



Koło Sukcesu

6 kroków do finansowej niezależności



Przygotował: Aleksander Peterko

www.apeterko.pl

Witamy Cię w grupie osób współpracujących z Firmą Noricum

Właśnie podpisałeś Umowę z Firmą Noricum. Od czasu rejestracji masz prawo kupować złoto na raty w cenie hurtowej. Jeśli będziesz zadowolony z tej formy oszczędzania/inwestowania możesz informować o tym elastycznym programie Twoich znajomych i zachęcać ich do rejestracji w Firmie, by również mogli oszczędzać /inwestować w tym rewelacyjnym programie emerytalno - rentierskim.

Ta działalność budowy sieci zadowolonych konsumentów zostanie w przyszłości wynagrodzona przez Firmę w postaci prowizji za zwiększenie obrotu towarowego, dzięki rozbudowaniu sieci konsumenckiej – sieci inwestorów.

Jeśli interesuje Cię ten właśnie sposób zarabiania, to szkolenie pomoże Ci rozpocząć **własną działalność biznesową** w oparciu o Plan Marketingowy Firmy Noricum działającej w systemie MLM.

W każdej działalności, aby się sprawnie rozwijała i przynosiła zysk potrzebnych jest kilka elementów.

Znajomość branży w której działamy – **Branża Finansowa**.

System – Firma działa w systemie Multi Level Marketingu, czyli Marketingu Wielopoziomowego, Referencyjnego.

Inwestycja – inwestujesz miesięcznie, kwartalnie lub rocznie we własny program emerytalno-rentierski w oparciu o Osobiste Konto Depozytu Złota.

Biznes plan - czyli opisany krok po kroku schemat działań prowadzących do osiągnięcia założonego celu – **Plan Marketingowy**.

Czas – niezbędny do wykonywania swojej pracy – minimum 10 h tygodniowo.

Praca – czyli działania, w których wyniku pojawi się obrót towarowy, a co za tym idzie zysk - spotkania biznesowe, prezentacje programu, warsztaty, szkolenia.

W wyniku połączenia tych elementów zdobędą Państwo nowy zawód o nazwie **Przedsiębiorca Networkowy**.

Należy pamiętać, że w każdym zawodzie czy biznesie są:

- partacze
- przeciętni czeladnicy
- dobrzy rzemieślnicy
- artyści

To szkolenie przygotowaliśmy po to, by się uczyć, by osiągać coraz lepsze wyniki w naszym biznesie i ciągle się rozwijać.

Jeśli nie będziemy się uczyli, wypadniemy – będziemy zawodowymi partaczami.

**Czy zastanawialiście się Państwo, jaka jest różnica
między Bankowcem a Bankierem?
Mniej więcej taka jak między
Rencistą a Rentierem** □

Kim jest Przedsiębiorca Networkowy?

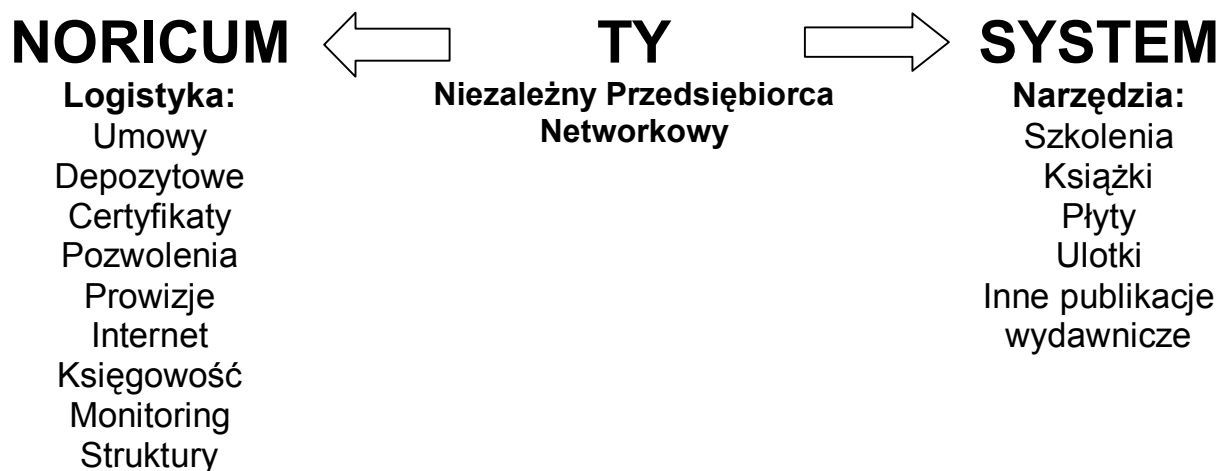
Przedsiębiorca Networkowy (PN) to osoba, która współpracuje z Firmą jako Niezależny Dystrybutor produktów z możliwością rozbudowy sieci dystrybucyjnej poprzez pozyskiwanie (rekrutacja) i szkolenie świadomych Partnerów Biznesowych (PB). PN nie jest zatrudniony w Firmie na etacie. Jest osobą działającą niezależnie od Firmy, ale wg reguł ustalanych przez Firmę, w ramach Planu Marketingowego i regulaminu Firmy.

Mapa relacji w MLM

Trzy bloki relacji

Górna Linia Sponsorowania

(Pomoc osób doświadczonych)



Noricum – Agencja dystrybująca produkty finansowe Firmy Four Gates Polska, Noricum Finanzkonzepte i innych.

System – to wiedza praktyczna i przetestowana, a przez to bezpieczna.

Górna Linia Sponsorowania – to osoby, które będąc zapraszającymi i uczącymi Cię tego biznesu są najbardziej zainteresowane twoim sukcesem.

**„Człowiek postępuje rozsądnie dopiero wtedy,
gdy wszystkie inne możliwości zawiodły”
Prawo Murphego**

Czym jest SYSTEM

System – to akronim „**Save Your Self Time Energy Money**” – Oszczędź Sobie Czasu, Energii i Pieniądzy - na wymyślanie wszystkiego od początku - ktoś już to zrobił i zarobił, więc postępuj podobnie jak On, a osiągniesz identyczne rezultaty –

System to zbiór wypracowanych reguł, zasad i doświadczeń oraz możliwości dostępu do tego zbioru. Mamy dwa wyjścia:

- *samemu eksperymentować - mamy prawo - ok. 60 lat na eksperymenty,*
- *korzystać z wiedzy i doświadczenia innych – naszych sponsorów, którzy osiągnęli sukces.*

Zbyt mało mamy czasu w życiu, by uczyć się na własnych błędach!!!
Nie wyważajmy otwartych drzwi. Nie prostujmy czegoś, co się nigdy nie skrzywiło.

Duplikacja w MLM

Duplikacja to: kopiowanie, powielanie, naśladowanie działania, postaw itp.
W praktyce niestety - Dobre rzeczy duplikują się w 50%, a złe w 100%.

Naszym Celem są Samodzielni Partnerzy Biznesowi, a naszym zadaniem do osiągnięcia tego celu jest metoda trzech kroków:

Uczę się Praktykuję Uczę innych

Jak się nie nauczę, to nic nie przekażę moim partnerom. Jak nie praktykuje wiedzy, to przekazuję wiedzę teoretyczną, a nie praktyczną - bardziej przydatną.
Jak nikogo nie nauczę, to zawsze będę musiał pracować, bo nikt mnie nie zastąpi.

To pewnie przykra informacja dla niektórych z nas:

Aby przekazać jakąś nową wiedzę trzeba się samemu tego nauczyć.

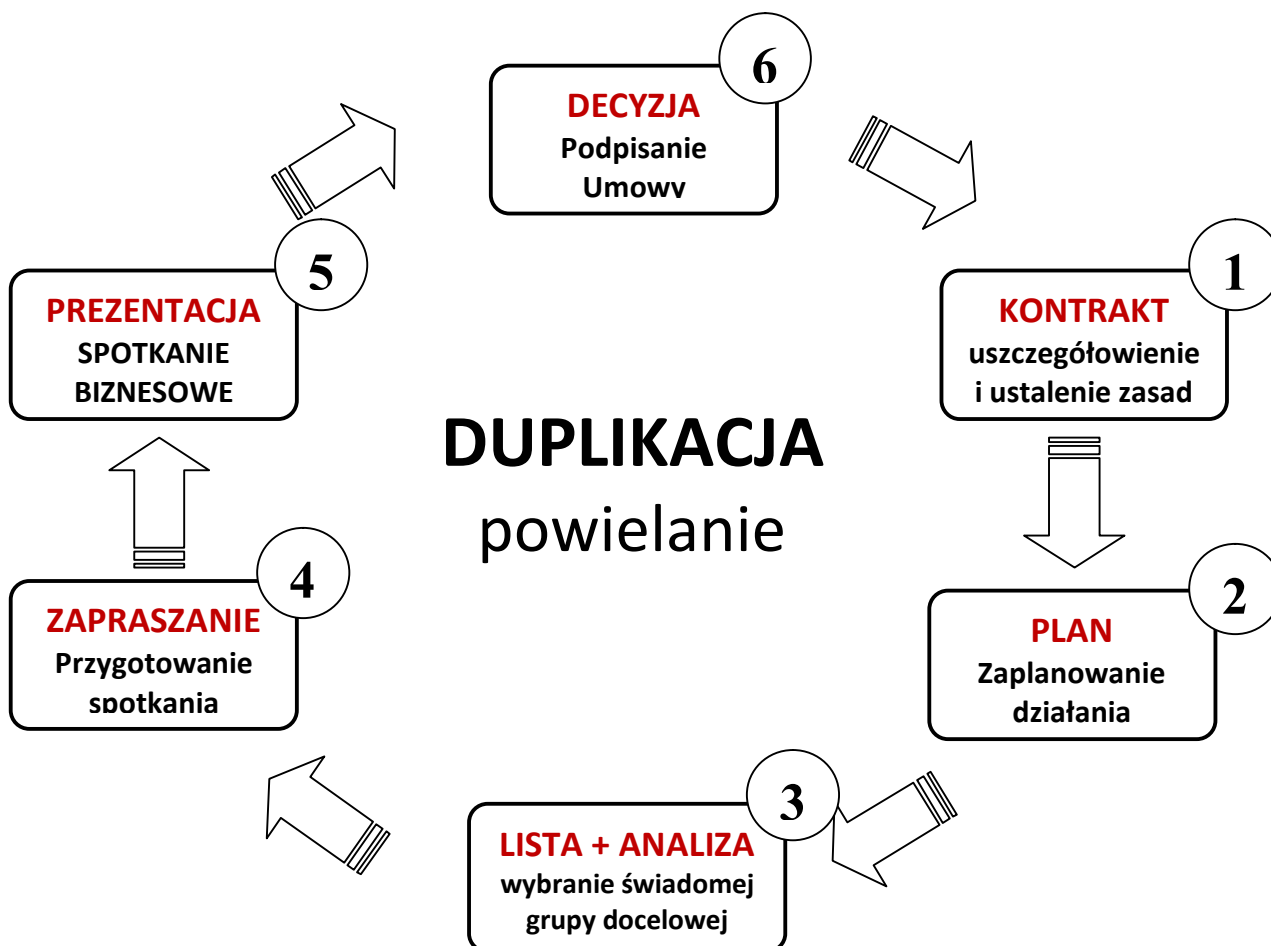
A uczymy się w szkole (życia ☐), więc po latach wracamy do szkoły.....

