

Школа эффективных продаж

Урок 8

Активный маркетинг





Основные темы урока

- Как начать свой бизнес прямых продаж?
- Как найти потенциальных клиентов?
- Как правильно установить отношения со знакомыми?
- Как рассказать о себе и о своем бизнесе при встрече?
- Как строить свой круг клиентов?

Бизнес-план

- Заложите фундамент бизнеса
- Займитесь активным маркетингом
- Проводите бизнес-консультации



● ● ● | Фундамент

- Не предлагайте продукт
- Рассказывайте о своем результате
- Покажите результаты членов семьи



История результата



- Проблема
- Способ изменения
- Результат

К своим 40 годам (за последние несколько лет) я набрал лишних 15-17 кг и поэтому часто плохо себя чувствовал, страдал от хронической усталости.

Я начал использовать продукты Компании Гербалайф и уже за первые четыре месяца избавился от избыточного веса и обрел великолепное самочувствие. И вот уже более 17 лет я использую продукты питания Компании Гербалайф нахожусь в отличной физической форме.

История результата



- Проблема
- Последствия
- Желание изменений
- Способ изменения
- Свидетельства эффективности
- Решение действовать
- Результат
- Последствия



История результата

- На протяжении многих лет меня беспокоили боли в области желудка. Особенно весной. Приходилось брать больничный лист и 2-3 недели лечиться. Обследования показывали, что хронический гастрит прогрессировал с каждым годом.
- Я понимал, что это может привести к язве желудка. Было страшно, даже, думать о возможных последствиях.
- Мне очень хотелось избавиться от этой проблемы, поэтому я выполнял все рекомендации врачей, но улучшения были временными.
- Однажды, моя знакомая рассказала о продуктах питания Компании Гербалайф, которые многим людям помогли улучшить самочувствие.
- Она рассказала мне о человеке с аналогичными проблемами, который избавился от них благодаря этим продуктам.
- **«Попробуй, тебе это тоже поможет!»**, - сказала она.
- Уже через несколько дней я почувствовал себя необыкновенно! Я ощущал удивительную свежесть во всем теле, прилив энергии. Я наслаждался сам и поражал окружающих своей работоспособностью.
- И с тех пор желудок меня больше не беспокоил. И вот уже 17 лет я использую продукты питания Компании Гербалайф не обращаюсь к врачам - чувствую себя просто великолепно!
Это потрясающе здорово быть в отличной физической форме и делать то, что хочется.

