

Chcesz odnieść sukces poznając zasady „Nowej ekonomii”?

**Chcesz się dowiedzieć, jak dzięki korzystaniu z produktów codziennego użytku zarabiać duże pieniądze?
Zapraszamy do poniższego PRZEWODNIKA, dzięki któremu poznasz nasz system pracy.**

Przewodnik, który właśnie czytasz ma za zadanie pomóc Ci w stawianiu pierwszych, samodzielnych kroków w marketingu partnerskim, który eliminuje wiele problemów tradycyjnego biznesu i daje możliwość zarabiania każdemu kto tylko chce. Zawiera maksimum wiedzy w przyjaznym, prostym opracowaniu. System ten powstał dla naszych współpracowników i ma za zadanie krok po kroku prowadzić nowych Partnerów od początku ich działalności, tak by w efekcie stali się liderami swoich grup.

Życzymy Ci zatem satysfakcji z tej wspaniałej działalności – bo jeśli tylko wykorzystasz w praktyce zawartą tu wiedzę, odniesiesz sukces i zbudujesz własny Biznes, który w przyszłości pozwoli Ci cieszyć się urokami życia.

Czas więc zacząć ...

Współpraca z Fm Group to marketing sieciowy, który jest dodatkową działalnością zarobkową, gdzie koszty rozpoczęcia są znikome, a daje ona możliwość uzyskania dodatkowych pieniędzy z dwóch źródeł jakimi są dochód aktywny lub pasywny.

Dochód aktywny uzależniony jest tylko i wyłącznie od Twoich godzin pracy. W momencie, gdy przestaniesz pracować, przestajesz również zarabiać.

W przeciwieństwie do dochodu aktywnego, dochód pasywny to inaczej stała pensja wpływająca cyklicznie na twoje konto, dzięki raz dobrze wykonanej pracy lub zainwestowanym środkom finansowym np. odsetki z depozytów bankowych, dochód z wynajmu nieruchomości, **dochód z marketingu sieciowego (MLM)**, emerytura...

Czy chcesz za raz wykonaną pracę otrzymywać ciągłe profity w postaci najpiękniejszych pieniędzy pod słońcem?

KROKI POSTĘPOWANIA Twojej drogi do sukcesu**1. Podejmij decyzję, sprecyzuj marzenia i określ swój cel.**

Właśnie podjąłeś decyzję, że chcesz się rozwinąć finansowo z FM Group. Określ więc marzenia, bowiem są to drogowskazy, które pokazują czego tak naprawdę pragniesz i dokąd chcesz iść. Prowadzenie biznesu bez wyznaczania sobie celów jest jak gra w piłkę nożną bez bramek! Dzięki celom widzisz kierunek swojej działalności, bo one motywują Ciebie do działania.

Dlatego określ swój cel! Zapisz go i umieść w widocznym dla Ciebie miejscu, ponieważ spisane cele są kluczem w Twoim sukcesie. Zadaj sobie pytanie: czego pragniesz? Czy Twoim marzeniem jest samochód, mieszkanie lub gdzie i z kim chcesz spędzać wakacje? Jeżeli chcesz osiągnąć więcej niż masz do tej pory to musisz zacząć działać, bo nikt za Ciebie tego nie zrobi, nikt nie osiągnie Twoich celów.

Duży cel podziel na mniejsze, gdyż będzie Ci go łatwiej osiągnąć. W końcu rozbij te małe cele na jeszcze drobniejsze elementy. Stwórz plan na każdy dzień, tydzień i miesiąc, a umożliwi to Tobie realizację kolejnych założeń. Będziesz wtedy mógł śledzić każdy swój krok i działanie na drodze do osiągnięcia zamierzonych celów.

Wyznaczenie celu jest ważną metodą:

- decydowania co jest dla Ciebie istotne do osiągnięcia w Twoim życiu;
- oddzielania tego co ważne, od tego co zbędne;

- motywowania siebie do osiągnięć;
- budowania Twojej pewności siebie bazującej na zmierzonym osiągnięciu celów.

Powinieneś nagradzać się odpowiednio po osiągnięciu każdego celu. Wyciągać, kiedy można, odpowiednie lekcje na przyszłość i stosować tę wiedzę w przyszłości.

Jeśli jeszcze nie wyznaczyłeś celów – teraz jest dobry moment aby zacząć!

2. Zaplanuj swoją aktywność

Aby osiągnąć swój cel musisz bardzo dokładnie zaplanować swoje działania. Planowanie jest bardzo ważnym elementem procesu budowania własnego biznesu, czy to tradycyjnego, czy w FM Group.

Zaplanuj swoje działania na cały tydzień, przyjrzyj się im bliżej i skoncentruj się na trzech kwestiach:

- ile osób powinieneś rekomendować każdego tygodnia/miesiąca,
- z iloma osobami musisz porozmawiać przedstawiając im naszą prezentację, aby pozyskać założoną liczbę współpracowników,
- jaką pracę musisz wykonać aby to osiągnąć.

Do planowania wykorzystaj kalendarz, który pozwoli Tobie działać systematycznie. Zaplanuj też comiesięczne, własne zakupy. Określ dokładnie kiedy chcesz zarobić pierwsze 100, 500, 1000 zł..., kiedy chcesz osiągnąć 3%, 6%, 9%..., 21% (kolejne etapy w planie marketingowym).

Bądź systematyczny. Nawet jedno spotkanie dziennie przez 30 dni to 30 spotkań, a 30 prezentacji w miesiącu, przez 6 miesięcy, to 21%.

Dokładnie zaplanuj dzień. Wykorzystaj czas, który masz wolny. Jeśli oglądasz za dużo telewizji, nagraj ulubiony program, oszczędzisz czas na reklamach.

Pamiętaj! Popęłniając błędy, uczysz się. Bądź wytrwały!

"Porażka inspiruje zwycięzców. To jest ich największy sekret." (Robert Kiyosaki)

3. Zrób listę kontaktów

Jeżeli poznałeś już produkty firmy FM GROUP, zapoznałeś się z możliwościami i widzisz w tym coś dla siebie, następnym krokiem, jest sporządzenie listy osób, z którymi chcesz się tym pomysłem podzielić. Lista kontaktów to podstawa do szybkiego rozwoju Twojego biznesu. W każdym biznesie jest potrzebna taka informacja ponieważ każdy przedsiębiorca, zanim ruszy z przedsięwzięciem, dzięki niej wie do kogo kieruje ofertę, kto będzie potencjalnym odbiorcą.

Współpraca z FM Group to twój Biznes. Lista jest Twoim kapitałem (pod warunkiem, że zostanie stworzona☺).

Spis osób uzupełniony o dane kontaktowe (telefon, mail itd.) tworzymy dlatego, by w dowolnej chwili móc spojrzeć i wybrać te osoby, z którymi chcielibyśmy się skontaktować, a jednocześnie o nikim nie zapomnieć. Kto z nas na zawołanie ma w głowie 10 kontaktów do swoich znajomych? W naszym biznesie tworzenie listy zaczynamy od najbliższych osób oraz osób, które znamy. Błędem jest tworzenie listy pod hasłem „Kto się nadaje”. Daj każdemu szansę, tak jak ktoś dał Tobie.

Jeżeli chcesz, aby Twój biznes się rozwijał musisz pamiętać, że Twoja lista kontaktów musi być otwarta, ponieważ tylko wtedy przyniesie ci pożytek. Nieustannie pracuj nad nią dodając kolejne nazwiska – miej ją zawsze przy sobie. Im większa lista tym większe są Twoje możliwości. Postęp i rozwój jakiegokolwiek biznesu wiąże się z pozyskaniem nowego kontrahenta, biorcy usług czy produktu.

Kiedy zrobić listę? Najlepiej zacznij już teraz. Weź kartkę, długopis i do dzieła! Jak zrobić listę kontaktów? Po prostu... wypisz wszystkich, których znasz w jednym miejscu (zeszycie - notesie). Za każdym razem kiedy wpisujesz na listę jakieś nazwisko, zadaj sobie pytanie: Czy znam kogoś z jego/jej znajomych?

Wśród osób, które znajdą się na Twojej liście mogą być:

- członkowie Twojej rodziny i ich znajomi,
- Twoi przyjaciele,
- znajomi z klubu sportowego, parafii, klubu muzycznego, klubu seniora, wojska itp.,
- sąsiedzi (także dawni sąsiedzi),
- koledzy z pracy (także koledzy z poprzednich miejsc zatrudnienia),
- koledzy ze szkoły lub uczelni,
- Twoi dotychczasowi klienci,
- Twoi nauczyciele lub nauczyciele Twoich dzieci,
- osoby, z którymi spędzałeś wakacje (poznane w hotelu, samolocie, autokarze, na stoku lub na plaży),
- osoby, dla których Ty jesteś klientem – Twój fryzjer, kosmetyczka, lekarz, agent ubezpieczeniowy, osoba zajmująca się Twoim autem itp.,
- osoby, które chcą być zostać ich klientem – akwizytorzy, przedstawiciele handlowi,
- osoby nowo poznane – w klubie, na dyskotekę, w parku, w kawiarni, na forach internetowych itd.,
- znajomi Twoich znajomych (znalezieni np. za pośrednictwem portali społecznościowych).

