



**Систематичната работа води до
дълготраен успех**



Защото това е най-успешната система за постоянно реализиране на нашите желания и мечти.

**Единствената задача:
Трябва да познаваме и използваме
предимствата на системата. Това означава,
че трябва да работим систематично с
нашите консултанти!**



Систематичната работа води до дълготраен успех

Дуплициране!



Систематичната работа води до дълготраен успех



Систематичната работа води до дълготраен успех

- За 1 планова среща (отделете около 1,5 часа)
 - Изясняване на „защо“ на новия консултант
 - Разработване на история за продукта и бизнеса
 - Първо договаряне на цели чрез картата на целите (Goalmapping)
- През първия месец проведете още 3 планови срещи
 - Планирайте за една седмица
 - Проверете успеха на следващата среща
 - Така новият консултант веднага се научава да работи структурирано



Намиране на „Защо“



ЗАЩО на човека е неговата най-голяма мотивация



Систематичната работа води до дълготраен успех

Всеки човек има свое напълно персонално **Защо?**

together on the top

7



Защо?

Време
Забавление
Пътувания
Среща с други хора
Пенсия
Да си е сам шеф
Нова кола
Начин на живот
Стандарт на живот
Дългове

Повече пари
Развитие
Финансова свобода
Личностно удовлетворение
Работа от вкъщи
Да помага на другите
Да постигне успех
Без дългове
Признание
Вътрешна удовлетвореност



Систематичната работа води до дълготраен успех

Индивидуална задача: Твоето персонално Защо

together on the top

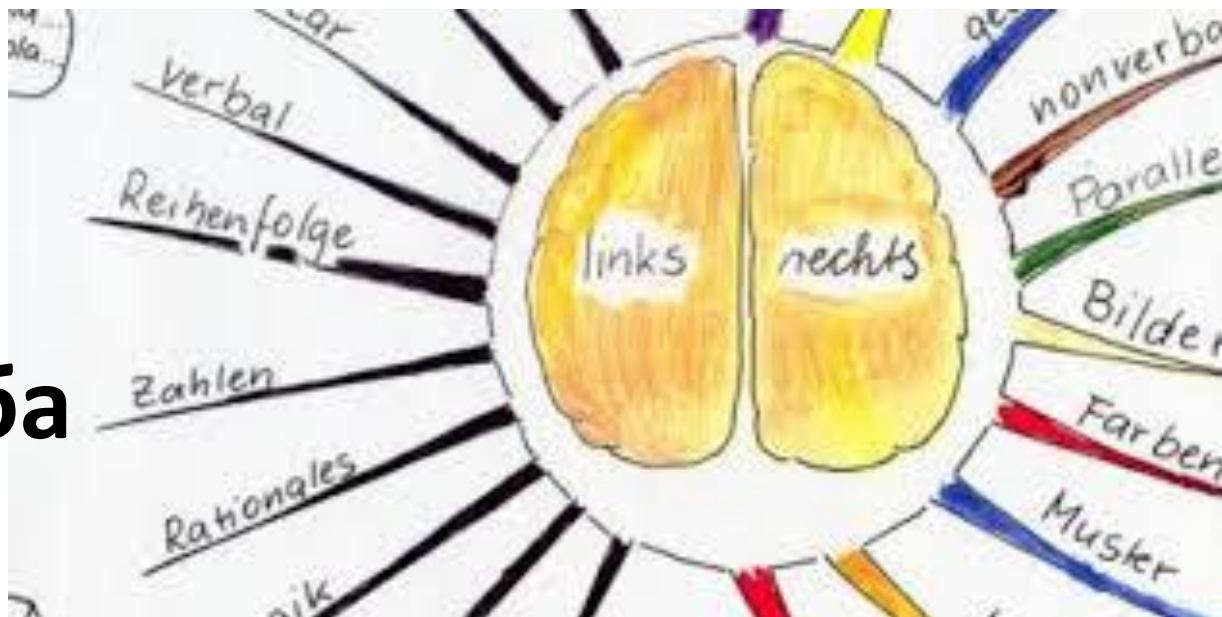
8

- Дефинирай твоето персонално Защо (това е твоята вътрешна мотивация за нашия бизнес) в едно кратко изречение или една изразителна дума:
-
- Обсъди го в малката група, аргументирай се и провери,
 - Дали отделните Защо представляват устойчива мотивация
 - И помисли как като ръководител можеш да използваш съответното Защо като мотивация



