

**ШКОЛА БИЗНЕСА
ОЛЬГИ КЕРМАС
GRAND ALMAZ FОНOУ**



Бизнес-школа 1 СПИСОК ЗНАКОМЫХ





ЦЕЛИ В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА



Цели
Желания
Потребности
Проблемы

Что нужно делать?





ЧТО ТАКОЕ СПИСОК ЗНАКОМЫХ



Список знакомых — это список людей, о существовании которых мы знаем.

Знакомый — человек, с которым мы общались хотя бы один раз и знаем, как его найти (или не знаем, но у нас есть общие знакомые, которые могут в этом помочь).





ПРЕИМУЩЕСТВА СПИСКА ЗНАКОМЫХ

1. Эффективный инструмент бизнеса.
2. Никого не потеряем.
3. Всегда знаем, с кем можно работать.
4. «Стартовый капитал».
5. Бизнес с опорой на человеческие отношения.
6. Больше список — больше возможностей.
7. Большой список — личная успешность.
8. Люди, записанные в списке, притягиваются в нашу жизнь.
9. Позволяет проанализировать и спрогнозировать развитие бизнеса.
10. Растущий список — неограниченные перспективы нашего бизнеса!





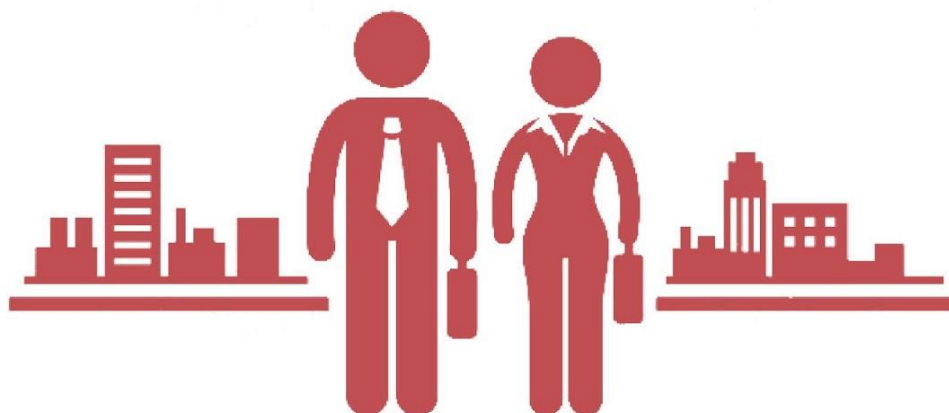
4

ТАБЛИЦА СПИСОК ЗНАКОМЫХ



Город	Ф.И.О.	Телефоны, E-mail, Skype	Адреса дома, офиса	Общая информа- ция (что я знаю о человеке)
1	2	3	4	5

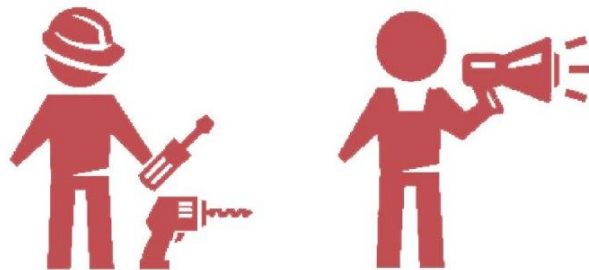
Дополнительная инфор- мация (склонности, предпочтения)	Закупки, № контракта	Результат общения	День рождения
6	7	8	9





СПИСОК ПРОФЕССИЙ И АССОЦИАЦИЙ

А Автомобилист
Адвокат
Артист
Архитектор
...



Б Бармен
Библиотекарь
Бизнесмен
Биолог
...

В Ветеринар
Водитель
Военнослужащий
Воспитатель
...





ТАБЛИЦА СПИСОК ЗНАКОМЫХ

Город	Ф.И.О.	Телефоны, E-mail, Skype	Адреса дома, офиса	Общая информация (что я знаю о человеке)
1	2	3	4	5
Москва	Сергеев Петр Борисович	910-985-20-38	Басманный пер. 18с3 кв. 42	Пенсионер, папа под- руги Иры
Харьков	Иванова Ири- на Сергеевна	095-375-23-19	Новые Дома	Парикмахер, общи- тельная, приятная

Дополнительная инфор- мация (склонности, предпочтения)	Закупки, № контракта	Результат общения	День рождения
6	7	8	9
Занимается спортом, закаляется		Встречаемся 15.03 в 17.00 у него дома	08.12.50
Ведет здоровый образ жизни, нравится массаж		Заинтересовалась продукцией по укреп- лению иммунитета, позвонить 1.03	11.03.80



