

Запуск новичка ч.2

Сторона новичка



Запуск новичка ч.2

Сторона новичка

План

1. Общая информация о позиции новичка – то что важно знать.
2. Инструменты практической деятельности.
3. Первые шаги – с чего нужно начинать.
4. Примерный план.

Общая информация о позиции НОВИЧКА – ТО ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ

Каждый человек, как мы уже с вами разъяснили на предыдущих вебинарах, при выборе одной из наиболее перспективной профессии настоящего и будущего времени руководствуется, прежде всего, личностными мотивами, о которых узнать сразу не представляется возможным, и лидеры зачастую в слепую вынуждены «угадывать» движущие мотивы каждого человека.

Общая информация о ПОЗИЦИИ НОВИЧКА – ТО ЧТО

ВАЖНО ЗНАТЬ

Но, анализируя в целом ситуацию, прослеживается устойчивая и вряд ли кем то оспариваемая тенденция – люди пришли сюда зарабатывать деньги! И они видят, что это реально, но пока не представляют как это сделать! Согласитесь и здесь среди присутствующих есть и такие люди, которые видели, что у кого то получилось, а у кого то нет, и все пытаются понять, отчего так!



Общая информация о ПОЗИЦИИ НОВИЧКА – ТО ЧТО

ВАЖНО ЗНАТЬ

Кто то достигает высоких директорских рангов, кто то уже получил машины от компании приняв участие в автопрограмме, не только по первому уровню маркетинг плану, но и по второму, я говорю о Мерседесах, кто то находится уже на таких высоких уровнях финансовой стабильности, который некоторые люди даже не могут представить.



Общая информация о ПОЗИЦИИ НОВИЧКА – ТО ЧТО

ВАЖНО ЗНАТЬ

В нашу компанию Armelle приходят самые разные люди, самых разных профессий, по самым разным причинам. Но остаются и добиваются успеха только те, кто чётко определил для себя, зачем ему бизнес с Armelle, те, у кого есть четкая, видимая цель и обозначенное желание и стремление ее достигать.

Кто то, хочет просто выбраться из бесконечной финансово-долговой ямы, для кого то важна ситуация связанная с решением различного рода социально бытовых вопросов, остро стоящих перед практически каждым человеком или семьей, а для кого то это прекрасная возможность для самореализации, возможность раскрыть свой потенциал, новые грани, увеличить круг общения, найти новых друзей, знакомых, коллег, партнеров или клиентов – и поверьте для некоторых людей это тоже важно!

Общая информация о ПОЗИЦИИ НОВИЧКА – ТО ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ

Здесь главное понимать, что у человека есть цель, есть мечта и стремления! Ведь именно цель и мечты движут нами, когда еще нет большого дохода, помогают не останавливаться и ежедневно делать одни и те же действия, отрабатывая и совершенствуя их до безупречности!!!

Делать, делать и делать – это главное слово в нашей с вами деятельности! При этом не забываем слова одного выдающегося человека – «Учиться, учиться и еще раз учиться!»

Поэтому всем, кто пришел в Armelle, важно иметь мечту и в самом начале пути определить, что он хочет получить в итоге, поставить цель и двигаться в ее направлении.

Общая информация о ПОЗИЦИИ НОВИЧКА – ТО ЧТО важно знать

Одни и те же действия!

Дубликация – это очень важный компонент построения успешного бизнеса в МЛМ.

Что же это такое?

Простыми словами – это копирование успешных качеств, навыков, стратегий, действий, манеры поведения и т.д тех людей, которые уже добились отличных результатов в МЛМ. То есть это метод, при котором для достижения успеха Вам необходимо повторить успешные шаги Ваших спонсоров.

Почему именно дубликация?

Да просто потому, что гораздо проще скопировать шаги спонсоров, чем самому «изобретать велосипед», «набивать шишки» и «наступать на те же грабли». Те лидеры Вашей сетевой компании, которые делятся своими историями успеха со сцены потому и зарабатывают такие вознаграждения, что однажды доверились своему спонсору и шаг за шагом шли к своему успеху, копируя действия своего наставника.

Общая информация о ПОЗИЦИИ НОВИЧКА – ТО ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ

Но при этом, несмотря на этот неизменный механизм сетевого маркетинга, не стоит забывать о том, что да, дубликация действий она важна – но внедрение и использование личного опыта, своих взглядов, идей, навыков, умений в процесс вашей деятельности – это тоже ключевой залог успеха и развития.

Обучение которое вам дают ваши старший партнеры и спонсоры, это прежде всего примерный план действий, а вовсе не обязательное пошаговое руководство к действиям которое приведет вас к успеху!

