

NATURE'S SUNSHINE[®]

Секреты успешного построения бизнеса Вопросы и ответы

Член Совета Директоров компании НСП,
Нижегородцев Олег



INDEPENDENT DISTRIBUTOR

Каковы основные постулаты Вашего личного бизнеса?

Самое главное – определить точку отправления: где я сейчас и где хочу быть. Определив цель выстраиваю вектор движения.

Важно каждый день читать бизнес литературу – минимум 15 минут в день и затем обязательно использовать те знания, которые почерпнул.

Моя бизнес цель – добиться постоянного денежного потока. Не достичь ее для меня неприемлемо.

Если относиться к нашему бизнесу просто как к месту, где «вроде бы можно заработать», без особых задач и целей, успеха не достичь. Важно иметь горячую цель быть успешным.



NATURE'S SUNSHINE®



INDEPENDENT DISTRIBUTOR

Секреты и советы по построению своей структуры:

- каких людей лучше привлекать в бизнес*
- где их искать*
- как их удерживать*



NATURE'S SUNSHINE®



INDEPENDENT DISTRIBUTOR

Я ищу тех людей, которым что-то нужно больше чем мне самому: здоровье, доход, что-то еще. И тогда моя миссия – это показать, как этого можно достичь в нашей компании.

Мне не придется тратить массу времени и усилий, чтобы убеждать человека в том, что ему это нужно.

Важно, чтобы человек понимал свою истинную цель. Бывает так, что декларируется потребность в деньгах, а нужно признание. Будучи интересным и ярким человек быстро добивается второго и перестает двигаться дальше.

Для успешного построения бизнеса важны коммуникативность, умение убеждать, проводить презентацию. За один день этому не научиться, поэтому конечно лучше работать с людьми, которые это уже умеют.

Сегодня в качестве эффективного канала поиска новых партнеров снова стал список знакомых. Люди перестали откликаться на объявления «на столбах» и лучше работает личный контакт. Можно прекрасно использовать время в дороге, в кафе и проч. Поводом для начала разговора может быть любая тема: что читаем, что едим, что пьем и др.

NATURE'S SUNSHINE®

Важную роль играет промоушен от спонсора. Правильно рассчитанный промоушен мотивирует организацию. Неправильный – демотивирует. Нужно уметь рассчитать, как и каким образом поощрить и повысить активность отдельного партнера и организации в целом.

Если мой партнер имеет свою четкую и горячую цель, подкрепленную промоушеном, возможно ему будет нужна ещё и помощь от меня. Он будет обращаться за ней, будет тянуться к общению и проявлять инициативность. При условии, что Вы отобрали/выявили в команду несколько таких партнеров, Вам не придется никого удерживать. Хватило бы времени, энергии и сил для всех))). Это и есть «ЗДОРОВАЯ» ОРГАНИЗАЦИЯ!

Очень важно, чтобы человек был готов выезжать на обучающие мероприятия. Это дает большую мотивацию.





INDEPENDENT DISTRIBUTOR

Почему некоторые партнеры вкладывают много времени в работу со своей структурой, но получают маленькие результаты, а другие растягивают свой бизнес более успешно?

Помните свою цель, планируйте свои действия в соответствии с ней. Выбирайте правильных людей – потребителей и партнеров!



NATURE'S SUNSHINE®



INDEPENDENT DISTRIBUTOR

*Как активных пользователей (с ЛО – 100-300 баллов) переводить в партнеры.
Нужно это делать или нет?*

Если партнер активен, то провести для него презентацию по бизнесу стоит, но старайтесь правильно оценить его потенциал. Не надо портить хорошего потребителя бизнесом. Будучи хорошим потребителем, человек получает свой результат, но совсем не факт, что он будет оставаться удовлетворенным, если в его жизни все стабильно и благополучно и его бизнес цель еще не созрела. Вот если его обстоятельства таковы, что благополучие нарушилось, приводите его в бизнес.

Несвоевременная мотивация к построению бизнеса может переломить человека.



NATURE'S SUNSHINE®



INDEPENDENT DISTRIBUTOR

Как делать короткую презентацию людям, которые уже имеют свой успешный бизнес в других компаниях

Для соблюдения политкорректности и чтобы быть уверенным, что информация, которую вы дадите, будет эффективной, необходимо спросить разрешения у человека сделать ему презентацию о вашем бизнесе.

