

ЧЕК-ЛИСТ

6 этапов продвижения

МЛМ предпринимателю необходимо. Уметь
продвигать бизнес.
Расширять структуру.



1 ЭТАП

□ Безусловная вера в продукт!

Что это такое?

У каждого есть свой любимый продукт. Начните продвижение с него.

1. Выучите его свойства, особенности.
2. Сделайте сравнение с аналогами.
3. Сделайте кейс по результатам.
4. Делайте пробники товара.
5. Дарите подарки в виде товара.
6. Всегда сообщайте о новых результатах.
7. Приглашайте на любое мероприятие.
8. Представьте, что именно вы сможете помочь решить проблему отдельного потребителя.

2 ЭТАП

- **Вера к компании.**
 - Выпишите себе те пункты, которые были важны вам, когда вы пришли.
 - Только ваши первые впечатления помогут вам продвигаться в своем развитии.
 - Вспомните чем вам понравилась компания.
 - Что вы увидели для себя ценного.
 - Запомните, в продвижении важны только ваши искренние эмоции.
- 

3 ЭТАП

- ▣ **Безусловная вера в продвижения.**
- ▣ Представьте, что вы меняете мир к лучшему. И выбрали такой способ. Вы делает благое дело.
- ▣ **ПРИМЕР**
- ▣ Мы не хотим проиграть товар, потому что человек, которому мы рассказывает о бизнесе или продукте, будет негативно к этому относиться.
- ▣ Вы знаете, что продукт ценен?
- ▣ Просто, расскажите это людям. Не думайте за других. Не ждите результатов, они приходят сами собой.

ПОЧЕМУ У НАС НЕУВЕРЕННОСТЬ?

- ▣ Мы просто не умеем говорить о продукте и маркетинге грамотно.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Выучите текст, проговорите его у зеркала. Поверьте в свой собственный рассказ, без всяких условностей.

РЕЗУЛЬТАТ БУДЕТ 100%

4 ЭТАП

- **Быть сверху.**
 - Будьте авторитетом.
 - Говорите уверенно.
 - Не лукавьте.
 - **Помните 7 этапов продвижения.**
 - 1. представьтесь.
 - 2. Выявите что хочет ваш собеседник.
 - 3. Расскажите о товаре или возможностях.
 - 4. Ликвидируйте возражения. Покажите сою компетентность.
 - 5.Стимулируйте покупателя(акции, бонусы)
 - 6. Завершение
- 

5 ЭТАП

- **Будь честным.**
- Если у вас спросили: «Правда ли, что все у вас зарабатывают.»
- Скажите: «Конечно, нет.»
- Запомните, честность ценится больше, чем ложь.
- Покажите все за и против. Выпишите себе на бумаге.
- Если вы верите в положительные результаты, то поверит и собеседник.
- Покажите примерами собеседнику его жизнь без вашего предложения. И приведите пример, как изменится его жизнь если он примет ваш вариант о сотрудничестве.

6 ЭТАП

- **ВСЕГДА ПРИДАВАЙТЕ ВСТРЕЧЕ ТЕПЛОТЫ.**
- Не делай большую дистанцию.
- Не предавайте много официальности.
- Продвижение легче, когда легко и тепло.
- Человеку нужно участие в его вопросе.
- Не навязывайтесь. Начинайте диалог с нейтрального рассказа. О погоде и природе.
- **ЭТО УНИВЕРСАЛЬНО.**

В разговоре скажите: « У нас в компании есть чеки на 300-1000т. руб.,» - сказали и все.

- Дайте возможность собеседнику задуматься.
- Оставляйте визитки, буклеты и т.д.

Говорите громче и улыбайтесь.

- Говорите без пауз и в конце задавайте вопрос.
- Смотрите на собеседника.
- Улыбайтесь(включить внутреннюю улыбку)
- Не надо видеть в человеке деньги. Во время диалога не думайте о вознаграждении.

- **ЗАКРЫТЬ СДЕЛКУ.**
- Все может быть хорошо, кроме самого важного этапа.
- Как определить, когда и как закрыть сделку?

- **ПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ- ВСЕГДА. НА ЛЮБОМ ЭТАПЕ. СДЕЛКА МОЖЕТ БЫТЬ ЗАКРЫТА С САМОГО ПЕРВОГО СЛОВА.**

- **ОСНОВНОЕ - ДЕЙСТВИЕ. ПРОБУЙТЕ.**
- **БУДЬТЕ УВЕРЕНЫ, ЧТО ИМЕННО У ВАС ВСЕ ПОЛУЧИТЬСЯ.**
- -----

- Александра Елизавета. Дистрибьютор 7
- [E-mail: meridianzdorovie@yandex.ru](mailto:meridianzdorovie@yandex.ru)