Koło Sukcesu

Jednym z największych błędów w marketingu sieciowym jest tzw. HurraOptymizm – zachowanie które przynosi więcej szkody niż pożytku. Wynika on z działania Prezentacja (fachowca - Prezentera) => Prezentacja (laika – moja). Takie dwustopniowe działanie nazywane jest Fuszerką a nas określa się Partaczami HurraOptymizm (<http://www.apeterko.pl/Hurraoptymizm>) pojawia się tuż po prezentacji podczas której Prezenter przedstawia wizję prostego rozwiązania wszystkich naszych problemów w wyniku przekazania tej optymistycznej wizji swoim najbliższym – wydaje się to istotą MLM ale zastosowana bez odpowiedniego przygotowania doprowadza do katastrofy. Dlaczego? Bo czyż my możemy tak samo profesjonalnie

i szczegółowo przedstawić to o czym usłyszeliśmy od profesjonalisty naszym znajomym? Nie, gdyż po prezentacji często posługujemy się wyłącznie emocjonalnym wrażeniem że coś o czym usłyszeliśmy jest dobre. Brak nam jednak podbudowy merytorycznej. A niepełna informacja jest gorsza niż żadna tak jak półprawda jest najgorszym kłamstwem. Mało tego pójdzie z tym wrażeniem do wszystkich bez uprzedniego przygotowania się do rozmowy skazane jest w 99% na klęskę i spalenie tematu ostatecznie a w wyniku tego nasz start w MLM jest falstartem doprowadzającym do braku efektów...

6 Kroków do sukcesu- to styl działania przynoszący efekt a powtarzany wielokrotnie przynosi efekt wielokrotny



Krok 1 KONTRAKT – uszczegółowienie i ustalenie zasad współpracy

Pierwsze spotkanie robocze powinno nastąpić: 2 – 3 dni po podjęciu decyzji o współpracy. Musimy zadać następujące pytania:

Jakie masz wątpliwości i pytania? *Dotyczące Firmy, programu, MLM*

Czego oczekujesz od Noricum? *Możliwości inwestowania, zarabiania*

Dlaczego podpisałeś umowę? *Chcesz tylko oszczędzać/inwestować/polecać dalej w programie lojalnościowym/ współpracować jako niezależny konsultant*

Ustalamy cele:

Dwa pytania:

I. Ile chciałbyś zarabiać w tym biznesie za pół roku? Zapisz poniżej kwotę

.....

II. Jaka cenę jesteś gotowy za to zapłacić? Czas – zapisz ile godzin tygodniowo

.....

Efekty naszej Pracy zależą od proporcji **cele/czas**

Z doświadczeń wynika, że aby w ogóle rozmawiać o zarabianiu pieniędzy w tym biznesie, nasze minimalne zaangażowanie powinno wynosić 10 godzin/tydzień.

Dwa parametry naszego biznesu:

1. **Ilość** Za to odpowiadamy my – ZAANGAŻOWANIE w zapraszaniu i w przygotowaniu prezentacji.
2. **Jakość** Na początku za jakość odpowiada Sponsor – on prowadzi spotkania, ale my się uczymy i **stopniowo przejmujemy odpowiedzialność za SWÓJ BIZNES !!!**

Pamiętaj o SAMOKSZTAŁCENIU to TWÓJ BIZNES – ½ godziny dziennie - książki, płyty CD, DVD itp., branie udziału w możliwie największej ilości prezentacji w celu powtarzania wiadomości i wytwarzania z czasem umiejętności ich prowadzenia

***Ile procent ludzi planuje swoje życie – z kalendarzem? Tylko 3%
Ile procent ludzi realizuje swoje cele? Też tylko 3%***

Krok 2 PLAN PRACY – efektywne jest tylko ZAPLANOWANE DZIAŁANIE

Na prezentacji mówimy o zarabianiu bardzo dużych pieniędzy i tworzeniu dochodu pasywnego, który pozwoli nam wcześniej niż innym wybudować dochód rentierski. Każdy z nas chciałby dostawać pieniądze bez pracy ale zanim to nastąpi należy do tej pracy się wybrać i przyłożyć. Jednym z najważniejszych i największych problemów braku efektywności i sukcesu w MLM jest niezorganizowanie lub co gorsza lenistwo które ogranicza naszą działalność do jednej lub dwóch ogólnych prezentacji bądź do przyprowadzania na nie osób na to nieprzygotowanych. Nie można za 2 czy 4 godziny tygodniowo „odwalonej” pracy otrzymać wielotysięcznego wynagrodzenia. Tylko sami przykładając się do swoich obowiązków jesteśmy w stanie dać dobry przykład swoim partnerom biznesowym. Gdy widzą, że my konsekwentnie pracując nie odpuszczamy i realizujemy zaplanowane cele to i oni nie odpuszczają i będą realizować zaplanowane i wyznaczone cele a wtedy i my osiągniemy sukces wynikający z Duplikacji (powielania). Pierwszym elementem skutecznej pracy jest tą pracę zaplanować w sposób efektywny gdyż nie chodzi by pracować długo i ciężko ale mądrze i z dużymi efektami. Jedna prezentacja podstawowa (jednokartkowa) trwa od 15 do 30 minut. Pracując 2 godziny dziennie przez pięć dni w tygodniu lub 4 godziny dziennie przez dwa trzy dni w tygodniu jesteśmy w stanie takich prezentacji wykonać od 10 do 20 tygodniowo.

ZAŁOŻENIE: 8 spotkań biznesowych indywidualnych tygodniowo + pełniąc rolę szkoleniową i uzupełniającą prezentacja grupowa raz w tygodniu (na „mieście” lub w internecie) + 3 godzinne obowiązkowe szkolenie – warsztaty DOBRY START: „Koło sukcesu” + Prezentacja Otwarta raz w miesiącu to PLAN na pierwszy miesiąc pracy. Średnio zajmie nam to 10 godzin tygodniowo. Pierwsze spotkania prowadzi Sponsor (osoba zapraszająca nas do biznesu lub osoba z Górnej Linii Sponsorowania). Kalendarz jest niezbędny do tego biznesu. W nim Planujemy pracę ze sponsorem i Partnerami Biznesowymi. Przykład takiego Planu pracy:

	Poniedz.	wtorek	środa	czwartek	piątek	sobota	niedziela
09:00	Praca zawodowa					warsztaty szkolenia prezentacja na żywo lub w internecie	
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00	Spotkania biznesowe ze sponsorem			Spotkania biznesowe ze sponsorem			
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00		prezentacja internetowa			prezentacja internetowa		

Następny krok to Plan Pracy Sponsora i ze sponsorem. Tu już pracujesz ze swoimi ludźmi (przez Ciebie zarekrutowanymi), a ze sponsorem spotykasz się na konsultacjach, prezentacjach grupowych i szkoleniach. Ponieważ na początku zadeklarowałeś pracę 10 godzin tygodniowo i pozyskałeś 2 Partnerów Biznesowych którzy też chcą pracować po 10 h tygodniowo. Teraz masz dwa wyjścia – albo zwiększysz swoją aktywność do 20 godz./tydzień i może to wyglądać tak:

	Poniedz.	wtorek	środa	czwartek	piątek	sobota
09:00	Praca zawodowa					warsztaty szkolenia prezentacje na żywo lub w internecie
10:00						
11:00						
12:00						
13:00						
14:00						
15:00						
16:00	Spotkania biznesowe Partner A			Spotkania biznesowe Partner A		
17:00		Spotkania biznesowe Partner B			Warsztaty managerskie	Spotkania biznesowe Partner B
18:00			Konsultacje ze sponsorem			
19:00						
20:00						
21:00		prezentacja internetowa			prezentacja internetowa	

Albo pozostajesz przy 10 godz./tydzień i wygląda to tak:

	Poniedz.	wtorek	środa	czwartek	piątek	sobota
09:00	Praca zawodowa					warsztaty szkolenia prezentacje na żywo lub w internecie
10:00						
11:00						
12:00						
13:00						
14:00						
15:00						
16:00	Spotkania biznesowe Partner A			Spotkania biznesowe Partner B		
17:00						
18:00			Warsztaty managerskie			
19:00			Konsultacje ze sponsorem			
20:00						
21:00		prezentacja internetowa			prezentacja internetowa	

Jeśli jesteś Sponsorem, a Twój Partner Biznesowy dzwoni w dniu gdy zaplanowaliście spotkanie, że nie umówił żadnej osoby i odwołuje wasze spotkanie - to ten dzień jest dla Ciebie stracony. Nie ma spotkań, nie ma decyzji, obrotu, a przez to pieniędzy.