Учитывайте динамично развивающиеся отношения в обществе, которое по истечении определенного периода времени, привыкая к уже традиционным видам привлечения клиентской и партнерской базы (спам, трафик, репосты и посты) постепенно охладевает к ним, и перестает со временем реагировать!

Общая информация о ПОЗИЦИИ НОВИЧКА – ТО ЧТО

ВАЖНО ЗНАТЬ

Все знают и помнят свое отношение к, тогда еще очень развитому, способу рекламирования товаров различного рода – люди с клетчатыми сумками, бродящие по подъездам и предлагающие товары?! Это был этакий живой назойливый спам! Где он сейчас? Верно! Упразднен, как не прижившийся в обществе элемент деятельности!

Сейчас по всем параметрам туда же в ближайшие год два три отправятся почтовые спамы и рассылки, а годика через четыре пять спам в соц сетях! На это нужно время!

Но, сразу обращаю внимание! Сейчас, на данный – это система еще работает! Однако, существенно изменились условия потенциальных клиентов! Общество все больше начинает любить товар глазами! Чем красивее ваша рабочая страничка, чем больше у вас друзей, чем популярнее вы – тем вы привлекательнее!

Общая информация о ПОЗИЦИИ НОВИЧКА – ТО ЧТО

ВАЖНО ЗНАТЬ

Это относится не только к интернету и социальным сетям! Такое же положение вещей и в реальной жизни! Чем вы ярче, счастливее и здоровее выглядите в глазах окружающих тем больше ваш успех! Тем больше у вас появляется друзей, знакомых, которые сначала просто смотрят вам в след, что вы такая (такой) яркий, красивый и блестящий, как было в одной из песен Глюкозы – «похожий на торт, такой же белый и красивый, никому не отдам» и т.д.....)))

Потом эти же люди начинают хотеть быть как, быть лучше вас – потому что понимают – что видели и знают вас давно, и что раз у вас получается быть такой, значит и они могут! Значит и у них есть такая возможность – но людям нужно это видеть! Вы для них прежде всего образец и эталон успеха! Помните об этом!

2. Инструменты практической деятельности

А теперь мы перейдем к тому, процессу ради которого большинство и собрались, что бы послушать, что именно можно делать такого, что бы люди начинали обращать внимание, притягивались к вам сами – ведь это мечта сетевики – когда люди, каждый день будут атаковать вашу страницу с просьбами и мольбами стать их спонсором, стать их путеводной нитью в сфере сетевого маркетинга, стать для них наставником и гуру! Так мечтает каждый! Но, увы, ни одна мечта не станет явью, если к ней не движетесь! И в сетевом бизнесе – это правило тоже работает! Ключевым условием вашей деятельности, залогом успеха это – действие! Нет, не так!

ДЕЙСТВИЕ!!!

2. Инструменты практической деятельности

Каждый день, вставая утром с кровати – вы понимаете, что наступил еще один прекрасный день, используя время которого правильно вы сможете, стать более сильным, более уверенным в себе человеком, можете стать для кого то примером успешного человека, а можете, оставаясь в тени, дожидаться окончания рабочего дня, потихоньку проникнуть в дверь своей квартиры или частного дома, осторожно заперев дверцу, что бы не привлечь ничьего внимания, если будете делать так, то вряд ли вы движетесь к успеху...

Делать...а что вы можете сделать что бы стать успешнее?

2. Инструменты практической деятельности

Давайте по порядку.

Я условно разделил рабочие инструменты, которые предлагаются для нашего внимания, и сейчас мы более детально и углубленно рассмотрим каждую из этих групп.



2. Инструменты практической деятельности

1 группа. Группа реальных инструментов!

В эту группу входит все, что имеет определенное материальное отображение и может быть объектом материального мира! Это ваши:

Папка с пробниками – главный инструмент?

Аромовизитницы – кто пробовал то уже знает что это нужно!

Визитки – безусловно!

Прайсы – куда без них !!!

Каталоги – само собой разумеющееся!

Объявления – выбор каждого, но тоже действенный элемент!

Сертификаты – подарки всегда приятны!

Скидочные купоны - ох уж это волшебное слово «скидка»

2. Инструменты практической деятельности

Ваша улыбка, обаяние, шарм, харизматичность, умение выслушать человека и понять его интересы и нужды, умение преподнести себя и рассказать о товаре так, что бы это тесно переплеталось с нуждами и интересами человека – вот это основные и наиглавнейшие элементы!

Вот тут наверняка будет много возражений и дискуссий, но тем не менее – это очень немаловажный фактор, влияющий на успех вашей деятельности!

2. Инструменты практической деятельности

2 группа. Группа инструментов для работы удаленно: в сети, по телефону, скайпу!