Ближний круг

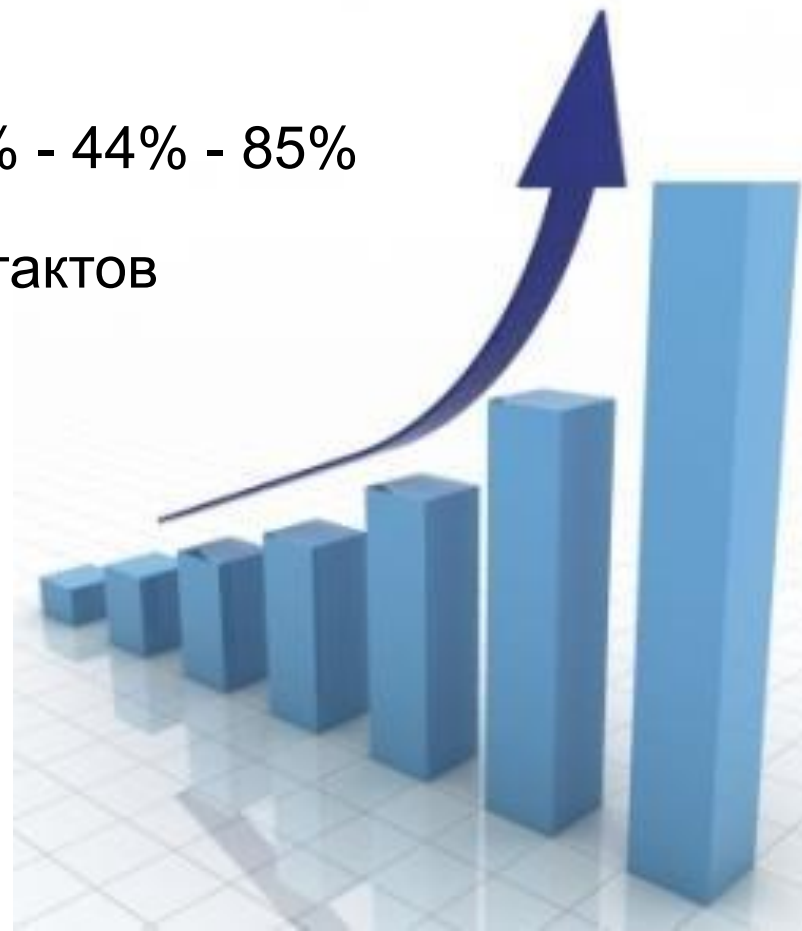


Список знакомых – «Проект 100»

№	ФИО	Профессия	Телефон	Интерес	Результат
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

● ● ● | Ближний круг

- Не торопитесь
- Статистика: 8% - 14% - 27% - 44% - 85%
- Ведите истории ваших контактов
- Проведите 5-7 разговоров
- Будьте терпеливы



История контактов



"Проект 5000" - список кандидатов для встреч

№	Ф.И.О, тел. №	Источник контакта	История контактов				
			дата	место	причина	результат	примечания
	Дом.тел. № Моб.тел.№ Раб.тел.№						
	Дом.тел. № Моб.тел.№ Раб.тел.№						
	Дом.тел. № Моб.тел.№ Раб.тел.№						
	Дом.тел. № Моб.тел.№ Раб.тел.№						

Активный маркетинг

Задача: понять потребности людей

- ▣ Анкета «Качество Вашей жизни»
- ▣ Анкета «Качество Вашего питания»
- ▣ Анкета «Вес тела, питание и качество Вашей жизни»
- ▣ Анкета «Ваше питание утром и днем»
- ▣ Анкета «Ваше питание в рабочее время»





Важные цели



- ▣ **Основная:** назначить встречу-консультацию по правильному питанию
- ▣ **Дополнительно:** получить рекомендации о заинтересованных лицах
- ▣ **Минимум:** информировать человека о том, что Вы занимаетесь данной темой и выяснить его отношение к ней, чтобы в дальнейшем развивать общение на этой основе.



Первый контакт



- ▣ «Здравствуйте, Вам удобно сейчас разговаривать?»
- ▣ «Прошу меня простить за то, что отвлекаю Ваше внимание. Дело в том, что я хочу выяснить, насколько интересна Вам тема, которой я сейчас занимаюсь. И если это Вам не очень интересно, то просто скажите мне об этом, и мы отложим разговор на другое время»
- ▣ «...., дело в том, что я договорился(лась) о дополнительном заработке в свободное время, и мне поручили проведение маркетинговых опросов»
- ▣ «Мог ли бы Вы уделить мне 5 минут, чтобы ответить на несколько простых вопросов. Это касается таких тем, как: «качество питания» и «качество жизни», «снижение или контроль веса, коррекция фигуры». Вы можете выбрать ту, которая для Вас интересна более всего»
- ▣ «Да, это, действительно, очень актуальная тема для многих. И она оказалась настолько интересной и значимой для меня, что я решил(а) заняться этими вопросами самым серьезным образом»
- ▣ «Хочу заметить, что опрос проводится в анкетном стиле. Поэтому я буду предлагать Вам на выбор 3-4 варианта ответов, и Вы можете выбрать те из них, которые считаете верными для себя. При желании Вы можете добавить или уточнить вариант ответа»



О себе за 15 секунд



- ▣ «Я работаю с международной Компанией Гербалайф и провожу маркетинговые исследования с целью выяснения приоритетных интересов клиентов в области снижения и контроля веса с помощью изменения качества питания.