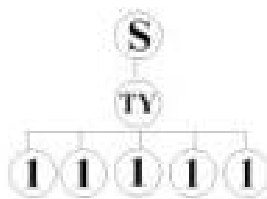
Pytanie - dlaczego PB nie umówił spotkania? Albo umówił źle i człowiek nie przyszedł – czyli nieskutecznie zaprasza. W takiej sytuacji konieczne są warsztaty indywidualne. Więc jeśli on chce zarabiać, MUSISZ się z nim spotkać, by zrobić z nim Listę, przeanalizować ją i nauczyć go Zapraszania oraz systematyki tego działania. Nagłe Spotkania to zmora tej pracy. Nagły telefon do Sponsora i działanie jak straż pożarna – jedziemy do klienta jak do pożaru jest NIEPROFESJONALNE. Wcześniej umawiamy spotkania i pamiętajmy:

Każdy zaproszony na spotkanie ma PRAWO NA NIE **NIE PRZYJŚĆ**. Natomiast TY zawsze musisz na nim być. Twój Sponsor zarezerwował swój czas dla Ciebie i podczas takiej „przymusowej” przerwy jest w stanie Cię wiele nauczyć. Wymagaj zawsze najpierw od siebie. Twój Biznes to TY - potencjalnych klientów czy partnerów będzie wielu nie pozwól by Ktoś decydował o Twojej przyszłości. To tak jakbyś prowadził sklep i zamknął go bo pierwszych 5 klientów tylko się rozglądało a jeden nie przyszedł na otwarcie. Aby osiągnąć sukces trzeba wybrać Partnerów Biznesowych, takich którym zależy i takich którzy szukają rozwiązań a nie problemów czy wymówek.

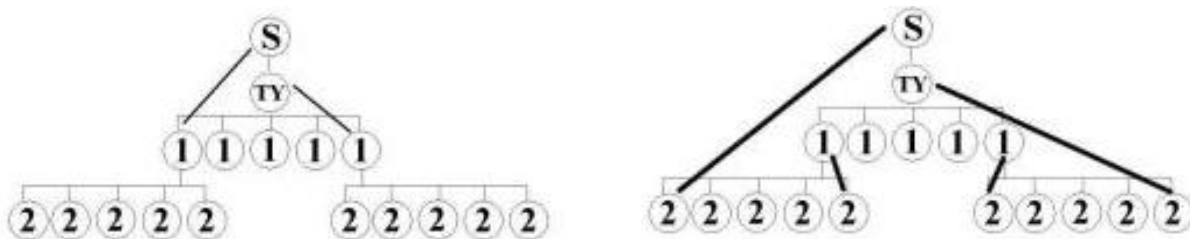
Etapy pracy ze sponsorem:

Sponsor (S) pomaga Partnerowi Biznesowemu (TY) pozyskanie kolejnych PB w pierwszej linii poprzez działania zawarte w tym poradniku w myśl zasady:

„sponsoruj każdego, pracuj z najlepszymi”



W drugim etapie Sponsor wybiera do współpracy jednego z Partnerów Biznesowych z Pierwszej linii. Ty wybierasz 1 lub dwóch (w zależności ile czasu chcesz poświęcić na pracę) w celu wybudowania linii kolejnej. Reszta Partnerów z linii 1 czeka chodząc na prezentacje grupowe „na mieście” lub w internecie.



Podobnie działamy z kolejnymi liniami do wybudowania min. 4 poziomu. W ten sposób przy zaangażowaniu i pomocy Twojego Sponsora rozbudowujesz swoją grupę Inwestorów lub Partnerów Biznesowych – Twój Biznes.

**Nie działamy jak STRAŻ POŻARNA!!!
Telefon po pomoc – jak się pali!!!**

Zaplanuj teraz najbliższe dwa tygodnie na pracę wraz ze Sponsorem:

Tydzień							
h/dzień	Pn	Wt	Sr	Cz	P	So	N
09:00							
09:30							
10:00							
10:30							
11:00							
11:30							
12:00							
12:30							
13:00							
13:30							
14:00							
14:30							
15:00							
15:30							
16:00							
16:30							
17:00							
17:30							
18:00							
18:30							
19:00							
19:30							
20:00							
20:30							
21:00							

Tydzień							
h/dzień	Pn	Wt	Sr	Cz	P	So	N
09:00							
09:30							
10:00							
10:30							
11:00							
11:30							
12:00							
12:30							
13:00							
13:30							
14:00							
14:30							
15:00							
15:30							
16:00							
16:30							
17:00							
17:30							
18:00							
18:30							
19:00							
19:30							
20:00							
20:30							
21:00							

***Masz najlepszy produkt na rynku (złoto)
i najlepszą usługę na rynku (dobrą pracę)
komu byś o nich powiedział gdybyś wiedział
że NIKT z zapytanych Ci nie odmówi?***

Krok 3 LISTA + ANALIZA - Kapitału startowego – bez niego nie zrobimy nic.

Skąd mam wziąć 30 ludzi, którym mogę zaproponować tak fantastyczny sposób na biznes?

Lista czyli spis wszystkich potencjalnych klientów, inwestorów, Partnerów Biznesowych. W Biznesie są różnego rodzaju listy z których korzystamy: Lista adresowa np. w telefonie, Lista mailingowa. Możemy je tworzyć aktywnie – lista inwestorów i potencjalnych Partnerów Biznesowych, lub pasywnie poprzez np. autorespondery. Może to być lista naszych mniej lub bardziej znajomych jak i lista zimnych kontaktów. Dziś zajmiemy się budową listy znajomych wśród których wyselekcjonujemy 20-40 potencjalnych inwestorów bądź partnerów do Twojego Biznesu.

Robimy kilka List – rejonami – np. jedno to moje miasto/region, druga miasto rodzinne, trzecia miasto, gdzie poprzednio mieszkałem itd. Nie ma sensu, by na jednej Liście byli ludzie z Warszawy, Krakowa, Szczecina i Berlina – bo i tak w jednym dniu nie zaplanujemy z nimi spotkań.

Na listę wpisujemy **WSZYSTKICH, których znamy** – bez oceny, czy ktoś się do tego nadaje, czy nie. Do tego posłuży Analiza Listy

Wypisujemy WSZYSTKIE:

1. Kontakty z telefonu komórkowego
2. Kalendarze, Notatniki
3. Portale społecznościowe

Zadanie proste, ale trudne, bo każdy go robi po swojemu!!!

/uwaga, bardzo ważne!!!! Na listę wpisujemy **wszystkich ludzi**, których do tej pory spotkaliśmy w swoim życiu/ nie wybieraj i nie oceniaj na to przyjdzie czas ze Sponsorem - wtedy wybierzeecie tych z którymi warto się umówić – **pisz wszystkich z czegoś trzeba wybrać?**

Lista jest kluczowym elementem tego biznesu:

Nie można podpisać umowy z kimś kto nie był na prezentacji czy spotkaniu biznesowym. Dlaczego nie był? Bo nie został zaproszony. Dlaczego nie został zaproszony bo nie było listy TOP 20 czyli spisu osób wyselekcjonowanych do współpracy. A dlaczego nie było selekcji? Bo nie było listy z której można cokolwiek wyselekcjonować lub lista była minimalna.

Lista to kapitał tego biznesu. Musi powstać w pierwszych dwóch - trzech dniach współpracy. Na pierwszym 2-3 godzinnym spotkaniu z nowym PB po kontrakcie i zaplanowaniu działania wykonaj z nim poniższe ćwiczenie na podstawie którego w domu na następne nasze spotkanie przygotuje pełną listę osób.

Wykorzystaj teraz w **Formie ćwiczenia** Źródło kontaktów wg listy:

ŹRÓDŁA KONTAKTÓW POTENCJALNYCH PARTNERÓW BIZNESOWYCH

np. wpisz po jedno dwa nazwiska które pamiętasz z:

1. Kogo znam z aktualnego miejsca pracy?

- a. właściciel firmy.....
- b. dyrektor firmy.....
- c. zastępca dyrektora.....
- d. kierownik działu-manager.....
- e. Współpracownicy.....
-
- f. członkowie związków zawodowych.....
- g. konkurenci firmy.....
- h. Klienci..firmy.....
-
-
- i. Dostawcy..firmy.....
-

2. Kogo znam z poprzedniego miejsca pracy?

- a. właściciel firmy.....
- b. dyrektor firmy.....
- c. zastępca dyrektora.....
- d. kierownik działu-manager.....
- e. Współpracownicy.....
-
- f. członkowie związków zawodowych.....
- g. konkurenci firmy.....
- h. Klienci..firmy.....
-
-
- i. Dostawcy..firmy.....
-

3. Kogo zna moja/mój/ żona/mąż/ z aktualnego miejsca pracy?

- a. właściciel firmy.....
- b. dyrektor firmy.....
- c. zastępca dyrektora.....
- d. kierownik działu-manager.....