Przejrzyj również wszystkie zgromadzone wizytówki, notesy z adresami (także te stare), pamiętniki i albumy ze zdjęciami – może pomogą Ci przypomnieć sobie osoby, z którymi już nie utrzymujesz kontaktu, ale warto im zaproponować produkty lub współpracę. Skontaktuj się z każdą osobą ze swojej listy. Uważaj! Jeżeli nie zdecydujesz się zadzwonić do którejkolwiek z tych osób, ryzykujesz, że zostanie ona zarekomendowana przez kogoś innego. To zdarza się dość często.

Sporządź również listę tych których się obawiasz - „Lista tchórza”, czyli tych po których spodziewasz się odmowy i których postrzegasz jako zamożnych, oddanych pracy, na wysokim stanowisku, zapracowanych, posiadających wielkie domy, drogie samochody; w dzisiejszych czasach każdy potrzebuje pieniędzy.

Na początku umieść na liście minimum 100 osób. Wypisz ich imiona, nazwiska, numery telefonów (lub numery gg) i adresy (także mailowe). UWAGA! Jeżeli na Twojej liście nie ma przynajmniej stu nazwisk to znak, że musisz postarać się bardziej! Jeśli nadal masz opory, to pomyśl: im większej ilości osób polecisz produkt i biznes, tym więcej możesz zarobić. Od tego zależy Twój sukces.

Staraj się unikać osób o negatywnym nastawieniu. Szkoda tracić cenny czas i energię. Nie naciskaj, nie przekonuj na siłę, ponieważ to Ty masz dla nich propozycję. Może po pewnym czasie, jak zobaczą, że Ty odniosłeś sukces, przyjdą do Ciebie i zaproponują współpracę. Nie warto nikogo skreślać. Daj sobie i innym drugą szansę. I przede wszystkim ucz swoich współpracowników, by sporządzali swoje listy.

Wykorzystaj również siłę polecenia. Poszerz swoją listę kontaktów o „znajomych znajomych”. Polecenie – co to znaczy? Rozmawiając ze swoim znajomym, który wyraźnie nie jest zainteresowany ofertą współpracy z Tobą, zapytaj go czy ma jakiegoś znajomego, który potrzebuje zastrzyku gotówki lub miał do czynienia z marketingiem sieciowym. Pamiętaj jednak o tym, aby nie zadawać bezpośrednich pytań, na które można odpowiedzieć „tak” lub „nie”. Przecież chcesz konkretnej odpowiedzi, prawda? Zapytaj więc:

– „czy znasz kogoś, kogo zwolniono ostatnio z pracy lub kogoś kogo uratuje 100-200 zł.?”

- tak, znam.

- to świetnie! Jak nazywa się ta osoba i jaki jest jej numer telefonu?”

To jeden z wielu przykładów jak poprowadzić rozmowę, aby wykorzystać siłę polecenia. Wykorzystaj ten sposób, a na pewno Twoja lista kontaktów poszerzy się.

4. Kontaktowanie się i zapraszanie na spotkania

Jeżeli mamy sporządzoną listę, możemy zrobić następny krok. Należy zaprosić osobę na spotkanie (postaraj się jak najszybciej samodzielnie przekazywać możliwości biznesu ponieważ to gwarantuje szybki sukces).

Twoim zadaniem jest zainteresowanie rozmówcy możliwością współpracy. A nie jak się to często zdarza, wprowadzać go w szczegóły przedsięwzięcia przez telefon, czy też w ulicznym zamęcie. Nazwa firmy to nie tajemnica, ale ludzie czasami zbyt szybko osądzają markę, o której gdzieś usłyszeli. Dlatego możesz nie mieć okazji, by podać im rzetelne informacje o swojej firmie.

PAMIĘTAJ! Nawet jeżeli pierwszy kontakt z osobami z Twojej listy nie przyniósł efektu, ponawiaj go co 3-6 miesięcy.

Podczas zapraszania istnieje kilka zasad, które w znaczący sposób ułatwiają nam to zadanie:

- pamiętaj, Twoim celem jest zainteresowanie rozmówcy, więc przygotuj się wcześniej do rozmowy,
- nie wdawaj się w szczegóły, o szczegółach mówimy na spotkaniu,
- ustal wspólnie z Twoim rozmówcą termin i miejsce spotkania,
- powiedz o ciekawym sposobie na generowanie dodatkowych dochodów. Np. „*słuchaj, pracuję teraz nad świetnym biznesem, na którym można zarobić trochę pieniędzy. Spotkajmy się, a opowiem Ci o szczegółach.*”

Zacznij umawiać się z wybranymi osobami, by opowiedzieć im o Twojej propozycji. Jeśli chcesz mieć pewność, że Twój rozmówca chętnie się z Tobą spotka zapewnij go, że Twoja prezentacja będzie krótka. Jeśli zainteresuje się tematem sam będzie chciał rozmawiać dłużej.

W wypadku rodziny i najbliższych przyjaciół ten punkt jest najłatwiejszy - wystarczy przez telefon powiedzieć np.:

TY: Chciałbym Wam coś pokazać...

ON: O co chodzi?

TY: Zobaczycie, jak przyjdę. Kiedy macie trochę czasu, to wpadnę i pogadamy?

ON: Ale powiedz, o co chodzi?

TY: To niespodzianka. Poza tym już muszę kończyć, bo się trochę spieszę. Mogę przyjść jutro o 18.00 - odpowiada Wam?

TY: Szukam osób do współpracy. Czy byłbyś zainteresowany powiększeniem swoich dochodów?

ON: Tak, zależy, co to jest?

TY: Współpracuję z polską firmą, która daje wiele możliwości rozwoju.

ON: Nie. Nie wiem, czy się do tego nadaję?

TY: Do tego nadaje się każdy, kto chciałby mieć więcej pieniędzy. A Ty chciałbyś mieć więcej pieniędzy?

TY: Cześć z tej strony , dawno się nie widziałyśmy, pamiętasz mnie chyba?

ON: No jasne☺

TY: Rozwijam ostatnio swój Biznes Internetowy i poszukuję parę konkretnych osób do współpracy i pomyślałam o Tobie. Jeżeli uznasz, że ten projekt, na którym można zarobić właściwe pieniądze jest konkretny i sensowny czy byłabyś otwarta, żeby mu się bliżej przyjrzeć?

ON: No pewnie!

TY: Patrę w kalendarz i widzę, że mam dla Ciebie wolny wieczór we wtorek i czwartek. Który Ci lepiej pasuje?

ON: Wtorek!

TY: O której?

ON: 19.00

TY: Dobra, we wtorek o 19.00 spotkamy się w Zapisz proszę sobie do kalendarza, że jesteśmy umówione. Pozdrawiam i do wtorku.

EWENTUALNE PYTANIA

ON: A co to jest?

TY: A słyszałeś coś o branży e-commers? (sprzedaż internetowa)

ON: No nieeeee

TY: To tym bardziej powinniśmy się spotkać.

Jeśli twój rozmówca nie daje za wgraną, to ty na to:

TY: Wiesz, jest całe mnóstwo różnych możliwości zarabiania pieniędzy w tym projekcie, zresztą przez telefon nie zrobimy interesu, musimy po prostu spotkać się i pogadać.

Jak dalej pyta, to my na to:

TY: Oczywiście ale potrzebuję kartki i papieru, żeby Ci coś jeszcze pokazać, przez telefon się nie da.

PAMIĘTAJ! Telefon to jedno z podstawowych narzędzi potrzebnych Tobie do pracy. Jak umawiałeś spotkania do tej pory? Byłeś dobrze przygotowany? Nikt Ci nie przeszkadzał? Zrelaksowałeś się wcześniej? W co byłeś ubrany? W dres czy garnitur? Bo to widać przez telefon! Leżałeś czy siedziałeś?

Siorbałeś kawę zapijając nerwowo pociąganego papierosa? Miałeś przygotowany notes? Trzymałeś słuchawkę w lewej ręce? To wszystko z pozoru drobne błędy, ale kiedy się zsumują spowodują, że spotkania nie będzie!!! Pamiętaj, że podczas rozmowy telefonicznej uzgadniasz spotkanie biznesowe, a to zupełnie co innego, niż umówienie wizyty u lekarza czy randki z koleżanką. Jak zatem używać telefon profesjonalnie?

- **Uśmiechaj się podczas rozmowy przez telefon.** Każdorazowa rozmowa telefoniczna przekazuje znacznie więcej informacji niż tylko mowa werbalna. Zauważ, że rozmawiając z drugą osobą przez telefon słychać znacznie więcej, np. jej stan emocjonalny, czy jest radosna i uśmiechnięta, czy zmęczona i przygnębiona, albo wręcz zdenerwowana. Zwróć uwagę nie tylko na ton głosu, jego szybkość, lecz także na to jak poszczególne stany emocjonalne wpływają na przebieg rozmowy. Jak zapewne się już domyślasz najkorzystniej rozmawiać z kimś będąc radosnym, czasami uśmiechając się, ponieważ w takim stanie jest dużo większa szansa na to, że rozmowa pójdzie po Twojej myśli i osiągniesz wyznaczony cel.