Наша компания вот уже 30 лет выпускает уникальные продукты питания и пищевые добавки для контроля веса и коррекции фигуры. Поэтому сегодня меня и Компанию интересуют мнения об этих продуктах людей, серьезно относящихся к вопросам контроля веса и улучшения самочувствия»

● ● ● | О себе за 15 секунд



- «Я помогаю людям организовать сбалансированное питание и вести более здоровый образ жизни, похудеть, контролировать вес тела и превосходно себя чувствовать»
- «Я консультирую людей по вопросам правильного питания, которое позволяет им лучше себя чувствовать и выглядеть моложе. Также я помогаю им достать здоровые продукты питания и обучаю, как их использовать»
- «Я даю уроки и консультации по правильному питанию для коррекции веса тела и продления молодости»

Рекомендации



- «..., в Вашем окружении есть люди, которые интересуются вопросами правильного питания или имеют избыточный вес?»
- «..., как Вы думаете, они могут быть заинтересованы в том, чтобы получить информацию о правильном питании?»
- «..., как Вы думаете, они будут благодарны Вам за помощь в улучшении качества их питания и самочувствия?»
- «Как их зовут?»
- Невербально покажите свою готовность записать ...

Экспресс-продажа

- Вовлечение в тему
- Заявление о проблеме
- Выяснение важности
- Сообщение о возможности устранения проблемы
- Выяснение желаний
- Предложение

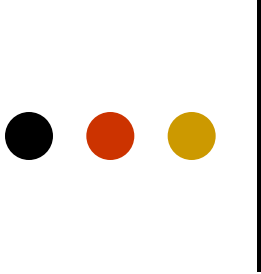


● ● ● | Экспресс-продажа

«Подтверждение»:

- Такая проблема есть!
- Эта проблема Вас беспокоит?
- Вы хотите устранить ее?

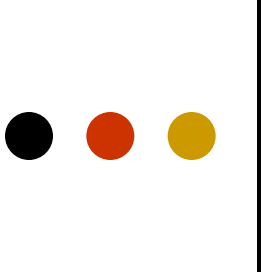




Экспресс-продажа



- **Вовлечение:** «Каждый человек хочет быть стройным, красивым и молодым. И сегодня есть множество возможностей для этого»
- **Проблема:** «Однако, очень много людей страдают от избыточного веса. И специалисты говорят, что причина – в неправильном питании организма на клеточном уровне. Недостаточное питание клеток со временем приводит к нарушениям в обмене веществ и соответствующим последствиям. Прежде всего, это сказывается на фигуре: человек набирает вес, толстеет (или теряет вес ниже нормы) и стареет быстрее, чем мог бы»
- **Важность:** «Что Вы думаете о своем весе и качестве своего питания?».
- ... (дождитесь ответа, подтверждающего актуальность проблемы!)
- **Решение:** «И, как показывает мой опыт и опыт миллионов наших клиентов, контролировать свой вес и улучшить внешний вид возможно за счет сбалансированного питания. Правильное питание способствует улучшению самочувствия человека и коррекции фигуры – человек выглядит моложе, чувствует себя более энергичным и сохраняет нормальный вес»
- **Желание:** «А что Вы думаете о возможности контроля (коррекции) своего веса и улучшения качества Вашего питания?»
- ... (дождитесь ответа, подтверждающего желание устранить проблему!)
- **Предложение:** «Да, это очень важно поддерживать здоровый вес тела, поэтому мы можем встретиться и обсудить тему снижения и контроля веса. У меня есть очень интересная информация. Вам удобно завтра в 12 часов?»



Экспресс-продажа



- ▣ **Вовлечение:** «Каждый человек любит вкусно поесть. И сегодня есть множество возможностей для этого»
- ▣ **Проблема:** «Однако, вкус пищи не гарантирует полноценного питания организма на клеточном уровне: хотя человек сыт, клетки тела голодают потому, что им нужны микроэлементы питания, а не полуфабрикаты, даже если они очень вкусные и сытные. Недостаточное питание клеток со временем приводит к нарушениям в обмене веществ и соответствующим последствиям. Прежде всего, это сказывается на фигуре: человек набирает вес, толстеет (или теряет вес ниже нормы) и стареет быстрее, чем мог бы»
- ▣ **Важность:** «А что Вы думаете о качестве своего питания?»
- ▣ **Решение:** «И, как показывает мой опыт и опыт миллионов наших клиентов, улучшить качество питания человека возможно за счет специализированных продуктов и пищевых добавок клеточного питания. Использование таких продуктов способствует улучшению самочувствие человека и фигуры – человек выглядит моложе, чувствует себя более энергичным»
- ▣ **Желание:** «А что Вы думаете о возможности улучшить качество Вашего питания?»
- ▣ **Предложение:** «Да, это очень важно правильно кормить клетки тела, поэтому мы можем встретиться и обсудить тему правильного питания подробно. У меня есть очень интересная информация. Вам удобно завтра в 12 часов?»