Систематичната работа води до дълготраен успех

Вкоренени в двете мозъчни полукълба



Систематичната работа води до дълготраен успех



**Без контакти
няма контракти**



Систематичната работа води до дълготраен успех

- За да бъдем успешни в нашия бизнес, имаме нужда най-вече от контакти.
- Най-важното правило за успех в мрежовия маркетинг:

Говорете **всеки ден** с **5-10 нови човека**



Систематичната работа води до дълготраен успех

- Винаги започваме с най-близките приятели, познати, членове на семейството (топли контакти).
- Защо започваме именно с тези хора?
 - Предлагаме шанс за хората, които означават много за нас
 - Този шанс може да промени техния живот
 - От тези хора можеш да получиш честна обратна връзка



- За контакти се нуждаем от списък с имена
- Списъкът с контакти е Вашият ежедневен работен материал
- За начало запишете в списъка Вашите 10 най-важни хора (пример кутия със съкровище)
- След това другите приятели и познати
- В бъдеще записвайте тук всички нови контакти
- **Списъкът с контакти никога не трябва да бъде празен!**



- Поканваме първите 3-5 контакта на първи разговор през следващата седмица.
- Това, което искаме да постигнем, е само среща, тоест телефонният разговор трае само 1,5 до 2 минути
- По време на този телефонен разговор не разказвайте подробности
 - На първоначален разговор с теб
 - Ако още си несигурен, на презентация с твоя коуч
 - На местна презентация на бизнеса
 - Или на онлайн презентация на бизнеса



Систематичната работа води до дълготраен успех

1. Твоето мнение е важно за мен

„Здрасти ХУ, слушай, имам нужда от твоята помощ. Започнах втора работа във финансовата сфера и другата седмица имам информационна вечер. Искам да те покана да дойдеш, за да ми кажеш мнението си.

Или:

Здрасти ХУ, какво ще правиш в четвъртък вечерта? Ела у нас, каня те на кафе и да си поприказваме. Отскоро работя по различни финансови проекти от вкъщи и непременно трябва да ти ги покажа. Имам нужда от мнението ти. Ще се радвам да дойдеш.



2. Изтъкване на силните страни

Здрасти ХУ, как си? Непременно трябва да ти разкажа нещо. Открих една страхотна възможност да печеля пари от вкъщи. Това са страхотни проекти във финансовата сфера. Ще бъде супер и за теб, защото (тук изтъкни причина/силна страна.)

Другата седмица кога ще имаш един час време?



- Хладни контакти:
 - Хора, които познавам, но не съм виждал или чувал от много години.
- Студени контакти:
 - Напълно непознати хора



- Опитвайте се всеки ден да се запознавате с 5-10 нови хора – това ще Ви донесе около 2000 - 3000 нови контакта на година!
- Вземете от тези хора визитна картичка, или телефонен номер, или Фейсбук контакт и ги запишете във Вашия списък с клиенти.
- Превърнете тези студени контакти в топли, като си уговорите среща или им изпратите Вашето видео!



За 7 дни от страха от контакти до комуникационната способност

Ден 1: Усмихнете се на непознати хора (10 х)

Ден 2: Поздравете непознати хора на улицата (10 х)

Ден 3: Питайте непознати хора за часа (10 х)

Ден 4: Помолете непознати хора да Ви развалят 5 лева (10х)

Ден 5: Подарете пари на непознати хора (10 х)

Ден 6: Направете комплименти на непознати хора (10 х)

Ден 7: Попитайте непознати хора да Ви препоръчат хубаво кафене/ресторант (10 х)

