

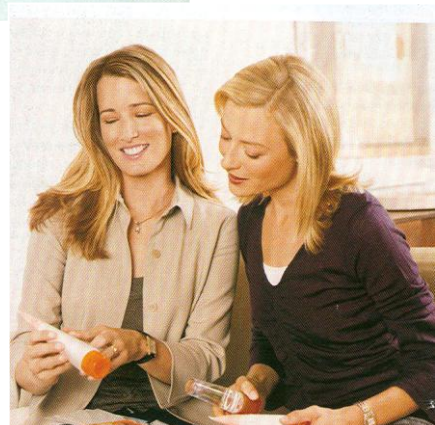


# путеводитель по бизнесу

обучать



продавать



рекрутировать

## *Дорогие Консультанты и Лидеры!!!*

*Эта брошюра – «Путеводитель по бизнесу» составлена по многочисленным просьбам Лидеров и Консультантов. С глубочайшей признательностью я дарю ее вам!!! Не сомневаюсь, что она поможет не только в нашей работе, но и в жизни!*

*Как когда-то помогла мне книга  
«Диалог с ментальным спонсором» А Мамедова.  
Тщательно изучив и переработав эту книгу, а также используя  
свой 7- летний опыт работы в компании «Мэри Кэй»,  
я смогла создать краткий путеводитель по нашему бизнесу  
на каждый день.*

*С уважением,*

*Галина Карчемкина*

# ОСНОВА НАШЕГО БИЗНЕСА - КЛАССЫ

В этом бизнесе мы абсолютно равны. Всё зависит здесь от того, как мы сочетаем нашу свободу с нашими обязанностями.

## САМЫЙ РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ КЛАСС = Р+Р+Р+Р

(Розничные продажи + Резервирование следующего класса или консультации + Рекомендации + Рекрутирование (привлечение новых бизнес-партнёров))

## СХЕМА ПРОВЕДЕНИЯ КЛАССА



# НАШ БИЗНЕС НАЧИНАЕТСЯ С СОСТАВЛЕНИЯ СПИСКА



## КАК СОСТАВИТЬ СПИСОК ЗНАКОМЫХ ИЗ 100 ЧЕЛОВЕК

*«Наши знакомые становятся друзьями, если мы делимся лучшим, что у нас есть»*

1. Необходимо вспомнить всю историю своей жизни.
2. Главный принцип при составлении списка – «НИ ЗА КОГО НЕ РЕШАТЬ».
3. Лучше всего составлять список по фотографиям и визитным карточкам, телефонному справочнику, записным карточкам, а всех остальных заносить в список по ниже перечисленным пунктам:
  - вспомнить всех, с кем ходил в детский сад
  - вспомнить всех, с кем учился в школе
  - вспомнить всех, с кем учился в институте
  - вспомнить всех, с кем занимался спортом
  - вспомнить всех, с кем ходил в клубы по интересам
  - вспомнить всех учителей и тренеров
  - вспомнить всех родственников
  - вспомнить всех, с кем пришлось работать
  - вспомнить всех, с кем праздновали дни рождения, события
  - вспомнить всех, с кем пришлось знакомиться на днях рождениях друзей
  - вспомнить всех, с кем отдыхали
  - вспомнить всех, с кем дружили
  - вспомнить всех знакомых в других городах
  - вспомнить всех по разным телефонам
  - вспомнить всех, у кого есть автомобиль
  - вспомнить всех, у кого есть домашние животные
  - вспомнить всех, кто играет на гитаре или других инструментах
  - вспомнить всех, у кого есть какое-нибудь хобби.
4. Эти люди со временем разделятся на три категории: одни будут пользоваться продукцией компании, другие будут работать с тобой вместе, а остальные откажутся от всех твоих предложений.

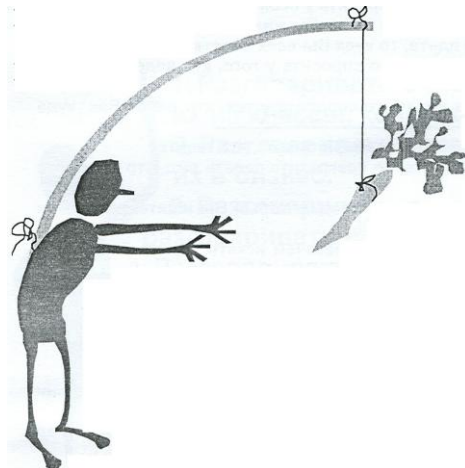
**Теперь, наконец, составьте список знакомых.**

*Если Вы не составили этот список, то не читайте, что делать дальше. Это будет для Вас напрасно потерянное время.*

