

На сегодняшний день

Я

*Нашла себя!
Моя миссия
оказалась
совсем
рядом!*

- ПАРТНЕР ЕВРОПЕЙСКОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ В КАЧЕСТВЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ – ВЛАДЕЛЕЦ АБОНЕНТСКОЙ СЕТИ
- ВЕДУ МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС С КОМПАНИЕЙ ЕЮС Брокер в статусе Директор
- УЧАСТВУЮ В ФОРМИРОВАНИИ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ ОБЩЕСТВА
- ПОМОГАЮ ТЫСЯЧАМ ЛЮДЕЙ ПОЛУЧИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД И ОТКРЫТЬ СВОЙ БИЗНЕС!
- Я ПОМОГАЮ НАЙТИ КЛИЕНТОВ НАШИМ ЮРИСТАМ И ДОКТОРАМ
- МАМА ТРОИХ ДЕТЕЙ (*Дочь 11 лет, дочка 7 лет, сынок 0,9 мес.*)
- **МОЙ ДЕВИЗ:**
 - *Успешный человек имеет цель, неудачник имеет уважительную причину.*



ТЕХНОЛОГИЯ – ИНСТРУМЕНТ НАШЕГО БИЗНЕСА

1. СПИСОК КОНТАКТОВ
2. НАЗНАЧЕНИЕ ВСТРЕЧИ
3. ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРВОЙ ВСТРЕЧИ
4. РЕГИСТРАЦИЯ ,ОТКРЫТИЕ ДОСТУПА К ИНФОРМАЦИИ
5. НАЗНАЧЕНИЕ ВТОРОЙ ВСТРЕЧИ
6. ПРОВЕДЕНИЕ ВТОРОЙ ВСТРЕЧИ (отработка возражений, ответы на вопросы)
7. ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

1. СПИСОК

К

Мы составили список контактов

2. НАЗНАЧЕНИЕ ВСТРЕЧИ

Мы назначили встречу

ВАЖНО: Если вашей целью является проведение полноценной встречи с человеком, с последующим вовлечением его в бизнес, **НИКОГДА** не говорите о деле при первом контакте.

Задача: Вызвать интерес, но не дать информации об услуге, бизнесу и т.д.

Если человек не идет на контакт и отказывает, не обращайтесь внимания! Он – всего лишь просто отложенный клиент. 99% отказавших вам людей к вам же и вернуться, просто несколько позже. Не раздражайтесь и не жгите мосты!

3. ПЕРВАЯ ВСТРЕЧА

И вот настала, она, наша первая встреча.

Встреч, как правило, две. Вторая встреча отвечает на вопросы.

Задача первой встречи:

посеять интерес и отделить тех, кому не интересно, чтобы на них не фокусироваться.

ВАЖНО: 2-3 минуты о природе, о погоде! Необходимо расположить человека.

Для чего?

Выявить потребности человека и потенциальные точки проработки.

ИТАК,

Как добрался?

Как жизнь?

Как бизнес?

Как семья?

Как здоровье?

Важное правило любой встречи:

1. Говорим по делу!
2. Отвлеченные темы только по инициативе клиента
3. Клиент выходить на контакт первым

Дальше мы говорим о том, зачем пригласили

Есть деловое предложение. Времени в обрез. У тебя сколько? – минут 40. - А у меня 30 мин. Давай! Уложимся!

Но до того, как я сформулирую свое предложение, скажи: ты открыт к предложениям? В поиске, или нет? Вопрос серьезный, потому что дело действительно интересное. Я уже как 2 года развиваю этот проект и делаю серьезные деньги! Можем вообще обсуждать? Отлично!

Давай определим критерии, по которым ты хотел бы развиваться. Или чем конкретно занимается твоя компания, если ИП, ООО. Потому что я могу сформулировать предложение абсолютно по-разному.

Может, ему нужна подработка, и тогда вы покажете ему эти возможности, и не станете пугать его колоссальностью рынка и миллионами прибыли.

А, может, он хочет развиваться по серьезному и зарабатывать реально большие деньги, тогда вы покажете ему огромные перспективы и масштабы развития, когда нужно будет открывать офисы в новых городах, открывать новые регионы и страны, и заработки будут соответствующими.

