

УРОК 6. СТАРТ ЛЮДЕЙ

Другим препятствием в бизнесе является **правильный** старт людей. Если мы приглашаем даму на танец танго на паркет бального зала, то нам необходимо заранее знать правила шагов. А когда мы приглашаем людей **подключиться к нам, к новому предпринимательству по бизнесу** (создание бизнеса – это предпринимательство!), то мы несём ответственность за правильное поведение кандидатов в течение всего **процесса до конца создания** их бизнеса. В этом деле никогда не кандидаты означают проблему. За хороший и правильный старт **несёт ответственность** тот человек, который привлёк их к бизнесу и вывел на старт, ибо у новичка нет понятия о процессе идеального старта. Большинство людей, подключающихся к системе бизнеса Прямой продажи /Сетевой маркетинг/ MLM никогда раньше не занималось предпринимательством. Все известно, что по статистике примерно 90% новых предпринимательств становится банкротами в течение нескольких первых лет своего существования. В области строения сети большинство людей терпит крах **в течение первых 90 дней** после основания. Они просто не занимаются такими делами, которые приносят им результат. Всё, что происходит в первые девяносто дней, в основном определяет будущее в бизнесе подавляющего большинства людей. В нашем распоряжении, стало быть, имеется **небольшой период**, за который мы должны разрешить свои задачи, а в противном случае – по всей вероятности – будут утрачиваться все шансы и причём – навсегда. В большинстве случаев мы должны разрешить проблему, состоящую из трёх слоёв (запомните, что в любом бизнесе речь всегда идёт о разрешении каких-нибудь проблем):

- 1./ Кандидат **никогда в жизни раньше не занимался предпринимательством**. Моё разрешение: Стартовый набор, Открытая демонстрация, Аудиозаписи, Книги, Семинары, Курс е-тренингов Браяна Трейси «Предпринимательство и бизнес» на этой Веб-странице.
- 2./ Кандидат **никогда не занимался строительством MLM- бизнеса**. Моё разрешение: Стартовый набор, Открытая демонстрация, Аудиозаписи, Книги, Семинары, Курс е-тренингов Браяна Трейси «Предпринимательство и бизнес» на этой Веб-странице.
- 3./ Кандидат **раньше никогда не работал со мной**. Моё разрешение: я предполагаю, что данный кандидат станет следующей звездой нашего бизнеса и соответственно этому я отношусь к нему до тех пор, пока о нём не выяснится противоположное.

В процессе старта кандидата у нас может быть два варианта:

1./ Мы выводим кандидата на старт **на основе его условий** или

2./ Мы выводим кандидата на старт **на основе наших условий**.

Если выводить кандидата на старт на основе его условий, то шансы на хорошее начало равны нулю. Подобно тому, как имеется лишь единственный способ создания ресторана «Макдоналдс», я также имею единственный метод создания бизнеса. У меня есть **свой способ и метод для старта людей**, и я не оставляю большого простора для кандидата, чтобы он диктовал бы мне свои условия. Если кандидат на моё деловое предложение ответил мне: «Да!», то с того момента **весь процесс его старта является ситуацией непрерывного процесса продажи**. Каждый отдельный шаг, момент я должен предоставить кандидату и действовать вместе с ним. **Кандидат хочет настоять на своём мнении**, то есть строить бизнес на основе своих условий (это и всё, что он знает) и одновременно с этим и **я хочу передать ему свой метод** создания и строительства бизнеса на основе моих условий. Если ему удалось настоять на своём, то мы **проиграем оба**. Если осуществится моя воля, **мы оба можем стать успешными** (предполагая, что мой метод строительства бизнеса приведёт к результату)!

Для корректного старта необходимо два условия:

1./ **Нужно создать и развить формулу старта** для того, чтобы она дала бы результаты и была способна быстро копироваться.

2./ **Нужно научиться данную формулу «продать» кандидатам**.

Для меня процесс старта представляет собой **улицу с односторонним движением**, по которому мы с кандидатом должны прогуливаться до тех пор, пока не станем успешными. Я никогда не разрешаю кандидату повести себя по улице в неправильном направлении. Я обязан ему/им и себе тем, чтобы **пойти вместе в направлении возможного успеха**, а не двигаться в сторону обязательной неудачи. Это моя твёрдая позиция в стартовом процессе и это даёт мне **силу и выдержку**, с помощью которых я способен осуществить свою волю и реализовать свою формулу. Совершенно ясно одно и чего я всегда твёрдо придерживаюсь: я ни в какой мере не готов пойти на поводу идей и пожеланий кандидатов. Многие путают заполнение анкет с процессом старта. Зарегистрироваться в какой-нибудь фирме означает то же самое, что и купить Феррари Спайдер без того, чтобы мы умели водить машину. Процесс старта означает: кто-то показывает, как нужно «вести машину» и каким образом можно извлечь максимум из мощности мотора машины. Процессом старта является **передачей выигрышной формулы (компетенции) вместе с нашей обязанностью** другому человеку. Эту науку, эти знания передавать нельзя, их можно только перенять. Из-за действия причин, для меня совершенно непонятных, **большинство людей оказывает сопротивление всем формулам выигрыша**. Формулам по успеху бизнеса, по материальному успеху, по сохранению здоровья, человеческих