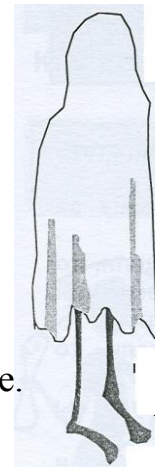
# ВАЖНОСТЬ ПОСТАНОВКИ ЦЕЛИ

*«Мечта превращается в цель,  
когда она ложится на простой лист бумаги»*

- Если у тебя нет цели, то ты не сможешь стать Лидером.
- Если у тебя нет цели, то некому за тобой идти.
- Если у тебя нет цели, то ты еще не принял решения изменить свою жизнь.
- Если у тебя нет цели, то незачем обучать других.
- Если у тебя нет цели, то куда ты идешь?
- Если у тебя нет цели, то у тебя недостаточно информации о своей жизни.
- Если у тебя нет цели, то ты не будешь приобретать богатство.
- Если у тебя нет цели, то ты никогда не получишь признания.
- Если у тебя нет цели, то у тебя еще остались сомнения и страхи.
- Если у тебя нет цели, то ты не можешь считать себя решительным человеком.
- Если у тебя нет цели, то у тебя нет воли.
- Если у тебя нет цели, то у тебя не может быть желания.
- Если у тебя нет цели, то ты – человек без обязательств и ответственности.
- Если у тебя нет цели, то пересмотри свои взгляды.



# КУДА ВЫ ИДЁТЕ?



- Если Вы не знаете, куда идете, Вы придете именно туда.
- Если Вы не знаете, куда идете, то куда Вы идете?
- Если Вы не знаете, куда идете, то Вы уже пришли.
- Если Вы не знаете, куда идете, спросите у себя, зачем Вы туда идете.
- Если Вы не знаете, куда идете, то зачем Вы живете.
- Если Вы не знаете, куда идете, то куда Вы всех ведете.
- Если Вы не знаете, куда идете, то спросите у того, кто ведет Вас, куда он идет.
- Если Вы не знаете, куда идете, то спросите у тех, кто ведет Вас, куда Вас ведут.
- Если Вы не знаете, куда идете, то Вы не знаете, что ищите.
- Если Вы не знаете, куда идете, то прекратите делать вид, что Вы идете туда, куда надо.
- Если Вы не знаете, куда идете, то клад, который Вы ищите, находится на другой стороне.
- Если Вы не знаете, куда идете, то Вам незачем искать то, что Вы до сих пор не нашли.
- Если Вы не знаете, куда идете, то признайтесь всем, идущим с Вами, что Вы еще не определились, куда идти.
- Если Вы не знаете, куда идете, то остановитесь, развернитесь на 180 градусов и продолжайте идти, Вам все равно куда идти.
- Если Вы не знаете, куда идете, то прекратите делать из себя идущего впереди.
- Если Вы не знаете, куда идете, то не мешайтесь под ногами у других, потому что они тоже туда идут.
- Если Вы не знаете, куда идете, то вернитесь к перекрестку, где написано «дорога в ад и дорога в рай и теперь смело шагай».
- Если Вы не знаете, куда идете, то Вы придете туда, куда надо, все будет зависеть от скорости движения.
- Если Вы не знаете, куда идете, то смысл жизни для Вас потерян.
- Если Вы не знаете, куда идете, то Вы дошли до того места, куда так долго шли.
- Если Вы не знаете, куда идете, то Ваша карьера уже закончилась.
- Если Вы не знаете, куда идете, то спросите свою интуицию, правильно ли выбран путь, но помните, что бы она ни ответила, интуиция всегда будет права, и Вы придете туда, куда надо.
- Если Вы не знаете, куда идете, то только по той причине, что Вы не хотите выйти из комфортной зоны.
- Если Вы не знаете, куда идете, то ткните пальцем в карту, может быть это и есть то место, куда Вам нужно идти.
- Если Вы не знаете, куда идете, то прекратите ходьбу, все золото у Вас под ногами.
- Если Вы не знаете, куда идете, Ваши Консультанты придут туда же.

# КАК ЗАРАБОТАТЬ МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ В КОМПАНИИ «МЭРИ КЭЙ»

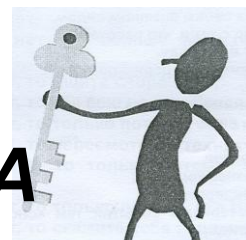
*«Если ты приняла решение заработать 1 000 000 долларов, то нужно на протяжении 5-10 лет выполнять 10 ежедневных правил успеха»*

1. Разговаривать с людьми и приглашать их на классы, консультации.
2. Разговаривать с людьми и приглашать их в бизнес.
3. Разговаривать с людьми и обучать их разговаривать с людьми.
4. Разговаривать с людьми о будущем и ставить перед собой цели.
5. Разговаривать с людьми и думать только позитивно.
6. Разговаривать с людьми, брать у них рекомендации, расширять круг знакомых и приобретать друзей.
7. Разговаривать с людьми и вселять в них веру в себя.
8. Разговаривать с людьми и планировать свой успех вместе с ними.
9. Разговаривать с людьми и мотивировать их на действия.
10. Разговаривать с людьми и улучшать качество жизни и свою финансовую независимость.

