



Как привлечь партнеров и  
клиентов в ваш бизнес

**Я уверена, что здесь собрались  
целеустремленные, ищущие люди,  
которые хотят достичь успеха в  
жизни, используя сетевую  
индустрию.**

# Два важнейших вопроса, которые возникают в ЛЮБОМ бизнесе: партнеры и клиенты.





# И в сетевом бизнесе это тоже важные вопросы. Но не только они



- Сегодня я поделюсь с вами информацией, которая структурирует ваши знания, интуитивное понимание и ваши действия.
- Покажу в каком направлении вам стоит двигаться.
- Мы разберем, как построить фундамент вашего бизнеса и как его поддерживать.

# Алимова

# Любовь

- 23 года успешного предпринимательства
- ТОП лидер сетевой компании
- 22 летний опыт успешного ведения бизнеса MLM
- Врач невролог с опытом более 30 лет
- Владелица Валеологического центра «Вита»
- 12 лет - бизнес тренер
- Более 9 лет в инфобизнесе
- Умею зарабатывать деньги, умею обучать и помогать людям



[www.alimovalubov.com](http://www.alimovalubov.com)



Где брать людей?





«Грусть – печалька»  
- где «ИХ» взять?





Где найти тех, кто сами «крутятся»





Пристрелите  
меня  
пожалуйста...



Все, устала...



О чем мечтает большинство дистрибьюторов

# Представьте себе:

Телефоны звонят, «скайп» – «телеграм» шлет информацию, СС переполнены заявками «друзей».

Все хотят к вам в структуру, все кипит, бурлит...объемы растут...бонусы увеличиваются



# Представте себе:



# !!!Большинство из вас уже имеет опыт продажи и создания команды !!!

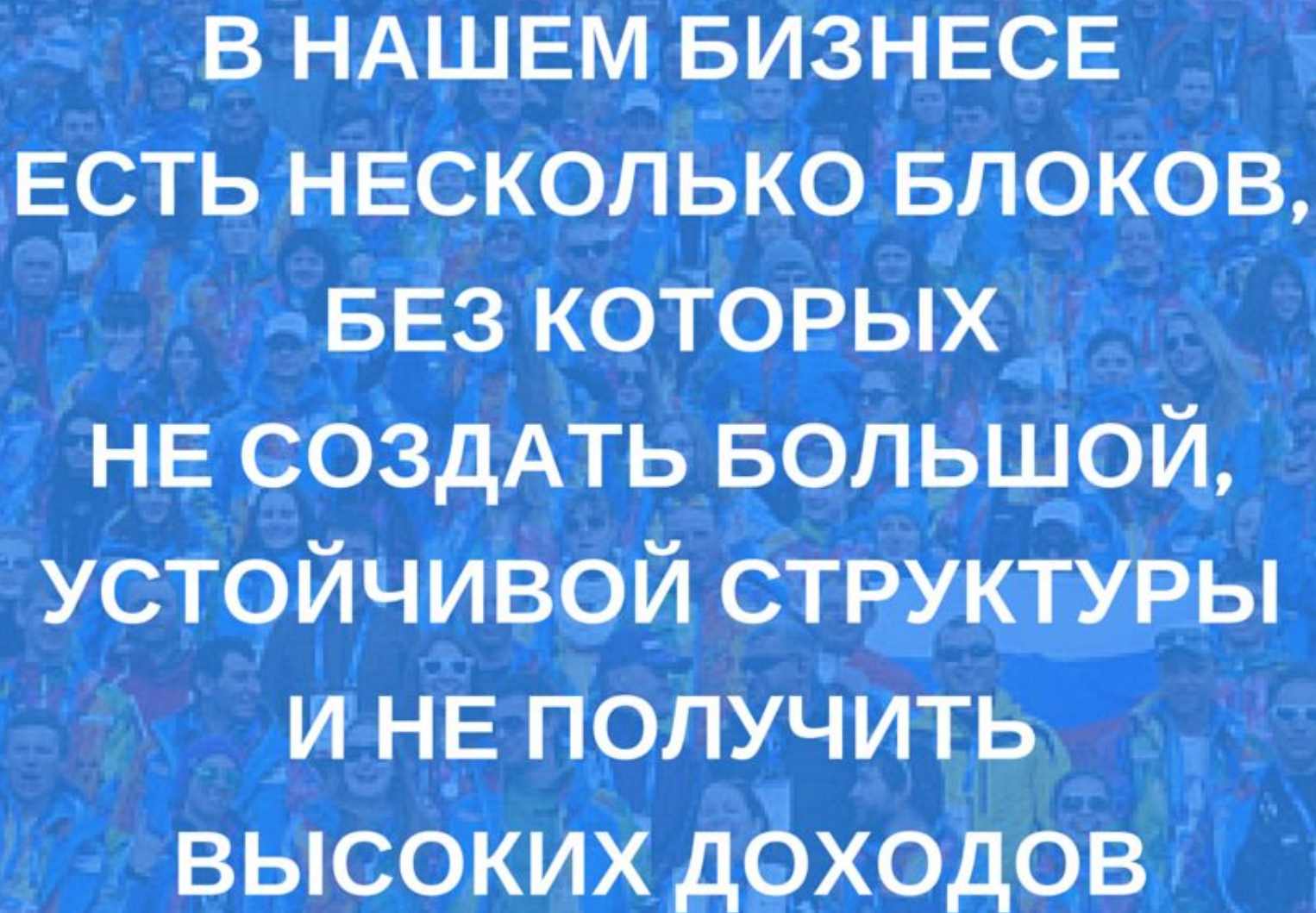
- Вы продавали себя как специалиста, девушку-парня, друга.
- Вы входили в партнерские команды: семья, работа, бизнес, спортивные команды, танцевальные группы.....
- Вы это уже умеете! Следовая память!
- Обязательно используйте этот опыт.