- e. Współpracownicy.....
-
- f. członkowie związków zawodowych.....
- g. konkurenci firmy.....
- h. Klienci..firmy.....
-
- i.
- j. Dostawcy..firmy.....
-

4. Kogo zna moja/mój/żona/mąż/ z poprzedniego miejsca pracy?

- a. właściciel firmy.....
- b. dyrektor firmy.....
- c. zastępca dyrektora.....
- d. kierownik działu-manager.....
- e. Współpracownicy.....
-
- f. członkowie związków zawodowych.....
- g. konkurenci firmy.....
- h. Klienci firmy
-
-
-
- i. Dostawcy firmy
-
-

5. Kogo znam ze szkoły czy uczelni?

- a. z przedszkola.....
- b. ze szkoły podstawowej.....
-
- c. ze szkoły średniej
-
-
-
- d. ze studiów.....
- e. nauczycieli ze szkoły podstawowej
-
-
- f. nauczycieli ze szkoły średniej
-
-
- g. wykładowców z uczelni
-

- h. rodziców kolegów/koleżanek/ ze szkoły podstawowej
.....
- i. rodziców kolegów/koleżanek/ ze szkoły średniej
.....
- j. rodziców kolegów/koleżanek/ z uczelni
.....
- k. członków stowarzyszeń i organizacji uczniowskich
.....
- l. członków stowarzyszeń i organizacji studenckich

6. Kogo znam w związku z moim hobby lub uprawianym sportem?

- a. fotografia.....
- b. podróże.....
- c. muzyka.....
- d. klub dyskusyjny.....
- e. film.....
- f. tenis.....
- g. basen.....
- h. golf.....
- i. piłka nożna.....
- j. jazda konna.....
- k. filatelistyka.....
- l. karate.....
- m. fitness klub.....
- n. aerobik.....
- o. siłownia.....
- p. jazda rowerem.....
- q. spacery

7. Kogo znam poprzez działalność w dzielnicy/gminie/radzie miasta, w szkole?

- a. rada osiedla.....
- b. komitet rodzicielski.....
- c. organizacje dobroczynne.....
- d. rada miasta.....
- e. rada gminy.....
- f. stowarzyszenia.....

8. Kogo znam ponieważ mam własny dom/mieszkanie?

- a. poprzedniego właściciel.....
- b. pośrednika handlu nieruchomościami
.....

- c. dostawców materiałów budowlanych
.....
- d. instalatorów.....
- e. malarzy
- f. ogrodników.....
- g. sąsiadów.....
- h. sąsiadów z poprzedniego miejsca zamieszkania
.....
- i. architekt.....
- j. architekci wnętrz
.....

9. Kogo znam ,ponieważ jeżdżę samochodem?

- a. właściciela salonu samochodowego
.....
- b. dyrektora salonu samochodowego
.....
- c. sprzedawcę w salonie samochodowym
.....
- d. kierownika serwisu
.....
- e. pracowników serwisu
.....
- f. pracowników stacji benzynowych
.....
- g. kierowników stacji benzynowych
.....
- h. dostawców części zamiennych
.....
- i. ubezpieczenia samochodów
.....
- j. właściciela warsztatu samochodowego
.....
- k. mechaników.....
- l. właścicieli myjni samochodowych
.....

10. Kogo znam poprzez załatwianie codziennych spraw?

- a. codzienne zakupy.....
- b. pralnia.....
- c. fryzjer.....
- d. materiały opałowe.....
- e. kosmetyczka.....

- f. supermarket.....
- g. listonosz.....
- h. pracownicy energetyki
.....
- i. pracownicy gazowni
.....
- j. zegarmistrz
- k. sklepy z odzieżą.....
- l. piekarnia.....
- m. kiosk ruchu.....
- n. dzielnicowy.....
- o. pracownicy urzędu miasta i gminy
.....
- p. pracownicy telekomunikacji
.....
- q. kwaciarnie.....
- r. pracownicy i przedstawiciele banków
.....
- s. pracownicy poczty
.....
- t. sklepy wędliniarskie
.....
- u. restauracje.....
- v. kawiarnie ,puby.....
- w. zakupy na zielonym rynku
.....

11. Kogo znam poprzez moje dzieci?

- a. nauczyciele.....
- b. dyrektorzy szkół.....
- c. instruktorów pływania, tańców i innych kursów
.....
- d. rodziców koleżanek i kolegów
.....
- e. z komitetu rodzicielskiego
.....
- f. sekretarki w szkole
.....
- g. osoba prowadząca sklepik na terenie szkoły
.....
- h. zastępca dyrektora szkoły
.....

12. Kogo znam poprzez moją Parafię?

- a. proboszcza.....
- b. księży
- c. pracowników kościoła
.....
- d. parafian.....
- e. organista.....
- f. kółka kościelne.....

13. Kogo znam ze szkoły czy uczelni poprzez moją żonę/męża ;

- a. z przedszkola.....
- b. ze szkoły podstawowej
.....
- c. ze szkoły średniej.....
- d. ze studiów.....
- e. nauczycieli ze szkoły podstawowej
.....
- f. nauczycieli ze szkoły średniej
.....
- g. wykładowców z uczelni
.....
- h. rodziców kolegów/koleżanek/ ze szkoły podstawowej
.....
- i. rodziców kolegów/koleżanek/ ze szkoły średniej
.....
- j. rodziców kolegów/koleżanek/ z uczelni
.....
- k. członków stowarzyszeń i organizacji uczniowskich
.....
- l. członków stowarzyszeń i organizacji studenckich
.....

14. Kogo znam ze względu na przynależność do klubów, związków, organizacji i stowarzyszeń?

- a. służba wojskowa
- b. organizacje
polityczne.....
- c. związki zawodowe.....
- d. związki sportowe.....
- e. kluby.....

15. Rodzina?

- a. rodzice.....
- b. rodzeństwo.....
- c. wujkowie.....
- d. ciotki.....
- e. teściowie, synowe, zięciowie
.....
- f. szwagrowie, szwagierki
.....
- g. kuzynki i kuzyni.....
- h. rodzice chrzestni.....
- i. dalsza rodzina.....

16. Przyjaciele?

- a. najlepszy przyjaciel.....
- b. przyjaciele z młodości.....
- c. koledzy z nart.....
- d. świadkowie na ślubie.....

17. Usługi?

- a. lekarz ,dentysta, aptekarz.....
- b. lekarze specjaliści.....
- c. prawnicy.....
- d. doradcy podatkowi.....
- e. agenci ubezpieczeniowi
.....
- f. weterynarz.....
- g. fotograf
- h. szewc.....
- i. serwisanci sprzętu agd.....
- j. serwisanci sprzętu RTV
.....
- k. przedstawiciele Telewizji/Cyfra,Polsat itp./
.....
- l. serwisanci sprzętu komputerowego
.....
- m. hydraulik
- n. usługi ksero ,wizytówki
.....
- o. usługi hotelowe.....
- p. usługi pomocy drogowej
.....
- q. wczasy , wycieczki

18. Klienci?

- a. których Państwo obecnie obsługują
.....
- b. z którymi Państwo robili interesy w przeszłości
.....
- c. którzy sprzedają swoją firmę
.....
- d. którzy bardzo dużo zarabiają
.....

19. Przedsiębiorcy?

- a. którzy splajtowali raz.....
- b. którzy splajtowali wiele razy
.....
- c. którzy mają się dobrze
.....
- d. którzy szukają nowych rozwiązań
.....
- e. którzy mają kłopoty finansowe
.....

20. Dostawcy?

- a. od kogo kupiliśmy meble, dywany, art. gosp. domowego itp.
- b. którzy zakładali ogród
- c. od kogo kupiliśmy samochód
- d. zakład wulkanizacyjny

21. Osoby które często zmieniają pracę?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Przepisz teraz imiona i nazwiska, pseudonimy lub funkcje które sprawują w formularz poniżej czytelnie i na czysto i dopisz te osoby które jeszcze dodatkowo przyszły Ci do głowy, skorzystaj z telefonu, albumów, kalendarzy i stwórz swój Kapitał startowy:

LISTA WSZYSTKICH OSÓB, które znasz /kapitał założycielski Twojej Firmy/ Pierwsze 100 OSÓB

Obszar (np. do 100 km, moje miasto, region

Sponsor

Skopiuj listę w kilku egzemplarzach i sprawdź ze swoim Sponsorem swoją 100-osobową listę pod kątem następujących kryteriów:

KRYTERIA:

1. Prywatny przedsiębiorca lub myśli jak biznesmen
2. Pozytywny stosunek do życia
3. Zdolny i chętny do nauki
4. Ma dużo kontaktów i jest lubiany
5. Chce zarabiać pieniądze i gotów jest poświęcić czas
6. Człowiek sukcesu, obecnie nie usatysfakcjonowany
7. Ma do nas zaufanie

L.p.	Imię i Nazwisko	Miejscowość	e-mail	Telefon komórkowy	KRYTERIA								
					1	2	3	4	5	6	7	8	
1.													
2.													
3.													
4.													
5.													
6.													
7.													
8.													
9.													
10.													
11.													
12.													
13.													
14.													
15.													
16.													
17.													
18.													
19.													
20.													

L.p.	Imię i Nazwisko	Miejscowość	e-mail	Telefon komórkowy	KRYTERIA								
					1	2	3	4	5	6	7	8	
21.													
22.													
23.													
24.													
25.													
26.													
27.													
28.													
29.													
30.													
31.													
32.													
33.													
34.													
35.													
36.													
37.													
38.													
39.													
40.													
41.													
42.													
43.													
44.													
45.													
46.													
47.													
48.													
49.													
50.													
51.													
52.													
53.													
54.													
55.													
56.													
57.													
58.													
59.													
60.													
61.													
62.													
63.													

L.p.	Imię i Nazwisko	Miejscowość	e-mail	Telefon komórkowy	KRYTERIA								
					1	2	3	4	5	6	7	8	
64.													
65.													
66.													
67.													
68.													
69.													
70.													
71.													
72.													
73.													
74.													
75.													
76.													
77.													
78.													
79.													
80.													
81.													
82.													
83.													
84.													
85.													
86.													
87.													
88.													
89.													
90.													
91.													
92.													
93.													
94.													
95.													
96.													
97.													
98.													
99.													
100.													
101.													
102.													
103.													
104.													
105.													
106.													