Количество постоянных клиентов	Количество часов работы в год	Количество часов работы в месяц	Заказ клиента в год, \$	Ваш доход за год, \$	Ваш доход в месяц, \$	Возможности для рекрутирования в месяц
1 человек	5	25 минут	300	100	8,33	-
25 человек	125	10 часов	7500	2500	200	От 2 -5 человек
50 человек	250	21 час	15000	5000	400	От 5- 10 человек
100 человек	500	42 часа	30000	10000	800	От 10 человек



# ИНСТРУМЕНТЫ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГА



**«Тебе начинают верить,  
если у тебя есть, что показать»**

- Первый набор инструментов - всё для создания образа успешной бизнес-леди в области красоты. Так как люди покупают тебя, то тебе необходимо обратить внимание на следующие вещи:

<i>внешний вид</i>	<i>манера держаться</i>
<i>аккуратность</i>	<i>конкретность в ответах</i>
<i>прическа, улыбка</i>	<i>лексика, эрудиция</i>
<i>деловая одежда</i>	<i>межличностные отношения</i>
<i>чистые туфли</i>	<i>личные знания</i>
<i>имидж и аксессуары</i>	<i>ораторское искусство</i>
<i>культура общения</i>	<i>эмоциональность и энтузиазм</i>
<i>умение слушать</i>	<i>вера в успех и позитивное мышление</i>
<i>язык жестов</i>	<i>характер и привычки</i>
<i>поведение глаз</i>	<i>ответственность и дисциплина</i>

- Второй набор инструментов – материалы компании, технические средства и т.п.:

<i>буклеты и бланки</i>	<i>статьи из газет</i>
<i>официальные документы</i>	<i>литература</i>
<i>продукция компании</i>	<i>чековая книжка</i>
<i>значки и сувениры</i>	<i>красивая авторучка, часы</i>
<i>визитка и визитница</i>	<i>брошюры</i>
<i>специальные журналы</i>	<i>аудио- и видео - кассеты</i>
<i>техническая документация</i>	<i>диктофон</i>
<i>фотоаппарат</i>	<i>компьютер</i>
<i>органайзер</i>	<i>тетрадь для конспектов</i>

**«Определённую часть дохода от бизнеса необходимо вкладывать в инструменты маркетинга»**

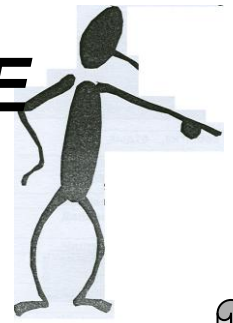
- Третий набор инструментов – результаты:

<i>фотоальбом с результатами людей, пользующихся продукцией, и их отзывы (книга отзывов или отзывы на открытках)</i>
<i>фотоальбом по бизнесу (встречи, семинары, события, отдых, различные поездки) или видеокассеты</i>
<i>твои заработки, финансовые показатели бизнес</i>
<i>твоя собственная история вхождения в бизнес и (письменное!!!) достижение целей</i>
<i>географическая карта расположения твоих Консультантов – регионы</i>

**«Расширяй свой перечень инструментов маркетинга и помогай в этом своим Консультантам»**



# ОШИБКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В НАЧАЛЕ РАБОТЫ У КОНСУЛЬТАНТОВ



*« Не бойся совершать ошибки. Каждая ошибка – это приобретенный опыт, а его невозможно купить, одолжить или подарить»*

1. Не пользуются продукцией.
2. Не приглашают ежемесячно людей в нашу компанию.
3. Не подтверждают ежемесячно свою квалификацию, т.е. не проводят ежемесячно классы и консультации.
4. Не звонят и не общаются со своим Лидером.
5. Ругают своих учеников в присутствии своих Консультантов.
6. Не выезжают на собрания, семинары, встречи.
7. Работают на уровне знаний, а этот бизнес – бизнес эмоций.
8. Принимают оправдания у себя и у своих учеников.
9. Не приходят на обучающие встречи, презентации. Не учат и не обучают других.
10. Не работают над собой, не читают литературу.
11. Не берут на себя ответственность и обязательства.
12. Боятся выходить на сцену. Человек, который не может стоять на сцене, не будет зарабатывать.
13. Не слушают то, что говорит Лидер. Сопротивляются советам.
14. Вначале предлагают бизнес, а затем продукцию.
15. Не смотрят за своим внешним видом.
16. Уговаривают (работать нужно с теми, кто работает).
17. Собирают негатив и спускают в команду.
18. Не ставят цели. (Человек, имеющий цели, – расцветает).
19. Не выезжают в другие города.
20. Слишком близко к сердцу принимают отказы.
21. Не передают ответственность вниз.
22. Не делают анализ событий.
23. Тащат за уши своих Консультантов.
24. Работают в одиночку (это бизнес команды).
25. Не уважают своих Лидеров.
26. Передают аудио- и видео материалы событий тем Консультантам, которые пропустили данное мероприятие.
27. Дают деньги и продукцию в долг. Отношения между Лидером и Консультантом не должны строиться как кредитор и должник.
28. Жалеют деньги клиента, не жалея его самого.
30. Бывают чересчур серьезными.
31. Не расширяют зону комфорта.
32. Делают меньше, чем вчера.
33. Не проявляют настойчивость в работе.
34. Не составляют список знакомых.

