



FM GROUP Polska

Sugerowany przebieg spotkania z osobą, która jest zalogowana.

Jeśli nowa Osoba jeszcze nie była na stronie pokaż jej jak się można zalogować, omów stronę oraz programy motywacyjne, pokaż Sklep. Jak to zrobisz, to w tym momencie zapytaj ją zwyczajnie jakie ona wiąże plany z FM Group. Jeżeli mówi, że właściwie to tylko chciałaby kupować produkty taniej ewentualnie odsprzedawać to można jej powiedzieć: „Słuchaj, czy czytałaś że możesz rozwijać się finansowo i budować grupę?” Jeżeli Osoba mówi, że tak to w tym momencie pokaż jej skrót 9 kroków do osiągnięcia sukcesu i po prostu powiedz, że według tych kroków co ją czeka (oczywiście jeżeli ona chce zarabiać dodatkowe pieniądze). Pokaż co będzie musiała zrobić aby odnieść sukces w MLM – w FM Group.

Następnie powiedz, jeśli chce się rozwijać, musi wiedzieć po co to, ile chce zarabiać dzięki współpracy z FM. Powiedz o mieszkaniu, możliwości wyjścia z długów itp. Sygnalizuj, że ten Twój cel będzie motorem napędowym, warto go spisać na kartce i podać konkretną datę (np. mam 31 grudnia 2014)

Uświadom nowej osobie, że jeżeli chce tutaj osiągnąć sukces to musi sobie powiedzieć, że tutaj nie ma żadnych cudów i każdemu kto chce to się udaje ponieważ tutaj sukces trzeba zrobić.

Przełącz informacje. Pewne jest w MLM to, że jeśli miałbyś w miesiącu 30 spotkań, takich jak ja miałam wczoraj z Tobą i pokazałam Ci prezentację firmy gdzie zdecydowałaś się do nas przyłączyć osiągniesz sukces. Jeśli powielisz takie spotkania przez 12 miesięcy to nie ma siły - uzyskasz pułap 21%. To nie jest żadna magia, to jest konkretna praca do wykonania. Następnie powiedz: „Teraz musisz pomyśleć ile chcesz poświęcić czasu (z Twojego wolnego czasu) aby robić Biznes.” Jeżeli Osoba określa, że co dzień może poświęcić dwie godziny, to od razu planujemy kolejne spotkania z jej znajomymi. Zaczynamy od razu. Nie czekamy aż ktoś nauczy się systemu, przeczyta książki, obejrzy film ale od razu wdramy działania praktyczne ponieważ one najlepiej uczą. Osoba poznaje w międzyczasie nasz plan marketingowy, katalogi. Nowa Osoba organizuje w swoim domu spotkanie z znajomymi, które prowadzi jej sponsor i przedstawia naszą prezentację. Twoja nowa Osoba uczy się pracy i robi notatki po to, aby potem dalej sama mogła przekazywać informacje osobiście.

KOLEJNY KROK

Następnie zmień „tryby tej osoby”. Przełącz informację, że w każdym biznesie potrzebna jest lista kontaktów i w naszym również. Każdy właściciel jakiegokolwiek przedsiębiorstwa, fabryki, sklepu... musi

taką listę mieć, aby wiedział do kogo kieruje swoją usługę czy produkt. Tak samo my robimy naszą listę aby wiedzieć do kogo z tą ofertą się zwrócić.

Za pomocą naszego „Poradnika” Twoja nowa Osoba zrobi dobrą listę , która jest potrzebna do dalszej pracy. Korzysta z symulatora pamięci , wpisuje na listę wszystkie osoby, które zna (Ty zerknij czy jest dobrze zrobiona). Poinformuj, że jak zrobi taką listę (i jest dobrze zrobiona) możecie wspólnie zapraszać jej znajomych z listy na spotkania lub jeśli woli, w dowolnej chwili, może sama zapraszać kolegów i koleżanki i to robić w zaciszu domowym.

Możesz ustalić że na początku Ty robisz te spotkania lub ona sama, jeżeli skupiła się przez te dwa dni od momentu zapisania na tym, żeby poznać dobrze szczegóły współpracy w firmie i czasami jest tak, że dosłownie na drugim, trzecim spotkaniu ta osoba jest tak przygotowana, że sama przekazuje informacje swoim znajomym i tylko szuka potwierdzenia, czy dobrze mówi sama.

W momencie, gdy Twój nowy Partner stworzy pierwszą grupę 2, 3 osób naucz go jak ma pomóc swoim nowym osobom w stworzeniu załączka jej struktury (zasada duplikacji). Bądź do dyspozycji do 6% i cały czas Twój Partner uczy się po to, aby zrozumieć zasady pracy w MLM aby potem uczyć innych. Pomagasz budować strukturę, omawiasz jak powinna ona wyglądać, jaka jest najbardziej korzystna konfiguracja budowy własnego Zespołu.

