ИНТЕНСИВ «ГРУППА ФОРМИРОВАНИЯ»

ЗАНЯТИЕ 3

ИСТОРИЯ ПО ПРОДУКТУ

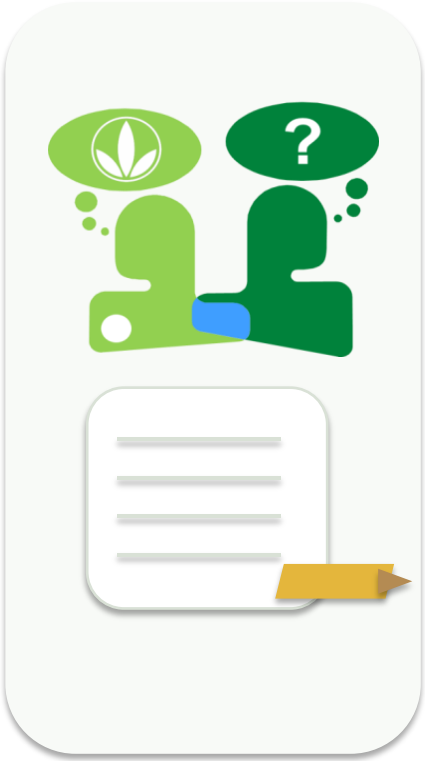
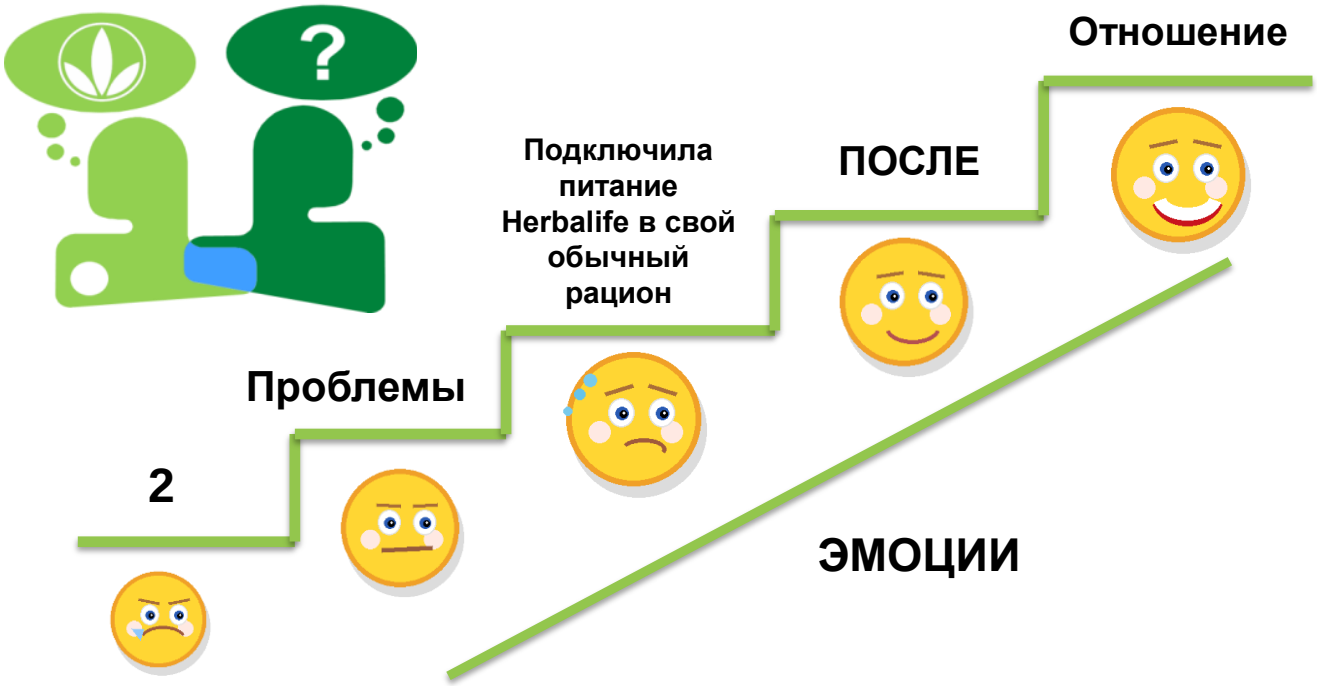


Схема составления истории успеха (оптимизация веса)



Из чего складывается история по продукту

1 **КТО Я?**

Меня зовут …, мне ... лет
(+ Отличительная особенность)

2 **БЫЛО**

Многие годы / последнее время / с юности я страдала / меня беспокоило / я боролась с:

1. …
2. …
3. …

(эмоциональный образ: три проблемы, которые улучшились)

Как люди знакомятся с Herbalife?

