

TALK FUSION®



Diamond



RUSH

TRAINING GUIDE

Дата вступления в силу: 13 января 2012

Содержание

Введение.....	2
Перед тем, как начать	3
Первые шаги.....	4
Памятка программы «В погоне за бриллиантом»	6
Список потенциальных клиентов	7
Шаг 1 – приглашение	8
Шаг 2 – Убедитесь, что ваш потенциальный клиент посмотрел или посетил бизнес-презентацию.....	12
Шаг 3 – Организуйте трехсторонний телефонный звонок сразу после презентации	13
Шаг 4 – Сразу же включайте новых партнеров в работу	17
Постройте модель — скопируйте модель	21
Модель 20/20	22
Рабочая тетрадь программы «В погоне за бриллиантом»	24
Создание структуры: Поиск и мотивация скрытых лидеров	25
Чудесное мгновение	27
Теперь вы готовы действовать	28
Маркетинговые и справочные материалы	29
Основные принципы, о которых необходимо помнить	30



Вы ГОТОВЫ ДЕЙСТВОВАТЬ?

ПОЗДРАВЛЯЕМ! ТЕПЕРЬ ВЫ — ПАРТНЕР ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ! ВЫ ВСТАЛИ НА ПУТЬ СОЗДАНИЯ ЖИЗНИ ВАШЕЙ МЕЧТЫ, НА КОТОРОМ У ВАС БУДЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ УПРАВЛЯТЬ НОВЫМ, РОСКОШНЫМ АВТОМОБИЛЕМ МЕРСЕДЕС-БЕНЦ ЗА НАШ СЧЕТ!

TALK FUSION ОБЕСПЕЧИВАЕТ МАКСИМАЛЬНУЮ ПОДДЕРЖКУ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ, КОТОРЫМ НЕОБХОДИМЫ ЗНАНИЯ, ВОДОХНОВЕНИЕ И РЕШИМОСТЬ ДЛЯ СОЗДАНИЯ УСПЕШНОЙ КОМПАНИИ В СФЕРЕ МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ.

ТЕПЕРЬ, ПОСЛЕ ТОГО, КАК ВЫ ПРИНЯЛИ РЕШЕНИЕ ИЗМЕНИТЬ ВАШУ ЖИЗНЬ, ПРИШЛО ВРЕМЯ ВЗЯТЬ ЗА НЕЕ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СОЗДАТЬ НОВОЕ БУДУЩЕЕ ДЛЯ ВАС И ВАШИХ БЛИЗКИХ.

ВЫ ПО-НАСТОЯЩЕМУ СМОЖЕТЕ ОЩУТИТЬ ВСЮ МОЩЬ И ВЕСЬ ПОТЕНЦИАЛ БИЗНЕСА С TALK FUSION ПОСЛЕ ТОГО, КАК ВЫ ДОСТИГНИТЕ УРОВНЯ «БРИЛЛИАНТОВЫЙ». И ДЕЛО ЗДЕСЬ НЕ ТОЛЬКО В УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОТ ВЫПОЛНЕННОЙ ЗАДАЧИ И ПРИЗНАНИИ КОЛЛЕГ, НО ТАК ЖЕ И В ПРИОБРЕТЕННЫХ НАВЫКАХ, ПОСЛУЖАЩИХ ПОДДПОРЬЕМ НА ВАШЕМ ПУТИ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ, НЕЗАВИСИМОСТИ И СВОБОДЕ ВЫБОРА.


МНОГИЕ ПАРТНЕРЫ УЖЕ ДОСТИГЛИ УРОВНЯ «БРИЛЛИАНТОВЫЙ» И БОЛЕЕ ВЫСОКИХ УРОВНЕЙ И С РАДОСТЬЮ ГОТОВЫ ПРИНЯТЬ ВАС В СВОИ РЯДЫ. **ВСЕ, ЧТО ВАМ НЕОБХОДИМО ДЛЯ ЭТОГО — ДЕЙСТВОВАТЬ!**