*«Делайте то, чего Вы больше всего боитесь, и Вы победите страх»*

# КАК ОТНОСИТЬСЯ К ОТКАЗАМ



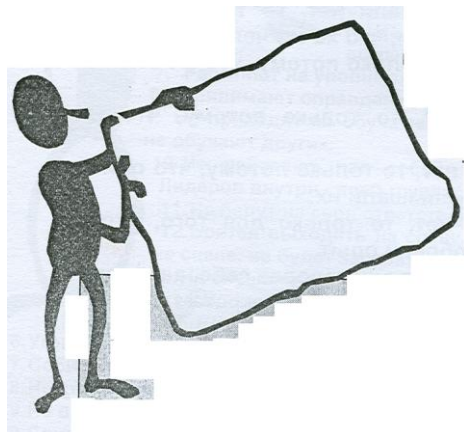
- Если Вам сказали: «нет» – надеюсь, не в последний раз!
- Если Вам сказали: «нет» – может быть, Вы себя плохо продали.
- Если Вам сказали: «нет» – может быть, Вы не узнали, что хочет человек.
- Если Вам сказали: «нет» – может быть, что у Вас мало знаний.
- Если Вам сказали: «нет» – может быть, Вы сами в это не верите.
- Если Вам сказали: «нет» – может быть, они не услышали Вас, а Вы не услышали их.
- Если Вам сказали: «нет» – может быть, чтобы Вы приобрели опыт.
- Если Вам сказали: «нет» – может быть, они говорят себе, а не Вам.
- Если Вам сказали: «нет», в чем же кроется секрет? А секрета здесь нет, просто Вам сказали: «нет».
- Если Вам сказали: «нет», то больше не начинайте разговор без энтузиазма.
- Если Вам сказали: «нет», то ищите слово «да».
- Если Вам сказали: «нет», то Вы еще не отработали статистику.
- Если Вам сказали: «нет», то только потому, что это игра.
- Если Вам сказали: «нет», то пересмотрите технику беседы.
- Если Вам сказали: «нет» – может быть, Вы не слушали Лидера.
- Если Вам сказали: «нет» – может быть, Вы не профессионал.
- Если Вам сказали: «нет», то скажите себе: «да», «нет», «следующий».
- Если Вам сказали: «нет», то человек, который сказал это, ищет не то, что Вы ему предложили.
- Если Вам сказали: «нет», то этот человек Вам не нужен.
- Если Вам сказали: «нет», то с тем, кто сказал это, Вам не по пути.
- Если Вам сказали: «нет», то начинайте думать позитивно.
- Если Вам сказали: «нет» – может быть, Вы не привели достаточных аргументов и фактов.

**«Это бизнес статистики!**

**Нельзя уговаривать, упрашивать, умолять или убеждать кого-либо в том, что наш маркетинг – это уникальный бизнес. Нет смысла унижаться перед теми, кто тебя не слышит»**

# 7 ПОДСКАЗОК НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

1. Очень многие Консультанты думают, что их новички, пришедшие в компанию, оформляются в нее. Чтобы ты так не думала – они оформляются к тебе.
2. Если хочешь всегда иметь нужную информацию – помни, в нашем маркетинге новости меняются каждую неделю.
3. **В мире продаются всего лишь две вещи: 1-ая – ты сам, 2-ая – то, чего хочет покупатель.** Если у тебя ничего не купили, то только потому, что плохо продавал эти 2 важные вещи. «Узнай у человека, чего он хочет, покажи ему как, и он сам это делает»
4. Приглашая людей в компанию, говори о том, что открыл собственное дело и хочешь, чтобы твой новый, старый знакомый принял в нем участие. Соблюдай при этом полную интригу до тех пор, пока человек не придет на встречу.
5. Не давай Консультанту слишком много информации сразу, так как любой человек воспринимает информацию только на одну-две темы. Очень часто, в нашем бизнесе люди стараются дать в первые дни новичку как можно больше теоретических знаний и тем самым перегружают человека. Любую информацию необходимо давать поэтапно.
6. Психологи США доказали, что эмоциональный человек преуспевает больше, чем интеллектуально развитая личность.  
Наш бизнес – это бизнес эмоций.
7. В своих ежедневных действиях и в обучении используй золотое правило нашего бизнеса – **РЕКРУТИРОВАТЬ, ПРОДАВАТЬ, МОТИВИРОВАТЬ, ОБУЧАТЬ.**



# КАЖДЫЙ ПОЛУЧАЕТ...

- Каждый получает то, о чем думает.
- Каждый получает то, что заслуживает.
- Каждый получает то, что очень сильно хочет.
- Каждый получает согласно тому, что он делает.
- Каждый получает согласно результатам своего труда.
- Каждый получает необходимое количество, согласно качественно проделанной работе.
- Каждый получает то, что есть рядом.
- Каждый получает то, что он создает.
- Каждый получает то, что ему дают.
- Каждый получает согласно своему воображению.
- Каждый получает то золото, что лежит под ногами.
- Каждый получает согласно своему окружению.
- Каждый получает то, что может унести.
- Каждый получает то, что может запомнить.
- Каждый получает то, что может взять.
- Каждый получает либо радость, либо горе.
- Каждый получает либо рождение, либо смерть.
- Каждый получает либо богатство, либо нищету.
- Каждый получает либо счастье и веселье, либо боль и огорчение.
- Каждый получает не все то, что отдает.
- Каждый получает возможность бесплатного сыра в мышеловке.
- Каждый получает возможность дышать на определенный срок.
- Каждый получает информацию, но не каждый ею пользуется.
- Каждый получает голову, но не каждый получает разум.
- Каждый получает глаза, но не каждый может видеть.
- Каждый получает уши, но не у всех они слышат.
- Каждый получает жизнь как прекрасную сказку, либо как кошмарный сон.



