ИНТЕНСИВ «ГРУППА ФОРМИРОВАНИЯ»

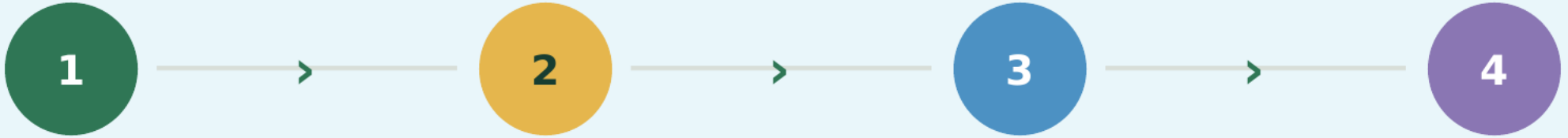
Занятие 1

Составление списка знакомых.
Разница в работе со знакомыми и незнакомыми.
Синдром кактуса



Работа с людьми как единый процесс

Сложно заниматься тем, что не приносит удовлетворения. Создадим свой увлекательный глобальный процесс.



Реклама

Знакомим с возможностью

Встреча

Вызываем интерес

Клиент

Подбираем программу питания Herbalife

Сервис

Помогаем получить опыт

Цель: вызвать интерес и познакомить человека с возможностями

Реклама

I. Агрессивная реклама

Цель — заставить человека попробовать.
Нет цели создать постоянного клиента.
От 40 до 60% прибыли фирмы тратят на рекламу.

II. Синдром кактуса

В Гербалайфе мы выращиваем кактусы (довольные клиенты имеют свойство «размножаться»). Это возможно при максимальном расширении личного контакта (онлайн/офлайн).

Синдром кактуса



Для этого:

1. Профессиональный консультант

2. Клуб (изменение привычек)

3. Идеальное питание (вложение денег в качество продуктов Гербалайф, а не в рекламу)

Начало бизнеса

15–20

первых клиентов

90–180

дней на выполнение

Знакомые и новые люди

ЗНАКОМЫЕ

\+ **Начать разговор обычно легче**

– Им может быть непривычна ваша новая роль

НОВЫЕ ЛЮДИ

\+ **Они не знают, как давно вы консультируете в клубе**

– С ними сначала нужно познакомиться

Как себя вести со знакомыми?

1. Демонстрировать свои изменения: вес, стиль одежды, стрижка, брендированные аксессуары, новый график жизни (клуб, семинар, интенсив), качество кожи, книжки.

2. Провоцируем вопрос: «Что с тобой происходит?»

3. Учимся молчать и интриговать: «Почему ты спрашиваешь?», «Ты за меня рада?», «Тебе это зачем?» Ждём 2–3 обращения с явным интересом. Продвигаем спонсора, клуб, а не СЕБЯ или ГЕРБАЛАЙФ. Сертификат или предупреждение: «Тебе позвонит мой консультант».

4. Как измениться в короткий срок? Вложить в себя, а не в рекламу (питание, норма воды, регулярно в клуб, физическая активность, тренинги, одежда, стрижка, книги).

Как себя вести с незнакомыми?

Ваша ближайшая цель — выйти на доход 20–25 000 грн. Кто-то не верит, что это сработает для него лично, но есть хорошая новость: статистика творит чудеса, потому что статистика — точная наука.

Принцип Парето: 80% и 20%

Из 100 первичных консультаций у вас будет 20 первых клубников.

1. **Научиться проводить первичную встречу**
2. **5 первых клиентов (включая родственников)**
3. **Используем клубные мероприятия**
4. **Через 90 дней у вас 20 клиентов (синдром кактуса)**

Создайте журнал «Список знакомых»

Список можно составлять по удобному для вас принципу: по периоду жизни, по месту проживания, по степени близости с людьми.

№№	В первую графу вносится порядковый номер записи
Ф.И.О.	Впишите то, что помните, вплоть до клички во дворе
Координаты	Внесите координаты людей. Если вы их не знаете, впишите тех, через кого можно разыскать человека. Иногда поиск тех, кого не видели 20 лет, требует целого расследования
Обстоятельства знакомства	Откуда вы знаете этого человека

Создайте журнал «Список знакомых»



ВРАЧ



УЧИТЕЛЬНИЦА



ВОСПИТАТЕЛЬНИЦА



ПРОДАВЕЦ



СТРОИТЕЛЬ



САДОВНИК



ПОВАР



ПЕВЕЦ



ПАРИКМАХЕР



ДВОРНИК



СЛЕСАРЬ



ПОЖАРНЫЙ

Создайте журнал «Список знакомых»

Завтрак	Сброс веса	Косметика	Бизнес	Комментарии
Wellness-test				

Постарайтесь в течение ближайших 1–3 месяцев провести с вашими знакомыми все указанные консультации и поставьте отметку о назначении второй встречи.

Заносим ваш вывод об интересе человека по результатам проведённой консультации.

Создайте список знакомых и родственников

№	Ф.И.О.	Дата внесения	Телефон	Обстоятельства знакомства	Завтрак Wellness-test	Сброс веса	Косметика	Бизнес	Комментарии

Домашнее задание к занятию 1 Составление списка знакомых



1. Заведи тетрадь или журнал для списка знакомых
2. Составь список знакомых на 50 человек. До конца Группы Формирования доведи список до 200.
3. Выдели 20 фамилий. Обсуди со спонсором стратегию обращения к ним.
4. Разбери со спонсором смысл рекламы в Гербалайф по принципу Кактуса — от сильного результата к появлению рекомендаций и новых клиентов.



Список книг для прочтения

ПО ПИТАНИЮ

«Не надо сложностей» — Луиджи Гратон

Купить в центре продаж

Справочник по продукции Herbalife

ЛИЧНОЕ РАЗВИТИЕ

«Сезоны жизни» — Джим Рон

«Семь стратегий для достижения богатства и счастья» — Джим Рон