# Помним правила:

- Что в малом, то и в большом.
- Если ты смог когда-то и где-то - ты сможешь и здесь!
- Если ты смог здесь – ты сможешь и в другом месте.
- Помни: побеждает система win-win.



**Что делать, чтобы вы прирастали  
новыми клиентами и партнерами,  
ваша структура, объемы и ваши  
бонусы росли?**



**В НАШЕМ БИЗНЕСЕ  
ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО БЛОКОВ,  
БЕЗ КОТОРЫХ  
НЕ СОЗДАТЬ БОЛЬШОЙ,  
УСТОЙЧИВОЙ СТРУКТУРЫ  
И НЕ ПОЛУЧИТЬ  
ВЫСОКИХ ДОХОДОВ**

# Ваша модель ведения бизнеса

- Масштабы: малый, средний, крупный
- Локальный, в рамках одной страны, международный
- Продукт ориентированный – структурно ориентированный
- Самостоятельно- командный
- Медленный – быстрый темп развития
- Динамичный «современный» или «классический»
- On-line - of-line



# Что влияет на вашу прибыль

- Ваша модель ведения бизнеса
- Ваша клиентская база
- Ваша партнерская база
- Ваша реклама себя, продукции, своих услуг
- Ваши инструменты
- Вы, как управляющий своего бизнеса

# 5 составляющих сегментов

- Привлечение клиентов и партнеров
- Обучение клиентов и партнеров.
- Формирование лояльных клиентов и партнеров к себе, к продукту, к компании
- «Удержание» и мотивация на действия.
- Формирование лидеров и лидерских команд

# Что хотят люди?

- Быстрые результаты.
- Скорость развития.
- Результат «еще вчера».
- Простота действий.
- Минимальные затраты времени на «процесс».
- Сжатая информация («комиксы»).
- «Краткосрочные стратегии» превалируют над