Назначение встречи



- ▣ Я недавно узнал(а) о такой возможности и могу с Вами поделиться ...
- ▣ Я встретился(ась) с человеком, который профессионально занимается этими вопросами и помогает людям решать такого рода задачи, и я сейчас у него учусь ...
- ▣ ***Когда Вы можете найти время, чтобы с ним познакомиться?***
- ▣ ОК! Это – деловой разговор и его нужно подготовить. Для этой цели у меня есть короткая анкета. Давайте вместе ответим на несколько вопросов, и я договорюсь с ним о встрече ...



Значимая тема



- 1) Заявление значимой темы для обсуждения :
«Есть важная вещь, которая сейчас актуальна, важна, ...»
- 2) Сбор и уточнение информации о значимой «ценности»:
*«Что для тебя самое важное в “этом”? Почему?
Что означает для тебя “это”?»*
- 3) Подтверждение важности «ценности»:
«Да, это важно ...! Я понимаю!»
- 4) Сообщение о трудной (проблемной) ситуации:
«И случается ..., бывает так ..., что ...есть трудности...»



Значимая тема



- 5) Вопрос о заинтересованности человека в изменении ситуации:
*«Как ты хочешь изменить эту ситуацию? ...
Что планируешь делать?»*
- 6) Сообщение о возможном решении:
*«Возможно, тебя удивит, что эту ситуацию
можно изменить ... и я знаю как!»*
- 7) Вопрос о желании (готовности) человека воспользоваться информацией о способах изменения проблемной ситуации:
*«Если бы тебе представилась возможность изменить эту
ситуацию и получить желаемое, тебе было бы интересно
узнать, как это можно сделать?»*
- 8) Предложение о встрече или обсуждении, если он заинтересован:
*«И, если тебе интересно, как это сделать, мы можем
встретиться и обсудить ...»*



Значимая тема

- ▣ **Вы:** «Я хочу поговорить с тобой об актуальной проблеме: контроль веса и коррекция фигуры»
- ▣ Он(а): *«Мне интересно: это актуальная тема для меня тоже!»*
- ▣ **Вы:** «Почему это для тебя сейчас особенно важно?»
- ▣ Он(а): *.....*
- ▣ **Вы:** «Да, состояние тела – важная штука! И с возрастом этому вопросу приходится уделять все больше внимания! И часто так бывает, что ничто не помогает: ни шейпинг, ни диеты, ...».
- ▣ Он(а): *.....*
- ▣ **Вы:** «Что ты делаешь, чтобы контролировать свой вес и фигуру?»
- ▣ Он(а): *.....*
- ▣ **Вы:** «Наверное, тебе известно, что для эффективного контроля веса, коррекции фигуры и поддержания хорошей формы необходимо правильное питание. И это возможно сделать просто и эффективно с помощью биологически активных пищевых добавок клеточного питания. И, как показал мой опыт и опыт десятков миллионов наших клиентов, использование таких добавок способствует улучшению самочувствие человека, коррекции веса и фигуры – человек выглядит моложе, чувствует себя более энергичным, контролирует свой вес ...»
- ▣ Он(а): *....*
- ▣ **Вы:** «А как ты относишься к необходимости изменения качества твоего питания с целью контроля веса?»
- ▣ Он(а): *....*
- ▣ **Вы:** «Если бы тебе представилась возможность узнать, как сделать это эффективно, просто и комфортно, тебе было бы интересно?»
- ▣ Он(а): *«Да, конечно!» ...*
- ▣ **Вы:** «Я недавно узнал(а) о такой возможности и могу с тобой поделиться ...
Я встретился(ась) с человеком, который профессионально занимается вопросами контроля веса и коррекции фигуры с помощью оптимизации качества питания и консультирует по этим вопросам заинтересованных людей. Я сейчас у него учусь. Ты можешь найти время, чтобы познакомиться с этим человеком?»
- ▣ Он(а): *«Да, конечно!» ...*
- ▣ **Вы:** «ОК! Это – деловой разговор и его нужно подготовить. Для этой цели у меня есть короткая анкета. Давай вместе ответим на несколько вопросов, и я договорюсь о встрече с ним»
- ▣ Он(а): *«Да, конечно!» ... (отвечает на вопросы анкеты)*