Или может ему только наша услуга понравится, необходима еще «вчера»

**ВАЖНО - С ЧЕЛОВЕКОМ НУЖНО ГОВОРИТЬ О ТОМ, ЧТО ЕМУ
НУЖНО.**

А не то что нужно нам. Он должен продать себе и примерить на себя.

90% БИЗНЕСПРОЦЕССОВ ВЫПОЛНЯЕТ КОМПАНИЯ

10% СВЯЗИ, КЛИЕНТЫ, ПАРТНЕРЫ

ЧТО?

ONLINE -сервисы
24/7/365, более 40
наименований

для кого?

ФИЗ. ЛИЦА, ИП,
ООО

КАК?

Взаимодействие
1. Пользоваться сервисом
2. Подключение сервисов
3. Обучение

55% ВЫПЛАЧИВАЕТСЯ В СЕТЬ

45% НА РАЗВИТИЕ

советник становится нормой для каждого! В
окружении каждого человека есть 2
человека, кому это нужно или захотят
заработать на растущем рынке



НЕОСПОРИМЫЕ ФАКТЫ

- * БОЛЕЕ 100 000 руб. в год возврат в семейный бюджет на решенных кейсах
- * НА РЫНКЕ С 2007 года
- * ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА БОЛЕЕ 250 млрд. руб
- * 8 СТРАН ПРИСУТСТВИЯ
- * БИЗНЕС ПО НАСЛЕДСТВУ
- * БОЛЕЕ 50 партнеров в виде банков и страховых компаний



55%

1 НЕДЕЛЯ подключи
2 АБОНЕНТОВ * 2880 = 5760

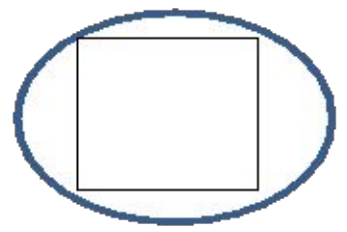
2 НЕДЕЛЯ помоги сделать тоже самое
4 АБОНЕНТА * 3600 = 14400

3 НЕДЕЛЯ повтори 2-ю неделю итого
8 АБОНЕНТОВ * 3600 = 28800

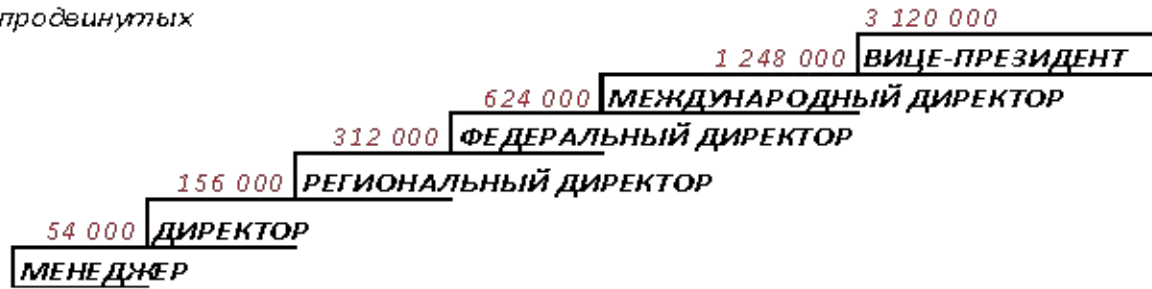
12 НЕДЕЛЯ = 4096 чел. * 20% (п-п Паретто)
получаем 800 чел * 60180 * 55% * 10% =
2 650 000 в месяц

А если 5 абонентов в неделю???

