

Секреты «Супер презентации» от Рустама Душаева

Дорогие партнеры!

Формула успешной презентации проста.

Вы сможете быстро запомнить ее и передать партнерам вашей группы.

1. Устанавливаем доверительные отношения.
2. Выгоды кандидата. Выявляем потребность. Задаем вопросы. Помогаем нарисовать картинку желаемого результата, картинку того, от чего человек хочет избавиться.
3. Узнаем, есть ли у кандидата план того, как к этому прийти. И что он готов делать, если мы покажем ему этот план.
4. Проводим презентацию.
5. Подводим итог встречи.

Ну а теперь подробная инструкция к каждому пункту.

Устанавливаем доверительные отношения

Если это не знакомый вам человек, то уделите 1-2 минуты разговору не о чем. Дайте кандидату отдышаться, освоиться. Обычно я стараюсь пошутить, начать знакомство со смеха, он очень расслабляет.

После того, как почувствуете, что атмосфера располагает начинать презентацию, переходите к следующему этапу.

Выявляем потребность. Выгоды.

На этом этапе важно задавать вопросы и внимательно слушать кандидата. Помните о правиле КГБ. Кандидат говорит больше! Это самый важный пункт, именно от него зависит то, будет ли кандидат воспринимать информацию или нет.

Большинство «сетевиков» не знают или пренебрегают этим пунктом, поэтому имеют удручающие результаты.

Представьте себе весы. На одной чаше весов выгоды, ради которых человек будет готов заниматься бизнесом. И на другой чаше весов то, что нужно сделать для этого. Важно наполнить первую чашу так, чтобы она перевесила.

Вопросы этого блока могут выглядеть так:

1. Чем занимаешься?
2. Есть потребность в увеличении дохода?
3. А сколько хочешь например через пол года? 40 -50 т.р.? (Рисуем таблицу рис. ниже)
4. А через 1.5 – 2 года сколько? 100, 200, 300 т.р.?
5. Зачем тебе столько? Машина? Квартирный вопрос? Что еще?
5. То есть правильно ли я тебя понимаю, ты сейчас не можешь себе это позволить?
6. А в нынешнем положении что не так?

- финансы

- время

- радость, удовольствие

7. То есть правильно ли я тебя понимаю, ты хочешь ... (перечисляем все что он хочет) при этом у тебя ... (перечисляем все его проблемы и то, от чего он хочет избавиться, и ты хочешь к такому-то сроку выйти на такой-то доход?

Ок. У тебя есть на данный момент план того, как ты можешь достичь (перечисляем все что он хочет) избавиться от ... (перечисляем все его проблемы и то, от чего он хочет избавиться), и как к такому-то сроку выйти на такой-то доход?

Ок. Я покажу тебе, как получить все это, избавиться от этого и получить такой доход, и если ты будешь готов действовать, расскажу еще кое что интересное.

30 000 рублей

200 000 рублей

Машина

Квартира

Поездка на Кипр с мужем (женой)

Учеба детей

....

.....

Не любимая работа

Кредиты, долги

Нет времени на себя, хобби

Удовольствие от жизни

....

.....

«Lego» Презентация.

Каждому человеку интересно что-то свое. Кому то интересно услышать, как он может выйти на определенный доход, кому то интересен продукт, кому то сертификаты, патенты, награды, кому то история компании и т.п.

Как показывает практика говорить в презентации все, что вы знаете о компании занимает много времени и мало эффективно. Так как кандидату приходится слушать то, что ему интересно вперемешку с тем, что его мало интересует.

Поэтому для простоты проведения презентации мы поделили ее на отдельные блоки. Из них вы можете собирать ее как конструктор в зависимости от того, что интересно вашему кандидату. Некоторые из них будут обязательные, некоторые вспомогательные.

Блоки презентации

1. Минутная презентация.
2. Почему сетевой маркетинг.
3. Почему я в LR.
4. Выгоды Топ компаний
5. Закон 1-9-90
6. Событие с Брюсом.
7. Что нужно делать?
8. Логический итог.

Первый блок: Минутная презентация.

Три вопроса, которые интересуют кандидата больше всего.

1. Что это за бизнес?
2. Сколько денег я могу здесь заработать?
3. Что я должен сделать, чтобы заработать эти деньги?

Мы занимаемся маркетинговым бизнесом. На рынок вышла крупнейшая европейская компания, которая совместно с мировыми звездами, такими как Брюс Уиллис, Михаэль Шумахер и многие другие продвигает высококачественные продукты.