- **Wyznaczaj jasny CEL rozmowy!** Jeśli dzwonisz do lub odbierasz telefon, w każdym z tych dwóch przypadków musisz mieć jasno sprecyzowany cel. Każda branża charakteryzuje się tym, że rozmówcy poruszają podczas konwersacji telefonicznych powtarzające się tematy. Dlatego by osiągnąć wyznaczony cel warto zapisać na kartce listę tematów, najważniejszych informacji jakie zbierasz każdorazowo i jakie udzielimy rozmówcy przed realizacją celu, jakim może być przykładowo złożenie zamówienia. Mówiąc wprost – stan, w którym Twój rozmówca ma wrażenie, iż otrzymał lub udzielił wszystkie istotne informacje, sprzyja realizacji celu (np. umówienie spotkania).

- **Kiedy możesz spodziewać się rozmów telefonicznych,** bądź na nie odpowiednio przygotowany.

Przykładowo: siedząc wygodnie przed biurkiem warto mieć podłączony do telefonu zestaw słuchawkowy, który możesz szybko założyć, by wygodnie prowadzić rozmowę mając przy tym do dyspozycji wolne obie ręce. Pamięć jest zawodna a więc najlepiej, gdy masz przed sobą także komputer, na którym szybko możesz

zanotować, oczekiwania swojego rozmówcy. Polecam zapisywanie informacji właśnie na komputerze. Dlaczego? Klikając w klawiaturę, wprawne ręce potrafią wprowadzać nawet ponad 300 znaków na minutę. Jest to kilkukrotnie więcej niż używając długopisu. Ważne jest także to, że po pewnym czasie litery na komputerze pozostaną tak samo czytelne, natomiast gdy napiszemy coś szybko ręcznie na papierze, po jakimś czasie możemy się zastanawiać – co owe bązgroły znaczą? – przez co mogą Ci umknąć ważne szczegóły. Dlatego jeśli do zapisywania informacji podczas rozmowy używasz kartki i długopisu, lepiej pisz czytelnie, albo używaj brudnopisu przepisując po rozmowie wszystkie ważne informacje do czystopisu.

- **Bądź elastyczny, ale trzymaj się wyznaczonej strategii.** Z kilkunastoletniego doświadczenia wiem, że ważne jest to, by do każdej osoby podchodzić z odpowiednim dystansem pamiętając, iż rozmowa to biznes, który ma wyznaczony cel strategiczny (np. zarobek). To pomaga obu stronom. Dlaczego? Oferując swój główny produkt/współpracę starasz się być także elastyczny i dostosować do potrzeb rozmówcy. Jednak warto wyznaczyć sobie pewną granicę tego, jak daleko jesteś się w stanie dostosować, aby zyskać nową osobę. Po latach doświadczeń sam pewnie przekonasz się, że zbyt elastyczne zachowanie może się skończyć niekorzystnie dla obu stron. Więc podczas rozmowy bądź elastyczny – dostosowuj się do potrzeb rozmówcy ponieważ to zdecydowanie pomaga zdobyć jego przychylność.

- **Rozmowa z nową osobą** charakteryzuje się tym, że zadaje pytania, na które od razu żąda odpowiedzi, a Ty możesz nie mieć czasu na zebranie właściwej ilości informacji, aby jej udzielić od razu. Dlatego zamiast odpowiedzieć „nie wiem” lepiej kontynuować „zapiszę sobie Pana pytanie i po poznaniu szczegółów oddzwonię z odpowiedzią”. Kontynuuj rozmowę, udzielając dalszych informacji, natomiast po jej zakończeniu zebraj informacje na niedopowiedziane pytanie i oddzwoni z zapowiadaną odpowiedzią.

- **Praktyka czyni mistrza.** Pamiętaj, że nikt nie urodził się mistrzem. Ludzie osiągają doskonałość w tym co robią poprzez ciężką pracę i ciągle ulepszanie metod jakimi działają. Dlatego, jeśli zauważysz jakiś szczegół w rozmowie, który był wyjątkowo skuteczny, ZAPISZ GO i stosuj w przyszłości.

5. Naucz się prezentacji firmy

Prezentacja zawiera wiele podstawowych informacji oraz mówi o alternatywnym i wciąż nowym w Polsce sposobie zarabiania pieniędzy, o możliwości zarabiania na tym co od lat robimy codziennie, czyli na zakupach.

Na początku Twojej działalności, możesz korzystać z doświadczenia Twojego opiekuna, który wprowadził Ciebie do biznesu oraz ze spotkań informacyjnych oraz z systemu profesjonalnych szkoleń on-line na stronie firmowej. Samokształcenie, Twoja pracowitość i wytrwałość sprawią że zaczniesz dynamicznie rozwijać swoją sieć dystrybucji. Jednak, aby robić to samodzielnie naucz się samodzielnie pokazać zalety naszej firmy, korzyści i przywileje płynące z podjętej współpracy. Im szybciej zaczniesz umawiać spotkania, tym lepiej. W trakcie spotkania mów obrazami czyli opowiadaj o swoich znajomych, którzy mają większe doświadczenie i widoczne efekty. W ten sposób możesz rozmówcę dodatkowo zachęcić do bliższego zainteresowania się Twoją ofertą. Budując grupę konsumencką opowiedz o korzyściach płynących ze zmiany nawyków zakupowych czyli co Twój rozmówca zyska kupując w sklepie internetowym.

Naucz się sam robić prezentację, korzystając z poniższych przykładów, zanim następny raz przyjedzie Twój sponsor ponieważ dzięki temu zyskasz wiele czasu. Im szybciej zaczniesz sam zapraszać nowe osoby do współpracy, tym lepiej, bowiem dopiero dzięki własnej praktyce zostaniesz mistrzem. PAMIĘTAJ! Biznes, który tworzysz będzie dopiero Twój jak sam zaczniesz pracować, ponieważ dopóki Twój sponsor robi dla Ciebie prezentacje to jest jego biznes.

Na spotkanie przychodź zawsze przygotowany, weź Zestaw Startowy, przynajmniej jeden produkt (np. Twoje ulubione perfumy), komplet katalogów, materiały firmowe, długopis, gazetkę FM INFO, publikacje w prasie... . Te elementy dodadzą Ci wiarygodności. Pamiętaj, że pierwsze wrażenie jest kluczem pozytywnego odbioru Twojej osoby dlatego pamiętaj, aby wyglądać schludnie oraz Twój strój był dostosowany do miejsca, do którego idziesz bowiem pewne wnioski o drugiej osobie wyciągamy zanim nawiążemy rozmowę (pierwsze wrażenie)

Staraj się dowiedzieć jak najwięcej o swoim potencjalnym Partnerze, dlatego umiejętnie zadawaj pytania i bądź dobrym słuchaczem, naucz się aktywnego słuchania. Im więcej się dowiesz o potrzebach, tym bardziej będziesz w stanie dopasować swoją ofertę do oczekiwań rozmówcy oraz używaj zawsze języka zrozumiałego dla rozmówcy i przekazuj istotne informacje. W swojej prezentacji koncentruj się na przywilejach i korzyściach wynikających ze współpracy z firmą FM Group, pamiętaj że większość ludzi przy pierwszym kontakcie po raz pierwszy o takim systemie zarabiania pieniędzy. Dlatego bądź pozytywnie nastawiony i opowiadaj o powodach, dla których to robisz.

Warto zadać poniższe pytania, które są świetnym sposobem zainicjowania rozmowy, gdyż nasz rozmówca sam odpowiada na kluczowe zagadnienia, które są poruszane w dalszej części prezentacji:

- Czy robiłeś zakupy przez Internet?
- Dlaczego robiłeś zakupy przez Internet?
- Dlaczego w Internecie jest taniej?
- Jak myślisz czy trend handlu internetowego będzie się rozwijał?

Poniżej przedstawiamy dwa schematy prezentacji biznesowej. Pamiętaj, że to Ty prowadzisz spotkanie, naucz się prezentacji abyś w sposób profesjonalny i pewny mógł przedstawić korzyści swojej oferty. Bądź pozytywnie nastawiony, entuzjastyczny i co jest bardzo ważne UŚMIECHNIĘTY. I pamiętaj że jest sześć powodów które sprawią, że ludzie będą Ciebie lubić:

1. Okazuj ludziom szczerze zainteresowanie.
2. Uśmiechaj się.
3. Pamiętaj, że własne nazwisko to dla człowieka najładniejsze o najważniejsze spośród słów świata.
4. Bądź dobrym słuchaczem zachęcaj rozmówcę, aby mówił o sobie samym
5. Mów o tym, co interesuje Twojego rozmówcę.
6. Spraw, aby Twój rozmówca poczuł się ważny i zrób to szczerze.

A. PREZENTACJA KLASYCZNA

Od pewnego czasu współpracuję z firmą, dzięki której i Ty możesz zarabiać dodatkowe pieniądze, dlatego zaprosiłam Ciebie na spotkanie w celu zaoferowania ciekawego i dochodowego biznesu. Oferta dotyczy szansy na zarabianie dodatkowych pieniędzy praktycznie bez własnego wkładu finansowego.