•



Систематичната работа води до дълготраен успех

1. Неангажиращ разговор (Small Talk):
Комуникирай с хората и задавай предимно един въпрос: „С какво се занимаваш професионално?“
2. Рекламен слоган
3. Покана
4. Опция: изпращане на информация



Места, където мога да се запозная с подходящи хора

together on the top

21

С хора мога да се запозная навсякъде, но има места, където по-лесно ще намеря подходящи хора, напр.:

- Семинари
- Колеж, университет
- Езикови курсове, курсове по танци
- Спортни мероприятия
- Автомивки
- Места, където се събират успешни хора



Систематичната работа води до дълготраен успех

- **Конкретни примери:**

- **напр.: кастинг за персонал:**

Определете желаната целева група, напр. спортисти – потърсете място, където тази целева група се събира предимно и ги заговорете директно:

Извинете, направи ми впечатление, че сте много активен, спортен тип.

- През следващите дни тук ще правим кастинг за персонал и

- Мога да си представя човек като Вас в моя бизнес. Мога ли да Ви попитам с какво се занимавате професионално в момента?

Доволен ли сте от това в момента или сте отворен и за нещо ново?



– **За какво става въпрос?**

В момента се разширяваме именно във Вашия град и търсим хора за сферите на продажбите, обучението и маркетинга, управлението на персонал, създаване на екипи и организация, както и международен мениджмънт.

Ще Ви дам моята визитна картичка, когато отново съм наблизо, ще започна да се обаждам и ще видим дали сте подходящ за някоя от тези сфери.

Как да се свържа с Вас? На стационарен или мобилен номер?

Значи 088...?



Напр.: Облог за професията:

- Извинете, тъкмо си говорехме каква е Вашата професия.
- Аз ли съм прав? Или моят приятел?
- Доволен ли сте от това в момента или сте отворен и за нещо ново?
- **За какво става въпрос?**
Тъкмо се разширяваме във Вашия град и търсим.....



- **Напр.: Познаваме ли се?**
 - Възможно ли е да се познаваме? Не мога да се сетя откъде.
 - Възможно ли е да сте бил на мой семинар? Или да се познаваме професионално? Мога ли да Ви попитам с какво се занимавате професионално? И доволен ли сте от това в момента или сте отворен и за нещо ново?
 - **За какво става въпрос?**
Тъкмо се разширяваме във Вашия град и търсим.....



- **Напр.: Похвала за позитивно поведение**
 - Извинете, наблюдавах Ви преди малко как направихте това.
 - Мога да използвам човек като Вас за моя бизнес. Мога ли да Ви попитам с какво се занимавате професионално? И доволен ли сте от това в момента или сте отворен и за нещо ново?
 - **За какво става въпрос?**
Тъкмо се разширяваме във Вашия град и търсим



- **Напр.: Изтъкване на позитивна характеристика**
 - Извинете, но непременно трябва да Ви кажа, че тази дреха/прическа/обувки и др. Ви отиват страшно много. Правите невероятно впечатление в сивото ежедневие, поздравления. Мога да използвам човек като Вас за моя бизнес. Мога ли да Ви попитам с какво се занимавате професионално? И доволен ли сте от това в момента или сте отворен и за нещо ново?
 - **За какво става въпрос?**
Тъкмо се разширяваме във Вашия град и търсим...



- Списъкът с кандидати е жива система
- Трябва да работите с него всеки ден и да записвате веднага всеки, когото срещате.
- Аз трябва да го включа в ежедневния си живот.
- Използвайте и социалните медии – само че там никога не говорете за бизнеса – използвайте ги само за създаване на контакти!



3-та стъпка: Разговорът с клиента

together on the top

29



Систематичната работа води до дълготраен успех

3 стъпки за самоуверен разговор

1. Предварителният разговор:

- a) Разкажете на човека за себе си – слушайте внимателно – отбележете си основните точки
- b) Разкажете историята си

2. Представяне на бизнеса (не трябва да го правите сам)

- Пуснете 20 мин. видео
- Дайте му нещо за писане, за да си записва всички въпроси



3. Приключването

- Обсъдете всички въпроси
- **Ако има принципен интерес:**
 - Уговорете нова среща (през първите месеци заедно със структурния)
 - Дайте домашно: разяснете тетрадката за начинаещи
- **Ако няма интерес към бизнеса**
 - Разкажете за продукта
- **Ако (в момента) изобщо няма интерес**
 - Приемете го, но поне поискайте препоръки
 - И попитайте дали въпреки това можете да му се обадите отново, ако има интересни нови неща.