Варианты начала личной истории — 1 из 4

1 Вариант 1. Знакомство на соцопросе

Однажды ко мне на соцопросе подошли милые девушки.
Я ответила на несколько вопросов, обменялась телефонами, и меня пригласили в клуб здорового образа жизни.
Я прошла велнес-тест. Девушки мне очень понравились, я приобрела абонемент.
Так у меня появился консультант по питанию и прекрасный коллектив единомышленников.

Как люди знакомятся с Herbalife?

Варианты начала личной истории — 2 из 4

2 Вариант 2. Знакомство через Instagram

Как-то мне в Instagram написала незнакомая девушка и сказала, что мы давно дружим в Instagram, но она хотела бы мне помочь и провести консультацию по питанию, если меня это интересует. Я с удовольствием согласилась.

В результате у меня появился консультант по питанию. Я приобрела свои первые баночки Herbalife. Меня добавили в марафон стройности. Там у меня появились подружки-единомышленницы, различные игры, призы, фиесты и признания. Так я начала использовать Herbalife.



Как люди знакомятся с Herbalife?

Варианты начала личной истории — 3 из 4

3 Вариант 3. Приглашение на встречу о питании

Однажды моя подруга пригласила меня с собой на интересную тусовку, где рассказывали о питании, похудении и о том, как люди изменили свою жизнь.
Из любопытства я пришла и увидела множество потрясающих историй.

Там меня познакомили с моим будущим консультантом по питанию. Потом я прошла велнес-тест, многое поняла про своё тело и решила попробовать.
Так я стала клиентом компании Herbalife и приобрела абонемент в клуб.



Как люди знакомятся с Herbalife?

Варианты начала личной истории — 4 из 4

4 Вариант 4. Рекламное объявление в соцсетях

Как-то в соцсетях я увидела рекламное объявление. Оно меня очень заинтересовало, и я написала: «Хочу».

Мне быстро перезвонили и назначили бесплатную онлайн-консультацию.
После неё я загорелась возможностью изменить своё питание и тело.

Я приобрела продукцию компании Herbalife. Меня добавили в чат марафона. У меня появились новые подруги и много новых знаний.

Как продолжить историю

3 **СТАЛО**

Всего через … дня у меня …

4 **ДАЛЬШЕ**

Через … недель я стала …

5 **ИТОГ**

А через месяц …

(Те же три, которые были вначале!)

Теперь я … , а самое главное я знаю / учусь, как сохранить свой результат надолго. Мне очень нравится! / Я в восторге! / Я очень хочу, чтобы тебе тоже стало лучше! / У нас в Клубе как раз проходит акция…

Образец истории (оптимизация веса)

Меня зовут ___, мне ___ лет. У меня ___ детей. По профессии я ___. Живу в городе ___.

Я никогда не была толстой и особо не задумывалась о правильном питании, но после рождения детей набрала лишние килограммы.

Я пробовала разные диеты: сбрасывала 2–3 кг, но вес возвращался и становился ещё больше. В результате при росте ___ см я весила ___ кг.

Я чувствовала себя постоянно уставшей и была вечно недовольна собой.

Однажды похудевшая знакомая пригласила меня в Клуб здорового образа жизни.

Образец истории: что изменилось

В Клубе я начала правильно завтракать и изменила режим питания. Самым сложным было перестать наедаться на ночь. Я пила коктейль Formula 1 на завтрак и вместо ужина, добавляя протеиновую смесь Formula 3.

Я всегда была на связи с персональным консультантом, выполняла её рекомендации и получала от неё поддержку.