На этом сейчас можно очень хорошо заработать. Например, мой партнер за 3 месяца заработал себе на Фольксваген. Я покажу тебе как выйти на доходы в 30, 60, 120 тысяч рублей в месяц в течении года и выше.

Мы создаем сеть партнеров компании и потребителей высококачественной продукции. Все достаточно просто.

Чтобы создать тебе сеть, которая будет приносить 30, 60 а в последствии и 120 тысяч рублей, тебе нужно следовать нашему плану.

План таков. Мы подсчитали, что если партнер делает 1000 звонков, то на встречу приходит примерно 200 человек. Умных людей много, поэтому из них примерно 50 человек становятся партнерами. И примерно 10 из этих 50 человек будут развивать бизнес очень активно.

Звонок выглядит примерно так:

Сергей, привет. Звоню по делу, есть минутка? Слушай, ты сейчас в плане зарабатывания денег чем занят? Есть потребность в увеличении дохода? Отлично. Есть интересная тема, давай встретимся, я расскажу подробнее. Все! Человек приходит, мы рассказываем подробнее.

Эти 1000 звонков ты можешь делать год, можешь месяц а можешь обзвонить за неделю. Где брать контакты, как проводить встречи, что делать дальше с партнерами и так далее я расскажу позже.

Вот в двух словах концепция бизнеса. Есть вопросы?

Отлично, тогда давай я некоторые вещи расскажу подробнее. А более исчерпывающую информацию о компании, продукции и о том, как здесь заработать скину через интернет. Ок?

Что тебе интересно узнать:

- о том, как здесь можно получить машину,
- о том, что за продукция,
- или о том, на какие доходы здесь можно выйти?

Дальше рассказываем те блоки, которые интересны кандидату.

Блок «Почему сетевой маркетинг» может выглядеть так:

Меня привлекает этот вид деятельности по тому что:

1. Здесь можно выйти на доходы более чем в сотни тысяч рублей в месяц. Следовательно я могу решить актуальные для меня вопросы как построить дом, иметь хорошую машину, обеспечить достаток своей семье и своим родителям. Много путешествовать. В общем, прожить счастливую, полезную и интересную жизнь.
2. Если вдруг я не захочу или не смогу больше работать, я все равно буду получать доходы от структуры, если я ее создал.
3. Я могу передать этот бизнес по наследству, а следовательно, поработав 3-5 лет могу обеспечить жизнь не только себе но и своим детям, внукам и правнукам.

Соответствует ли этим критерием твой вид получения дохода?

Блок «Почему я в LR» может выглядеть так:

Не секрет, что в любой компании сетевого маркетинга можно заработать деньги. Вопрос как много и как быстро.

Закон Парето 20 на 80. Преимущество Топ компаний.

Закон 1-9-90.

Авто концепция.

Основными преимуществами LR является то, что здесь можно заработать много и относительно быстро. Уже на третий месяц работы можно получить Фольксваген поло от компании, а через год пересесть на Мерседес или Порше, который стоит 8 миллионов рублей. Не все, даже очень состоятельные люди могут себе позволить иметь такую машину.

Блок «Логический итог»

Я не знаю, осознаешь ты или нет, но на данный момент это самое выгодное предложение.

Моя задача донести информацию как можно понятнее и помочь тебе принять верное для тебя решение. Давай подведем логическое резюме.

Ты говорил что тебе нужен ... доход. Так же ты говорил что ты хочешь

На данный момент у тебя нет плана, как это получить.

И у тебя есть два варианта решения.

1. Ты не начинаешь бизнес и в этом случае может быть, когда-нибудь, тебе повезет и ты найдешь способ, как получить все это. А может и не найдешь. В общем как карта ляжет.
2. Ты начинаешь бизнес и приходишь к тому что хочешь. Все что тебе нужно для этого – это стать партнером компании, при этом ты получаешь ряд выгод:

- право пользоваться высококачественной продукцией с 30% скидкой.

Например в сети Летуаль, чтобы получить такую скидку, это золотая карта, нужно одновременно купить продукции на 40 тысяч рублей.

Чтобы стать партнером LR и пользоваться скидкой в 30%, достаточно заполнить договор и купить стартовый набор продукции на 3000 либо 5890 рублей.

- помимо возможности покупать высококачественную продукцию ты можешь создать доход от нескольких десятков, до сотен тысяч рублей за пару лет

- так же получаешь машину от компании

В общем обеспечиваешь себе и близким безбедную жизнь.

То есть как не крути, везде выгоды.

Какой вариант, тебе кажется, подходит больше?

Если второй, заполняем договор и бланк заказа. Либо договариваемся, когда кандидат стартует либо даст окончательный ответ.