60 180 руб для начинающих
174 860 руб VIP для продвинутых



ДЛЯ КАРЬЕРООРИЕНТИРОВАННЫХ



1. Абонентский платеж
2. Автопродлонгация
3. Новые абоненты

или ПРОСТО ОТКРОЙ СВОЙ БИЗНЕС, ИП

Попробуй услугу на вкус! Установи



App Store



Google play

Тезисы:

- Сейчас расскажу про услугу, компанию, и чем это может быть выгодно для тебя (ВАЖНО).
(В лоб не работает. Если всего вышесказанного не было, то у него обязательно есть свой юрист, и вообще нафиг надо. Ты рассказываешь, а он не понимает, чего ты от него хочешь. Он не концентрируется на сути, а думает о том, что сейчас происходит.
- Мы развиваем услугу, которая уже сейчас доступна массовому потребителю.
- Ты же слышал в фильмах «Поговорите с моим юристом!» или «Сейчас я позвоню своему юристу!» А часто слышал от своих? А мы сделали это доступным для всех!
- Как это работает? Любая точка России, бесплатно, круглые сутки. Получаешь алгоритм, который поможет выйти из любой ситуации победителем или с минимальными потерями.
- 200 юристов. Колл-центры. Круглые сутки. Круглый год и т.д.
- Как работает услуга, понятно? Теперь самое важное с точки зрения бизнеса. Кто будет пользоваться услугой? Кто будет ее покупать? И насколько сложно ее будет продать. (Поиск целевой аудитории. Покажем пример: телефоны, риэлторские компании, сотовая связь, интернет 20 лет назад. Масштабирование рынка и перспективы почти пустого рынка. Услуга с неосознанной потребностью. В лоб не работает. Как и со страхованием, например, 20 лет назад.) Сейчас не понятна, а через несколько лет ей будут пользоваться миллионы людей.
- А за счет чего? Потому что у каждого человека 5-7 юридических случаев. А сколько бы обычный человек был готов отдать за возможность решать любые вопросы круглые сутки. Мы сделали ценник менее 350 руб в месяц.

- Человек должен узнать, как услуга работает.
- Экономия на услуге 20 и более тысяч рублей в год. Есть ли вероятность того, что он продлит? Бизнес на абонентской плате - мечта любого бизнесмена. У нас именно такой бизнес. Здесь показываем несколько простых примеров. (Обувь, ДТП, и тд и тп.)
- А сколько всего мы не знаем (возврат по ипотеке, сотни кубометров древесины раз в 20-25 лет, 20 кубометров каждый год, льготы, пособия, федеральные программы, налоговые вычеты и т. д.)
- Решение 80 процентов вопросов в досудебном порядке. Ни с кем не нужно ругаться и тратить нервы.
- А теперь представь сколько людей со своими проблемами?
- Найти тот или иной закон – не проблема. Самое главное – это правоприменительная практика. Более 4 000 000 решенных вопросов.
- Рынок профилактики проблем!..

"Сейчас повышенный спрос на открытие онлайн-бизнеса".

Три важных элемента, на которые есть большой спрос на рынке возможностей:

- Людей интересует бизнес в интернете.
- Продукт связан с новинкой (инновацией).
- Быстрый финансовый результат.

Сегодня те, кто владеют бизнесами, устали от рутинной деятельности.

Бизнесмены ищут новые возможности, которые не связаны с поставщиками, сотрудниками и клиентами.

Современный мир делает свое дело.

Интернет открывает новые возможности.

А что на сегодняшний день,
есть из этого списка у ВАС?

Экосистема продуктов ЕЮС Брокер



Life Care



ЗДОРОВЬЕ 2.0

Покажите пример рынка сотовой связи. Заняли 3 (4) оператора. Мы же забираем рынок дистанционных юридических услуг полностью.

- Представляешь, какому количеству людей могла бы быть нужна эта услуга?
- Как вообще тебе идея?
- Если никак, то посоветуй кого-нибудь дельного, кому это может быть интересно, кому реально до денег?

Чтобы клиент сделал покупку, в процессе презентации он должен получить ответы на основных 5 вопросов:

- 1. Почему именно этот продукт? Как продукт удовлетворит его цели, ценности, потребности, какие выгоды клиент получит?**
- 2. Почему он должен покупать это именно в нашей компании? В чем наше преимущество перед конкурентами**
- 3. Почему лучше не откладывать свое решение на потом? Что он потеряет, если не примет это решение.**
- 4. Почему он вообще всему этому должен верить? Какие есть доказательства, что все это правда.**
- 5. Что он дальше должен сделать? Какое просто дальнейшее действие от него требуется.**
- 6. Теперь возьмите вашу презентацию и посмотрите, содержит ли она ответы на эти вопросы.**

**На этапе беседы могут возникнуть
Возражения, почему?**

- 1. Сомнение в целесообразности покупки (выяснить причины)**
- 2. Потребность в сборе информации (выяснить какой информации не хватило)**
- 3. Вежливый отказ (чувствует напряг, дорого и т.д)**

Никогда не сдавайтесь, вы ЗНАЕТЕ, что это РАБОТАЕТ, и как вас кто-то может в этом разубедить?!