# КАК РАБОТАТЬ СО СВОЕЙ КОМАНДОЙ И КОМУ БОЛЬШЕ УДЕЛЯТЬ ВРЕМЯ

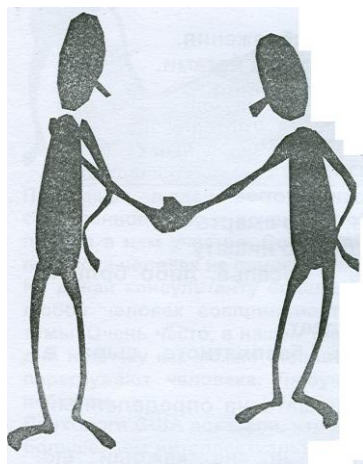
*«Помогать нужно всем,  
а не инвестировать себя только в избранных»*

*90% своего времени уделяют созданию и работе первой линии,  
но не забывают людей на других уровнях*

«Но помни – хороший тренер сидит в зале и наблюдает,  
как работают его ученики»

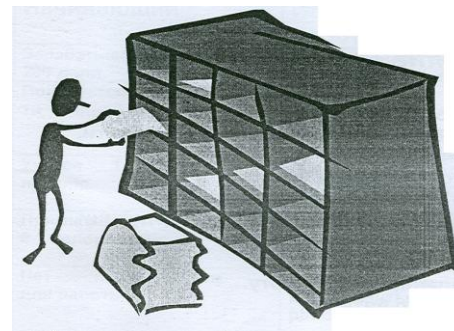
## ФОРМЫ И МЕТОДЫ РАБОТЫ С ЛЮДЬМИ:

- личные встречи «тет-а-тет»
- разговоры по телефону
- школы (обучающие встречи), мастер классы, презентации и собрания
- ролевые игры
- тренинги с профессиональным бизнес - тренером (психологом)
- информационные газеты на ежемесячной основе
- письма, телеграммы, открытки
- система Интернет
- аудио и видео диски
- офисная работа
- мероприятия, проводимые компанией: Семинары, конференции ит.д.
- обмен опытом с другими Лидерами



# **СИСТЕМАТИЗАЦИЯ НАШЕГО БИЗНЕСА**

**(ВСЁ ПО ПОЛОЧКАМ)**

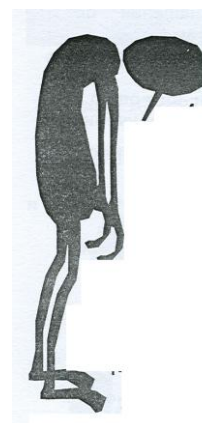


1. Система проведения классов.
2. Система приглашения в наш бизнес знакомых.
3. Система приглашения по холодным контактам.
4. Система проведения встреч (время и место).
5. Система Бизнес-интервью.
6. Система обучения новичков с нуля.
7. Система работы на телефоне.
8. Система постановки целей и планирования.
9. Система презентации продукции (техника продаж).
10. Система дублицирования.
11. Система отслеживания результатов Ваших клиентов.
12. Система рекрутирования.
13. Система личностного роста, в том числе чтение литературы.
14. Система мотивации Консультантов.
15. Система межличностных отношений и признаний за отличную работу.
16. Система по созданию собственного бизнеса.
17. Система по созданию инструментов маркетинга.
18. Система повышения квалификации, согласно маркетинг-плану.
19. Система повышения комиссионного вознаграждения.
20. Система отношений к отказам и неудачам.
21. Система расширения списка знакомых.
22. Система эмоционального настроения в работе.
23. Система 1+1 по созданию команды – тебя пригласили в компанию, пригласи и ты!!
24. Система соблюдения этики компании.
25. Система расширения бизнеса по городам и странам.
26. Система делегирования и передачи ответственности.
27. Система создания собственного окружения и сплоченной команды.
28. Система приобретения опыта и исправления ошибок.