РУКОВОДСТВО ПРОГРАММЫ «В ПОГОНЕ ЗА БРИЛЛИАНТОМ» БЫЛО СОЗДАНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОМОЧЬ ВАМ ДОСТИЧЬ УРОВНЯ «БРИЛЛИАНТОВЫЙ» КАК МОЖНО БЫСТРЕЕ,

И УПРАВЛЯТЬ НОВЫМ, РОСКОШНЫМ АВТОМОБИЛЕМ МЕРСЕДЕС-БЕНЦ ЗА НАШ СЧЕТ. В ДАННОМ РУКОВОДСТВЕ ОПИСЫВАЕТСЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ИЗ 4 ШАГОВ, КОТОРАЯ ПРИВЕДЕТ ВАС К УСПЕХУ, А ТАК ЖЕ ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ КАЖДОГО ШАГА. ЗДЕСЬ ВЫ НАЙДЕТЕ ПРОСТОЙ И ПОНЯТНЫЙ АЛГОРИТМ ПОИСКА И ОБУЧЕНИЯ ВАШИХ НИЖЕСТОЯЩИХ ПАРТНЕРОВ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИТ ВАМ ПОСТРОИТЬ КРУПНУЮ И ЭФФЕКТИВНУЮ КОМАНДУ. ТАК ЖЕ, ВЫ УЗНАЕТЕ О ВАЖНОСТИ СОБЛЮДЕНИЯ ПРАВИЛА 2 ЗА 72, ПОЧЕМУ НЕОБХОДИМО ДОСТИЧЬ УРОВНЯ «БРОНЗОВЫЙ», ЗАТЕМ ПОМОЧЬ ЭТО СДЕЛАТЬ ВАШИМ НИЖЕСТОЯЩИМ ПАРТНЕРАМ, И МНОГОЕ ДРУГОЕ.

“Если ваша цель — достичь высот в бизнесе с Talk Fusion, то внимательно прочтите данное руководство. Затем, прочтите его еще раз.”

— **Bob Reina**

Основатель и генеральный директор
TALK FUSION 

У ВАС ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОЛУЧИТСЯ...

А мы всегда будем рядом, чтобы помочь!



Перед тем, как начать

Вы приняли решение изменить свою жизнь и мы поможем вам в этом. Мы искренне готовы сделать все возможное, чтобы вы добились успеха — ваш успех делает успешными всех нас. **Руководство программы «В погоне за бриллиантом»** содержит все необходимое, чтобы начать привлекать новых клиентов и партнеров уже сегодня! Мы покажем вам, как правильно спланировать свое время и действия, чтобы добиться результата.

Не следует смешивать личный опыт и обучение — наибольших успехов достигают те люди, которые моделируют действия более успешных коллег, уже достигших вершин. Успешные люди уже прошли этот путь и точно знают, что нужно сделать, чтобы достичь нужного ВАМ результата. Вам остается только повторить их путь!

Что вам предстоит сделать:

1. Развивайте ваш бизнес НЕ МЕНЕЕ ОДНОГО ГОДА! В любом бизнесе требуется время на приобретение необходимых навыков. Хорошей новостью является то, что вы сможете зарабатывать во время обучения. Достаточно большое количество людей бросают заниматься бизнесом после 1-2 месяцев. Поэтому, правильно выстраивайте ожидания в самом начале. После года работы над вашим бизнесом вам точно не захочется останавливаться.
2. Пользуйтесь своей продукцией ежедневно — станьте вашим самым лучшим клиентом.
3. Убедитесь, что ваши потенциальные клиенты посмотрели или посетили бизнес-презентацию.
4. Обучайте тех, кто «видит», повторять за вами ваши действия.

Если вы будете следовать данным принципам, то обеспечите вашему бизнесу резкий старт.

ЗАПОМНИТЕ: В основе всего лежат простые принципы.

В бизнесе с Talk Fusion, вы зарабатываете в следующих случаях:

1. Кто-то стал клиентом и приобрел продукт.
2. Кто-то стал партнером и приобрел продукт.

*Основной задачей является контроль выполнения вашими нижестоящими партнерами тех же действий, которые выполняете вы.
Следуйте системе.*

Всегда сосредотачивайте ваши усилия в бизнесе на том, что приносит результат и доход.