2-ра среща, поне през първите месеци, се провежда заедно със структурния (оценка на потенциалния нов консултант, помощ за Вас)

- Изяснете какви конкретни въпроси има потенциалният нов консултант въз основа на тетрадката за начинаещи.
 - Ако не я е попълнил, със сигурност не е бъдеща ключова личност!
- **Сега трябва да се вземе решение:**
Консултант да или не
 - Работим само с хора, които наистина искат да работят!
- **Решение не:** Разкажете за продукта
 - Ако и това не му е интересно: вземете препоръки и предложете да поддържате връзка



- **Решение да:**
 - Подробна бизнес информация
 - Изясняване колко време иска да инвестира в бизнеса новият консултант
 - Предварителни изчисления колко ще печели по този начин: малък, среден, голям или дори XL бизнес
 - Информация за продуктите и изясняване кога продуктът може да бъде купен
- **Домашна работа:** съставяне на списък с контакти
- **Уговаряне на среща** за начало на обучението в структурата

Едва след началото на обучението го каним на следващия Основен семинар. Добре подготвените консултанти имат по-голяма полза от темите на семинара!



Систематичната работа води до дълготраен успех

От днес започва Вашата последователна подкрепа за консултанта чрез коучинг и обучение



Систематичната работа води до дълготраен успех

Стъпка 1:

Изберете Вашите първи 3
КЛЮЧОВИ ЛИЧНОСТИ

Инвестирайте времето си само в консултанти, които наистина искат да развиват бизнеса – ето защо трябва да знаете Защо на Вашите консултанти!



Систематичната работа води до дълготраен успех

- Ключови личности са онези хора, които могат и искат да Ви дуплицират оптимално и които правят впечатление със специални качества:
 - Висока воля за постижения
 - Ентусиазъм за бизнеса
 - Голяма ангажираност
 - Висока персонална и социална компетентност и саморефлексия
 - Голяма лоялност към компанията
 - Добри ръководни качества
 - Добри консултантски качества
 - Високи квоти на приключване,
 - Могат да дуплицират добре и самите себе си и т.н.



Систематичната работа води до дълготраен успех

- Ключовите личности са Вашите бъдещи лидери в структурата
- Хора, които успяват особено добре да предават нататък стандартизираната система и така да постигат резултати
- Ключовите личности са и добри екипни, а не индивидуални играчи
- Някой може да бъде много добър продавач, но не и добра ключова личност
- Добрите продавачи също са важни за бизнеса, но те най-често са индивидуални играчи



Стъпка 2:

Обучете Вашите първи ключови ЛИЧНОСТИ

Обучението винаги се състои от

- Персонален коучинг
- Съвместни посещения
- Професионален тренинг за необходимите компетенции



Систематичната работа води до дълготраен успех

- Персонален коучинг
 - Личностно развитие/пример за подражание
 - Самостоятелно поставяне и постигане на цели, текущ контрол
 - Премахване на страхове
- Професионална компетентност
 - Контакти и покана за бизнес
 - Изграждане на структура и дублициране
 - Укрепване на продуктовата и консултантската компетентност/създаване на солидна клиентска мрежа
 - Обучение на хората, за да могат да правят точно същите неща



- Ръководна/обучителна компетентност
 - Делегиране на отговорност, да не изпълнява сам задачите вместо консултантите
 - Прехвърляне на обучителни задачи
 - Коучинг
 - Умение да пускаш на свобода
- Обучение за лектор





Систематичната работа води до дълготраен успех



1. Първият човек, когото трябва да ръководите, сте самите Вие!