● ● ● | Мотивирующее предложение

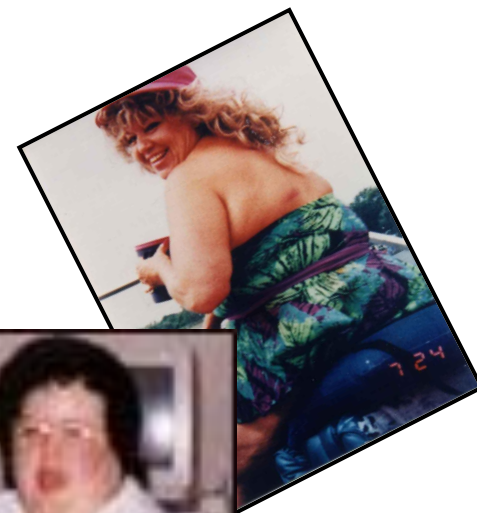
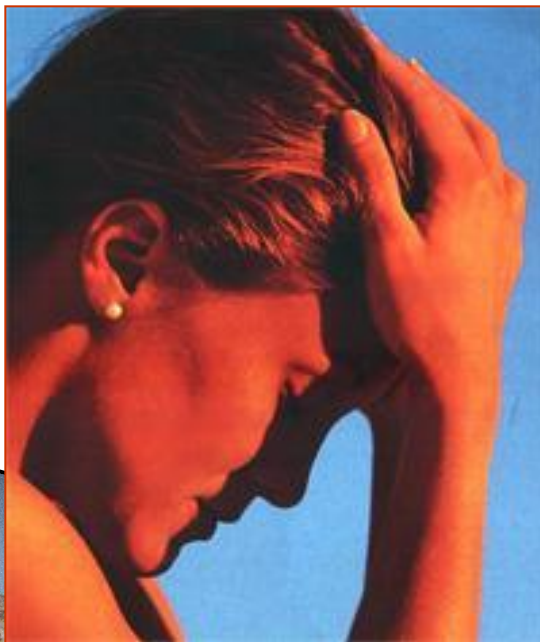


Коучинг-продажа



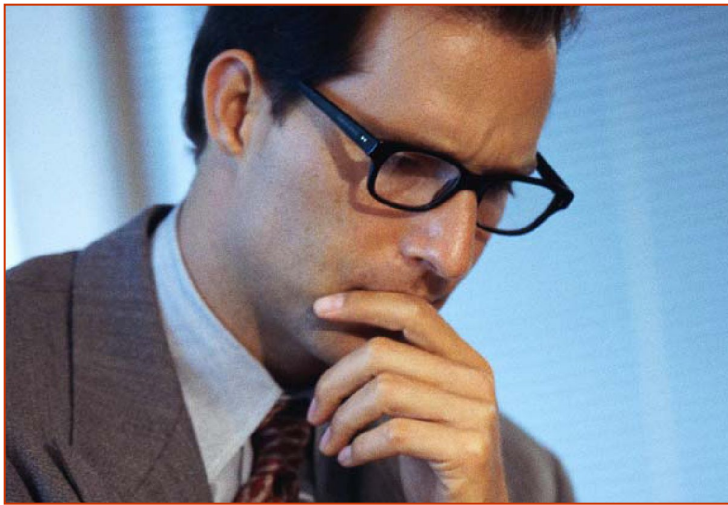
- Заговорите о проблеме (плохое самочувствие, избыточный вес, ...)
- Задайте вопросы:
 - 1) «Как давно это беспокоит Вас?» ...
 - 2) «Как может ухудшиться эта ситуация в будущем?» ...
 - 3) «Вы хотели бы изменить это и иметь другой результат?» ...
 - 4) «Как Вы могли бы сделать это?» ...
 - 5) «Что Вам известно о фактах подобных изменений?» ...
 - 6) «Вы готовы действовать, чтобы изменить ситуацию?» ...
 - 7) «Какой результат Вы хотели бы получить?» ...
 - 8) «Как достижение такого результата повлияет на Вашу жизнь?» ...
- Договоритесь о встрече: «Когда мы могли бы встретиться и обсудить как это сделать?»

