

КАК ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЕГ НЕ ВСТАВАЯ С ДИВАНА



Пособие для членов клуба Биовита

НЕВАЖНО КАКОЙ У ВАС ДИВАН



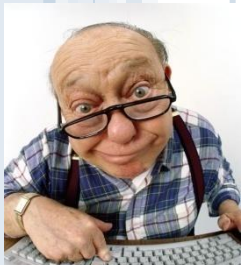
- Любой диван поможет Вам заработать денег!





**НА ЧТО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ
НЕ ВСТАВАЯ С ДИВАНА?**

Действие 1 - Определите Вашу цель!



\$

**СКОЛЬКО ВЫ ГОТОВЫ ЖДАТЬ?
КАК БЫСТРО ВЫ ХОТИТЕ ДОСТИЧЬ
ЦЕЛИ?**

Действие 2 - Определите сроки!



\$

ГАРАНТИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ДЕНЕЖНЫХ
ЦЕЛИ.

ОБЕРЕГАЕМ ОТ САМИХ СЕБЯ И
ДРУГИХ)))

Действие 3 – *Откройте депозит в банке!*



График работы
с 17:00 до 19:00
Диван не занимать!



\$

**ТЕПЕРЬ ДИВАН ВАШЕ РАБОЧЕЕ
МЕСТО!
ОБУСТРАИВАЕМ РАБОЧУЮ ЗОНУ.**

Действие 4 – Приглашаем или идем в гости «на диван»!

График работы с 17:00 до 18:00

Диван не занимать!



1. Составьте ваш график работы
 - Начните свой рабочий график к 1 часа и далее
 - Можно разделить график на 2 части или начинать с утра
2. Не позволяйте себе нарушить график или забыть о нем:
 - Сообщите личному спонсору о намерении и попросите его звонить Вам каждый день после 18:00
 - Поставьте ежедневное напоминание в Ваш мобильный телефон на 17:45 «через 15 мин на диване»
3. План работы должен включать в себя следующие пункты:
 - Позвонить в офис клуба или спонсору узнать новости
 - Позвонить своим агентам и сообщить о новостях
 - Сделать звонки потенциальным гостям
 - Обзавестись новыми контактами
 - Встретить гостя или пойдти в гости



**ПЛАНИРУЕМ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ НА
ДИВАНЕ. ДЕЙСТВИЯ КОТОРЫЕ НАДО
ВЫПОЛНЯТЬ.**

Действие 5 – Напишите график работы!



Звоним в клуб
Звоним спонсору
Заходим на сайт клуба

.....

и всё это с одной лишь целью узнать интересную новость, которая может стать поводом для встречи с новым гостем или повторно встретится с гостем.

Всё что вы узнали должно стать немедленно доступно общественности 😊 . Проанализируйте кому может быть интересна эта информация и сразу звоните!

Что может быть интересным:

- Новая акция в клубе – повод позвонить всем, кому Вы уже ранее рассказывали о клубе
- Ваше фото разместили на сайте – повод позвонить близким друзьям, что бы они зашли на сайт
- Чей-то результат, о котором слышали или прочли на сайте – повод позвонить тому для кого решение этой проблема актуально.
- Новый товар – о новом товаре можно сообщить любому

и т.д. поводов множество, главное их увидеть!

**ИЩЕМ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОВОД
PR**

Действие 6 – Начните готовить основание!

?

\$



Лидерская поддержка
Спонсорская работа
Командная работа

В особенности есть Вы лидер или спонсор, эта работа должна стать для вас очень главной и **ОЧЕНЬ** регулярной!

Важно говорить даже если Вы вчера виделись?

О чем:

- сообщите новости клуба или личную новость, но о клубе
- спросите как его результаты работы на диване
- поинтересуйтесь чем помочь в работе
- договоритесь о совместной встрече с гостем «на диване»
- расскажите о своих результатах (по работе и по здоровью)
- назначьте совместную встречу в офисе клуба

?

\$



Спросите, актуальна ли для него его цель? И когда он планирует получить свою первую зарплату в клубе?
Будьте командой!