A konkretnie

Chcę przedstawić Tobie polską firmę FM GROUP. Firma ta została założona w 2004 roku przez Artura i Katarzynę Trawińskich, którzy postanowili sobie za cel stworzenie firmy zapewniającej produkty wysokiej jakości, w cenie akceptowalnej przez polskiego konsumenta. W założeniu Państwa Trawińskich ważnym atrybutem przedsięwzięcia była możliwość dobrych zarobków dla dystrybutorów. Okazało się, że początkowe założenia zostały osiągnięte błyskawicznie, a w krótkim czasie firma rozwinęła swoją działalność w 70 krajach świata. Bardzo dobre produkty oraz atrakcyjna cena sprawiły, że obecnie z firmą współpracuje ponad pół miliona dystrybutorów na całym świecie. W Polsce jest nas około 120 000. Firma FM GROUP otrzymała wiele prestiżowych nagród, a za 2010 rok po raz drugi nagrodę Pulsu Biznesu dla

najszybciej rozwijających się firm. Wyniki finansowe stawiają FM GROUP w czołówce najlepiej rozwijających się firm perfumeryjnych w Polsce.

Wiele osób pyta co spowodowało bardzo dynamiczny rozwój firmy?

Oto przyczyny, które spowodowały tak oszałamiający wynik...

Branże w obszarze, w których działa FM Group są to artykuły używane w każdym domu.

Perfumy FM, które skierowane są do ludzi w każdym wieku, dlatego z całego wachlarza propozycji każdy wybierze coś w swoim stylu. Proponujemy bogatą gamę perfum oraz kosmetyków sygnowanych marką FM GROUP, która łączy w sobie perfekcję, wyrafinowanie i najwyższą jakość, dlatego tak doskonale pieczętuje zmysły nawet tych najbardziej wymagających.

FM Group FOR HOME to produkty pozwalające utrzymać czystość i świeżość Twojego domu. Produkcja naszych wyrobów oparta jest o najlepsze składniki, a świeży zapach zapewniają aromaty zapachowe sprowadzane z niemieckiej renomowanej wytwórni DROM, której tradycje sięgają początków ubiegłego wieku.

Kosmetyki do makijażu FM Group MAKE UP które są produkowane w oparciu o składniki mineralne wzbogacone ekstraktami roślinnymi. Kosmetyki mineralne mają nieograniczony termin ważności. Z uwagi na brak środków konserwujących mogą je używać osoby z bardzo wrażliwą cerą.

FM GROUP Mobile to atrakcyjna oferta operatora telefonii komórkowej z interesującą usługą pre-paid, abonamenty, dostęp do Internetu w telefonie oraz INTERNETU bezprzewodowego.

FM GROUP współpracuje z wiarygodnymi Partnerami.

PERFAND – fabryka markowych perfum FM by Federico Mahora nagrodzona przez Kapitułę Pulsu biznesu, założona przez Andrzeja Trawińskiego w 1995.

DROM Fragrances – niemiecka firma z siedzibą pod Monachium założona w 1911 roku produkująca najwyższej jakości koncentraty zapachowe. Firma ta jest liderem zaopatrującym w olejki zapachowe większość kreatorów perfum m.in. wytwórców takich marek jak Escada, L'Oréal, Nivea czy Adidas. FM Group znalazło się w gronie firm, których produkty są zaliczane do klasy światowej i ze względu na wielkość zamówień stało się strategicznym partnerem DROM-u.

Polkomtel Centertel – to w oparciu o infrastrukturę tej właśnie firmy pracuje telefonia komórkowa FM Mobile. Wybór podyktowany został zasięgiem sieci Plusa (98% terytorium Polski) oraz innowacyjnością technologii.

Mercedes Benz – osoby tworzące własne zespoły dystrybucyjne otrzymują samochód osobowy w opcji leasingu, za który raty leasingowe sponoszą FM GROUP.

GLS – międzynarodowy przewoźnik dostarczający dystrybutorom na całym świecie zamówione produkty.

INPOST – dostarcza towar do paczkomatów.

Dostępna cena perfum FM GROUP

Dlaczego produkty FM GROUP dostępne są w tak atrakcyjnych cenach? Dla FM GROUP liczy się przede wszystkim dostępność perfum, dlatego ceny produktów FM są tak skalkulowane, by mogli się nimi cieszyć wszyscy, niezależnie od swojej sytuacji materialnej.

Dlatego nasza firma zrezygnowała z:

- wyszukanych i różnorodnych opakowań. W naszej firmie perfumy klasyczne damskie pakowane są w jeden rodzaj butelki tak samo perfumy klasyczne męskie. Kilka nut zapachowych z serii luksusowej dostarczane jest nabywcom w indywidualnych opakowaniach, których wzory opracowano w firmowej pracowni wzornictwa indywidualnej marki oraz logo, ponieważ taka strategia obniża w sposób istotny końcową cenę perfum. Na butelkach naszych perfum znajdziesz logo „Perfumy by Federico Mahora”, markę FM GROUP oraz kolejny numer kolejnej nuty zapachowej. Zrezygnowano z zewnętrznej reklamy na billboardach, w telewizji czy w prasie klasycznej sprzedaży bowiem firma wybrała najtańszą a zarazem najkrótszą formę dystrybucji, formę sprzedaży bezpośredniej w systemie MLM. Tradycyjna

sprzedaż to mnożenie kosztów, ponieważ produkt trafia do Klienta poprzez sieć hurtowni i pośredników. Sprzedaż w systemie MLM polega na tym, że produkt trafia od producenta bezpośrednio do Klienta tylko poprzez jednego dystrybutora.

- Dzięki takiej polityce powstała firma, która oferuje produkty o wysokiej jakości za niską cenę oraz zapewnia dobre wynagrodzenie dla dystrybutorów.
- Zapraszam Ciebie do Klubu FM Group i mojego DREAM TEAM, ponieważ każda osoba, która ukończyła 16 lat może rozpocząć współpracę i stać się osobą niezależną finansowo! Współpracę z FM GROUP możesz traktować jako dodatkowe lub podstawowe źródło pieniędzy do budżetu domowego. Przekonaj się, dlaczego warto zdecydować się na członkostwo w moim zespole i nabyć trzy prawa, które proponuje FM GROUP.

Prawo do oszczędzania

Po zarejestrowaniu się w FM Group możesz kupować produkty z oferty katalogowej dla siebie w cenie dystrybutora, czyli oszczędzasz 43% marży handlowej więc kupujesz dla siebie o wiele taniej.

Prawo do polecania produktów znajomym.

Drugie prawo to zarabianie, dzięki poleceniu znajomym między innymi markowych perfum najwyższej Jakości. Różnica między ceną hurtową (dystrybutora), a katalogową stanowi Twój natychmiastowy zysk. Na przykład za jedne perfumy FM z kolekcji klasycznej dystrybutor (czyli Ty) płaci 25,69 natomiast cena katalogowa to 35,60 czyli Twój zarobek wynosi około 10,00zł. Natomiast polecając perfumy luksusowe zarabiasz około 17,00zł.

Prawo do tworzenia własnego FM

Trzecie prawo daje ogromne możliwości rozwoju, ponieważ już po zarejestrowaniu w FM Group możesz proponować znajomym współpracę, a oni zyskają takie same prawa jak Ty. Tworzysz w ten sposób własny zespół dystrybutorów, a firma wypłaca Tobie dodatkowe pieniądze zgodnie z wielkością obrotu całej grupy. W FM Group zarobki są nieograniczone, a ich wielkość zależy od Twojego zaangażowania.

W FM GROUP system wypłat dodatkowych pieniędzy jest opracowany w Planie Marketingowym i oparty o wartości punktowe, ponieważ każdy produkt z oferty katalogowej ma przypisane punkty.

Jeżeli zaprosisz do zespołu kilka osób i razem kupicie produkty za około 300 zł (netto), a jest to umowne 300pkt., firma wypłaca Tobie pierwsze 3 % od tego obrotu. Zaletą planu marketingowego jest to, że każdy jeśli chce, może budować własną grupę dystrybutorów, ponieważ o wiele łatwiej jest otrzymywać od firmy coraz większe wypłaty pracując w zespole.

Wskutek zwiększania obrotów poprzez powiększanie Twojego FM możesz otrzymywać od firmy nawet 21% od tego obrotu co stanowi kwotę kilku tysięcy złotych miesięcznie, a dalszy rozwój powiększa te dochody radykalnie. Jest to inny sposób zarabiania pieniędzy, który mniej znamy, nazywa się on dochodem pasywnym, którego zaletą jest to, że zarabiasz pieniądze wskutek raz wykonanej pracy.

Czy chcesz za raz wykonaną pracę otrzymywać ciągłe profity w postaci najpiękniejszych pieniędzy pod słońcem? Pewnie zapytasz co należy zrobić, aby zostać członkiem Klubu FM?

Jedynie rejestrujesz się w firmie za moim pośrednictwem. Możesz kupić zestaw próbek wszystkich nut zapachowych za 136zł i od razu możesz korzystać ze wszystkich 3 praw Partnera. Jeśli zechcesz, pomogę Tobie zarejestrować się w firmie i będę służyła Tobie moją pomocą przez cały czas Twojej obecności w firmie, bez względu na to czy rejestrujesz się tylko jako konsument, czy zechcesz traktować tę obecność jako źródło dochodu. Pamiętaj, że rejestracja w firmie nie obliguje Cię do niczego. Gdybyś stracił chęć na członkostwo to po prostu przez rok nie kupisz żadnego produktu. Wszystkie osoby, które współpracują z FM GROUP są zadowolone, ponieważ dzięki niej mają dzisiaj lepszą sytuację materialną.