ANALIZA LISTY:

Tak przygotowaną listę wraz z uzupełnionymi w miarę możliwości telefonami **dopiero Teraz** wraz ze swoim Sponsorem analizujemy pod kontem następujących kryteriów:

W naszym Biznesie potrzebujemy 3 podstawowe listy - rodzaje współpracowników:

Lista Inwestorów – osoba która nie chce współpracować a jedynie inwestować od 100 zł do kilku milionów. Cel inwestowania, emerytura, marzenia, chęć pomnożenia majątku itp. Może inwestować jednorazowo bądź ratalnie. Mogą być zainteresowane programem lojalnościowym (właściwie każdy).

Lista Finansistów – specjalistów sprzedaży bezpośredniej. Oni będą zainteresowani Naszymi produktami ze względu na alternatywę którą dają. Nie każdy chce Polisy czy produkty ubezpieczeniowe a my oferujemy fizyczne Złoto, Srebro, inwestycje w nieruchomości, Fundusze, ziemie rzadkie itp. czyli produkty elitarne, zyskowe, bezpieczne i pożądane.

Lista Networkerów – Partnerów Biznesowych – osób zainteresowanych pracą. Praca polega nie na sprzedaży ale na reklamie, rekrutacji i szkoleniach w ramach Firmy MLM czyli budowa własnej Firmy w oparciu o produkty i marketing firmy Noricum.

KRYTERIA:

1. Prywatny przedsiębiorca lub myśli jak biznesmen
2. Pozytywny stosunek do życia
3. Zdolny i chętny do nauki
4. Ma dużo kontaktów i jest lubiany
5. Chce zarabiać pieniądze i gotów jest poświęcić czas
6. Człowiek sukcesu, obecnie nie usatysfakcjonowany
7. Ma do nas zaufanie

Przy każdej osobie spełniającej któreś z podanych kryteriów postaw (X)

L.p.	Imię i Nazwisko	Telefon	Uwagi	KRYTERIA						
				1	2	3	4	5	6	7
1.	Kowalska Janina	516 000 000	emerytka	X	X			X		X
2.	Kowalski Ernest	012 111 11 11	Własny biznes	X	X		X	X	X	X
3.	Pani Kasia	?	Ekspedientka w piekarni		X					X

Która z tych osób powinna być zaproszona na spotkanie w pierwszej kolejności? Kryteria te nie są idealne ale gwarantują zaproszenie na spotkanie osoby o określonym profilu co ułatwi zaproszenie i przeprowadzenie spersonalizowanej prezentacji (wg oczekiwań klienta) co skutkuje zwiększoną skutecznością.

Wg tych ustalonych zasad robimy ze Sponsorem listę składającą się minimum z 20 osób, które zaprosimy na spotkanie ze Sponsorem.

*Chciałem Ci coś pokazać.
No to mów ...
Jak mam Ci coś pokazać przez telefon?*

Krok 4 ZAPRASZANIE – pięta achillesowa marketingu referencyjnego.

Czym się różni zapraszanie na prezentacje od prezentacji? Wg większości niczym. Z konsekwencją godnej lepszej sprawy zamiast zapraszać prezentują godzinami produkt czy usługę przez telefon – a czy My pracujemy w telemarketingu? Czy ktoś Ciebie zainteresował tym tematem przez telefon? Zapraszaj, a nie Prezentuj. Nie ma cudownego, jednego sposobu zaproszenia każdego. Inaczej zapraszamy na spotkanie potencjalnego Partnera Biznesowego inaczej Finansistę z doświadczeniem, a inaczej na spotkanie z Inwestorem.

Przygotowanie/całkowity spokój – wróć do celu, wizualizacja, przypomnienie co chcesz osiągnąć/. Podczas telefonowania uśmiechaj się - w początkowej fazie nauki możesz to robić przed lustrem, nie rób tego w dresie, podkoszulku, podczas oglądania telewizji, słuchania radia itp. Wyobraź sobie, że po drugiej stronie telefonu jest osoba, która chce żyć lepiej dzięki inwestycji i chce zarabiać pieniądze.

Ponieważ nasz biznes dopiero w Polsce się rozkręca i szukamy managerów do współpracy warto skorzystać z następującego szablonu zaproszenia Partnerów Biznesowych:

Witaj Krzysztofie (...) Dzwonię do Ciebie w konkretnej sprawie:

1. Czy Ty jesteś OTWARTY na jakieś nowe pomysły biznesowe/nowe możliwości dorobienia sobie?

Tak jestem ale o co chodzi?

2. Dzwonię, bo spotkałem się z NOWĄ Firmą, która wchodzi do... i szuka menagerów/przedstawicieli, którzy by to rozkręcili

3. Pomyślałem o Tobie, bo (i tu podajemy za co cenimy tę osobę, komplement musi być prawdziwy np. – jesteś operatywny, masz dużo kontaktów...)

4. Kiedy moglibyśmy się spotkać tak na pół godziny– to pokażę Ci szczegóły. Może w środę o 15.00 lub piątek 19.00?(terminy i miejsce wcześniej ustalone i zaplanowane ze Sponsorem)

Najlepiej w piątek 19:00

5. Będę z kolegą, który jest w temacie. I wszystko dokładnie Ci wytłumaczy. Na koniec zapowiadamy sponsora

I koniec na tym, rozmowa ma trwać kilkanaście sekund, a nie być prezentacją. Im krócej rozmawiamy tym większa szansa na sukces.

Zwracam uwagę na następujące zwroty:

Czy jesteś Otwarty – mało kto powie że jest zamknięty i nie interesuje się niczym innym niż aktualnie robi.

Nowa Firma – dla ludzi przedsiębiorczych to informacja dwojaka.... okres pionierski daje olbrzymie możliwości rozwoju dystrybucji, które już nigdy się nie powtórzą (sam się zastanów gdybyś miał wprowadzać sieć komórkową np. Plus do Polski, te 10 lat temu.... kim byś dzisiaj był i ile byś zarabiał jako właściciel sieci kilkunastu milionów klientów? Niestety wielu dobrych managerów przychodzi już na gotowe nie lubi początków – czyli kłopotów organizacyjnych i logistycznych. Nasza Firma ma je już w większości za sobą.

Terminy spotkań. Podawanie dwóch terminów ma sens, gdyż nasz partner nie zastanawia się, czy ma się w ogóle spotkać, tylko nad godzinami i dniami. Oczywiście terminy mamy ustalone ze Sponsorem.

Na pytania: Co to za Firma? - Odpowiedz: Nowa w Polsce, Bardzo Dobra – Jak się spotkamy, to Ci wszystko powiem.

Gdy naciska: Ale co to za Firma? Nie potrafię Ci tego przedstawić przez telefon. Wszystko Ci powie ten Gość na spotkaniu.

Gdy naciska: Ale co to za produkt? - Powiedz: Ja nie chcę Ci sprzedawać produktu – chcę Ci pokazać biznes. Produkt – jak Ci się spodoba, to go sobie weźmiesz – jest bardzo dobry i wyjątkowy nikt inny go nie ma w ofercie w takich warunkach.

Gdy jednak będzie naciskał, co to za produkt? - Odpowiedz: Inwestycja w złoto w sztabkach - resztę Ci powiemy na spotkaniu.

I koniec na tym - rozmowa ma trwać kilkanaście sekund, a nie być prezentacją. Im krócej rozmawiamy, tym większa szansa na sukces.

Oto inne propozycje zapraszania:

a) telefoniczne

Sposoby telefonowania, w zależności od stopnia wzajemnych relacji:

Do dobrego znajomego telefonowanie jak z automatu

„Słuchaj Wojtek, mam bardzo ciekawy temat musielibyśmy koniecznie się spotkać, dotyczy to naszej przyszłości i pieniędzy. Kiedy Ci pasuje wtorek godz. 17:00 czy piątek godz. 20:00”

Cześć Wojtek, co w tej chwili robisz, masz chwilę czasu. OK! Wiesz co, mam fajny temat wpadnę do Ciebie /lub gdzie możemy się spotkać/ za ½ godziny. No to jesteśmy umówieni. Wiesz – będę z przyjacielem /sponsorem/. Zrób kawę /jeśli spotkanie u niego w domu/.

Jeśli warunki mieszkaniowe nie pozwalają, umawiamy się na neutralnym gruncie.

Telefonowanie na eksperta

Cześć Wojtek, (rozmawiamy o tym co zwykle/co słyhać, co u Ciebie w pracy, rodzinie itp./)

Słuchaj znamy się trochę czasu, cenię sobie Twoje zdanie, kolega zaszczepił mnie /spotkałem się/ z ciekawym tematem, chciałbym żebyśmy się spotkali w trójkę, ciekawy jestem Twojej opinii, chciałbym z Tobą na ten temat, po spotkaniu porozmawiać, chciałbym usłyszeć co Ty o tym sądzisz?. Kiedy Ci pasuje; wtorek godz. 16:00, czy sobota godz. 12:00 /ALTERNATYWA/. To co jesteśmy umówieni. Cześć ! Do zobaczenia.

Do osoby biznesowej:

Czy jest Pan otwarty na nowe propozycje biznesowe?

Spotkałem się z nowym biznesem, który przez Polskę wchodzi do UE. Szukamy managerów którzy zorganizują go w Polsce, a docelowo w całej Unii. Pomyślałem o Panu bo:.... polecono mi Pana, słyszałem, że jest Pan ekspertem itp.