ЧЕТЫРЕ ТИПА ЗНАКОМЫХ ЛЮДЕЙ ВОКРУГ НАС



Люди,
с которыми
вы часто
общаетесь
в настоящее
время



A



Люди,
с которыми
вы довольно
часто общались
в прошлом

B

Люди,
с которыми
вы только что
познакомились



C



Люди,
с которыми вы
еще не знакомы

D





ПРАВИЛЬНОЕ СБЛИЖЕНИЕ

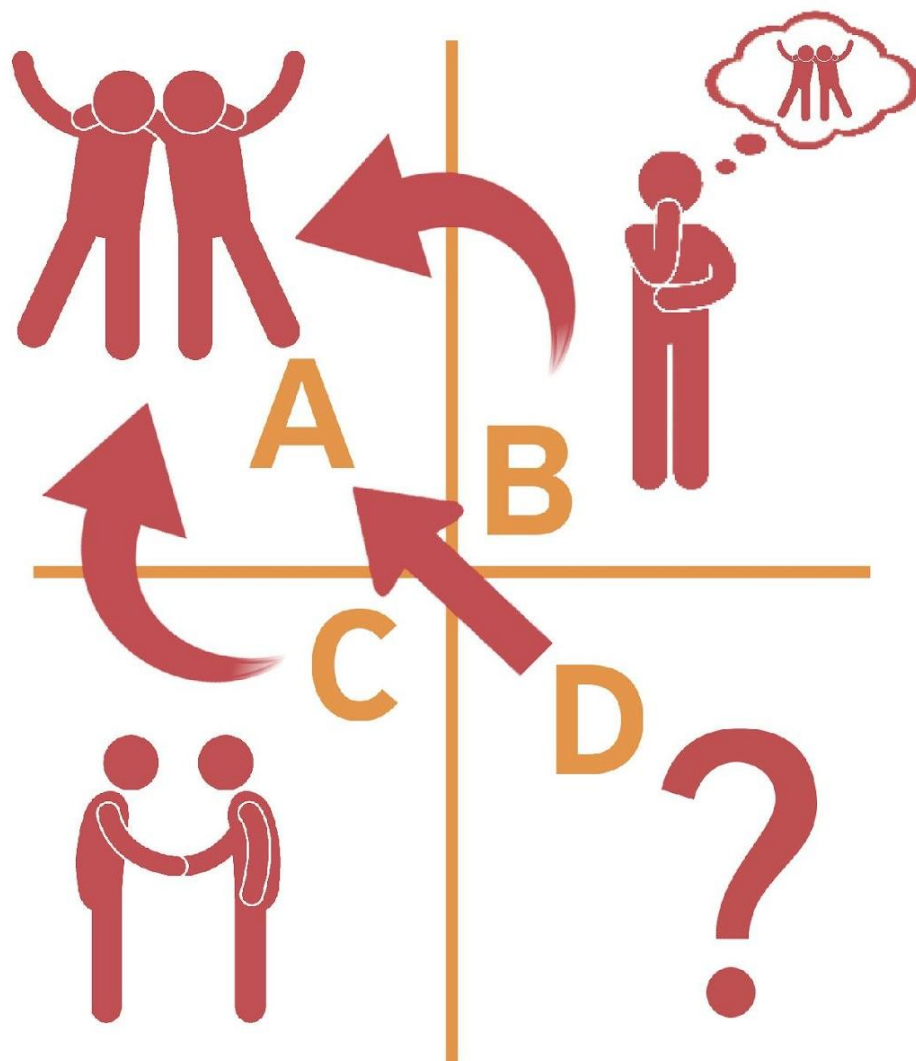


- 1 _____
- 2 *м, м*
- 3 *ммм!*
- 4 _____
- 5 *м м?*





ПРАВИЛЬНОЕ СБЛИЖЕНИЕ



Цель - перевести окружающих вас людей из категорий D, C и B в категорию A — категорию людей, с которыми вы часто общаетесь, а значит, знаете об их проблемах, потребностях и желаниях.





10

РЕКРУТИНГОВОЕ SMS



Рекрутинговое SMS — это SMS, которое выявляет желание наших знакомых что-то изменить в своей жизни.

Цель рекрутинговых SMS-сообщений:
подать информацию так, чтобы возникли вопросы «Как?», «Где?» и желание «Хочу!»





ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С SMS-СООБЩЕНИЯМИ:

1. На SMS-сообщение отвечают только те, кого оно заинтересовало;
2. Позволяют сохранить больше позитива и уверенности в себе;
3. Экономят наше время и деньги;
4. Адресат прочтет послание в удобное для него время;
5. Адресат получит сообщение, даже если в момент отправки SMS его телефон был отключен.



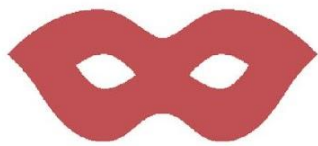


СОСТАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ РЕКРУТИНГОВЫХ SMS-СООБЩЕНИЙ



1

SMS-сообщение должно быть коротким.



2

SMS-сообщение должно содержать интригу.



3

SMS-сообщение должно мотивировать на ответные действия.



13

ПРИМЕРЫ SMS-СООБЩЕНИЙ:



1. Подскажу, как погасить твой кредит. Обращайся!
2. Хочешь отдать долги? Знаю как. Звони!
3. Знаешь, кто хочет дополнительно 1 000 евро в месяц? Дай телефон!
4. Узнала новенькое о бесплатных путешествиях. Тебе интересно? Звони.



14 ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ



Ответьте на вопросы и выполните все задания в «Рабочей тетради дистрибьютора» по школе № 1:

1. Что мне нравится в компании Fohow?
2. Перечислите преимущества списка знакомых.
3. Допишите список профессий и ассоциаций.
4. Напишите список знакомых (от 200) и заполните таблицу.
5. Составьте 3-5 своих SMS-сообщения.
6. Отправьте 5 и более SMS-сообщения своим знакомым.





РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ:

1. www.grandalmaz.com
2. Книга В. Ковалева «Мечты и цели»
3. Книга Н. Овдиенко «Желание. Мечта. Цель»
4. Книга Е. Даньшиной «База клиентов: зарядное устройство вашего бизнеса».
5. Книга Ю. Судаева «FOHOW - система бизнеса в картинках».

**ТОЛЬКО АКТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПОЗВОЛЯТ
ДОСТИЧЬ ЖЕЛАЕМОГО РЕЗУЛЬТАТА В
КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ!**