Kolejny krok

Informuj, że jeśli chce osiągnąć tutaj sukces to musi mieć tę świadomość, że powinna sama nauczyć się prezentacji i powiedz wprost, że dopóki Ty będziesz jej zapraszać Twoje osoby na spotkania, to tak naprawdę ja będę budować swój Biznes. Ty poczujesz, że to jest Twój Biznes w momencie, gdy Ty zaczniesz sama pracować i pomagać ludziom w swojej strukturze. Uświadom jasno i wyraźnie, że musi prezentację sama opanować, jeżeli chce osiągnąć sukces.

Kolejnym krokiem

jest kontynuacja, czyli to co robimy tu i teraz – przekaz taką informację . Po zaproszeniu Twojej nowej osoby do biznesu wyjaśnij techniczne sprawy tak ja dzisiaj Tobie na początku pokazałam stronę firmową, drzewka, programy motywacyjne, Sklep internetowy i przekaz informację, że następnie Twój nowy partner musi zrobić kontynuację czyli omówić system naszej pracy – 9 kroków, które masz tutaj szczegółowo omówione w Poradniku. Twoja nowa osoba musi zrozumieć system pracy w MLM, czym on jest.

Kolejny krok

Podłączenie się pod system pracy czyli zmotywuj Twojego Partnera aby sięgnął po wiedzę ponieważ musisz się rozwijać. Duży wpływ na sukces mają wszelkie spotkania, szkolenia, seminaria, webinary a przede wszystkim literatura biznesowa aby nauczyć się tego biznesu. Im mamy większą wiedzę tym jesteśmy bliżej sukcesu. Im wyższy poziom naszej wiedzy tym bliżej jesteśmy poziomów pożądanym przez nas. Dlatego ten, kto chce osiągnąć tutaj sukces to musi rozwinąć się osobiście i korzystać ze wszystkich rzeczy, o których tutaj mówiłam. Konferencje, webinary które FM tutaj dla nas tworzy z wszystkiego korzystać czyli „być na systemie” jak to nazywa się inaczej. Podaj tytuły książek, które każda Osoba powinna przeczytać:

1. Don Faille "45-sekundowa prezentacja, która zmieni twoje życie Podstawy marketingu sieciowego"
2. Nancy i Don Faille "System oraz inne narzędzia do odnoszenia sukcesu w marketingu sieciowym"
3. Chris Taylor "Sposób na sukces w marketingu sieciowym"
4. Eric Worre „Bądź pro! 7 kroków do mistrzostwa w MLM „

Kolejny krok pracy z nowym Partnerem

Konsumpcja, sprzedaż. Co to znaczy? Ty musisz być swoim najlepszym klientem i taką wiedzę przekazujemy naszym współpracownikowi.

Musi poznać produkty, aby móc polecać dalej nasz produkt. Właśnie dlatego sam musi na początku przetestować najwięcej produktów z oferty katalogowej. Jeśli nie jest w stanie sam to może poprosić mamę, ciocię wręczając produkt jednocześnie prosząc o informację zwrotną. Poproś o ocenę jakości oferowanego produktu, jak ten produkt działa ponieważ dzięki temu wzbogacisz się o praktyczną wiedzę. Jak ktoś zapyta Ciebie o działanie danego produktu udzielisz informacji z pełnym przekonaniem i jego znajomością. Jesteś wiarygodny. Możesz podać przykład: „Ja jeszcze tego produktu nie używałam ale moja sąsiadka go wzięła i twierdzi, że ten jestWarto prosić o opinię osoby, którym polecasz produkty. No i kwestia finansowa. Jak masz swoich klientów zdobywasz dodatkowo doświadczenie poszerzając swoją wiedzę o działaniu produktów a są z tego profity finansowe.

Kolejny krok

Regularne podsumowanie czyli sprawdzanie rezultatów i efektów. Aby Twój Biznes poprawnie się rozwijał przynajmniej raz w miesiącu skonsultuj się ze swoim liderem w celu określenia swojego planu działania ponieważ ma większe doświadczenie i może podzielić się wiedzą. Warto uczyć się na czyichś błędach a nie na swoich.

Warto pamiętać, że te 9 kroków postępowania, nazwanych tajemnicą sukcesu, to nie wykaz z którego można wybierać to co Tobie najbardziej pasuje ale należy je wszystkie bezwzględnie realizować czyli tak naprawdę nie możesz nie zrobić listy kontaktów i liczyć, że będziesz mieć szybkie postępy..

PAMIĘTAJ!! TY TEŻ MASZ WSPARCIE PONIEWAŻ ZAWSZE MOŻESZ LICZYĆ NA POMOC OSÓB, KTÓRE CIEBIE ZAPROSIŁY DO FM!!

WSZELKIE PRAWA ZASTRZEŻONE B.Dampis