Kiedy moglibyśmy się spotkać bym mógł ten temat Panu bliżej przedstawić. W poniedziałek o 18:00 czy w środę o 15:30?

Do Doradcy Finansowego:

Witam.... Jest Pan doradcą Finansowym. Chciałbym zainwestować trochę gotówki na swoją emeryturę, mam już wprawdzie jedną propozycję ale wolałbym się upewnić że jest najlepsza.... polecono mi Pana(słyszałem o panu), że jest Pan ekspertem w tych sprawach. Kiedy moglibyśmy się spotkać? W poniedziałek o 18:00 czy w środę o 15:30?

Zaproszenie przez sponsora osoby do Biznesu – zaproszenia te stosowane są wyjątkowo do tych ludzi do których nie możemy się zwrócić lub gdy wiemy, że z jakiegoś powodu nam odmówią.

Wtedy mamy obowiązek przygotować rozmowę dla Sponsora. Dzwonimy:

Cześć Wojtek, Słuchaj był u mnie człowiek, który rozkręca nowy biznes w Polsce szuka managerów, którzy to pociągną w Polsce, a nawet w Unii. Pytał mnie czy znam kogoś takiego. Z tego co o nim wiem to konkretny człowiek, który byle czym się nie zajmuje. Pomyślałem o tobie, ale nie wiem czy jesteś otwarty na nowe pomysły biznesowe. Czy mogę mu przekazać Twój numer telefonu to on do Ciebie zadzwoni i ewentualnie się dogadacie.

Po dwóch - maksymalnie trzech dniach Sponsor dzwoni do osoby wyrażającej zgodę na ten kontakt

Witam Pana Panie Wojtku Dostałem Pana numer telefonu od Pana X, który przekazał mi, że jest Pan potencjalnie OTWARTY na nowe pomysły biznesowe/ nowe możliwości dorobienia sobie?

Reprezentuję NOWĄ Firmę, która wchodzi do Polski i całej Unii Europejskiej i szukam dobrych menagerów/ przedstawicieli, którzy by to rozkręcili Pan X zasugerował mi, że warto by było z Panem porozmawiać na ten temat. Kiedy

moglibyśmy się spotkać? – przekażę Panu szczegóły ewentualnej współpracy. Może w środę o 15.00 lub w piątek 19.00?

Zaproszenie przez Sponsora Inwestora – zaproszenia te stosowane są wyjątkowo do tych ludzi do których nie możemy się zwrócić lub gdy wiemy, że z jakiegoś powodu nam odmówią.

Wtedy mamy obowiązek przygotować rozmowę dla sponsora. Dzwonimy:

„Cześć Wojtek, Czy TY masz już III Filar? Nie? (Zdziwienie) Mogę przekazać Twój numer telefonu kompetentnej osobie to Ci doradzi bezpłatnie i bez zobowiązań?”

Jak odmówi:

„Nie myślisz jeszcze o tym?!!!!” (Zdziwienie) „Wiesz jakie czasy są niepewne i jak marnie emerytury dostaniemy. Warto się tym zainteresować umówić już teraz zwłaszcza że coraz więcej osób się tym interesuje a że to dobry Fachowiec to nie zawsze będzie mieć czas... no i doradza za darmo. A czy skorzystasz z jego doświadczenia to już Twoja sprawa 😊 Polecę Cię jako mojego przyjaciela... i nie dziękuj, że myślę o Tobie😊”

Po dwóch - maksymalnie trzech dniach Sponsor dzwoni do osoby wyrażającej zgodę na ten kontakt.

„Witam Pana Panie Wojtku Dostałem Pana numer telefonu od Pana X, który przekazał mi, że jest Pan potencjalnie zainteresowany zabezpieczeniem swojej przyszłości.

Reprezentuję dużą Firmę doradczą, która za darmo i bez zobowiązań pozwala znaleźć korzystne rozwiązania (nawet w trudnych sytuacjach).

Kiedy moglibyśmy się spotkać na niezobowiązującym maksymalnie godzinnym spotkaniu? Będę przejazdem w Państwa mieście w środę o 15.00 lub ewentualnie w piątek o 19.00?”

Tylu ilu ludzi tyle jest metod zapraszania. Do każdej rozmowy musisz się przygotować. Musisz wiedzieć do kogo i z czym dzwonisz. To co na jednych zadziała w 100% inni odbiorą w 20%. Na prezentacji masz czas się poprawić i spróbować jeszcze raz z innej strony. Przy rozmowie telefonicznej masz tylko „jeden strzał”. Umówienie skuteczne na spotkanie jest najważniejszą umiejętnością a zarazem najtrudniejszą. Jesteś Ty i On i masz jedną szansę. Pierwsze rozmowy są trudne ale wraz z ilością ich przeprowadzenia wzrośnie pewność siebie i umiejętność radzenia sobie w każdej sytuacji.

Najprostsze zaproszenie to naturalne zaproszenie bez udziwnień trudnych słów i na luzie. Profesjonalne ale nie wymuszone i sztuczne.

Do dawno nie widzianych znajomych metoda na kota lub na kipiące mleko.

Nie widzimy kogoś 20 lat. Zadzwonienie do niego z konkretnym biznesem byłoby niewiarygodne, przedmiotowe a nawet prostackie. Stare znajomości trzeba delikatnie „odkurzyć.” Dzwonimy:

„Cześć Wojtek, Właśnie porządkowałem papiery i odnalazłem twój numer byłem ciekawy czy jeszcze jest aktualny. Cieszę się że mogę cie usłyszeć co Tam u ciebie?”

(rozmawiamy o tym co zwykle/co słyhać, co u Ciebie w pracy, rodzinie itp./)

Słuchamy i dość szybko wiemy czy powodzi mu się dobrze (i może inwestować) lub źle (i być może potrzebuje pracy). Nic nie proponujemy tylko się rozłączamy pod byle pretekstem....

„Wiesz nie mogę teraz zbyt długo rozmawiać. Cieszę się że numer aktualny oddzwonię do ciebie w najbliższym czasie”

Można też dramatycznie kończyć ☺:

„O kot mi spada z balkonu musze kończyć....” - Ja tak mówię gdy dzwonię podczas spaceru jak mi pies ucieknie i nie jest to dziwny pretekst ale prawda – (lub) „o mleko mi kipizdzwonimy się jeszcze”.

Trzeba takie rozmowy zakończyć dość szybko bo mają być powodem do kolejnego telefonu ŁATWIEJ ZADZWONIC DO KOGOS Z KIM MIELIŚY KONTAKT 2-3 DNI TEMU NIŻ PRZED 20 LATY.

O hura Optymizmie już pisałem – często zapraszanie i umawianie spotkania będzie trwało i kilka miesięcy.. ale warto poczekać... i przygotować się do KAŻDEJ rozmowy i KAŻDEGO partnera. To jak wędkowanie. Albo wrzucamy granat do stawu i dziwimy się że nas NIK nie lubi, masakrujemy nieprzygotowanych znajomych a i sami jesteśmy mokrzy i ubłoceni wściekli że nikt NAS nie rozumie. Pozyskiwanie dużych inwestorów , lojalnych klientów i sensownych Partnerów Biznesowych to jak łowienie sumów, karp i szczupaków. Każdy wymaga innej techniki, czasu i doświadczenia. Ale wiercie mi że warto jeść małą łyżką i powoli się przygotować niż na Emocjach spalić najlepsze kontakty. Lepiej nic nie powiedzieć niż powiedzieć za mało lub za dużo. Pierwszy tydzień pracy to nie Prezentacje tylko Kontrakt, Lista, Analiza i dopiero Zapraszanie na Prezentacje.

b) Zaproszenia Pisemne np. zaproszenie e-mailowe

Dla Networkerów

Witam Cię bardzo serdecznie

Pozwoliłem sobie zaprosić Cię na wyjątkowe spotkanie internetowe poświęcone możliwości pewnego i wartościowego zabezpieczenia Twojej niedalekiej przyszłości z możliwością dodatkowego zarobku minimum 500 zł już dziś!

Sposobu niekolidującego z Twoim obecnym zajęciem a nawet go aktywnie wspierając.

Dzień/ data / godzina

Link do Sali

jeśli z wyjątkowych powodów termin Ci nie odpowiada to zapraszam do kontaktu w celu ustalenia odrębnego lub indywidualnego spotkania.

pozdrawiam i do zobaczenia na prezentacji

imię nazwisko numer

www.XXX.zlotodlakazdego.pl

www.noricum.com.p

Dla Finansistów

Witam Cię bardzo serdecznie

Pozwoliłem sobie zaprosić Cię na wyjątkowe spotkanie internetowe poświęcone rozwiązaniu problemu zbliżającego się zakazu akwizycji II Filaru i de facto zmuszenia Nas Agentów do przekwalifikowania się na sprzedaż trudniejszych produktów. Jeśli masz 100% skuteczności to gratuluje ale jeśli masz tylko 50% to znaczy, że na drugie 50% warto mieć Alternatywę .

Dzień/ data / godzina

Link do Sali –

Jeśli z wyjątkowych powodów termin Ci nie odpowiada to zapraszam do kontaktu w celu ustalenia odrębnego lub indywidualnego spotkania

pozdrawiam i do zobaczenia na prezentacji

imię nazwisko numer

www.XXX.zlotodlakazdego.pl

www.noricum.com.p

Do znajomego

imię,

witam Cię serdecznie :-))

wiem, że zajmujesz się swoim własnym biznesem

i dlatego chciałem Cię zaprosić na jutrzejszą, czysto informacyjną prezentację on-line dla Networkerów (MLM) / Finansistów / dotyczącą firmy NORICUM.

Nawet jeśli skupiasz się tylko na swoim biznesie,

czy mogłabyś/ mógłbyś zająć też na mój webinar?