Систематичната работа води до дълготраен успех

- Ръководенето на екип е процес на социален обмен и влияние. Всичко, което правим, оказва ефект върху другия, също и всичко, което не правим.
- Затова като ръководител винаги трябва да се питам: Как трябва да се държа, какво трябва да правя, за да постигна максимален успех за моите консултанти и моя екип?
- Аз трябва да демонстрирам успеха чрез личен пример, да работя със система (нищо не расте, ако не се полива редовно!)



Систематичната работа води до дълготраен успех

Научаване как сам да си поставям цели и да ги постигам

together on the top

44

- Изграждане на мрежа от контакти (100 – 200 познати + 5-10 нови на ден = 2000 - 3000 контакта/година)
- Изграждане на солидна клиентска мрежа - 100 лични точки на месец
- Стъпка по стъпка развиване на ключови личности (съответно макс. 3) и коучване до Стъпка 4
- Даване на свобода на самостоятелните консултанти и постоянно изграждане на нови структури (повишава доходката, защото разликата между нивата е по-голяма)



Систематичната работа води до дълготраен успех



Систематичната работа води до дълготраен успех

- Предавайте нататък всички Ваши знания, не задържайте нищо!
- За целта използвайте
 - Вашия пример за подражание
 - Вашия практически опит
 - Всички налични обучителни модули от структурното обучение и онлайн академията
- Предавайте темите на обученията стъпка по стъпка на Вашите ключови личности (най-често се уча, като предавам знания)





Систематичната работа води до дълготраен успех

- Показвай и учи твоите ключови личности на систематична, редовна работна рутина.
- Бизнесът трябва да бъде лесен.
- Ако правя така още от началото, човекът автоматизира дейностите по-бързо.
- Автоматизиране означава способност да използваме съзнателно нашия мозък за бизнеса:
да изпълняваме дейности, без да се налага да мислим много (сравни миенето на зъбите)
- Така дейностите стават по-леки, а успехът – по-голям.



Систематичната работа води до дълготраен успех

Напр.:

- **Всеки ден: кратък коучинг разговор с твоите съекипници, по телефона или лично**
- **Всяка седмица: Екипна среща + Среща за определяне на срещи + Съответстващи на нивото обучителни модули**
напр.: всеки понеделник вечер от 19:00 до 20:30 ч.
„Monday Money Maker“
- **Всяка седмица: Онлайн презентация на бизнеса**
напр.: всеки четвъртък от 20:00 до 20:30 ч. (поканете заинтересувани и членове на екипа)
- **Всеки месец: Основен семинар**



Систематичната работа води до дълготраен успех

Научете Вашите ключови личности как да правят точно същото като Вас:

- Вие и Вашите ключови личности трябва задължително редовно да посещавате всички провеждани обучения
- Научете стъпка по стъпка всички важни презентации и обучителни модули и провеждайте кратки тестове за повишаване на знанията
- Научете се да изнасяте лекции (обучение по реторика)



- Вашата задача не е да вършите работата на консултантите, а да ги научите как сами да си изпълняват задачите.
- Научете Вашите консултанти, че трябва да пуснете на свобода ключовите личности, които са самостоятелни – най-често от ниво 4 нататък.
- Пускане на свобода означава оказване на доверие, че новият лидер вече може да изпълнява задачите си самостоятелно и да поеме отговорност за действията си – това укрепва самоувереността и мотивацията.
- Да пуснете на свобода обаче не означава изобщо да спрете да се интересувате!



Стъпка 3:

Създайте нови 3 ключови ЛИЧНОСТИ

Вашият успех и Вашите доходи (разлики в нивата) се крият в систематичния кръговрат!



Систематичната работа води до дълготраен успех

Постоянно повтаряйте кръговрата:

Контакти – Покана – Избор на ключови личности – Дуплициране – Пускане на свобода

Това води до дългосрочен успех и парите, които искате. (по-висока разлика между нивата)



Систематичната работа води до дълготраен успех

Празнувайте Вашите успехи, това носи нова мотивация!

together on the top

54



Систематичната работа води до дълготраен успех