В результате я снизила вес на ___ кг за ___ месяцев. Результат держится уже ___ лет. Метаболический возраст уменьшился на ___ лет.

Теперь я выгляжу старшей сестрой дочери, и мы носим один размер одежды. А главное — я чувствую себя энергичной и у меня отличное настроение!

Фотография успеха (оптимизация веса)

1 **Размер и ракурс**

Фотографии «до» и «после» должны быть одного размера и формата. Камера — на одинаковом расстоянии, человек — в полный рост.

2 **Фон и одежда**

Фотографируйтесь на светлом фоне и в открытой одежде, подчёркивающей фигуру. Подойдёт спортивная майка и шорты.

3 **Кадр “до”**

Для фотографии «до» выбирайте снимок, на котором заметен лишний вес.

Как оформить фотографии «до» и «после»

Снимайте человека в полный рост,
с одного расстояния и в одном ракурсе.

Николай



Анна



Ольга



«До» и «после» сравнивайте в одинаковом
масштабе и ракурсе.

Как составить бизнес-историю

От личной трансформации — к приглашению первых партнёров в команду

Практический блок к занятию «История по продукту»

Зачем нужна бизнес-история

Бизнес-история — это не резюме и не презентация компании. Это короткий рассказ о себе: кем ты был(а) раньше, что изменилось и куда движешься сейчас. Она отвечает на главный вопрос слушателя: «А почему я должен тебе доверять?»

01	**Снимает скепсис**	Люди доверяют человеку. Реальная история убеждает сильнее статистики.
02	**Даёт ориентир**	Слушатель узнаёт знакомые ситуации и думает: «А может, и мне стоит?»
03	**Открывает разговор**	После истории легче перейти к диалогу без давления.
04	**Масштабируется**	Когда команда учится рассказывать свои истории, система может расти.

Главный принцип бизнес-истории

Бизнес-история — не монолог об успехе. Это рассказ об изменении, которое произошло благодаря конкретному решению.

В разговоре

1–2 минуты

В Reels или сторис

До 60 секунд

Подробности — только если человек хочет узнать больше

Два формата — в зависимости от опыта

Важно рассказывать честно: и новичку, и опытному консультанту есть что сказать.

СТАРТ — новичок

Ты получил(а) результат от продукта и увидел(а) модель работы спонсора.
Тебя вдохновила система: контроль, сообщество и результаты клиентов.
Дохода пока нет, но есть решение и следующий шаг.
«Я на старте, учусь и иду вперёд вместе с командой».
Людей привлекают решимость и честность.

ОПЫТ — есть результаты

Есть первые клиенты и первый доход, пусть небольшой.
Можно назвать конкретные цифры: количество людей, забегов и заработок.
Ты сам(а) прошёл(ла) путь и понимаешь систему.
Даже первые 2000–5000 гривен в месяц — реальный результат.

Структура бизнес-истории: 5 блоков

Структура подходит для обоих форматов. Заполняй своими деталями — не ищи «идеальных» слов.

01	**Кто я**	Имя, возраст, прежнее занятие и одна близкая аудитории деталь
02	**Что меня останавливало**	Перспектива на 5 лет, нехватка времени или дохода
03	**Что изменило решение**	Как познакомился(лась) с системой; что увидел(а) у спонсора
04	**Как начал(а) и что преодолел(а)**	Первые шаги, страхи, клиенты; что помогло
05	**Где я сейчас и куда иду**	Результаты, доход, цель на 3–6 месяцев; кого ищу в команду

Рабочий лист: напиши свою историю

Заполни как есть. Потом прочитай вслух — всё неестественное можно упростить.