Dzień/ data / godzina

Link do Sali –

Z góry dziękuję i pozdrawiam.

imię nazwisko numer

www.XXX.zlotodlakazdego.pl

www.noricum.com.p

Krok 5 SPOTKANIE BIZNESOWE/ PREZENTACJE

Jak Państwo widzą dopiero 5 krokiem jest prezentacja programu produktu możliwości finansowych. Mamy już wyselekcjonowaną listę potencjalnych inwestorów, współpracowników. Zapraszamy ich na prezentacje.... No właśnie Jaka prezentacje? Internetową, ogólną, krótką, długą, wstępną czy szkoleniową, sami czy ze Sponsorem itp. Prezentacji jak zaproszeń i rodzajów ludzi jest wiele. Scharakteryzujemy te podstawowe.

RODZAJE PREZENTACJI

I. Podstawowa - wstępna - Prezentacja Jednokartkowa

15 - 30 minutowa prezentacja jednokartkowa, przeznaczona na ogół dla klientów. Może być wykonywana samodzielnie przez nowego Partnera Biznesowego już po kilku próbach pracy ze Sponsorem u osób z tzw. zimnego kontaktu (dalszych znajomych lub obcych poznanych u których jesteśmy w stanie wybudować autorytet własny. U znajomych posługujemy się współpracą ze Sponsorem.

Na prezentacji:

Podajemy możliwości inwestycji,

Pokazujemy Umowę,

Tłumaczymy jak można mieć opłaconą składkę w późniejszym czasie dzięki programowi lojalnościowemu.

Na koniec możemy tylko zasygnalizować, że istnieje możliwość współpracy z Firmą.

NIE PODAJEMY SZCZEGÓŁÓW - LEPIEJ NIE MÓWIĆ NIC, NIŻ PODAĆ NIEPEŁNĄ INFORMACJĘ!!!

Prezentacja ta jest z natury niekompletna i wiele osób zechce dowiedzieć się więcej dlatego albo kierujemy ich na spotkanie otwarte (raz w miesiącu) lub na internetowe (dwa terminy w tygodniu) w zależności której termin jest szybszy. Terminy spotkań są dostępne na stronie www.noricum.com.pl

Takich prezentacji półgodzinnych jesteśmy w stanie przeprowadzić minimum 10 w tygodniu. A powinniśmy zaplanować ich ok. 20.

Prezentacja z natury ma być szybka sprawna bez dygresji i najlepiej przeprowadzona w jednym miejscu i w zaplanowanym czasie (mniejsze koszty dojazdu, oszczędność czasu). Lepiej przeprowadzić 8 prezentacji w jednym mieście przez cztery godziny niż dwie prezentacje w miastach oddalonych o 50 km. Pracuj mądrze a nie długo. Gdy potencjalny Partner/Inwestor zobaczy że to „krótki i konkretny temat” i nie zabierzemy mu 2 godzin z jego napiętego harmonogramu to chętniej będzie z nami współpracował. A jak jeszcze poczuje za sobą presję kolejnego „kandydata/inwestora” wcześniej umówionego na kolejne spotkanie zobaczy że zainteresowanie jest duże i łatwiej podejmie decyzje. Umawiając spotkania co półgodziny mamy też krótsze przerwy w momencie gdy ktoś nie dojedzie. Jak wygląda taka prezentacja zobacz dalej.

II. Spotkanie biznesowe

dla Finansistów

Plansza A + Prezentacja jednokartkowa ze szczególnym uwzględnieniem:

- Gwarancja poleceń dla sprzedawcy - Program lojalnościowy
- Możliwość Awansu Zawodowego - Rekrutacja i szkolenia – (6 poziomów, 5 premii dochód aktywny a z czasem pasywny)
- Budowa dochodu rentierskiego pasywnego dla sprzedawcy (nie sprzedajesz ale dzięki wcześniejszej pracy również zarabiasz)
- Dobry czas na inwestycje w Złoto
- Dobry czas na pozyskiwanie Agentów (zakaz akwizycji II Filaru)
- Ulgi podatkowe przy oszczędzaniu na emeryturę

Nie jesteśmy konkurentem dla Polis i Funduszy a jedynie ich nowszą, elastyczniejszą i korzystniejszą ALTERNATYWĄ – Nie chcemy agenta na wyłączność. Uzupełniamy tylko jego ofertę o kilka innych bezkonkurencyjnych produktów.

Plansza A i B

dla Networkerów

Plansza C+ D + Prezentacja jednokartkowa ze szczególnym uwzględnieniem:

- Program lojalnościowy - referencja (7 poziomów, dochód pasywny)
- Kwalifikacja – zwracana inwestycja we własny program oszczędnościowy
- Rekrutacja i szkolenia – (6 poziomów, dochód aktywny, a z czasem pasywny)
- Rewolucja w Produktach MLM (unikalny marketing produktowo - finansowy)
- Rewolucja w Myśleniu o MLM (zarabiasz u siebie, a inwestujesz u nas)

NIE DYSKREDYTUJEMY INNYCH MLM – ów. Nie porównujemy i nie udowadniamy na siłę. Marketing MLM jest często budowany nie na rozsądku, a na emocjach. My nie jesteśmy konkurentem żadnego MLM- u, nie mamy lojalek i zachęcamy wyłącznie do oszczędzania i inwestowania.

Prezentacja Biznesowa - maksymalnie godzinna prezentacja dla osób do współpracy, przeprowadzana na początku przez Sponsora. Na tym spotkaniu skupiamy się na biznesie – można go pokazać, nie wymieniając nazwy produktu ani Firmy – to zostawiamy na koniec. Przygotowujemy potencjalnego współpracownika do prezentacji grupowej.

II. Pełna prezentacja ogólna - Grupowa

Maksymalnie 1,5 h. Odbywa się raz w miesiącu w danym mieście na ogół w miejscu prestiżowym lub w Internecie i z natury ma być uzupełnieniem i rozszerzeniem wiedzy zdobytej na Prezentacji Jednokartkowej. Na prezentacje ogólną zapraszamy już osoby przygotowane własną prezentacją 15 minutową lub filmem z Internetu. Prezentacje te są przeprowadzane dla całej Firmy przez przygotowanych i wyselekcjonowanych Prezenterów. Na prezentacji omówione są:

Pełna informacja o Firmie + III Filarze + Plan Depozytowy + Plan marketingowy

Zasady dot. Spotkań biznesowych i Prezentacji

Pierwsze spotkania biznesowe - zawsze ze Sponsorem

Wywiad przed spotkaniem: Z kim się spotykamy?

- Potencjalny klient czy PB?

- Czy będzie rozmowa przede wszystkim o produkcie, czy o biznesie?

Do rodziny i znajomych lepiej iść z kimś neutralnym – Sponsorem gdyż:

„Prorok we własnym kraju nie jest poważany”

CEL Spotkania - pozyskanie nowego Partnera Biznesowego i uczenie się (konsekwencja - Nie będziemy całe życie z nim robić prezentacji !!!)

Szkolimy naszego nowego Partnera wg poniższego schematu S = Sponsor D Partner Biznesowy. Zamiast tygodnia może być np. pierwsze trzy lub pięć prezentacji.

Prezentacja/Spotkanie Biznesowe

Tydzień WPROWADZENIE PRODUKT MARKETING Słucha i notuje

I 5 prezentacji	S	S	S	D
II 5 prezentacji	S	D	S	D
III 5 prezentacji	D	D	S	D
IV 5 prezentacji	D	D	D	S

D - Ma **nie przerywać**, słuchać i się uczyć. Zadaj mu pytanie (zadaj sobie pytanie):
Ile razy musisz tego wysłuchać, by spróbować poprowadzić prezentację sam?

Zapisujemy w notesie – my i on (np. 5 razy) i konsekwentnie 5 prezentację robi przy nas samodzielnie (np. jedną z części)

Edyfikacja naszego partnera – przedstawienie w pozytywnym świetle.
edyfikujemy zarówno Sponsora jaki sponsor edyfikuje Partnera Biznesowego

Ubiór

skromnie, czysto, elegancko, nie seksownie ale biznesowo, biurowo, profesjonalnie

Punktualność – ciężko prowadzić prezentacje tłumacząc się już na początku.

Czas jest cenny, szanujmy czas swój i czas partnera. To oznaka szacunku.

Samoedukacja/Edukacja

Żeby samodzielnie przeprowadzić prezentację biznesową należy znać nie tylko produkt, plan marketingowy ale także ogólne informacje na temat Branży MLM czy Kwadrantu przepływu pieniądza wg Roberta Kiyosakiego

Znajomość tych zagadnień ułatwią książki:



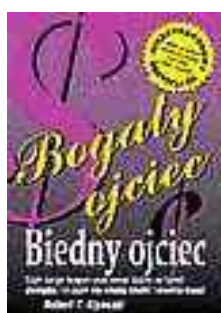
Don i Nancy Failla „**45-sekundowa prezentacja, która zmieni Twoje życie**”, znana także jako "Zapiski na serwetkach kawiarnianych" została przetłumaczona na 24 języki i osiągnęła nakład 4 miliony egzemplarzy. Jest w niej wszystko, co trzeba umieć, by zacząć budować wielką organizację MLM. Sam autor tak o tym pisze: OTO CEL TEJ KSIĄŻKI: nauczyć cię tego, co musisz wiedzieć, aby móc budować organizację i budować ją SZYBKO - wypracować twoje właściwe podejście do MLM (...) Obowiązkiem sponsora jest uczyć nowych ludzi wszystkiego, co on sam wie o tym biznesie. (...) Książka ta wyczerpująco wyjaśni ci, jak możesz sprostać tym obowiązkom.