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОВОД
PR

Действие 7 – Создаем повод для разговора!



Делаем повторные звонки
Делаем новые звонки
Планируем звонки

Общение это одна из прекрасных составляющих нашего с Вами бизнеса. И поэтому наслаждаемся каждый день!

Какова цель первого звонка:

- цель первого звонка – это посеять интерес и назначить встречу (нельзя по телефону делать презентацию товара или рассказывать о компании и маркетинге)

Какова цель повторного звонка:

- если при первом звонке не удалось назначить встречу или посеять интерес, обязательно позвоните повторно (позже), но не забудьте обзавестись хорошим поводом.



Скольким людям звонить?

- 5 повторных звонков
- 5 новых звонков

Это минимум!

РАБОТАЕМ С КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ

Действие 8 – Обзваниваем потенциальных гостей!



**Новые контакты
Наращивание базы
Поиск новых контактов**

Рано или поздно даже в самой большой клиентской базе заканчиваются контакты и приходится искать новые.

Если Вы «использовали» весь контакт-лист:

- то, попросите Ваших близких порекомендовать Вам людей из своего окружения
- так же, посетите места, которые располагают людей к приятному общению и знакомству (санаторий, театр, места отдыха) постоянно знакомьтесь
- посетите тематические интернет ресурсы, заведите переписку и знакомство.

Обратите внимание на людей,
которые вас окружают!
Расширяйте круг общения!



РАБОТАЕМ С КЛИЕНТСКОЙ БАЗОЙ

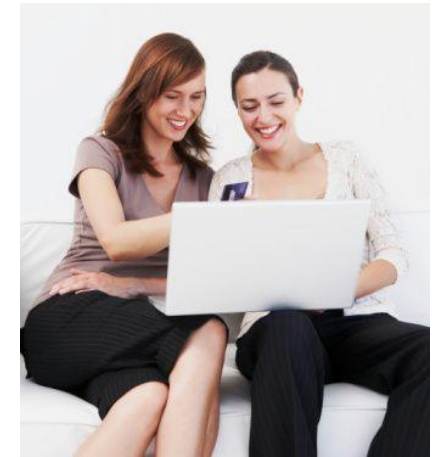
Действие 9 – Расширяем контактный лист!



Главная цель!

Пригласить гостя на свой диван или
Оказаться в гостях на чужом диване!

Оказаться на чужом диване гораздо лучше и не потому, что он мягче, а потому что это эффективнее, но и заполучить гостя на свой диван тоже прекрасно!



Помните, что бы попасть «на диван» нужен повод!
Каждый день, новый интересный повод!
Встречи должны проходить каждый день! (кроме выходных :-)

?

Будьте оригинальны, выбирая повод для приглашения:

- Ты должна узнать об этом первой.... (поделитесь результатом)
- Я для тебя захватила газетку в клубе заходи, на чай
- Я решила заработать на машину, ты же тоже хотела?
- Ты должна это видеть! Я выпадываю из юбки! Заходи.
- Я хочу заглянуть к Вам с тортиком на чай, поболтаем.
- Приглашаю Вас на чай, есть интересные новости

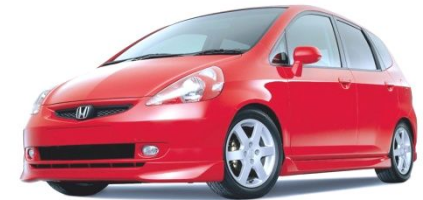
\$



НАЗНАЧАЕМ ВСТРЕЧУ

Действие 10 – *Начните ходить в гости !*

Мечта	Цена	Личный результат в месяц	Командный результат в месяц	Срок достижения
Телефон	\$ 800	2	2 (+2)	1 месяца (15 дн.)
Ноутбук	\$ 1300	2	2 (+2)	1, 5 месяца (1 мес.)
Путешествие	\$ 2000	2	2 (+2)	2 месяца (1,1 мес.)
Автомобиль	\$ 8000	2	2 (+2)	8 месяцев (6 мес)



ЦЕНА МЕЧТЫ:

Увеличивайте результат – сокращайте сроки.

Стимулируйте работу команды!