● ● ● | Проблема



□ «Как давно это беспокоит Вас?»

Последствия



- «Как может ухудшиться эта ситуация в будущем?»

● ● ● | Желаемый результат



□ «Вы хотели бы изменить это и иметь другой результат?»

Способ достижения



□ «Как Вы могли бы сделать это?»

Подтверждение

Мы похудели на 457 килограммов!

Людмила - 21 кг
Дмитрий - 37 кг
Валерий - 50 кг
Светлана - 20 кг
Вадим - 22 кг
Марат - 47 кг
Михаил - 45 кг
Наталья - 25 кг
Владимир - 25 кг
Марина - 10 кг

Игорь - 20 кг
Нина - 17 кг
Ольга - 15 кг
Оксана - 22 кг
Ойсилу - 8 кг
Аюна - 13 кг
Екатерина - 20 кг
Юлия - 13 кг
Александр - 12 кг
Елена - 15 кг

Присоединяйтесь!

HERBALIFE

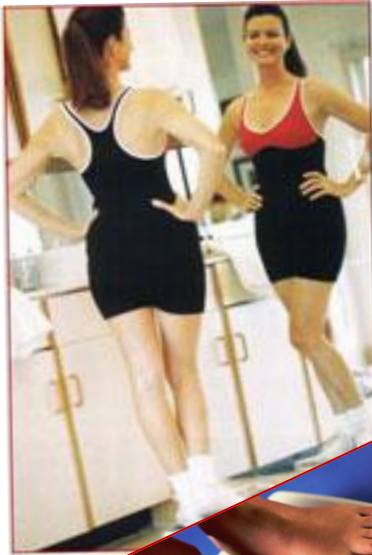
- «Что Вам известно о фактах подобных изменений?»

● ● ● | Предложение действовать



□ «Вы готовы действовать, чтобы изменить ситуацию?»

● ● ● | Достижение результата



□ «Какой результат Вы хотели бы получить?»



Выгодные последствия



- «Как достижение такого результата повлияет на Вашу жизнь?»

Коучинг-продажа



- Заговорите о проблеме (плохое самочувствие, избыточный вес, ...)
- Задайте вопросы:
 - 1) «Как давно это беспокоит Вас?» ...
 - 2) «Как может ухудшиться эта ситуация в будущем?» ...
 - 3) «Вы хотели бы изменить это и иметь другой результат?» ...
 - 4) «Как Вы могли бы сделать это?» ...
 - 5) «Что Вам известно о фактах подобных изменений?» ...
 - 6) «Вы готовы действовать, чтобы изменить ситуацию?» ...
 - 7) «Какой результат Вы хотели бы получить?» ...
 - 8) «Как достижение такого результата повлияет на Вашу жизнь?» ...
- Договоритесь о встрече: «Когда мы могли бы встретиться и обсудить как это сделать?»



Основные темы урока

- Как начать свой бизнес прямых продаж
- Как найти потенциальных клиентов
- Как правильно установить отношения со знакомыми
- Как рассказать о себе и о своем бизнесе при встрече
- Как строить свой круг клиентов



Домашнее задание

- Напишите короткую и длинную истории Личного Результата
- Напишите краткое представление себя и своего рода деятельности, которым Вы зарабатываете деньги. Представьте, что Вы - профессионал и у Вас большой круг клиентов. Как Вы представите себя собеседнику?
- Составьте экспресс-презентацию своих услуг для возможного случайного попутчика, чтобы заинтересовать его и договориться о встрече
- Сделайте упражнения в тройках «Экспресс-продажа», «Коучинг-продажа», «Опрос по анкете», «Разговор на значимую тему»
- Составьте список из 100 своих знакомых
- Скачайте и распечатайте анкеты для маркетингового опроса и подготовьте необходимый тираж
- Проведите маркетинговый опрос 100 человек по анкетам
- Получите 20-30 рекомендаций от своих знакомых