*Универсальный принцип успешного бизнеса в сфере маркетинга отношений заключается в том, чтобы построить такую бизнес-модель, которую сможет внедрить каждый, а не только вы. Успешные партнеры сосредотачивают свои усилия в бизнесе на выполнении простых, повторяющихся действий, которым они могут научить любого человека. **Основной задачей является контроль выполнения вашими нижестоящими партнерами тех же действий, которые выполняете вы.***



Весь бизнес Talk Fusion построен на выполнении и контроле выполнения 4 очень простых шагов:

1. Приглашение потенциальных клиентов
2. Контроль просмотра или посещения потенциальным клиентом бизнес-презентации
3. Трехсторонний телефонный звонок сразу после презентации
4. Мгновенное включение новых партнеров в работу

В целом, система построения бизнеса должна быть всеобъемлющей, легко воспроизводимой и пошаговой, что позволит любому новому ее участнику — будь то врач или выпускник ВУЗа — с легкостью ее освоить. Например, вы сможете путешествовать по миру, иметь нижестоящих партнеров на 100-м уровне, с которыми вы никогда не встречались, и обучать их тем же самым принципам, которым их обучил ваш нижестоящий партнер 99-го уровня.

Почему это так важно?

Существует две причины. Первая — это выгодно для вас. Вторая — это выгодно для компании. Важность системного подхода заключается в том, что он позволяет обеспечивать пассивный доход. После того, как вы построите систему, она начнет приносить вам доход практически без вашего участия. Даже после того, как вы отойдете от дел, система все равно будет приносить вам доход.

Все, что для этого нужно — последовательно выполнять каждый шаг. Руководство программы «В погоне за бриллиантом» создано для того, чтобы подробно и как можно доступнее описать систему Talk Fusion. Оно поможет вам встать на путь создания нового будущего, поставить цели и сразу же начать действовать. Точно таким же принципам должны будет следовать ваша команда.

Первые шаги

Вы ДОЛЖНЫ начать свой бизнес со списка потенциальных клиентов. Это ваш единственный ценный актив. Это рынок «теплых» клиентов. Считайте его вашим «инструментом». Помните, что большая часть людей не является финансово независимой...

Итак, кто же вам нужен?

- ✓ Люди, которые хотят иметь больше, чем то, что они имеют сейчас
- ✓ Люди, которые хотят побывать в местах, в которых раньше никогда не были
- ✓ Люди, которые хотят помочь другим
- ✓ Люди, которым надоела заурядная жизнь
- ✓ Люди, которые мечтают и которые готовы действовать, чтобы воплотить мечты в реальность
- ✓ Люди, которым нравится идея дополнительного заработка на дому



Запишите их имена!

ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ: Заведите блокнот. Сделайте 200 копий списка потенциальных клиентов и храните их в блокноте. (Далее вы узнаете, зачем это нужно.)

- Запишите имена 20 наиболее вероятных клиентов прямо сейчас! Это те люди, с которыми у вас установлены самые близкие или дружественные отношения. Пригласите их посетить или посмотреть бизнес-презентацию в течении 72 часов (более подробная информация приведена далее). Ищите в списке контактов сотового телефона, вашей телефонной книге, списке адресов электронной почты Ищите даже среди визиток, которые вы собираете, или в любом другом месте, в котором вы храните имена знакомых вам людей.
- Составьте список из 200 «теплых» клиентов – **это волшебное число!**
- Большинство людей имеют около 300 КОНТАКТОВ с другими людьми.
- Если вы знаете 100 людей, которые знают 100 людей, которые в свою очередь так же знают 100 людей — получается ОДИН МИЛЛИОН ЧЕЛОВЕК!
- Не делайте выводы раньше времени — у каждого человека есть свои мечты. Всегда помните о том, что важно не то, кого знаете вы, важно то — кого знают ОНИ. Вы можете считать, что не знаете людей, которым может быть интересен бизнес с Talk Fusion. Однако, человек, которого вы считаете не заинтересованным, может быть вашим будущим партнером уровня «бриллиантовый».