отношений и т.д. Более печальным фактом является и то, что большинство людей никогда в жизни не встречалось с формулой выигрыша и следовательно, у них никогда в жизни не было шансов принять её или отказаться от неё. Моя формула способна работать на меня, даже если она и не очень совершенная. Я способен правильно вывести на старт каждого **четвёртого-пятого** человека (супругов). Это моя статистика, то есть статистика человека, прошедшего более 20 лет в области маркетинга и продажи. Для достижения результата **подходящую формулу** нужно сочетать с **подходящим человеком (ключевым человеком)**. Большинство людей хочет изменить формулу и приспособить её к собственной личности вместо того, чтобы они сами изменились бы ради эффективного применения формулы. Для приготовления какого-нибудь блюда **соответствующие продукты нужно закладывать в кастрюлю в нужной последовательности**. Если мы ошибёмся и какой-нибудь продукт не положим или же положим в кастрюлю не в той последовательности, в которой нужно, то конечный результат будет другим, чем мы ожидали. В процессе старта мы должны закладывать все составляющие успеха, причём – в соответствующей последовательности. **В конце мы же должны съесть всё, что сварили.**

Я приведу 12 шагов своей стартовой формулы:

1./ Я реализую свою концепцию ключевого человека и мы обсуждаем стратегию совместного создания и строительства бизнеса.

Нам необходимо внимательно следить за тем, что говорят люди. Их «нет» может означать «да», а «да» может означать «нет». В конечном итоге их поступки говорят сами по себе и вместо людей, но вначале нам необходимо дойти до словесной договорённости. Когда я разговариваю с кандидатом, то я всегда упоминаю о системе подготовки. Я всегда пользуюсь одними и теми же словами, звучащими так: **«Первый шаг бизнеса – это ключевой человек. Второй шаг – клуб руководителей.** Этого можно достичь в первый месяц. Мы будем работать вместе в команде. Моя задача – показать, как нужно строить бизнес, а Ваше задание – овладеть этим так быстро, как только это возможно. Я спрашиваю: **«Вы хотите создать этот бизнес быстро, профессионально и рентабельно?»** И я жду ответа!

2./ Я реализую Стартовый набор и научу им пользоваться.

Если ответ «да», то я говорю: «Для тех, которые хотят строить бизнес быстро, профессионально и рентабельно, имеется Стартовый набор, помогающий созданию сети. **Всё, что Вы должны знать о старте своего бизнеса найдёте в Стартовом наборе.** Вы можете получить сведения, связанные с созданием бизнеса у самых успешных людей. Изучайте

справочник, в котором всё описано последовательно, с шагу на шаг. А для того, чтобы иметь актуальную информацию и учиться у самых лучших руководителей, мы предлагаем **месячную программу по строительству успеха (ПСУ)** с аудиозаписями (2 СД – на каждом по два выступления) и книгу по бизнесу. Я задаю следующий вопрос: **«Вы хотите быстро научиться у лучших руководителей и так быстро зарабатывать деньги, как только это возможно?»** Я жду ответа!

3./ Я реализую месячную программу Аудио/Книга и научу кандидата пользоваться ими. Я говорю: «Вот перед Вами находится набор месячной программы Аудио/Книга. Послушайте выступления этих людей на СД. Они фантастичные люди, послушав их Вы можете **почувствовать и нюансы строительства сети. Каждый успешный человек нашего бизнеса систематически посещает семинары** для того, чтобы праздновать успехи и учиться друг у друга. Имеется два вида семинаров: однодневные семинары (ОДС) и трёхдневные уик-энд семинары (УЭС). Вот для Вас и Вашей жены билеты на оба ближайших **семинара**: это тоже является составной частью профессионального стартового набора.

4./ Я продаю билеты на следующие предстоящие семинары (Семинар по строительству бизнеса (ССБ) и УЭС) и научу кандидата пользоваться ими. Я говорю: «На каждом семинаре проводится специальная встреча руководителей для тех, которые **реализовали минимум 10 билетов на семинар.** Мы будем работать над тем, чтобы Вы смогли **квалифицировать себя ко времени следующей встречи руководителей**».

