консултанти се нуждая, за да изградя 5 активни структури	
4. От къде да привлека тези консултанти (Консултанти, които в момента не са активни; клиенти; нови клиенти)	
5. Какво конкретно трябва да се направи, за да станат тези консултанти, клиенти активни	



• **Пример: Така би могъл да изглежда моят план за действие (2. Стъпка):**

- ➡ **Ще подредя планираните мерки според приоритети (Кои мерки имат най-голям шанс за успех?)**
- ➡ **Ще изпълня мерките с планове на детайлите (Пример: среща на консултантите, целеви разговор, разговор за продажба и т.н.)**
- ➡ **Ще определя тези мерки във времето**



# Самостоятелна работа: Как изглежда моят план за бъдещето?

together on the top

13

- Пример: Така би могъл да изглежда моят план за действие (2. Стъпка):

Действие	Кой	Кога
Събиране на екипа	Петров, Иванов	25.3./18.00
Единичен разговор	Георгиев	27.3./17.00
Консултационен разговор	.....	29.3./19.00



## Няколко съвета за осъществяването:

- ➡ не предприемайте твърде много наведнъж
- ➡ действайте строго според приоритетите си
- ➡ поставяйте си подцели
- ➡ контролирайте тези подцели
- ➡ празнувайте вашите успехи

**Много успехи в планирането и прилагането в  
практиката**