Обязательно добавляйте новых знакомых в список. Знакомый знакомого, новый партнер по гольфу, уборщик или механик. Убедитесь, что все они добавлены в список. Вам необходимо еженедельно добавлять 15 - 20 новых людей в список ваших «теплых» клиентов.

Воспользуйтесь памяткой программы **«В погоне за бриллиантом»** на следующей странице для ведения списка.

Конечно же, некоторые люди из вашего списка не будут заинтересованы в бизнесе с Talk Fusion и это нормально. Вы должны следовать ПРОСТОМУ ПРАВИЛУ — когда кто-то говорит «нет» на ваше предложение, думайте о тысячах людей, которые уже ждут, чтобы ответить «ДА»!

ЗАПОМНИТЕ: *Кто-то согласится – кто-то откажется – что с того – ИЩЕМ ДАЛЬШЕ!*

В конце концов, сколько раковин надо перебрать, чтобы найти одну единственную жемчужину? Чем больше людей вы пригласите, чем быстрее вы научитесь определять людей, которым может быть интересно предложение изменить их жизнь к лучшему.

Копирование модели начинается с отбора правильных людей.

Всегда помните о том, что главная ценность этого бизнеса — ЛЮДИ и именно ЛЮДИ продвигают нашу продукцию. Мы получаем прибыль, когда люди пользуются нашей продукцией и продают ее клиентам. Поэтому, вам необходимо искать людей, которые понимают преимущества продукции и данного бизнеса. Нам нужны счастливые, позитивные люди, которые хотят получить от жизни больше и готовы действовать.



Теперь, когда у вас есть список потенциальных клиентов, пришло время узнать о том, как правильно пригласить их узнать больше о компании Talk Fusion, а так же какие шаги вам надо совершить, чтобы начать свой бизнес.

*Следуйте ПРОСТОМУ ПРАВИЛУ...
Кто-то согласится – кто-то откажется –
что с того – ИЩЕМ ДАЛЬШЕ!*



Кому я смогу сегодня помочь?

Используйте данную памятку для того, чтобы в вашем списке было не менее 200 «теплых» клиентов

1. Кто недоволен своей работой?
2. Кто недоволен своим доходом?
3. Кто является яркой личностью?
4. Кто является собственником бизнеса?
5. Кто ориентирован на зарабатывание денег?
6. Кому необходим дополнительный доход?
7. Кому нравится быть в обществе энергичных людей?
8. Кто ваши друзья?
9. Кто уволился с работы?
10. Ваши родные братья/сестры?
11. Ваши родители?
12. Ваши двоюродные братья/сестры?
13. Ваши дети?
14. Ваши тети/дяди?
15. Родственники вашей супруги?
16. С кем вы учились в школе?
17. С кем вы работаете?
18. Кто уже на пенсии?
19. Кто работает на неполной занятости?
20. Кто находится в поиске работе?
21. Кого уволили с работы?
22. Кто приобрел новый дом?
23. Кто откликается на тематические объявления?
24. Кто размещает личные объявления?
25. Кто дал вам визитку?
26. Кто работает по ночам?
27. Кто доставляет пиццу вам на дом?
28. Кто вам нравится больше всех?
29. Кто управляет прекрасными автомобилями?
30. Кому необходим новый автомобиль?
31. Кто хочет поехать в отпуск?
32. Кто слишком много работает?
33. Кто ваши соседи?
34. Кто уже продает продукцию Avon или Mary Kay?
35. Кто уже работает в сфере маркетинга отношений?
36. Кто продает что-либо на дому?
37. Кому необходима свобода?
38. Кто любит командные игры?
39. Кто является сборщиком пожертвований?
40. Кто является владельцем рекламного агентства?
41. Кто проводит много времени за компьютером?
42. У кого семья живет за границей?
43. Кто любит политические кампании?
44. Кто работает водителем?
45. Кто зарегистрирован в социальных сетях?
46. Кто является военным?
47. Кто ваш зубной врач?
48. Кто ваш лечащий врач?
49. Кто является вашим бухгалтером?
50. Кто является сотрудником банка?
51. Кого вы поздравляете с праздниками?
52. Кто работает в розничной торговле?
53. Кто продает недвижимость?
54. Кто ваши учителя?
55. Кто обслуживает ваш автомобиль?
56. Кто продает новые автомобили?
57. Кто ремонтирует ваш дом?
58. Кто работает на правительство?
59. Кто является безработным?
60. Кто уже на пенсии?
61. С кем вы познакомились в колледже?
62. Кто читает книги по самосовершенствованию?
63. Кто читает книги с описаниями историй успеха?
64. Кто родители друзей ваших детей?
65. С кем вы познакомились в отпуске?
66. Кто ваши официанты в ресторанах?
67. Кто ваш парикмахер?
68. Кто управляет вашей недвижимостью?
69. Чьи дети учатся в колледже?
70. Кто любит танцевать?
71. С кем познакомились на вечеринке?
72. Кто любит совершать покупки?
73. С кем вы познакомились в самолете?
74. Кто работает волонтером?
75. Кто ваш руководитель?
76. Кто доставляет вам почту?
77. Кто звонит вам домой?
78. Кто звонит вам на работу?
79. Кто доставляет вам газеты?
80. Кто ваш садовник?
81. Кто присматривает за вашими детьми?
82. С кем вы вместе посещаете церковь?
83. С кем познакомились на улице?
84. С кем вы познакомились через ваших друзей?
85. Кто ваш портной?
86. Кто продает вам косметику?
87. Кто продает вам обувь?
88. Кто ваш фармацевт?
89. Кто хочет работать на себя?
90. Кто упаковывает ваши покупки?
91. Кто хочет получить повышение по службе?
92. У кого есть сотовый телефон?
93. Кто заинтересован в инновациях?
94. Кто владеет дорогим домом?
95. Кто является богатым человеком?
96. У кого много друзей?
97. С кем вы познакомились, занимаясь спортом?
98. Кто вам поможет?
99. Кто состоит в Торговой палате?
100. Кого вы не указали?