длительными



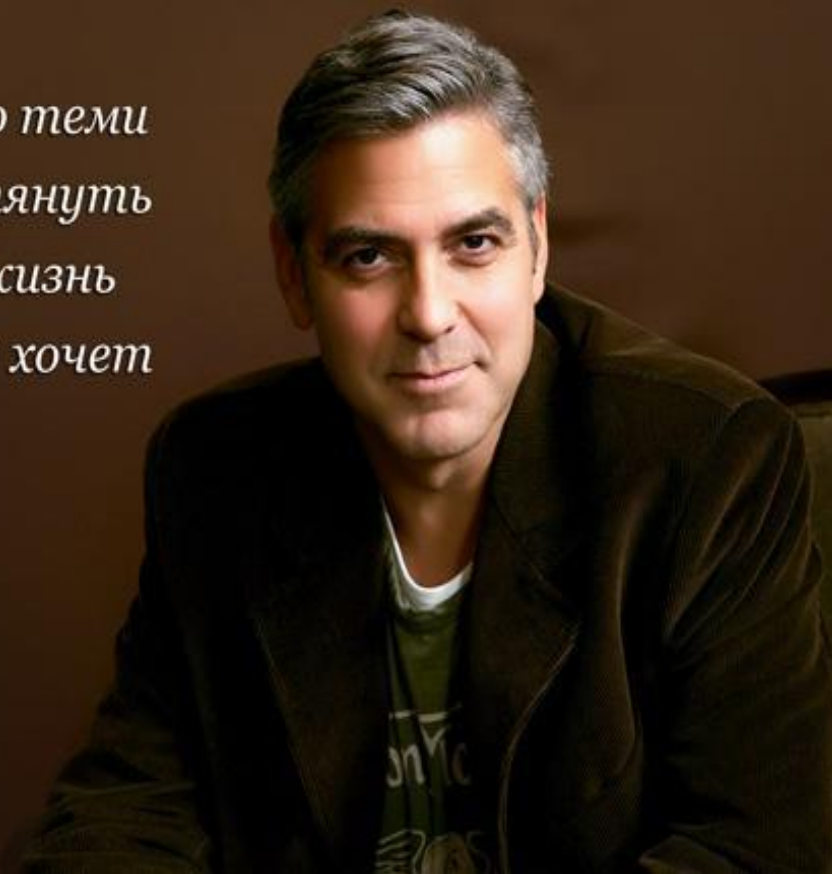
# Что нужно знать и понимать:

- Стратегию сетевого бизнеса
- Стратегию своего развития в этом бизнесе
- Использование и развитие своих сильных качеств
- Использование инструментов, которые необходимы, чтобы быть успешными

# Притягивать в свое окружение «нужных людей»

*«Окружай себя только теми  
людьми, кто будет тянуть  
тебя выше. Просто жизнь  
уже полна теми, кто хочет  
тянуть тебя вниз»*

*Джордж Клуни*



# Не тратьте время на «пустых» людей





# Удалять из своего круга пессимистов и негативщиков.



# Расширение своего окружения

- **Правильные люди** – нацеленные на результат, увлеченные жизнью, умеющие ставить цели и достигать их. Хорошие коммуникаторы.
- Вы можете изменить их жизнь.
- Эти люди изменят вашу жизнь!

- Как найти этих людей?
- Как расположить их к себе?
- Как перевести эти знакомства в продуктивные связи?



# Что ты можешь дать людям 😊

- Каким «товаром» ты являешься?
- Что ты можешь предложить людям?
- Как ты выстраиваешь долгосрочные отношения со своими клиентами и партнерами?
- Вы представляете свою кампанию под названием «Я». Какая это компания?

# Предупреждение 😊

- Не каждый контакт принесет продвижение в бизнесе.
- Залог отношений – ваша инициатива, доброжелательность, заинтересованность, искренность.
- Вы предлагаете и вы просите. «Стучите и вам откроют. Просите – и дано вам будет».
- «Круги по воде» будут расходиться.