B. Prezentacja, która proponuje zmianę nawyków zakupowych

Nasze spotkanie rozpoczynamy od miłej i przyjemnej rozmowy, której celem jest znalezienie wspólnych tematów, po prostu budujemy dobre relacje oraz tworzymy dobrą atmosferę wzajemnego zaufania. W czasie spotkania umiejętność słuchania naszego rozmówcy jest znacznie ważniejsza od mówienia. Pytaniami zachęć do rozmowy o wszystkim. Pozwól opowiedzieć „historię swojego życia” i słuchaj, słuchaj... . Po życzliwym wysłuchaniu drugiej osoby będziesz doskonale wiedzieć, jak i o czym masz mówić. Będziesz mówił krócej i ciekawiej, bo poruszysz tylko sprawy ważne dla Twojego rozmówcy. Dzięki tak poprowadzonej rozmowie poznasz dobrze potrzeby Twojego rozmówcy co może spowodować, że prezentacja będzie tylko formalnością.

Znalezienie potrzeby

Dorobienie ?

Niezależność finansowa ?

Dostęp do produktów ?

Kontakty ?

Samorozwój ?

Możesz zadać kilka pytań, które ułatwią Tobie analizę potrzeb, np.:

- Czym się zajmujesz? Powiedz kilka słów o sobie
- Jakie masz plany na przyszłość?

Możesz uzyskać informacje:

Co aktualnie robi Twój rozmówca ?

Co zamierza robić w przyszłości ?

Wprowadzenie do prezentacji – przykład:

Jeśli to, co Ci za chwilę pokażę spodoba się Tobie to ja będę bardzo szczęśliwy. Jeśli Ci się to nie spodoba to również będę się cieszył, ponieważ mogłam/mogłem spotkać się z Tobą i pokazać nasz projekt.

Lub:

Czy gdybym zaproponował ci projekt, który da ci możliwość ... a dodatkowo nie kolidowałby z Twoją nauką lub pracą - to czy byłaby to dla Ciebie korzyść?

Student budownictwa:

- Co masz zamiar robić po studiach?

- Założyć własną firmę.

- Czy masz na to pieniądze?

- Nie mam.

- A wiesz jak się zarządza firmą?

- Nie.

- Jeżeli zaproponowałbym Ci projekt, który da Tobie możliwość zarobienia pieniędzy, które będziesz mógł przeznaczyć na kapitał w swojej firmie, nauczysz się też zarządzania ludźmi, a dodatkowo będziesz mógł swobodnie realizować Twoją naukę/pracę, to czy byłaby to dla Ciebie korzyść?

- Tak

Salon fryzjerski:

- Jeżeli zaproponowałbym Ci biznes, który da Tobie możliwość wprowadzenia produktów do Twojego salonu fryzjerskiego, a dodatkowo zarobiłabyś przy tym pieniądze, i nie będzie to kolidowało tylko współgrało z Twoimi codziennymi zajęciami, to czy byłaby to dla Ciebie korzyść?

Co to jest?

Jest to internetowa platforma ułatwiająca robienie zakupów w Internecie, a przy okazji dodatkowo wynagradzająca za promowanie. Cały projekt polega na tym, że jesteś sobie TY (wskazujesz na osobę zaproszoną) i założymy, że zarejestrowałeś mnie i inne osoby do tego sklepu i kiedy zrobimy zakupy to TY z tego tytułu otrzymujesz część prowizji.

To co Ty zamówisz oraz zamówienia Twoich osób kurier dostarczy każdej osobie na podany adres – jest to wygodne prawda?

Ważne - jak w przyszłym miesiącu znów zrobimy zakupy to znów otrzymujesz część prowizji - czy to jest jasne?

To teraz pokaże Ci jakie mamy produkty w sklepie, jaka jest ich cena do jakości.

Jakie produkty mamy w sklepie?

Aktualnie mamy bogatą ofertę perfum, oprócz tego są jeszcze skuteczne i wydajne środki czystości, mamy również podstawowe produkty do pielęgnacji ciała oraz produkty spożywcze jakimi są kawa i herbata. Czy zgodzisz się ze mną, że są to produkty codziennego użytku?

Perfumy produkowane są w oparciu o wysokiej jakości aromaty zapachowe sprowadzane pochodzą z Drom Fragrances z Niemiec, ale zazwyczaj ktoś je musi wypromować. Promuje je celebryta lub projektant mody. Następnie jest jakaś hurtownia krajowa, potem regionalna, i potem trafia to do sklepu drogeryjnego. Jaka jest cena perfum w Sephorze czy innych perfumeriach?

Koszt wyprodukowania to od 10 do 20 zł. Z czego wynika taka cena w perfumeriach? Kupując perfumy w perfumerii płacimy za transport, pośredników, reklamę, utrzymanie sklepu, ponieważ koszt otwarcia jest wysoki, a właściciel sklepu chce też na nim zarobić. Natomiast my rozmawiamy o firmie, która bezpośrednio dostarcza produkty do sklepu internetowego, przez który trafiają one do nas bez pośredników i dlatego koszt zakupu perfum wynosi tylko od 25 do 89zł. Pozostałe produkty w naszym sklepie są również w bardzo przystępnej cenie.

Czy masz korzyść kupując wysokiej jakości produkt po tańszej cenie?

Jakie masz możliwości w naszej firmie?

Mamy możliwość

- oszczędzania
- reklamy produktu
- reklamy sklepu internetowego

Pierwsza opcja – oszczędzanie

Oszczędzanie polega na tym, że rejestrujesz się w sklepie i otrzymujesz stałe 30% zniżki – bez jakichkolwiek zobowiązań. Czy jest korzystne mieć do tego dostęp, aby taniej kupować i oszczędzać?

Druga opcja to reklama produktu

Perfumy kosztują między 25zł a 59zł dla osób zarejestrowanych natomiast dla osoby, która nie jest zarejestrowana to cena od 36zł do 85zł - czyli różnica jest między 11 a 26. Pokazujemy potencjalnym klientom ładnie opracowane katalogi, po to, aby mogli zobaczyć jak wyglądają poszczególne perfumy oraz pozostałe produkty zanim zamówią je dla siebie.

Ja dałem swojej mamie produkty po tańszej cenie (ona była zadowolona z tego powodu), ale poprosiłem ją, aby pokazała je znajomym w pracy. Mama również pokazała swoim koleżankom katalogi i opowiedziała o zaletach produktów, które używa już w domu. Oczywiście koleżanki zamówiły i średnio zarobiliśmy (po połowie) 400 zł i każdy z nas jest zadowolony. A jak Twoja rodzina? Myślisz, że byłaby zadowolona z takiej

możliwości zarobienia dodatkowych pieniędzy? Jednocześnie miałyby dla siebie taniej a przy okazji mógłbyś i Ty zarobić ponieważ firma wypłaci Ci dodatkową prowizję. Czy byłaby to dla Ciebie korzyść?

Trzecia opcja to reklama sklepu internetowego.

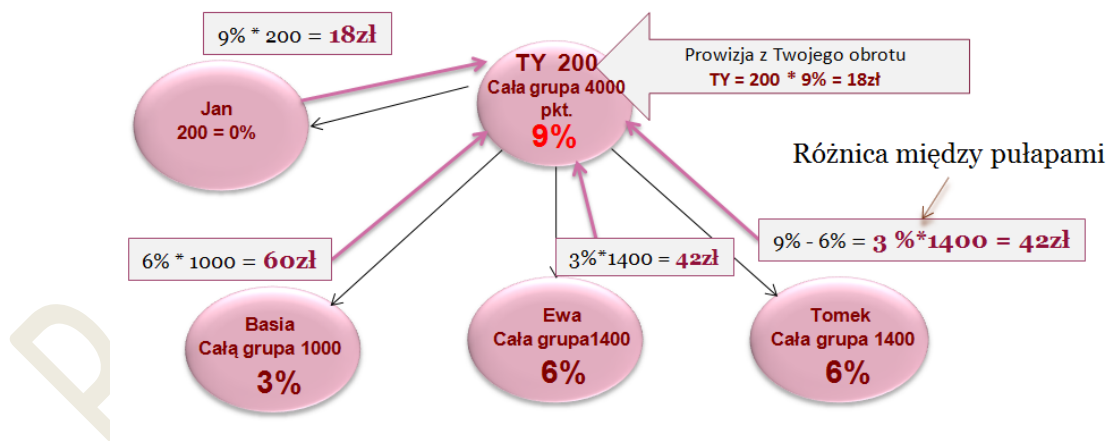
Wyobraź sobie, że czteroosobowa rodzina wydaje miesięcznie w markecie na produkty, które są również w naszych katalogach, około 400 zł. Projekt o którym z Tobą rozmawiam polega na tym, że zachęcamy rozmówcę do zmiany sklepu na Internetowy dzięki czemu zmniejsza swoje wydatki a dodatkowo zmieniając Sklep za taką samą kwotę kupi więcej produktów.

U nas w firmie każdy produkt ma przypisaną wartość punktową. Jest jeszcze jedna zasada – każda zarejestrowana osoba otrzymuje swój indywidualny numer ID. Załóżmy, że przekazałeś znajomym informację o swoim nowym sklepie internetowym i zarejestrowałeś do tego samego sklepu 5 osób. (i co dalej)

W naszej firmie jest opracowany (w formie tabelki) system wypłat dodatkowych pieniędzy dla Ciebie. Jeśli stworzysz wokół siebie grupę osób, kupujących i polecających nasze produkty, punkty za zakupy otrzymasz zarówno Ty, jak i osoby zaproszone przez Ciebie. Wasze wspólne zakupy sprawiają, że otrzymasz prowizję od Firmy za polecenie (reklamę naszej firmy) wśród Twoich znajomych. Np. za obrót umownych 300pkt otrzymasz 3% czyli 9 zł – ale to początek.