5./ Я попрошу заплатить мне за перечисленные выше материалы. Я говорю такие фразы: **«Самые успешные люди с самого начала настроены на успех. Ваш профессиональный стартовый набор стоит 150 000-200 000 форинтов на одного/на супружескую пару. Дать Вам счёт об этой сумме или нет?»** И я жду ответа! Это тоже критичный момент процесса. Если данный человек или супруги **не совсем серьёзно относятся к бизнесу** и только умничают и развлекаются, то в этот момент выяснится правда. Здесь мы можем ожидать появление отговорок и опасений (иногда и реальных проблем). Однако, если они не готовы к тому, чтобы для профессионального старта своего предпринимательства заплатить 150 000-200 000 форинтов, то тем самым **они исключают себя** из возможности создания своего бизнеса со мной. Возможно, что я и так зарегистрирую их с 200 баллами или запишу их в список своих постоянных покупателей, однако, ясно то, что они ещё не готовы стать предпринимателями. Возможно, что некоторое время у них ещё будет

зреть решение, они будут пользоваться нашими товарами, слушать СД, приезжать на семинары, но в настоящий момент они ещё не готовы к открытию своего предпринимательства. Для подходящего человека иметь 150 000-200 000 форинтов не должно означать непреодолимой трудности. Я, конечно, **понимаю и уважаю материальные возможности** каждого человека/супругов и никогда не хочу, чтобы они чувствовали себя плохо, а наоборот! Я хочу, чтобы все, с кем я вступаю в контакт, поняли бы то, что для меня является совершенно приемлимым то, что они могут делать всё – что только хотят. Но одновременно с этим я хочу, чтобы они поняли – у меня тоже должен быть **свой выбор** и я буду работать только с такими людьми, которые **следуют моим указаниям**. А после получения денег на материалы уже начинается бизнес.

6./ Я научу кандидатов тому, как нужно составлять список фамилий и имён и как анализировать этот список.

Я двигаюсь дальше и прошу их записать минимум **50 фамилий** на листочке бумаге и затем с ним/и обсуждаю до конца всё задание – как это было уже изложено мною выше в Уроке № 2. Я показываю им, как они **могут зарегистрироваться на Е-Тренинге** и я обращаю их внимание на текст уроков № 1-3. Я задаю им вопросы **о людях, фигурирующих в их списке**, а также о том – почему, по их мнению, этим людям пригодится возможность вступления в наш бизнес. Я хочу знать – **какого типа люди** фигурируют в этом списке.

7./ Я договарюсь о дате 2-3 семейных демонстраций.

Мы договариваемся о дате 2-3 семейных встреч и я приглашаю их на следующую открытую демонстрацию. Это означает то, что в первые 10 дней у моих коллег имеется в общей сложности **4-5 дат**, на которые они могут пригласить будущих коллег по бизнесу и смогут продемонстрировать им своё деловое предложение.

8./ Я научу кандидатов тому, как надо приглашать и подтверждать приглашение.

Я объясняю им важность приглашения и ссылаюсь на справочник и на эту веб-страницу, а также указываю местонахождение отдельных материалов. Затем **я тренирую с ними приглашение**. Сначала я приглашаю их, а затем прошу, чтобы они пригласили бы меня. Я упражняюсь с ними до тех пор, пока дело не пойдёт с успехом. Я хочу добиться того, чтобы у коллег была бы **твёрдая уверенность** в том, что им удастся пригласить на демонстрацию Маркетинг-плана **не менее 15 человек** (7-8 супружеских пар).

9./ Я научу их тому, как нужно подготавливать семейные демонстрации Маркетинг-плана, что им надо делать и говорить.

Я ссылаюсь на ту встречу, на которой они первый раз увидели демонстрацию Маркетинг-плана. Если эта демонстрация, на которой они первый раз увидели Маркетинг-план, прошла успешно, то им будет нетрудно объяснить, что следует им делать.

Я говорю такие фразы: «Вы помните, что происходило у Вашего спонсора на прошлой неделе. **Давайте потренируемся, как Вы будете представлять меня своим друзьям**». Если мы делаем правильно, то это сэкономит нам много времени в процессе старта. Что бы мы не делали – это будет происходить на глазах у коллег по бизнесу. То, что мы делаем, означает больше того, о чём мы говорим. Объяснение всего того, что мы делаем и почему делаем именно так, Вы найдёте на этой веб-странице в текстах уроков.

10./ Я реализую важность старта с 200 баллами и научу кандидатов, как нужно заказывать и использовать товары.

Я говорю: «В данный момент следует **заказать товары на 200 баллов** потому, что они нужны Вам ещё до проведения первой Вашей семейной встречи. Доставка товаров на дом займёт примерно 2 дня, значит, у Вас будет достаточно времени, чтобы их использовать на практике и иметь уже небольшой опыт в их применении».