# **КАК МОЖНО ПОТЕРЯТЬ КОМАНДУ**

***Для того чтобы потерять команду, Не надо:***

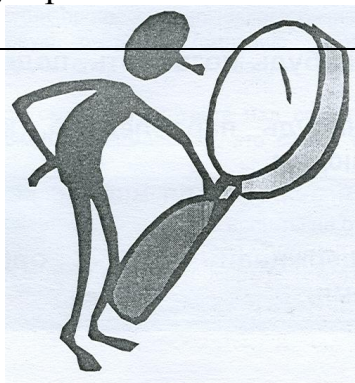
1. Ходить на презентации, обучающие встречи, семинары и конференции.
2. Проводить самой презентации и обучающие тренинги.
3. Звонить своим клиентам.
4. Составлять список знакомых.
5. Делать «холодные» контакты.
6. Делать промоушн Лидеру, Консультанту, продукции, компании, событиям.
7. Следить за своим внешним видом.
8. Ставить себе цели и планировать работу.
9. Читать книги и журналы по бизнесу.
10. Расти как личность.
11. Вести собственные записи и конспектировать тренинги.
12. Продавать продукцию, проводя косметические классы и консультации.
13. Работать со своей первой линией и организацией.
14. Растить Лидеров под собой.
15. Пользоваться продукцией.
16. Слушать своих Лидеров.
17. Развивать свой бизнес в других городах и странах.
18. Позитивно думать.
19. Верить в себя.
20. Принимать и передавать информацию.
21. Приобретать полезные привычки.
22. Анализировать работу, потому что не надо работать.
23. Систематизировать свой бизнес.
24. Изучать историю компании, Лидеров, бизнеса.
25. Брать на себя ответственность, обязательства.
26. Создавать собственное окружение.
27. Делать Консультантов самостоятельными.
28. Постоянно искать возможности.



***«Твои люди делают то, что делаешь ты!»***

# ЧЕМ ОТЛИЧАЮТСЯ КОНСУЛЬТАНТЫ

Начинающий	Имеющий опыт работы	Профессионал
Зарабатывает от 15 – 200 \$	Зарабатывает до 1,000\$	Зарабатывает более 1,000 \$
Пользуется только продукцией ухода за лицом	Пользуется некоторыми дополнительными средствами	Пользуется всей продукцией
Учится 1 раз в неделю	Посещает все школы, семинары и обучает людей	Имеет большую команду, в том числе и в других городах
Приглашает в месяц 0-1 человека	Приглашает в месяц 1-2 человека	Каждый день проводит беседу, бизнес-интервью. Приглашает 5 человек в месяц
Нет инструментов для работы	Имеет почти все инструменты для работы	Есть все инструменты для работы, заранее есть новая продукция
Проводит 1-2 класса в месяц, продает продукции на 65 – 200 \$ за месяц	Проводит 3 класса в неделю, продает продукцию более чем на 500 \$	На своём примере показывает новым Консультантам, как он продает продукцию
Не имеет постоянного места работы	Все знают, где его найти (есть сотовый телефон, компьютер, интернет)	Имеет свой собственный бизнес. Работа в офисе и работа в регионах
Нет плана работы	Планирует свою деятельность три месяца вперёд	Планирует каждый час, день, месяц. Главные события расписаны на год вперёд
Сомневается в продукции и собственных силах	Иногда дает слабину, но уверен в себе	Думает только категориями успеха





# ДЕСЯТЬ ПОДСКАЗОК РАБОТЫ НА ТЕЛЕФОНЕ

*Запомни – телефон в основном создан для назначения встреч и срочной информации.  
Никогда не веди дискуссий и презентаций по телефону!*

**ПЕРВОЕ:** Всегда, когда поднимаешь трубку, помни главное – надо поднимать трубку вместе с авторучкой!!! Около тебя всегда должна лежать тетрадь. Анализируй свои звонки.

*Лучше всего работать на телефоне с 8-10 и с 20-22.*

## ПРАВИЛА РАБОТЫ НА ТЕЛЕФОНЕ

1. Всегда улыбайся, когда говоришь по телефону.
2. Сиди напротив зеркала, чтобы видеть себя со стороны.
3. Любой разговор по телефону начинай энергично и заканчивай на доброй ноте.
4. Соблюдай 3-минутный интервал между звонками и не говори более 10 минут.
5. Фиксируй каждый звонок в своих записях.
- 6 Ты, и только ты, предоставляешь выбор: «Когда мы можем встретиться? В понедельник или в среду? Какой день Вас больше устраивает? Первая половина или вторая?». И т.п.
7. Прежде, чем кому-нибудь позвонить, подготовься, что и как будешь говорить. Начинать лучше всегда с вопроса: «есть 5 мин?» или «удобно говорить?»
8. Не занимайся чем-нибудь параллельно, когда звонишь клиентам и важным людям.
9. Ты должен быть досягаемым для всех, с кем работаешь в этом бизнесе.
10. Еженедельно поддерживай связь с Организатором и своими Консультантами.



# ГЛАГОЛЫ ЕЖЕДНЕВНЫХ ДЕЙСТВИЙ



Есть несколько глаголов, которые помогут вам в этом бизнесе. Их не так уж много и стоит их запомнить.

**Приглашать.** Хочешь ты этого или не хочешь, но профессионалы нашей компании всегда приглашают послушать информацию о продукции, либо о бизнесе. Если ты прекращаешь приглашать людей, то твои Консультанты начинают делать то же самое.

**Проводить.** Каждый, кто занимается нашим маркетингом, ежедневно сталкивается с этим глаголом. Что мы делаем каждый день? Мы проводим классы, консультации, бизнес-интервью, презентации, обучающие занятия и тренинги.

**Принимать решение.** Многим людям иногда нужна помощь в принятии решения. А у профессионалов есть много вопросов и вспомогательных предложений, которые мотивируют потенциального клиента либо Консультанта на принятие решений.