Pokażę Ci przykład matematyczny jak to się wylicza (PAMIĘTAJ! Robimy to w sposób bardzo prosty, ponieważ w większości rozmawiamy z osobami, które mają pierwszy raz kontakt z taką firmą).

System Twoich zarobków



Wypłata dla Ciebie = $42zł + 42zł + 60zł + 18zł + 18zł = 180zł$

1. Teraz dalej. Kiedy osoba, którą Ty polecisz, poleci komuś innemu sklep internetowy i te osoby zrobią zakupy, to Ty też masz z tego część prowizji.
2. Osoba, której polecisz sklep Internetowy sama robi zakupy. Nic nikomu nie dostarczasz, ona kupuje sobie sama, to co potrzebuje i firma dostarcza do niej zamówienie.
3. Jeżeli osoba przekona się do produktu, to ludzie mają to do siebie, że jak im się towar spodoba to kupią go kolejny raz oraz są przekonani do jakości całej oferty.
4. Jak nawet ta osoba nie będzie rozwijała biznesu, to zawsze ma 30% zniżki, czyli już ma korzyść.

5. Jak jesteś w pracy czy na studiach to może być taka sytuacja, że ktoś kogoś zarejestrował i masz kolejną osobę w grupie.
6. Jak grupa będzie się bardzo mocno rozwijała to jest duże prawdopodobieństwo, że dojdzie do takiego etapu, z którego będziesz mieć pieniądze.
7. Jak będziesz pracował na etacie przez 20 lat i zostaniesz z niego zwolniony to masz zero. Tutaj jak będziesz pracował z jedną firmą, nie złożysz wypowiedzenia zawsze będziesz miał z tego dodatkowe pieniądze.
8. Tutaj możesz też myśleć o swojej rodzinie ponieważ wszystko co stworzysz podlega dziedziczeniu.

Twoje proste zadanie

Zacznij używać produkty z oferty katalogowej w domu i zainteresuj sklepem internetowym dwie osoby.

Ile masz osób znajomych w telefonie czy na FB? - 100 - 200 - 300 ?

Zachęć dwie nowe osoby do zmiany nawyków zakupowych.

lub

Zobacz ile średnio zarabiamy w pracy na etat?

Ludzie mówią że między 1500 a 3000.... Pracujemy przez wiele lat.... a potem emerytura ☹

Pracujemy 40 godzin w tygodniu (dolicz czas dojazdu do pracy i powrotu do domu, koszt komunikacji...)

Pracujemy przez 40 lat...

Teraz zobacz, jakbyś tu zaczął i zarabiałbyś miesięcznie 500zł, to przez rok dodatkowo zarobisz 6000 zł. Czy byłbyś zadowolony z tego powodu? Jeśli zaczniesz tu się rozwijać to możesz przekroczyć zarobki w pracy i z niej zrezygnować. Od tego momentu będziesz zajmować się tylko własnym biznesem.

Jeśli jesteś studentem na drugim roku studiów to jeszcze przez 3 lata będziesz się uczyć. Jak zaczniesz teraz tworzyć własną grupę, to możesz mieć przygotowany własny Biznes i po skończeniu studiów nadal go rozwijać. Potraktujesz rozwój w firmie jako stałą, dobrze płatną pracę.

Jak zakończyć rozmowę, czyli tzw. „domykanie”

Wiesz dlaczego ja zarejestrowałem się w tym sklepie? Powiem ci. Dlatego, ponieważ są to produkty codziennego użytku, więc temat jest prosty, bo każdy ich używa. Możesz tu kupować, możesz produkty sprzedawać, możesz reklamować. Wszystko to możesz robić, jeśli chcesz.

WAŻNE PYTANIE! Co by się stało złego gdybyś nikogo nie zarejestrował/zachęcił do sklepu?

-NIC!

- No właśnie nic, a jeszcze masz dostęp do sklepu internetowego z cenami producenta, czyli już masz korzyść.

- A co by się stało gdybyś zarejestrował takich dwóch oszołomów jak ja?

- Czyli co jest najważniejsze? Najważniejsze jest zacząć.

Pokażę Ci jak to wygląda w Internecie. Dam Ci dostęp do sklepu internetowego i ustalimy co dalej! /Ważne żeby zamknąć spotkanie!/
/

Teraz otwórz stronę, formularz rejestracyjny: imię, nazwisko, pesel, itd. Po prostu wypełniasz rejestrację!

Podczas rejestracji, jeżeli wybierzesz opcję „Partner” to możesz rozwijać sieć - a jeśli wybierzesz opcję „odbiorca” to nie możesz!

Czy mam zaznaczyć tak żebyś mógł się rozwijać??

Dopiero w tym momencie pokazujesz starter!

Zobacz, to jest narzędzie pracy. Tak jak Ci wspominałem wcześniej, u nas są świetnie opracowane katalogi i otrzymujesz je (dla ułatwienia Twojej pracy) razem ze starterem, bowiem dzięki nim łatwiej „zebrać” zamówienie.

Podstawowe narzędzie pracy jest od teraz Twoją własnością. Dzięki takim narzędziom, które przygotowuje dla Ciebie firma, łatwo wykonasz obrót, mając zniżkę 30%. Cały zestaw (starter z katalogami) szybko się zwraca, więc to żadna inwestycja. Tester kosztuje 136zł(lub wygodna teczka za 155,00 zł) - jest w nim 150 próbek oraz katalogi, które każdy u nas otrzymuje, ponieważ jest ton niezbędny do współpracy.

Czy rozumiesz po co jest ten starter /to narzędzie pracy?

To ten zestaw będzie dla Ciebie, rozliczymy się za niego kiedy już Cię zarejestruję.

Powiedz mi, czy już ci przychodzi do głowy jakaś osoba którą mógłbyś polecić?

A powiedz mi, zastanawiasz się nad tym czy kogoś polecisz?

Po przedstawieniu nowej osobie prezentacji, kolejnym etapem jest rejestracja w FM Group, którą możesz przeprowadzić na dwa sposoby - na formularzu papierowym lub wypełniając formularz na stronie internetowej.

Potrzebujesz następujące dane:

imię i nazwisko,

numer PESEL,

numer dowodu osobistego,

numer telefonu,

adres zamieszkania,

adres korespondencyjny jeśli jest inny,

adres e-mail,

data urodzenia /datę urodzenia możesz otrzymać z numeru PESEL pierwsze 2 cyfry to rok, kolejne 2 to miesiąc i następne 2 to dzień, dla numeru PESEL 78052314856 rok to 1978 miesiąc 05 dzień 23/

Oprócz danych osobowych, nowa osoba musi **wybrać starter** z próbkami perfum FM Group lub dokonać darmowej rejestracji jako odbiorca produktów.

Osoba która nie ukończyła 18 lat nie musi podawać numeru dowodu, natomiast musi wysłać do FM Group zgodę podpisaną przez prawnego opiekuna. Formularz zgody można pobrać klikając tu

http://cdn.fmgrouppl/download/zgoda_przedstawiciela_ustawowego_18_12_2013.pdf

Wybierając rejestrację papierową - po wypełnieniu formularza rejestracyjnego – osoba, którą rejestrujesz musi podpisać się w prawym dolnym rogu oraz wybrać pakiet startowy. Jeżeli osoba kupuje od nas pakiet startowy to naklejkę, która jest w starterze naklejamy na formularz, jeżeli nie mamy startera – piszemy na umowie jaki pakiet startowy ma być wysłany. Następnie wypełniony formularz należy zeskanować lub zrobić zdjęcie i przesać do FM Group na adres e-mail zamowienia@perfumy.fm , następnie kopie i oryginał wysyłamy do firmy - najlepiej listem poleconym priorytet na adres FM group Polska ul. Wrocławska 2a 55-114 Szewce.

Wybierając rejestrację online - wystarczy nam dostęp do Internetu, wchodzimy na stronę

<http://rejestracja.perfumy.fm> i wypełniamy formularz rejestracyjny. Po jego wypełnieniu i poprawnej rejestracji nowa osoba otrzyma na adres e-mail link aktywacyjny, którego kliknięcie zastępuje konieczność

wysłania formularza rejestracyjnego pocztą. Po kliknięciu w ten link otrzyma w następnym e-mailu, w załączniku umowę z nadanym numerem Partnera Biznesowego oraz w następnym hasło do logowania na swoje konto na stronie www.fmggroup.pl. Należy pamiętać o tym, że osoba pojawi się w naszej grupie dopiero po potwierdzeniu rejestracji poprzez kliknięcie w link aktywacyjny.

Po potwierdzeniu rejestracji, nadchodzi nieunikniony moment kiedy trzeba zamówić pakiet startowy. Link aktywacyjny automatycznie przenosi nas do sklepu internetowego, gdzie mamy do wyboru 2 pakiety startowe.

Jeżeli poruszanie po sklepie sprawia duży problem nowej osobie, to można również zamówić pakiet startowy dzwoniąc do firmy do działu zamówień.