Don i Nancy Failla są twórcami skutecznego systemu budowania sieci MLM i ludźmi sukcesu. Od ponad 36 lat uczą innych, jak osiągnąć sukces, prowadząc własną działalność w marketingu sieciowym. Dzięki Systemowi stworzyli organizację, która obecnie liczy ponad 200 000 ludzi i wciąż się rozrasta. Prowadzą życie, o jakim większość ludzi może jedynie marzyć.



Robert Kiyosaki „**Kwadrant przepływu pieniędzy**” ujawnia, dlaczego niektórzy ludzie pracują mniej, zarabiają więcej, płacą mniejsze podatki i czują się lepiej zabezpieczeni finansowo niż inni. Wszystko, co trzeba wiedzieć, to: kiedy pracować i w którym być kwadrancie? □ Jaka jest różnica pomiędzy pracownikiem, a właścicielem biznesu?

- Dlaczego niektórzy inwestorzy generują pieniądze, niewiele ryzykując, podczas gdy inni ledwo "wychodzą na zero"?
- Dlaczego większość pracowników przemieszcza się z jednej pracy do drugiej, podczas gdy inni rezygnują z pracy na etacie, aby zbudować własne imperium biznesu?
- Dlaczego w epoce industrialnej większość rodziców chciała, aby ich dzieci były lekarzami, księgowymi czy prawnikami i czemu w epoce informacyjnej dochody w tych zawodach ulegają degradacji?



Robert Kiyosaki „**Bogaty ojciec, biedny ojciec**” - czyli czego bogaci uczą swoje dzieci na temat pieniędzy i o czym nie wiedzą biedni i średnia klasa - od kilku lat utrzymuje się na szczycie światowych bestsellerów biznesu. Autor, Robert Kiyosaki, otwiera nam oczy na świat, jakiego nie poznamy w szkole czy na studiach. Współczesna edukacja przygotowuje dzieci i młodzież do życia w świecie, który tak naprawdę już nie istnieje. Książka "Bogaty ojciec, biedny ojciec" to podręcznik uczący nowoczesnego podejścia do zarabiania pieniędzy.

Krok 6 DECYZJA/ZAMKNIĘCIE SPOTKANIA

Zamknięcie prezentacji z Inwestorem:

Czy widzi Pan/Pani celowość oszczędzania/inwestowania .../ na swoją przyszłość, emeryturę, marzenia, cele, zachowania wartości swoich pieniędzy/?

- *tak*

Czy interesuje Pana/Panią zakup złota jednorazowy czy w programie ratalnym?

- *ratalnie / jednorazowo*

Który wariant oszczędnościowy najbardziej Państwu odpowiada? Miesięczny 250 zł / roczny 3 000 zł

- *3 000 zł/250 zł*

Proszę więc o dowód osobisty

Zamknięcie spotkania biznesowego:

- Jaki jest jedyny sposób - Pana/Pani zdaniem - sprawdzenia możliwości finansowych oferty Noricum?

- *spróbować*

- Jaki sposób wejścia do naszej firmy Pan wybiera? ratalny 250 zł czy jednorazowy 3 000 zł

- *ratalnie/jednorazowo*

- Proszę więc o dowód osobisty

Zamknięcie prezentacji grupowej

(Po spotkaniu klasycznym bądź internetowym spotykamy się z osobą przez nas zaproszoną i najważniejszy moment na podjęcie decyzji – musimy zarezerwować czas!!! Zadajemy pytanie)

- Co Ci się najbardziej podobało?

(koncentrujemy się w ten sposób na pozytywach poza tym dowiadujemy się czy mamy do czynienia z Inwestorem czy Partnerem do współpracy)

a) Podoba mi się idea oszczędzania/inwestowania w złoto

- W takim razie interesuje Pana/Panią zakup złota jednorazowy czy raczej w programie ratalnym?

- *ratalnie*

- Który wariant oszczędnościowy najbardziej Państwu odpowiada? Miesięczny 250 zł / roczny 3 000 zł

- roczny/miesięczny

- Proszę więc o dowód osobisty

LUB:

b) Podoba mi się sposób zarabiania pieniędzy

- Jaki jest w takim razie jedyny pewny sposób - Pana/Pani zdaniem - sprawdzenia tych możliwości finansowych?

- spróbować?

- Jaki sposób wejścia do naszej Firmy Pan wybiera? ratalny 250 zł czy jednorazowy 3 000 zł

-ratalnie/jednorazowo

- Proszę więc o dowód osobisty

Po tych zakończeniach z efektem pozytywnym musimy umówić się na kolejne spotkanie

- Bierzemy się w takim razie do pracy tak? Pasuje ci we wtorek o 15:30 czy we czwartek o 19:00 (terminy ustalone ze Sponsorem) to omówimy szczegóły i wyjaśnimy Ci wszystko, co pewnie umknęło przy tej ilości informacji.

- Zapisz sobie pytania jakie Ci się nasuną do tego czasu.

- Tu masz ulotkę, ale **mam prośbę do czasu spotkania nie przekazuj nikomu żadnych informacji o produktach** i Firmie - po co zepsuć taki temat poprzez brak pełnej informacji.

Alternatywne zakończenia

Często jednak podpisanie wiążącej umowy na pierwszym spotkaniu może być trudne. Wiele osób chce na spokojnie przemyśleć temat i często mówią:

Muszę to przemyśleć!

- rozumiem, co Pana/Panią wstrzymuje?

- co jeszcze? i co jeszcze?

(nie odpowiadaj na wątpliwości tylko pytaj co jeszcze gdyż ludzie prawdę powiedzą dopiero za którymś razem)

- czy mógłby Pan/Pani już coś zrealizować dodatkowym dochodem?

- to co powinniśmy zrobić?

do 3 prób zamknięcia, jeśli nie - potem jest to nachalność.

- Rozumiem, że chce Pan/Pani cały temat jeszcze w domu przemyśleć.

a) pożyczę Panu/Pani materiały, które to ułatwią i odbiorę je jutro – pojutrze,

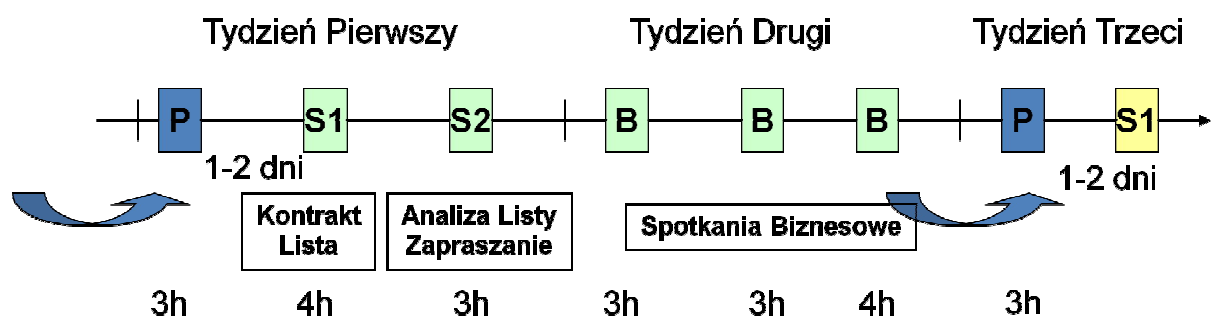
b) podjadę do Państwa jutro - pojutrze i odpowiem na pytania.

Zawsze staraj się spotkać z kandydatem do biznesu maksymalnie do 48 godzin!!!
To my do niego dzwonimy lub jedziemy pod pretekstem np. (odbioru materiału)
i pytamy jaką decyzję podjął.

Nawet, jak powie NIE – nie zamykajmy drzwi – może kiedyś...Musi wiedzieć, jak się z nami skontaktować - Ulotka, strona, nasz telefon

PODSUMOWANIE

6 kroków do SUKCESU



P - Prezentacja ogólna lub internetowa na zaproszone 9-10 osób przyjdzie 3 najbardziej zainteresowane; z nich podejmiemy słuszną decyzję np. jedna. Umawiamy się z Nią na pierwsze spotkanie **S1** na którym ustalamy cele – kontrakt i zaczynamy tworzyć listę. Kolejne dwa dni na dokończanie się nowego Partnera np. z książką D.N. Failla „45 sekundowa Prezentacja” i przepisaniu listy na „czysto”. Kolejne spotkanie **S2** to: planowanie działania, analiza listy, wybór najlepszych kandydatów i nauka zapraszania telefonicznego. Zaproszeni przychodzą na spotkanie Biznesowe **B** na którym Sponsor przedstawia im Prezentację Jednokartkową. Osoby zainteresowane poznaniem szczegółów zapraszamy na Prezentację Ogólną **P** w Hotelu lub Internecie. Po prezentacji Ktoś podejmuje decyzję współpracy i umawia się z nim jako Sponsor na pierwsze spotkanie **S1**. Koło rozpoczyna się na nowo.

Te sześć kroków do sukcesu to nie jest MENU w restauracji

NIE można wybierać co się podoba, a pomijać trudne rzeczy.

Bez Kontraktu - Konkretnej deklaracji– trudno mieć cel i konsekwentnie działać.

Bez Listy nie ma co wybierać i Analizować na spotkaniach.

Bez rzetelnej Analizy narażeni jesteśmy na mnóstwo odmów, co powoduje frustrację.

Jak zapraszać kiedy nie mamy czasu, by usiąść i zrobić listę.

Jak zrobić prezentację jak nikogo nie zaprosimy i wreszcie po co prezentować jak nie potrafimy zamknąć prezentacji.

Te 6 kroków to narzędzie do zarabiania dużych pasywnych pieniędzy dodajmy do tego konsekwencję, systematyczność i wiarę w siebie, a odniesienie sukcesu to kwestia kilku - kilkunastu miesięcy.

Życzymy owocnej pracy i zadowalających Państwa efektów