# Как вы ищете партнеров?

- Эпизодично
- Регулярно
  
- Интуитивно
- Опираясь на инструменты
  
- Хаотично
- Системно



**Где места «сбора» людей из вашей  
ЦА?**

# Какие «инструменты» вы используете для поиска клиентов и партнеров?

- Объявления
- Выступления
- Анкетирование
- Выставки
- Семинары, тренинги
- Третьи лица ( Люди влияния)
- Визитки
- Свои семинары, тренинги
- Социальные сети
- Объявления
- Платная реклама
- Мессенджеры
- Вебинары
- Анкетирование
- Видеомаркетинг
- Обучение
- Шоу-маркетинг
- Блоги
- Рассылки
- Автоматизированные бизнес системы

# Семинары, тренинги.

- Единомышленники
- Целевая аудитория
- Атмосфера для установления контакта
- Люди открываются
  
- Подготовиться – визитка, буклет, короткий ответ на вопрос «а чем вы занимаетесь» , контакты в СС, инфо в электронном виде



# После тренинга или семинара

- Обработать контакты (брать координаты у всех: телефон или электронку). Хороший повод- фото.
- Связаться с теми, кто вам понравился. (как вариант: хотелось бы встретиться (связаться) , обсудить кто чем занимается и, м.б. будем друг другу полезны)
- Встретиться на нейтральной территории (или в скайпе, вайбере, телеграм).
- Пообщаться, сделать первичные выводы.
- Занести в список – открыт, в поиске, закрыт. Чем могу быть полезен. Чем может быть полезен. Следующая встреча. - CRM



# Оздоровительные группы, спортивные группы.

- «Закрытые»
- Внимание – тренер и «одногоруппники»
- Сигнальные знаки
- Приглашение на тематические встречи, вебинары
- Дача информации



# Группы по изучению языка



# Конференции

- Посетитель.
- Участник – выступить, представить свои работы.
- Помощником организаторов (позвонить заранее... хочу помочь... умею...)

# Экология действий

- Вы пришли знакомиться, а не рекрутировать



# Тематические выставки

- Участник.
- Посетитель.
- «Партизанская вылазка».
- Помощь в организации.
- Каталоги.



# «Союзы»

- Предпринимателей.
- Женщин-предпринимателей.
- Союзы садоводов и т.д.
- По своему профессиональному направлению или увлечению.

# Клубы



# В соцсетях – группы по интересам

- По здоровью
- По MLM
- По бизнесу
- Интернет- технологии
- Хобби
- Животные
- Фото.....

# Опишите пять своих лучших клиентов

- Почему вы решили, что они лучшие?
- Как они принесли вам больше всего денег:

Купили самый дорогой продукт или услугу?

Делали регулярные покупки в течение года на большую сумму?

Привели с собой еще несколько клиентов?

Что-то еще?

# Опишите пять своих лучших партнеров Моделируйте и заказывайте

- Почему вы решили, что они лучшие?
- Как они принесли вам больше всего денег:

Приглашают регулярно новых партнеров?

Обучают и поддерживают партнеров и создают групповой оборот?

Чувствуют и находят лидеров, поддерживают их

Что-то еще?



# Развивать Профессионализм

- Умение передать информацию.
- Умение вовлечь человека в разговор.
- Умение создать доверительные отношения.
- Искренне хотеть понять «проблему» человека.
- Видеть не только явную, но и скрытую проблему собеседника.
- Умение задавать «нужные вопросы».
- Умение сделать предложение.
- Умение спокойно отказать «контакту».
- Умение продолжить контакт.

# Общие правила

- Предварительная подготовка своих персональных страниц , информации о себе, бизнес страниц.
- Знакомство.
- Поддержка контакта.
- Чем я могу быть полезен.
- Предложение.

# Подготовка

- Визитка, электронная визитка, сайт- визитка, буклеты, внешний вид.
- Заготовки фраз.
- Продумать, куда можете пригласить... ( следующий шаг)
- Фото – научиться пользоваться гаджетами, смотреть, что выставляете.