Здесь:

Красивая оформленная страничка настоящего профессионала своего дела, зайдя на которую – человек сразу понимает, что попал в удивительный мир сладких, восточных древесных, шипровых или цветочных ароматов, где тонкости парфюмерных сплетений удивляют своим многообразием и великолепием красок и звуков, и даже с ярких насыщенных картинок пользователя страницы уже слышится аромат амбры или муската....

Такие у нас странички? Верно?! Так и хочется попав на страничку спросить – а как это все можно попробовать! Желания человека рождаются в его голове, но толчком к формированию желания служит мотив – а мотив – это следствие возникновения в голове четкой картинки увиденного ранее! Раз зашел, посмотрел вашу страницу, два зашел – в голове есть картинка, есть информация о вас о вашей странице и предлагаемой вами продукцией! В третий раз уже формируется желание, а затем потребность! Но вас должны видеть!!!!

2. Инструменты практической деятельности

Посты – по аналогии со страничкой! Яркие красивые и насыщенные! Такие которые хочется смотреть и смотреть!

Репосты – для тех, кто не умеет сам! Но! Коллеги! Все люди взрослые и мое личное мнение, человек которые как то сумел преодолеть 20 летний возрастной рубеж – в любом случае в состоянии научиться себя чему то новому! И делать красивые посты – это не самые трудные действия! Это не адронный коллайдер запускать в обратную сторону, согласитесь?!

Голосование, конкурсы на лучший аромат, конкурсы на мнение поклонников аромата, призы за репосты ваших записей – социальные сети – позволяют вам не используя практически никаких финансовых вложений давать людям информацию о себе как о действительном знатоке своего дела умевшем и могущем удивить любого человека в самых

2. Инструменты практической деятельности

Я упомянул о телефоне и скайпе и это вовсе не случайно!

Конечно, как мы с вами ранее обсуждали – в социальных сетях, есть один существенный недостаток, оказывающий сильное влияние на процесс налаживания контактов – это отсутствие эмоционального компонента, что снижает эффективность действия рекламы вас и вашего бизнеса!

Но в таких вопросах, при наличии такого препятствия как расстояние – вы всегда можете позвонить человеку, по телефону или в скайпе, тем самым наладив, столь важный для нас контакт! Слыша вас, а тем более видя вас – человек повышает свой коэффициент доверия к вам, потому что для любого человека важны и мимика и жесты и эмоции собеседника в процесс!! Вы становитесь важны для этого человека!

2. Инструменты практической деятельности

Мероприятия – это различные события, проводимые в сетевом бизнесе компанией и ее дистрибьюторами.

К ним относятся: конференции, презентации, тренинги, семинары, вебинары, встречи партнеров, аромавечера, коллективные аромадегустации. Мероприятия позволяют не только поближе познакомиться с компанией и ее продукцией, но и увидеть неограниченные возможности, которые компания предлагает своим партнерам.

Общая информация о позиции НОВИЧКА – ТО ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ

Кого все-таки приглашать? Как определить свою ЦА
Этот вопрос наверняка часто задается нашими партнерами!
Прежде всего, возьмите листок бумаги, ручку и опишите себя:

Пол, возраст, семейное положение, есть ли дети.

Какие проблемы : в семье, на работе.

Увлечения, интересы.

Какие мечты и цели на будущее.

Написали? Вот и отлично!

Только что Вы описали свою ЦА.

Так скажем, определили базовые показатели. То есть ЦА - это люди, которые ведут примерно такой же образ жизни, как и Вы. Нетрудно догадаться, какие у них сложности в жизни и как следствие, нетрудно составить контент для своей ЦА с решением той или иной проблемы.

3. Первые шаги – с чего нужно начинать

Как гласит всем известная пословица:

«Хочешь изменить мир – начни с себя»

«Если вам кажется, что в вашей жизни нужно что то менять – вам не кажется»

Именно на этом зиждется основные начальные этапы успешной деятельности любого новичка! Начинать нужно с себя! Это безусловно! Начнем по порядку!

Я понимаю что включиться в работу сразу – для большинства это вопрос сложный и труднопреодолимый! Тем не менее я предлагаю, следующее:

3. Первые шаги – с чего нужно начинать

1. Начните планировать свой день!

Найдите временные дыры – то есть, те периоды в которые вы временно отключены от жизни! Да-да, не удивляйтесь! Именно такие моменты, а на самом деле их великое множество – которое отрывает вас от эффективной деятельности, этакие «дела-паразиты», которые даже не дела, а именно трата времени! Я, дабы не вызвать острую критику со стороны слушателей – могу сказать – речь идет о: телевизоре, мнимой усталости, создании видимости бурной трудовой деятельности – это все тратит и ест время вашей жизни! Задумайтесь об этом!