Zarejestrowałeś nową osobę do firmy. Kolejnym krokiem jest umówienie się na spotkanie, na którym omówisz co znajduje się w starterze, jakie produkty mamy w ofercie oraz omówisz system pracy, oraz stronę i sklep internetowy.

6. Wprowadzenie do biznesu – kontynuacja

Kontynuacja polega to na ponownym spotkaniu się, udzieleniu odpowiedzi na wszystkie pytania, obiekcje, na pomocy w zrobieniu zamówienia, ustaleniu celów na najbliższe miesiące, uzyskaniu informacji, z których przywilejów dystrybutor chce korzystać. Kontynuacja to miejsce, w którym wracamy do punktu pierwszego tego poradnika, uczymy robić listę, kontaktować i zapraszać ludzi, podsuwamy pomysły, inspirujemy. Możemy porozmawiać na temat produktów, opowiedzieć więcej o firmie. Tłumaczymy jaki jest potencjał tego biznesu.

Na drugim spotkaniu często wywiązuje się dyskusja, więc Twoi nowi Partnerzy mogą zadawać wiele pytań natury technicznej. Powinieneś chociaż w części zaspokoić ich ciekawość i rozwiązać ich ewentualne wątpliwości. Jeśli nie znasz odpowiedzi zanotuj pytanie i poinformuj, że w najbliższym czasie udzielisz pełnej odpowiedzi. Głównym celem drugiego spotkania jest omówienie właśnie tych 9 punktów, których opracowanie masz w niniejszym Przewodniku. Możesz również korzystać z SKYP-a, telefonu jeśli Twój Partner woli taki kontakt.

Co chcesz osiągnąć z FM?

Kupować dla siebie, sprzedawać czy też budować własny biznes? Jeśli tak to do dzieła!!! Cel będzie motorem napędowym,

Jeżeli chcemy osiągnąć sukces musimy sobie powiedzieć, że sukces Trzeba wypracować. 30 spotkań/m-c przez 6 m-cy = 21% - ale to Ty sam określasz ile czasu chcesz poświęcić, Planujemy następne spotkanie, wdrażaj działania praktyczne i ustalamy następne spotkania. Na początku lider prowadzi spotkanie, a nowa osoba robie notatki,

Kolejnym krokiem jest wykonanie listy kontaktów i wspólne zapraszanie nowych osób na spotkanie, lub jeżeli osoba przez nas zarejestrowana czuje się na siłach, to sama zaprasza nowe osoby.

Pomagamy budować strukturę i tłumaczymy jak najlepiej ją budować,

- jeżeli nowa osoba chce osiągnąć sukces musi sama nauczyć się prezentacji,
- następnym krokiem jest kontynuacja, czyli wprowadzenie nowej osoby, to jest to samo co teraz robimy,
- podłącz się pod system pracy, czyli korzystaj z książek, szkoleń, ponieważ musisz nauczyć się tego biznesu; mamy konferencje i webinary organizowane przez firmę,

- konsumpcja i sprzedaż, musisz sam przetestować jak najwięcej produktów, abyś mógł mówić o zaletach naszych produktów, bo wtedy jesteś wiarygodny. Warto pozyskać kilku klientów i proś, aby przekazywali Tobie swoje doświadczenia. Poszerzając bazę klientów zarabiasz więcej pieniędzy i zdobywasz więcej doświadczenia,
- regularne podsumowywanie swoich efektów. Warto raz w miesiącu skontaktować się z liderem w celu ich omówienia.

Pamiętaj! 9 kroków postępowania zwanych też Tajemnicą Sukcesu, to nie menu, z którego można wybierać, to co nam najbardziej pasuje. Żeby osiągnąć sukces w biznesie, należy bezwzględnie je wszystkie realizować.

Często spotykając się po raz drugi z naszą nową osobą spotykamy się z wieloma pytaniami i musimy znaleźć dobrą odpowiedź. Przyda się wtedy poniższy „Rozbijacz obiekcji”.

Co zrobić, aby do obiekcji w ogóle nie doszło?

Przygotuj się merytorycznie i zdobądź wiedzę na temat produktów firm branży MLM. Powinieneś znać odpowiedź na ewentualne pytania rozmówcy. W ten sposób pokazujesz swój profesjonalizm. Jeśli czegoś nie wiesz powiedz tak: „dobre pytanie. Zapytam w firmie, bo nie chcę teraz udzielić Tobie niekompletnej odpowiedzi.” Zapisz sobie to pytanie, aby Twój rozmówca widział, że traktujesz go bardzo poważnie. Przedstawienie pełnej prezentacji firmowej prostym językiem dostosowanym do osoby, z którą rozmawiasz zwiększy Twój profesjonalizm. Ważna jest umiejętność słuchania, zadawania pytań, ponieważ to świadczy o zainteresowaniu potrzebami rozmówcy, a więc podstawowym Twoim celem jest znalezienie rozwiązań dla niego. Jeśli dla danej osoby ważny jest czas, mówmy więcej o tym, że ten biznes daje dochód pasywny, czyli pieniądze i CZAS. Jeśli daną osobę interesują samochody mówmy więcej o samochodach itp.

UNIKAJ PONIŻSZYCH PYTAŃ (powinno być wg. mnie „ unikaj poniższych sytuacji, ponieważ dwa ostatnie zdania to nie pytania)

- Czy byłbyś tym zainteresowany?
- Czy ten system jest według Ciebie dobry?
- Czy Chcesz się zastanowić?
- To co, wchodzisz w to?
- Filozofowanie/ za dużo informacji!
- Zwlekanie z zamknięciem /czekanie na reakcję!

NIE MAM CZASU

- To świetnie, ponieważ oznacza to, że cenisz sobie czas, więc jesteś dobrze zorganizowany, dzięki czemu osiągniesz sukces)
- jak to nie masz czasu? Nie masz czasu, żeby posłuchać jak zarobić pieniądze?
- Co robisz / czym się zajmujesz?
- Masz czas na oglądanie telewizji/ facebooka / naszą klasę?
- Na co nie masz czasu? Na zrobienie zakupów?
- Właśnie dlatego powinieneś to robić -towar przyjeżdża do domu, nie stoisz w kolejkach, korkach, więc będziesz miał czas!
- Rozbudowa grupy to pieniądze i czas jednocześnie.
- Ok. rozumiem, a kiedy go będziesz miał ? (cisza..... czekaj na odp.)
- W jakich sytuacjach znalazłaby Pani czas?
- Właśnie dlatego powinieneś robić ten biznes, aby mieć czas i pieniądze

- Każdy z nas ma 24 godziny i nikt nie ma go więcej, od tego jak potrafimy go wykorzystać zależy nasze życie, czy osiągniemy nasze cele i dzięki temu zrealizujemy nasze marzenia.

MUSZĘ SIĘ ZASTANOWIĆ

- Rozumiem, ale powiedz mi co pomoże Tobie w podjęciu decyzji na „tak”?
- Nad ułatwieniem własnych zakupów?
- Gdybyś widział pieniądze leżące na ulicy, zastanawiałbyś się czy je podnieść?
- Ale tak szczerze, nad czym chcesz się zastanowić? Czy to jest jedyny powód?

MUSZĘ SIĘ ZAPYTAĆ

- Czy Twój znajomi są specjalistami w tej dziedzinie?
- Czy jeśli znajomy nie odniósł sukcesu, bo nie wiedział jak to zrobić to znaczy że się nie da?
- Muszę poczytać w Internecie (większość opinii jest pisana przez osoby, które znają się na wszystkim, czyli na niczym).
- Spotkajmy się z tymi znajomymi i przedstawmy im rzetelnie naszą ofertę.
- Oni mają opinię, a ja fakty.
- Czy miałeś kiedyś sytuację, w której chciałeś podjąć jakąś decyzję, lecz po skonsultowaniu się wycofałeś się, a potem żałowałeś?
- Kiedy uczysz się jak jeździć samochodem, ponieważ chcesz zdać egzamin na prawo jazdy idziesz na kurs prawa jazdy, a nie do szwagra z pytaniem jak to zrobić?

MAM MAŁO ZNAJOMYCH

- Nie musisz znać 100 osób, ale musisz zacząć aby mieć 100 osób.
- Ile masz znajomych na Facebooku / naszej klasie / GG / kontaktów w telefonie / w starych kalendarzach?
- Ile osób liczy Twoja grupa na studiach / zespół z pracy / Twoja klasa?
- Weź kartkę i napisz imiona Twoich sąsiadów.

ALE JA NIE UMIEM WCISKAĆ LUDZIOM JAKIŚ RZECZY ?

- W naszym biznesie selekcjonuje się osoby na zainteresowane lub nie, ale powiedz mi kto w dzisiejszych czasach nie używa produktów codziennego użytku (perfumy, make-up, chemia gospodarcza czy telefonia komórkowa)?
- Powiedz mi czy poleciłeś komuś dobre jedzenie lub tanie i dobre buty? Wystarczy jak pochwalisz się, że kupujesz produkty dobrej jakości w FM Group w cenie producenta. Powiedz mi, która firma dzisiaj płaci za polecenie i używanie produktów? Moja firma FM Group płaci.

NIE CHCĘ PROWADZIĆ WŁASNEJ DZIAŁALNOŚCI!

- Nie wiem czy zauważyłeś, ale ludzie, którzy prowadzą własną działalność zarabiają duże pieniądze.