Прежде, чем делать презентацию важно понять ценности человека.

Если он, как и вы ориентируется на **остаточный доход** (т.е. доход, который не требует постоянных усилий, но который продолжает постоянно поступать после того, как вы инвестировали свое время и усилия), необходимо вместе с ним проанализировать его текущий бизнес и разобраться, создает ли он условия для получения такого дохода, после чего перейти к презентации.



NATURE'S SUNSHINE®



INDEPENDENT DISTRIBUTOR

Другой важный аспект – с какими людьми хочет строить свой бизнес этот человек и по каким принципам он строит свой бизнес. Допустимы ли для него неэтичные приемы ради достижения поставленных целей.

В ряде компаний сетевого маркетинга неэтичное поведение по отношению к своим партнерам считается приемлемым. Как правило такие компании имеют очень быстрый рост товарооборота, агрессивно завоевывают рынок и заставляют своих партнеров вкладывать много денег и сил. Но в таких условиях маркетинга получение остаточного дохода – это миф. Будет временный доход, как при работе по найму, который закончится довольно быстро – от двух до пяти лет.

В нашей компании принято этическое ведение бизнеса! Это дает возможность построить его так, чтобы обеспечить постоянный остаточный доход.



NATURE'S SUNSHINE®



INDEPENDENT DISTRIBUTOR

Как рассказывать о бизнесе с НСП еще не потребителям

В своей презентации постарайтесь выполнить все нижеследующие правила. В противном случае эта работа будет неэффективна:

- Расскажите о компании
- покажите корпоративный сайт, ролики, статьи, каталог
- расскажите, как Вы потребляете продукт
- покажите продукт, расскажите, что на этикетке
- дайте попробовать продукт!
- продайте информационную литературу компании и бизнес-литературу!!
- назначьте следующую встречу!!!



NATURE'S SUNSHINE®



INDEPENDENT DISTRIBUTOR

Можно использовать такой прием –
дайте задание прочитать первые 4 урока из
книги «10 уроков на салфетке».

На следующей встрече – разберите эти 4 урока вместе и обсудите, что нужно
делать дальше.

Следующую встречу необходимо назначать не позднее 48-72 часов. За это время
у человека еще не пропала энергия и желание, которое Вы возбудили в нем на
первой встрече.



NATURE'S SUNSHINE®



INDEPENDENT DISTRIBUTOR

Как работать с врачами?

Врачу важно задать такой вопрос: хотели бы Вы за одно и то же время работы заработать больше денег? Если ответ положительный, Вы можете предложить ему поподробней рассказать об эффективности продукта или о том, как получить дополнительный доход.

Например так: «У нас есть 15 (30) минут. О чем бы Вы хотели поговорить в первую очередь?».

По окончании знакомства не забудьте дать адрес корпоративного сайта (www.natr.ru), оставить Информационную и бизнес литературу и назначить следующую встречу!



NATURE'S SUNSHINE®



INDEPENDENT DISTRIBUTOR

Прочие вопросы



Как реанимировать неактивных партнеров?

Для них важно Ваше внимание. Можно использовать следующие способы:

- Звонки, письма по электронной почте, письма в конвертах, открытки
- рассказывать об акциях и скидках
- рассылать новую информацию, делиться презентациями

Т.е. важно оказать внимание и показать выгоду покупки именно сейчас.

Как предложить бизнес человеку, у которого доход выше моего?

Я всегда задаю такому человеку вопрос: «А есть ли у Вас план Б?». Бизнес, который стабилен сейчас, завтра может разладиться. Разумный человек должен всегда иметь запасной вариант.

NATURE'S SUNSHINE®



INDEPENDENT DISTRIBUTOR

Прочие вопросы



Как реагировать на подорожание продукта?

Не продукт дорожает, а доходы у людей падают. Чтобы сохранить эффективность своего бизнеса в этих условиях, надо совершать больше действий, приглашать больше людей и активнее поддерживать своих текущих партнеров.

Эффективен ли рекрутинг через интернет?

Как показывает практика через интернет люди легко приходят, но также легко и уходят. Живое общение всегда эффективнее.

NATURE'S SUNSHINE®

Спасибо большое за ваши вопросы.

Успеха вам и процветания!

До новых встреч!

Ваши Олег Нижегородцев