**Продавать.** Уже много говорилось об этом, но: «Повторение – мать учения». Замени этот глагол на «отдавать информацию» и тебе будет намного легче общаться с людьми. Что же касается продажи, то продавай себя и информацию, которую имеешь.

**Рекрутировать.** Это один из главных глаголов нашего бизнеса. Не важно, сколько людей Вы рекрутируете, важно это делать каждый месяц.

**Обучать.** Обучая других, – мы учимся сами. Если у тебя есть желание чему-нибудь научиться, начни обучать другого тому, что ты сам плохо знаешь или умеешь делать, и тогда ты научишься. Кто делал это не один раз на практике, всегда убеждался, что, только обучая других, можно научиться самому.

**Показать.** «Даже самая маленькая практика – больше любой теории». Обучай своих Консультантов, только используя глагол «показать». «Дай человеку рыбу, и он будет сыт весь день; научи его ловить рыбу, и он будет сыт всю жизнь».

**Помогать.** Все люди ощущают себя слепыми котятками, когда подписывают контракт с компанией. Помогай своим Консультантам до тех пор, пока они не встанут на ноги. «Только помогая другим, можно преуспеть самому».

**Передавать.** «Человек, владеющий информацией – владеет миром». Твоя задача передавать не только информацию, но и знания, накопленный опыт.

**Любить.** Однажды, один профессионал нашего бизнеса спросил: «Что или кого Вы должны полюбить в первую очередь: компанию, продукцию, маркетинг, себя или Консультантов?» После долгих споров, он сказал: «Если Вы не полюбите себя, Вы пропадете».

**Работать.** Джим Рон сказал: «Работайте над собой больше, чем Вы трудитесь на работе». В бизнесе, которым ты занимаешься, это самый важный глагол. Основная твоя задача – это личный рост. Можно много об этом говорить, но без знаний ты ничего не добьешься. Ты можешь много знать, но если ты не будешь иметь целей и план по их реализации, то знания тебе не пригодятся. У тебя могут быть знания и цели, но без действий – это всего лишь слова. Так вот: для того чтобы быть тем, кем ты хочешь стать, надо «знать», «иметь» и «делать».

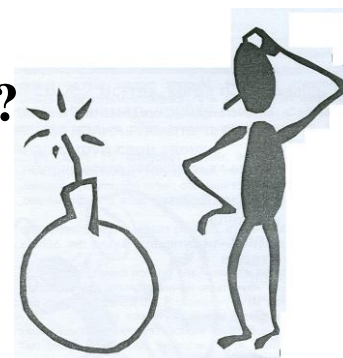
**«ЗНАТЬ + ИМЕТЬ + ДЕЛАТЬ = БЫТЬ».**

# НАБЛЮДАТЬ ИЛИ ДЕЙСТВОВАТЬ

*«Хорошо сделанное – это лучше,  
чем хорошо сказанное»*

- Пока одни наблюдают, другие в это время получают знания и приобретают **опыт.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время расширяют географию своего **бизнеса.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время думают о будущем, **работая в настоящем.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время приобретают хорошие **привычки.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время делают свой **бизнес.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время планируют свое **будущее.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время улучшают качество **жизни.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время создают свое **окружение.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время расширяют зону **комфорта.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время создают **собственный имидж.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время анализируют свою **деятельность.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время принимают и передают **информацию.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время добиваются поставленных **целей.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время проводят **классы, консультации.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время **рекрутируют.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время берут ответственность за свой **бизнес.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время строят отношения между **людьми.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время расширяют **круг знакомых.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время получают **финансовую независимость.**
- Пока одни наблюдают, другие в это время концентрируют свое внимание на **важных делах.**

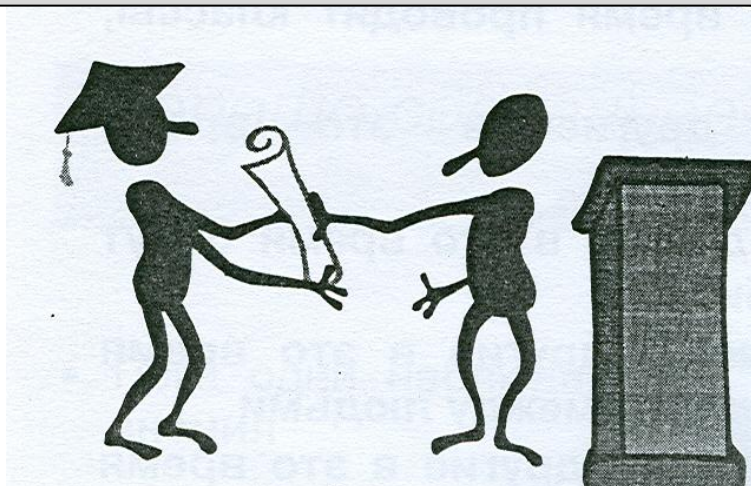
**ЧТО Я СДЕЛАЛА,  
чтобы зарабатывать по 1000 \$ в месяц?**  
Задавая себе каждый день этот вопрос,  
поймешь, что только действия  
определяют **УСПЕХ.**