3. Первые шаги – с чего нужно начинать

2. Добавьте в свой ежедневный план деятельность связанную с повышением вашего профессионального уровня в ароматистике, приобретение и фиксация навыков и умений необходимых для вашей успешной карьеры в компании! А она будет успешной – поверьте – я уже знаю каков будет наш результат – это будет лучше и больше чем где бы то ни было за всю нашу с супругой трудовую деятельность!

3. Приведите себя в соответствующий внешний вид – окружающие в вас видят успешную личность, сильную, непоколебимую и добивающуюся выполнения свои решений!!!

3. Первые шаги – с чего нужно

начинать

4. Начните пользоваться рабочими инструментами – повышайте вашу узнаваемость, как узкопрофильного специалиста – аромастилист это новое направление в современном экономическом сегменте и этим нужно и важно пользоваться! В любом месте, где есть удобная возможность – дайте людям знать о том, что вы знаете об ароматистике все, если не все то, очень многое (само собой это должно соответствовать действительности).

Используйте все возможные и доступные для вас инструменты! Если они сейчас для вас не доступны – обучайтесь у тех кто имеет навык

3. Первые шаги – с чего нужно начинать

5. **Постоянно совершенствуйтесь и развивайтесь!**

6. **Будьте уверены в своих действиях – вы уже знаете и видите что успех у людей есть! К людям которые не идут, а прут разгребая и сметая на своем пути все трудности, проблемы и различного плана ситуации – к ним успех приходит! Будьте уверены, так же в том, что вы ни одни! Это очень важно!**

7. **Никогда не давайте людям ложную информацию, если случилось такое – найдите возможность исправить эту ситуацию! Человек умеющий извиняться за свои поступки, защищает себя**

3. Первые шаги – с чего нужно начинать

8. В последнее время очень успешная на мой взгляд методика по личному брендингу! Да, у компании есть собственный бренд, логотип – но и вы можете создать для себя, то что будет вас отличать на фоне всех! Это важно – потому что каждый новый партнер смотрит не только на ваш успех, но и на вас, ваши поступки, креативность, харизматичность и остальные элементы вашего образа, вашего бренда!

Amelle

3. Первые шаги – с чего нужно начинать

Прежде всего, личный бренд – это способ зарабатывать деньги на имидже. Имидж бренда – это некая марка, система образов, символов и ассоциаций, способная привлекать контактную аудиторию, в качестве которых могут выступать разные люди. Иными словами, сам бренд – это не что иное, как материальный актив компании либо человека, который является основным средством продвижения.

Amelle

3. Первые шаги – с чего нужно начинать

9. Этот пункт я выделяю отдельно – это личные стремления и желания! Если честно – для меня это первый пункт, пункт который должен стоять во главе всех наших действий, о котором мы должны помнить ежедневно – то, ради чего все это делается! Запишите, запомните, сфотографируйте и повесьте на холодильник, на заставку в телефон – ваша цель! Что может быть вашей целью – решать вам! Это ваш выбор – но выбор этот определяет вашу жизнь!

4. Примерный план!

И заканчивать вебинар мы будем примерным планом ежедневной деятельности, которым я руководствуюсь и рекомендую попробовать для себя! Опять таки уточню – это примерный план! Не копируйте и следуйте, а спланируйте свой вариант, который будет более адаптивен для вас, удобен вам и комфортен!

4. Примерный план!

Каждый день.

- 1. Один разговор с незнакомым человеком! – так я тренируюсь общению с холодным кругом!**
- 2. Пять диалогов в соц. сетях – так я учусь разговаривать с людьми в условиях отсутствия эмоционального компонента!**
- 3. Помощь одному из партнеров! Не принципиально одному – чаще больше – но одному это минимум !**
- 4. Работа в соц. сетях по поиску и анализу перспективных партнеров! Два часа! Поиск, диалоги, трафик, посты-репосты, комментарии,**

4. Примерный план!

Каждый день.

5. Чтение литературы – полчаса чтения или 15-25 страниц книги. Любой. Желательно по тематике, но обычно не шибко выбираю!

6. Полчаса спорта! Даже будучи в офисе, за рулем – всегда можно поделаться какие то упражнения!

7. Дети! Дети наше все! У меня двое замечательных мальчуганов 3 и 4 года! Ни дня такого, что бы мы с ними чего то этакое не сделали! Пишем, рисуем, играем, мультики иногда смотрим – это важно!

8. Полчаса на себя и свое хобби – иногда гитара, иногда в компьютере повозиться – это все что меня успокаивает и дает удовлетворение!

Спасибо за ваше внимание!