БЛОК 01 — КТО Я

Имя, возраст, город *Например: Елена, 29 лет, Харьков*

Кем был(а) и чем занимался(лась) *Профессия, образ жизни*

Одна деталь, сближающая с аудиторией *Что сделает тебя «своим»?*

БЛОК 02 — ЧТО МЕНЯ ОСТАНАВЛИВАЛО

Перспектива через 5 лет на прежнем пути *Что бы не изменилось?*

Что не устраивало: время, доход, образ жизни

Рабочий лист: решение и первые шаги

БЛОК 03 — ЧТО ИЗМЕНИЛО РЕШЕНИЕ

Как познакомился(лась) с системой *Через кого, где, при каких обстоятельствах*

Что увидел(а) и что повлияло на решение *Результаты, модель работы, команда*

БЛОК 04 — КАК НАЧАЛ(А) И ЧТО ПРЕОДОЛЕЛ(А)

Первый шаг, который сделал(а) *Первая консультация, клиент, забег*

Что было сложно на старте *Страхи, сомнения, препятствия*

Что помогло продолжать *Команда, клиент, поддержка спонсора*

Рабочий лист: где я сейчас и куда иду

БЛОК 05 — ГДЕ Я СЕЙЧАС И КУДА ИДУ

Сколько людей в программе / первые результаты клиентов

Первый доход или первый результат системы

Даже небольшая цифра — подтверждение

Цель на 3–6 месяцев

Доход, количество людей в команде

Почему ищу людей в команду

Что могу дать партнёру и почему сейчас?

Шаблоны: заполни и расскажи

Три варианта для разных ситуаций — выбери свой и подставь собственные детали

Вариант А — ты на старте

Меня зовут [имя], мне [возраст] лет. До этого я [профессия/статус] — и, честно говоря, не видел(а) особых перспектив через [год/два/пять].

Несколько [недель/месяцев] назад я познакомился(лась) с системой питания и моделью работы [имя спонсора]. Я увидел(а) реальные результаты клиентов, понял(а), как всё устроено, и решил(а) попробовать.

Я только начинаю, но уже [первый результат или шаг]. Сейчас ищу людей, которым интересно строить что-то своё, — готов(а) научить всему, что уже знаю сам(а).

Шаблоны: заполни и расскажи

Три варианта для разных ситуаций — выбери свой и подставь собственные детали

Вариант Б — первые результаты уже есть

Меня зовут [имя]. Раньше я [профессия] — тратил(а) [сколько] часов в день и зарабатывал(а) [примерно]. Перспектива через 5 лет — то же самое, только я старше.

Я начал(а) [когда] — сначала как клиент(ка). За [сколько] времени получил(а) результат и решил(а) строить команду. Сейчас со мной [сколько] людей в программе, первый доход составил [сумма или «первые деньги за рекомендации»].

Я уделяю этому [сколько] часов в день и вижу, что система работает. Ищу активных людей — готов(а) всему научить.

Вариант В — короткая история

Для директа или сторис

Я [кем был(а)], сейчас строю команду в сфере питания. За [время] у меня [результат или первый шаг]. Ищу [1–2] человек, которым интересно попробовать, — готов(а) научить и поддержать на каждом этапе. Если интересно — напиши, расскажу подробнее.

Список знакомых: зачем он нужен

Бизнес-история — инструмент. Список знакомых — люди, которым ты сможешь её рассказать. Многие новички думают, что им не с кем общаться. Это не так.

Кто считается знакомым?

Не только друзья и родственники: соседи, одноклассники, бывшие коллеги, люди из спортзала, соцсетей, родители школьников. Часто вспоминают только 15–20 имён, хотя контактов может быть 200 и больше.

01	**Как относиться**	Это не список «кому продать». Делись историей: возможен интерес, рекомендация.
02	**Главное правило**	Сохраняй отношения независимо от ответа. Интерес может появиться позднее.
03	**Если отказали**	Спроси, знает ли человек того, кому полезны питание или доп. доход.

Список знакомых: где искать людей

Первый шаг прямо сейчас

Открой телефонную книгу, Instagram и Facebook. Начни записывать имена. Цель — сначала 50 человек, затем 200.

Школа и университет	**Предыдущие места работы**	**Спорт, секции и хобби**
Соседи и двор	**Родители детей**	**Врачи, парикмахеры, тренеры**
Instagram и Facebook: подписки и подписчики	**Родственники партнёра**	**Знакомые знакомых**

Мои первые 50 знакомых — 1–26

Записывай всех, кого вспомнишь. Не оценивай заранее — сейчас важно просто вписать имена.

№	Имя	Откуда знаю	Статус
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			

№	Имя	Откуда знаю	Статус
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			

Статус: К — потенциальный клиент · П — потенциальный партнёр · ? — пока неизвестно

Мои первые 50 знакомых — 27–50

Записывай всех, кого вспомнишь. Не оценивай заранее — сейчас важно просто вписать имена.