# СОВЕТЫ КОНСУЛЬТАНТАМ

- Постоянно проводите классы и консультации.
- На классах рассказывайте всем без исключения о нашей компании, и к Вам придут их знакомые.
- Покажите людям результат – самый сильный козырь.
- Не занимайтесь чем-либо параллельно, на двух стульях невозможно усидеть.
- Будьте на всех событиях и привозите туда своих людей.
- Принимайте смелые решения, планируйте свою деятельность и, не откладывая, все выполняйте.
- Оформляйте постоянно 2-3 человека, пока не добьетесь своих целей.
- Если хотите быть независимым, ищите и воспитывайте Лидеров, способствуйте их самостоятельности.
- Не бросайте новичков «один на один» с их знакомыми.
- Как можно быстрее передавайте информацию, которую Вы имеете.
- Обучайте своих Консультантов и учитесь сами.
- Бизнес взрывается только тогда, когда у Вас появляется на это причина.
- Создайте себя, ищите людей и создайте себе подобных.

***«Успех – это мысли, чувства и действия.  
Думайте только на позитивные темы.  
Даже мысли о плохой мысли не должно  
возникать»***



# СОВЕТЫ ЛИДЕРАМ И БУДУЩИМ ЛИДЕРАМ

## *Твое будущее в руках твоего настоящего*

- Составьте план работы с новыми Консультантами на первые 90 дней.
- Программа «Отличный старт»: за 2 недели зарезервировать 8 классов и провести 5.
- Попросите своего Консультанта написать 10 пунктов, что ему хотелось бы приобрести, работая в нашей компании.
- Помогите ему оформить не менее 5 человек и постоянно поддерживайте с ним связь, пока он не построит свою команду.
- В первые две недели проведите вместе с ним несколько классов в кругу его знакомых.
- Ваша задача, как Лидера, научить Консультанта **ЗОЛОТОМУ ПРАВИЛУ НАШЕГО БИЗНЕСА: РЕКРУТИРОВАТЬ, ПРОДАВАТЬ, ОБУЧАТЬ.**
- Мотивируйте и помогайте приобретать новичку инструменты для работы.
- Отвечайте незамедлительно и конкретно на каждый вопрос новичка.

*«Помните, на начальном этапе Вы – учитель, затем – мотиватор, а впоследствии – партнер»*



# ВАШЕ БУДУЩЕЕ

- Как улучшить будущее? - **Надо его строить в настоящем.**
- С кем идти в будущее? - **С кем тебе по пути в настоящем.**
- Буду ли я счастлива в будущем?  
- **Все зависит от того, счастлива ли ты в настоящем.**
- Как приобрести богатство для будущего?  
- **Приобретай его в настоящем и умей сохранить.**
- Как достигать целей будущего? - **Их надо достигать поэтапно в настоящем.**
- Что меня ждет в будущем? - **То, что ты построишь в настоящем.**
- Каким я буду в будущем? - **Работай над собой в настоящем.**
- Много ли у меня будет проблем в будущем?  
- **Не создавай, а решай в настоящем.**
- Для кого нужно мое будущее? - **Для тех, для кого ты живешь в настоящем.**
- *Можно ли изменить будущее?* - **Надо изменить настоящее.**
- Какое у меня будет состояние в будущем? - **Создавай его в настоящем.**
- Нужно ли мечтать о хорошем будущем? - **Лучше делать его в настоящем.**
- Что я увижу в будущем? - **Все, что ты не увидела в настоящем.**
- Будут ли цели в будущем? - **Спроси у себя, есть ли цели в настоящем.**
- Сладкая ли жизнь будет в будущем?  
- **Это зависит от горечи побед в настоящем.**
- Много ли друзей у меня будет в будущем?  
- **Будет много, если приобретешь и не растеряешь в настоящем.**
- Что я получу от будущего?  
- **То, что будешь искать, находить и создавать в настоящем.**
- Найду ли я клад в будущем?  
- **Конечно, если начнешь его искать в настоящем.**
- Много ли я буду знать в будущем?  
- **Все будет зависеть от ошибок, сделанных в настоящем.**
- Богат ли у меня будет опыт в будущем?  
- **Да, если будешь приобретать его в настоящем.**
- Будут ли у меня враги в будущем?  
- **Это зависит от твоей ценности в настоящем.**
- Будет ли будущее светлым? - **Да, если не сделаешь его темным в настоящем.**
- Чему я буду учиться в будущем? - **Тому, чему не научился в настоящем.**
- Велика ли будет моя ценность в будущем?  
- **Это зависит от ценностей, приобретенных в настоящем.**
- Изменюсь ли я в будущем?  
- **Нам всем свойственно улучшаться, но лучше – в настоящем.**
- Будут ли меня уважать в будущем?  
- **Да, если будешь уважать себя в настоящем.**
- Придет ли любовь в будущем? - **Полюби себя в настоящем.**
- Буду ли я сильна в будущем? - **Лучше будь умна в настоящем.**
- Сохраню ли я здоровье в будущем? - **Береги его в настоящем.**