# Знакомство

- Интерес к теме. Многогранность интересов.
- Комплементы (искренние, разумные).
- Представление себя – короткое, емкое, чем занимаетесь, в чем ваш интерес к собеседнику.
- Мимика, жесты, открытость к информации.
- Умение ПРОДУКТИВНО общаться.
- Записать основные мысли беседы (записная книжка, гаджет).
- Обмен контактами (визитка, с телефона на телефон).
- Найти собеседника сразу в СС и «подружиться».

# Поддержание контакта

- Занести контакт в «список контактов», рассылку, Social CRM
- Позвонить, написать, поблагодарить за контакт, выслать фото, обещанную информацию.
- Пригласить на встречу ( вебинар)....
- Давать информацию об «интересных мероприятиях» по интересующему человека вопросу (и в реале и в СС).



# «Чем я могу быть полезен»

- Подумайте, чем вы можете быть полезны.
- И будьте готовы оказать эту услугу 😊))

# Что хотят люди?

- Объективной нужной им информации.
- Решение своей проблемы или задачи.
- Уверенного, знающего, увлеченного своей работой, эффективного в реальности наставника.
- Схем решения и действий.

# Что хотят люди?

- Знающего, внимательного, понимающего, адекватного консультанта, который организует, выслушает, подскажет, примет правильное, грамотное решение и осуществит его. 😊
- Интересной информации(интересного предложения) – эмоций.
- Внимания, понимания, сочувствия, поддержки.

## Учитывать :

- Уровень «удовольствия» должен быть выше чем уровень стресса, сложности
- Комфорт в общении, получении информации
- Поведенческие сценарии у всех разные
- Ваши ожидания и предложенные «ролевые игры жизни » - не одно и то же.

# Современные средства привлечения внимания, свое позиционирование. **Потоковое видео.**

- vk
- Google Hangout
- Фэйсбук (потоковое видео)
- Одноклассники
- Periscope



# Задание:

- Продумайте образцы предложений: продукции, дополнительных доходов, бизнеса, обучения, отдыха в контексте с вашим проектом.
- Варианты реакции на «нет», «да».
- В реале и интернет

## 8 пазлов из которых состоит наш бизнес:

- Привлечение к себе, к предложению
- Информация первичная
- Отбор ( клиент – партнер)
- Информация вторичная
- Обучение
- Отбор ( клиент, консультант, лидер, ТОП)
- Поддержка на каждом направлении ( командная работа)
- Формирование лидеров

Интенсив №1 по созданию структуры в МЛМ

Как Привлечь, Сохранить и Удержать Ваших Партнеров  
И Клиентов в Сетевом Маркетинге И Без Напряжения  
Выйти На Доход ТОП лидера МЛМ

ПОСМОТРЕТЬ НЕ ОТКЛАДЫВАЯ

Как сделать, чтобы и Дело своей жизни создать, и структуру саморазвивающуюся построить, и доход получить, и себя не разрушить, я поделюсь с вами в записи 2-х дневного интенсива.

Что нужно подкрутить в себе и в своем бизнесе для того, чтобы пробить потолок, в который вы, возможно уперлись.

# На Интенсиве Вы получите стратегии

- Создания сети.
- Удержания сети.
- Реанимации сети.
- Техники и технологии, которые позволяют выбрать свою тактику **развития** структуры.
  
- Это даст вам возможность сократить время, потери личной энергии и эмоций.
- И вы будете с удовольствием развивать тот бизнес, который вас не разрушит, а будет радовать и помогать **наслаждаться жизнью.**

# Стоимость?



# Предпринимательский подход

- Это мой бизнес.
- Я хочу быть профессионалом в этом бизнесе и получать профессиональный доход.
- Я разработаю стратегию своего бизнеса на ближайшие 3-6 месяцев. И на год.
- Что я должен делать (этапы и шаги).
- Где я могу взять дополнительные ресурсы.
- Сроки и результаты по которым я буду ориентироваться, что иду в правильном направлении.
- Масштабирование. Все ли инструменты и ресурсы я задействовал, которые мне нужны.
- Я это сделаю!!!



Но дорогу осилит идущий :-)



Спасибо за сотворчество!