Потенциальный клиент № _____ Дата _____

Личные сведения:

Имя _____

Адрес _____

Рабочий телефон _____ Домашний телефон _____

Сотовый телефон _____ Email _____

Как вы познакомились? (Познакомились на/в) _____

Дополнительные сведения:

Семья _____

Род занятий _____

Отдых _____

Деньги _____

Дата контакта и приглашения _____

Информация о просмотренной/посещенной презентации _____

Трехсторонний телефонный звонок сразу после презентации:

Дата _____ Время _____ Лидер _____

ЗАМЕТКИ: _____



ШАГ 1

Приглашение

Первое действие в любом приглашении — звонок потенциальному клиенту в состоянии эмоционального возбуждения и срочности.

Пригласите 20 наиболее вероятных клиентов из вашего списка прямо сейчас – в течении 72 часов!

Обязательно задайте в приглашении один из следующих вопросов:

- «Я обнаружил(а) новую золотую жилу. Хочешь узнать, как, наконец, осуществить все свои мечты?»
- «Хочешь получить от жизни больше? Готов(а) ли ты начать действовать?»
- «Если бы идея была интересной и отнимала мало времени, хотел(а) бы ты узнать о потрясающей бизнес-возможности?»
- «Твоя текущая работа или бизнес обеспечивают тебя пожизненным доходом, которого ты достоин/достойна?»
- «Ты уже слышал(а) о компании Talk Fusion?»
- «Тебе интересно, оставаясь на основной работе, уделять несколько часов в неделю созданию своего дела?»



Самый важный вопрос, который нужно задать людям — «Волшебный вопрос»!

Хорошее приглашение должно быть:

- хорошо подготовленным и при этом серьезным и искренним
- должно описывать выгоду для потенциального клиента
- должно содержать приглашение на встречу в ближайшем будущем
- должно быть пропитано чувством срочности



которым ты раньше не мог(ла) помочь?»

«Если бы у тебя уже была вся сумма денег, о которой ты мечтал(а) и свободное время, чтобы наслаждаться жизнью, то как могла бы измениться твоя жизнь?»
Сделайте паузу, затем задайте следующий вопрос:

- «Ты бы все еще жил(а) в этой квартире?»
- «Ты бы водил(а) все тот же автомобиль?»
- «Ты бы больше отдыхал(а)?»
- «Ты бы погасил(а) все долги?»
- «Ты бы больше времени уделял(а) благотворительности или помощи людям,
- «Ты бы больше времени проводил(а) с друзьями, семьей и близкими?»