№	Имя	Откуда знаю	Статус
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			

№	Имя	Откуда знаю	Статус
39			
40			
41			
42			
43			
44			
45			
46			
47			
48			
49			
50			

Статус: К — потенциальный клиент · П — потенциальный партнёр · ? — пока неизвестно

Шаг 2. Мои 150 знакомых — 1–26

Продолжай записывать людей — без предварительной оценки и отбора

№	Имя	Откуда знаю	Статус
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			

№	Имя	Откуда знаю	Статус
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			

Статус: К — потенциальный клиент · П — потенциальный партнёр · ? — пока неизвестно

Шаг 2. Мои 150 знакомых — 27–52

Продолжай записывать людей — без предварительной оценки и отбора

№	Имя	Откуда знаю	Статус
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			

№	Имя	Откуда знаю	Статус
40			
41			
42			
43			
44			
45			
46			
47			
48			
49			
50			
51			
52			

Статус: К — потенциальный клиент · П — потенциальный партнёр · ? — пока неизвестно

Шаг 2. Мои 150 знакомых — 53–78

Продолжай записывать людей — без предварительной оценки и отбора

№	Имя	Откуда знаю	Статус
53			
54			
55			
56			
57			
58			
59			
60			
61			
62			
63			
64			
65			

№	Имя	Откуда знаю	Статус
66			
67			
68			
69			
70			
71			
72			
73			
74			
75			
76			
77			
78			

Статус: К — потенциальный клиент · П — потенциальный партнёр · ? — пока неизвестно

Шаг 2. Мои 150 знакомых — 79–104

Продолжай записывать людей — без предварительной оценки и отбора

№	Имя	Откуда знаю	Статус
79			
80			
81			
82			
83			
84			
85			
86			
87			
88			
89			
90			
91			

№	Имя	Откуда знаю	Статус
92			
93			
94			
95			
96			
97			
98			
99			
100			
101			
102			
103			
104			

Статус: К — потенциальный клиент · П — потенциальный партнёр · ? — пока неизвестно

Шаг 2. Мои 150 знакомых — 105–130

Продолжай записывать людей — без предварительной оценки и отбора

№	Имя	Откуда знаю	Статус
105			
106			
107			
108			
109			
110			
111			
112			
113			
114			
115			
116			
117			

№	Имя	Откуда знаю	Статус
118			
119			
120			
121			
122			
123			
124			
125			
126			
127			
128			
129			
130			

Статус: К — потенциальный клиент · П — потенциальный партнёр · ? — пока неизвестно

Шаг 2. Мои 150 знакомых — 131–150

Продолжай записывать людей — без предварительной оценки и отбора

№	Имя	Откуда знаю	Статус
131			
132			
133			
134			
135			
136			
137			
138			
139			
140			

№	Имя	Откуда знаю	Статус
141			
142			
143			
144			
145			
146			
147			
148			
149			
150			

Статус: К — потенциальный клиент · П — потенциальный партнёр · ? — пока неизвестно

Ищу людей в команду

Завершай свою бизнес-историю одним ясным приглашением, без давления.

Для новичка

«Я сейчас на старте и ищу 1–2 человек, которым интересно попробовать то же самое. Готов(а) всему научить — будем идти вместе. Как тебе идея?»

Для опытного консультанта

«Сейчас расширяю команду. У меня есть система и опыт — могу взять человека и провести от нуля до первого дохода. Если интересно посмотреть — давай поговорим 20 минут».

Короткая версия

«Ищу помощника в команду. Всему научу — нужна только готовность действовать. Хочешь узнать больше?»

Помни: ты не вербуешь и не продаёшь работу. Делишься своим опытом и предлагаешь попробовать вместе. Человек, который придёт сам, останется надолго.

Домашнее задание к зантию 3 Истории по продукту и бизнесу



1. Составить и записать свою историю по продукту
2. Найти фото ДО и ПОСЛЕ
3. Составить и записать свою историю по бизнесу
4. Рассказать в клубе минимум 5 раз за текущую неделю