Говорите факты.

- Почему именно **ЭТИМ**, почему **СЕЙЧАС** и почему **С ТОБОЙ!!!**

Мы должны показать почему люди будут покупать миллионами и в чем его интерес.

Мы в роли дающего! Хочет берет, не хочет «До свидания», встретимся через пол года -годик

Возражения на которые могут расположить к дальнейшей беседе клиента:

Это сеть!!!

- Мнение или факт?
- Покажи мне, кто выбирает врача, юриста или даже ремонтника по объявлению на заборе? Только по рекомендациям друзей, знакомых, коллег, уважаемых людей. Именно так мы и работаем!
- Да я сам так думал!!!

Это Дорого!!!

- Само предложение или по бюджету?
- Проверка боем! Правильно ли я вас понимаю....Вы хотите сравнить с другими предложениями? – Да. А с какими?
- Нравится, не нравится!
Ну а вообще как вам предложение в целом?

Понравилось, не понравилось?

- Правда матка! А если не секрет или а если на чистоту, почему вы считаете, что цена необоснована?

Надо подумать!!!

- Да конечно, можно спросить? Что понравилось, а что не понравилось?
- Проверка боем! Правильно ли я вас понимаю....что вам необходимо собрать больше информации? Да. А какой информации не хватает Вам для принятия решения?
- Нравится, не нравится!
Ну а вообще как вам предложение в целом?

Понравилось, не понравилось?

- Правда матка! А если не секрет или а если на чистоту, почему вы считаете, что здесь нужно думать или нельзя принять решение сразу?

Надо посоветоваться!!!

- Да конечно, можно спросить? Что понравилось, а что не понравилось?
- Проверка боем! Правильно ли я вас понимаю....что ваш муж (жена) тоже будет принимать это решение? Нет. Тогда что останавливает?

- Нравится, не нравится!

Ну а вообще как вам предложение в целом?

Понравилось, не понравилось?

- Правда матка! А если не секрет или а если на чистоту, почему вы считаете, что здесь нужно советоваться и нельзя принять решение сразу?

"Было ли у вас в жизни так, что вы хотели что-то сделать, но не сделали, а потом было поздно?"

Может, поступить в университет, но Вас отговорили родители, или, может, создать отношения с человеком, но на Вас повлияли отрицательно друзья?"

Нам часто приходится делать выбор в жизни.

И наша жизнь сегодня : недвижимость, счет в банке, автомобиль, близкие, друзья, и есть череда выборов в прошлом.

Но свое завтра: мы определяем выбором сегодняшним.

Что выбираете сегодня ВЫ?

Уникальные сервисы уже доступны каждому- управляй своим благополучием, зарабатывай на своем

благополучии!

РЕГИСТРАЦИЯ, ДОСТУП К ИНФОРМАЦИИ.

Если вы не зарегистрировали человека, не открыли ему личный кабинет, считайте, что встречи **НЕ БЫЛО** и всего, что вы сделали до этого, тоже **НЕ БЫЛО**.

- Сможешь сегодня посмотреть?
- Не более 72 часов. Обязательно назначить следующую встречу в конце текущей.
 - У меня очень плотный график. И вообще мне нужно всего 4 человека. Я в первой половине дня не могу. Он должен включить это в свое расписание.
 - Мне нужны люди реально голодные до денег, а если ты не в поиске, может, кого-то посоветуешь...

Подтверждение второй встречи

Слушай Марина, ты посмотрела информацию, которую я скидывала? – Нет, времени не было

Отлично, не чего там смотреть, давай я сейчас приеду и за 15 мин. Все расскажу?

Будь лучшей версией себя!
Улучшай качество своей жизни, жизни МИЛЛИОНОВ
людей, зарабатывай вместе с нами!