Примерно 100% людей, которых вы спросите, ответят, что они не смогут воплотить свои «мечты» в жизнь занимаясь тем, чем они занимаются сейчас. Они признают это. То есть они говорят вам о том, что их текущий образ жизни не приведет их к выполнению их желаний.

После этого, спросите их «Ты готов(а) действовать, чтобы воплотить мечты в реальность?» Спросите, готовы ли они уделить несколько минут, чтобы узнать о возможности, которая изменит их жизнь и воплотит мечты в реальность. После чего расскажите им историю успеха одного из успешных партнеров Talk Fusion и пригласите их посмотреть или посетить бизнес-презентацию.

«Моему партнеру по бизнесу <ИМЯ ВЫШЕСТОЯЩЕГО ПАРТНЕРА> позвонил друг, который рассказал ему об этой удивительной возможности заработка. Банк подал на него в суд за невыплату кредита и, как многим из нас, ему срочно нужны были деньги. Терять ему было уже нечего. Он посмотрел очень короткую презентацию в интернете и пришел в восторг от открывающихся возможностей. Он сказал своей жене: «Теперь все будет иначе». Он начал обзванивать всех своих знакомых и просить их посмотреть ту же короткую презентацию. В течении 1,5 месяцев он погасил все свои долги и уверенно приближался к шестизначному доходу.

«Следующая презентация начнется <например, в 8 вечера> и ты лично сможешь убедиться в том, какая это замечательная возможность. Я приглашаю много людей на одну и ту же презентацию, и тот, кто первым скажет «Да», будет управлять оставшимися. (Это создает ощущение срочности и заставляет посетить ближайшую бизнес-презентацию). Могу я рассчитывать на то, что ты пойдешь со мной на презентацию <например, в 8 вечера>?» (Отправьте им ссылку на ближайшую презентацию).

Примечание: Обязательно запомните истории успеха нескольких вышестоящих партнеров, чтобы при случае рассказать наиболее подходящую из них.

Начинающий в сфере маркетинга отношений может добиться 1-2 просмотров презентации из 10 возможных. Профессионал добивается 8-9 просмотров из 10. Профессионалы, развившие навык приглашения, добиваются высоких результатов. У остальных результаты будут достаточно слабые.

*90% успешного приглашения
заключается в состоянии
эмоционального возбуждения.*

Хорошая новость в том, что навык приглашения, как и любой навык, можно развить без особого труда, если знать как.

В бизнесе и, в особенности, в маркетинге отношений, существует непреложная истина. **Невозможно развиваться и не совершать при этом ошибок.**

Ключ к этому — практика и внедрение навыков, которым вы научились во время практики. После чего — снова практика. Звучит действительно просто. Однако не все способны именно ДЕЛАТЬ то, что необходимо. Большинство «пробуют» что-то сделать... у них не получается... и они бросают. Однако, успешные люди в отрасли продолжили практику... и преуспели!

Поймите: Ваша первая попытка привлечения потенциального клиента не будет столь хороша. Это нормально! Они и должна быть такой. Расслабьтесь. Запомните, единственный способ преуспеть в этом бизнесе — это практика, обратная связь, и снова практика. Даже, если все вокруг сдаются и бросают.



Преимущества, а не функции

Во время рассказа о бизнес-возможности, говорите о том, почему важно начать именно сейчас, вместо того, чтобы описывать продукты и их возможности.

БОЛЬШОЙ ОШИБКОЙ новых партнеров является построение структуры приглашения вокруг **возможностей и описания** продуктов, вместо того, чтобы рассказывать о том, почему **ВАЖНО НАЧАТЬ ИМЕННО СЕЙЧАС**. Вместо того, чтобы описывать в приглашении «технологии сжатия видео» или другие преимущества продуктов, говорите о том, почему **ВАЖНО НАЧАТЬ ИМЕННО СЕЙЧАС**.