Самый надёжный и лёгкий способ заказа по Интернету. Отдавайте товары прежних марок дому престарелых или благотворительной организации, замените их новыми товарами! Ваши будущие коллеги по бизнесу **должны видеть эти товары** в Вашем доме. Это обстоятельство сделает Ваше предложение достоверным.

11./ Наконец попрошу кандидатов заполнить и подписать анкету вступления в бизнес.

Для меня заполнение и подпись анкеты/заявки о вступлении является **конечной церемонией**, поэтому все условия и обстоятельства необходимо выяснить до этого. Подпись на бумаге подтверждает нашу устную договорённость и завершает процесс старта. В таком случае я говорю: «Поздравляю Вас со стартом своего бизнеса по Сетевому маркетингу/MLM. **Вы попали в такую ситуацию, в которой Вы способны набрать наибольшую скорость после старта по бизнесу. Лично я ожидаю наилучших результатов от Ваших первых 2-3 демонстраций.** Лишь от Вас зависит – насколько хорошо пойдёт ваш бизнес. Чем больше людей будет на ваших первых 2-3 встречах, тем более удачными будут и ваши шансы. Вы надёжно стоите на стартовой площадке для великолепного начала бизнеса».

12./ С каждым кандидатом/ами я пройду первые 11 шагов для того, чтобы научить их тому, как я организую стартовый процесс.

Я говорю так: «Давайте повторим и посмотрим, что же мы сделали до сих пор. У меня есть веские доводы для того, почему я выбрал этот метод для Вашего старта. **Я хочу Вам наилучшего** и желаю вам, чтобы Ваш бизнес пошёл бы в правильном направлении. Ваших будущих партнёров я хотел бы **стартовать точно таким же методом**, поэтому я **хочу, чтобы Вы научились у меня** – как это нужно сделать настолько быстро, как только это возможно. Вы сами способны создавать свой бизнес лишь при условии, если научитесь правильно стартовать людей. Большинство людей процесс старта никогда не освоит полностью. Поэтому, если Вы захотите быстро, профессионально и рентабельно строить свой бизнес, **научитесь правильному старту людей**.

Имеется простая причина того, почему только в конце стартового процесса я реализую Пакет заявок/регистрации в фирму. Я же хочу, чтобы мой партнёр **купил всю концепцию** создания и строительства бизнеса, исходя из моих условий. Если они не согласны на это, **возможно они и не вступят в мой бизнес** – тогда зачем тратить драгоценное время друг на друга! А как только они подписали анкеты о вступлении в фирму, я потеряю возможность ставить свои условия кандидатам. Мне в таком случае останется только **устная**, не закреплённая на бумаге, **договорённость** о наших условиях. А они уже имеют свой собственный бизнес и делают с ним то, чего они хотят. Они являются добровольцами и как таковые они **не должны слушаться** ни меня, ни моей формулы. Единственное условие, которое обязывает нас соблюдать нашу договорённость, это **устное обязательство, данное другому человеку**. Я буду сдерживать своё слово по мере того, насколько обязаны мои партнёры. В данной ситуации моя задача заключается в том, чтобы заставить их соблюдать обещания, данные самим себе. Большинство людей систематически обманывает себя, **лжёт** самому себе и находит всякие отговорки по поводу того – почему он не сдерживает данные себе обещания. Лгать себе очень легко, так как **нас никто не разоблачит**. Но если кто-то другой знает о наших обещаниях и может нас привлечь к ответу, это в большей степени **затрудняет самообман**. Без подобной возможности привлечь к ответу весь процесс создания бизнеса становится случайным и будет не больше выстрела в темноту, в неизвестное. А применяя **способ передач**, указанный выше, мы можем извлечь самое наилучшее из человека (из супругов) для того, чтобы достичь наилучших результатов. У меня дома всегда имеется **10 Регистрационных пакетов**, небольшие запасы **самых ходовых товаров**, чтобы прямо на месте я смог бы их продать кандидатам! У меня дома имеются **Стартовые наборы, Информационные пакеты, СД, Билеты на Семинары, Книги и другие вещи**, необходимые для правильного старта людей. Прежде чем пойти на

Стартовую встречу, я всегда **подготавливаюсь** к ней и **собираю отдельный пакет**, который я собираюсь реализовать новым людям. Я это делаю потому, что я хочу добиться, чтобы **средства обучения обучали бы** вместо меня моих коллег, даже тогда, если я в дальнейшем покину их, и тем самым предоставляется мне возможность **проводить своё время со следующим кандидатом**. Пускай средства обучения работают вместо Вас!

Стартуйте и Вы правильно своих кандидатов по дороге к успеху! Пускай и Вас замещают средства обучения.

Джеймс Вади