CI CO WESZLI NA POCZĄTKU MAJĄ LEPIEJ

- Oferta firmy zawierała tylko parę sztuk perfum, nie było katalogów i tak szerokiej gamy produktów.
- Jest wiele osób, które zaczęły później, a o wiele szybciej osiągnęły sukces.
- Przecież jesteś na początku, bo Twój biznes zaczyna się od Ciebie.

TO WYGLĄDA JAK PIRAMIDA FINANSOWA

- Czym według Ciebie jest piramida finansowa?
- Gdzie pracujesz, przecież hierarchia jest wszędzie (zakład pracy, markety handlowe itp.)

TO JEST ZBYT PIĘKNE, ŻEBY BYŁO PRAWDZIWE

- Co przez to rozumiesz?
- A co Ci się w tym podoba?
- Cieszę się, że tak Ci się to podoba, jednak pamiętaj, że każdy sukces niesie za sobą pracę.
- Nie mogę Ci nic obiecać, ale mogę Ci w tym pomóc.
- Marzenia się nie spełniają - marzenia się spełniają.

NIE MAM PIENIĘDZY

- Właśnie pokazałem Tobie jak możesz mieć pieniądze.
- Właśnie dlatego powinieneś robić ten biznes, aby mieć czas i pieniądze.

NIE WIEM CZY SOBIE PORADZE

- Nie poradzisz sobie z zakupami? Przecież robisz je codziennie.
- Na początku nikt nie jest ekspertem. Wszystkiego można się nauczyć, np. poprzez szkolenia on-line.
- Jak nie spróbujesz, to się nie dowiesz. Lepiej spróbować, a nawet jak nie wyjdzie, nie mieć sobie do zarzucenia, że się nie spróbowało.
- Co może się stać gdy nikogo nie znajdziesz? (Nic).
- A co jeśli nie spróbujesz, a za chwilę Twoi znajomi będą współpracować z kimś innym? (Będziesz żałował!)

NIE WIEM, CZY PRODUKTY SĄ DOBRE

- Warto się przekonać, czy są dobre.
- Czy gdyby firma miała niskiej jakości produkt, to czy w tak szybkim tempie zdobyłaby taki rynek?
- Czy gdyby produkt był niskiej jakości, czy zdobyłby tyle nagród?

MAM SZKOŁĘ, PRACĘ

- Najbardziej zapracowany, zajęty dzień tygodnia? JUTRO.
- To nie koliduje z pracą, szkołą.
- 5-10 godzin w tygodniu na twój biznes (pomoc od liderów i osób doświadczonych).
- 8-10 godzin dziennie na etacie =>

NIE LUBIĘ SPRZEDAWAĆ

- W naszym biznesie „sprzedajesz” informacje o korzyściach płynących z korzystania z produktów wysokiej jakości.
- Czy wychodząc z marketu z pełnym koszykiem zastanawiasz się komu to sprzedasz? W FM Group też możesz być tylko konsumentem.
- Podobnie, gdy kupujesz w naszym sklepie, to tak jak z zakupami w Biedronce, nie zastanawiasz się komu sprzedasz produkt, który masz w koszyku.
- Zarabianie na marży, czyli sprzedaży, jest jedną z możliwości.

ZARAZ SIĘ RYNEK ZAPEŁNI

- W Polsce jest około 40mln ludzi z czego zarejestrowanych w firmie około 200 tysięcy (jakiś 0.5%)
- Możemy ten system rozwijać w Polsce, jak również na całym świecie.

MOI ZNAJOMI SIĘ TYM NIE ZAINTERESUJĄ

Czy którykolwiek z twoich znajomych chciałby:

- Mieć dodatkowe pieniądze?
- Mieć coraz więcej czasu dla siebie i rodziny?
- Pracować na siebie i swoje marzenia?
- Być sam dla siebie szefem?

- Poznać nowych ciekawych ludzi?
- Mieć dostęp do wysokiej jakości produktów minimum 30% taniej?

WASZE PERFUMY TO PODRÓBK!

- Rozumiem, że lubi Pani oryginalne perfumy, dlatego cieszy mnie, że zainteresowała się Pani oryginalnymi perfumami FM by Federico Mahora.
- Najlepsze światowe marki korzystają z ekstraktów zapachowych firmy „DROM FRAGRANCES”.

SA LEPSZE FIRMY MLM

- A co oznacza lepsze?
- Przede wszystkim jest to polska firma przygotowana na polski rynek.
- Nasze produkty są zużywalne, mają przystępne ceny, wysoką jakość i są dostarczane do domu
- Rzetelny system płac.

7. Rozwój osobisty oraz system pracy

Bardzo duży wpływ na nasz sukces mają wszelkiego rodzaju spotkania biznesowe, szkolenia, seminaria, meetingi, webinary oraz literatura biznesowa oraz jak i kontakt z liderem. Z nimi możesz liczyć na długofalowy i stabilny sukces. Koniecznie sięgnij po edukację finansową, czyli nową ekonomię. Oprócz wiedzy otrzymujesz potężną dawkę energii w to co robisz. Powinieneś uczestniczyć w jak największej liczbie szkoleń, ponieważ kontakt z ludźmi sukcesu jest bardzo potrzebny.

8. Konsumpcja i sprzedaż

Podstawowym elementem tego biznesu jest konsumpcja własna i jest to warunek, aby wszystkie przedstawione elementy zadziałały prawidłowo. Mu budujemy sieć konsumentów. Oczywiście, jest tutaj również sprzedaż ponieważ mając dostęp do naszych produktów nie się ich nie sprzedawać. Jednocześnie sprzedaż jest świetnym uzupełnieniem i sposobem na zarobienie dodatkowych pieniędzy, poza prowizją z obrotu grupy. W naszej firmie sprzedaż nie jest obowiązkiem.

Zostań więc swoim pierwszym klientem (perfumy, kosmetyki kolorowe, kawy, herbaty, środki czystości dla domu, telefonia komórkowa, Internet) ponieważ o wiele prościej jest polecić coś komuś, jeśli sam jesteś do tego przekonany. Zapoznaj się dokładnie ze wszystkimi katalogami firmowymi, które znajdują się w starterze oraz na stronie i wypisz produkty, których używasz lub chcesz przetestować w domu. Na tak przygotowanej liście produktów dopisz cenę dystrybutorską i wartości punktowe.

Czy ktoś dzisiaj potrafi żyć bez korzystania z chociażby jednej z tych grup? Jest to absolutnie niemożliwe ponieważ są to produkty w które i tak musisz się zaopatrywać, czy kupujesz je w tradycyjnej formie sprzedaży np. markety czy taniej w FM GROUP. Zmień swoje nawyki zakupowe na korzystanie z dostępu do cen producenta w sklepie internetowym lub zamawiaj w tej samej cenie telefonicznie

Pamiętajmy, że rekomendacja działa tylko w jednym momencie: Kiedy jesteśmy w 100% użytkownikami i wierzymy w to, co polecamy. Musimy więc przede wszystkim zrozumieć konsumpcję, wtedy nawet nie zorientujemy się, kiedy znajomi sami zaczną się interesować firmą po wizycie w naszej łazience jakich perfum używamy....

9. Podsumowanie – regularne sprawdzanie rezultatów i efektów.

Regularne sprawdzanie efektów i postępów, czyli dobrej pracy z kalendarzem, Twojej samodyscypliny. Kontaktuj się przynajmniej raz w miesiącu ze swoim liderem w celu określenia swojego planu działania ponieważ chętnie podzieli się z Tobą zawsze swoim doświadczeniem. Przekazuj dalej wiedzę swoim partnerom biznesowym, ucz ich rzeczy prostych i łatwych, bądź dla nich przykładem, pokaż choć raz jak co się robi. Potem wymagaj duplikacji (powtarzania, przekazywania dalej) tego wszystkiego. Wykonuj wszystko zgodnie z tymi zasadami i planem, a wówczas w Twoim biznesie nastąpi szybki wzrost i osiągnięcie sukcesu będzie tylko kwestią czasu.

Warto pamiętać, że te 9 kroków postępowania nazwanych tajemnicą sukcesu to nie „menu”, z którego można wybierać to co Tobie najbardziej pasuje. W celu osiągnięcia sukcesu należy bezwzględnie je wszystkie realizować czyli tak naprawdę nie możesz nie zrobić listy kontaktów i liczyć, że w ciągu roku osiągniesz pułap 21%.

Jeśli chcesz postępu w biznesie musisz realizować codziennie 10 pkt

Tzn. otworzyłeś swój biznes w danym dniu.

1. Sprzedaj jeden produkt - 3 pkt
2. Zarejestruj jednego nowego Partnera - 5 pkt
3. Umów jedno spotkanie z osobą z listy - 4pkt
4. Przeprowadzenie prezentacji - 3 pkt
5. Poproś osobę, aby zaprosiła znajomych do domu a Ty poprowadź spotkanie - 4 pkt
6. Uczestnictwo w spotkaniu - 3 pkt
7. Zaproś jedną osobę na spotkanie - 3 pkt
8. Zorganizuj spotkanie w swoim domu - 7 pkt
9. Uczestnictwo w konferencji szkoleniowej - 10 pkt

Jak nie wykonasz planu jednego dnia, to na drugi dzień pracuj podwójnie, jeżeli chcesz szybko dojść do twojego celu

VADEMECUM autorstwa Miłosza Mamczyca – koszt 6,00 zł