Ниже приведен пример такого приглашения: Видео-письма Talk Fusion изменят способы коммуникации между людьми. История развития коммуникаций свидетельствует о том, что все началось с радио — слова сказанного, затем изобрели телевидение, которое добавило изображение к словам. Затем появилась электронная почта — слово написанное, и теперь пришло время видеописем — продукта, добавляющего изображение к словам. Это новый вид общения! И те люди,

которые начнут **ПРЯМО СЕЙЧАС** станут **УСПЕШНЫМИ ПЕРВООТКРЫВАТЕЛЯМИ**, какими с свое время были изобретатели самолета, телевидения и других открытий, навсегда изменивших мир, которые сначала были приняты человечеством как «опережающие время», однако теперь они прочно вошли в нашу жизнь.

Видите разницу? Именно так, используя **ВАЖНОСТЬ НАЧАЛА ИМЕННО СЕЙЧАС** с чувством **СРОЧНОСТИ**, возможно вызвать эмоциональное возбуждение у потенциального клиента.

Как стать профессионалом приглашений?

- Длительность успешного приглашения не должна превышать 1 - 2 минуты
- Не старайтесь рассказать обо всем предложении — в этом вам поможет ваш спонсор
- Упрощайте — ваша команда будет повторять за вами.

ЗАПОМНИТЕ: Чем больше вы практикуетесь, тем лучше становятся ваши результаты.

ОЧЕНЬ ВАЖНО! *Лучшие партнеры всегда контролируют то, что члены их команды точно знают как приглашать правильно. Быть спонсором похоже на процесс воспитания детей. Ребенок не может самостоятельно научиться ходить и разговаривать. Ребенка необходимо этому научить. Лучшие партнеры всегда помогают новому партнеру совершить не менее 20 звонков потенциальным клиентам, чтобы помочь им добраться до уровня «бронзовый». Если вы хотите ускорить рост команды, всегда помогайте новому партнеру совершить не менее 20 звонков потенциальным клиентам Это обеспечит им более быстрый старт. Партнеры, не получающие комиссии, полагают что новые партнеры «сами во всем разберутся». Никогда не делайте предположений!*



Если вы приглашаете людей, но они не смотрят презентации, остановитесь и обратитесь в вашу службу поддержки за помощью – ваше приглашение необходимо улучшить. Успешное начало бизнеса — правильно составленное приглашение.

*Станьте профессионалом приглашений.
Чем больше вы практикуетесь,
тем лучше становятся ваши результаты*

Работа с вопросами и возражениями

Если вам задают слишком много вопросов в момент приглашения потенциальных клиентов — вы даете слишком много информации. Вы должны «продавать», а не «объяснять».

Оставьте всю «грязную работу» более опытным членам вашей команды. Вы не должны быть источником информации для потенциальных покупателей — вы должны рассказать им, где они смогут ее получить. Когда вы измените тактику с разъяснения подробностей бизнес-возможности на убеждение потенциальных клиентов посмотреть презентацию, **ваш бизнес преобразится.**

Данные ответы подходят для всех членов вашей команды!

- «Я в этом бизнесе недавно и не могу ответить на все ваши вопросы. Мы проводим презентацию в <например, 8 вечера>, в которой есть ответы на все ваши вопросы».
- «Я в этом бизнесе недавно и не могу ответить на все ваши вопросы. Я сейчас позвоню своему партнеру по бизнесу <ИМЯ ВЫШЕСТОЯЩЕГО ПАРТНЕРА>. Он потрясающе успешен и сможет ответить на все ваши вопросы»

Теперь, когда вы знаете, как пригласить потенциального клиента, перейдем к шагу 2...
Просмотр или посещение бизнес-презентации



ШАГ 2

Убедитесь, что ваш потенциальный клиент посмотрел или посетил бизнес-презентацию

Сделайте так, чтобы заинтересованные потенциальные клиенты посмотрели или посетили бизнес-презентацию как можно скорее. Поддерживайте в них энергетику и чувство срочности — это заразительно.

Воспользуйтесь преимуществами созданного момента!

Презентации в интернете проводятся несколько раз в день, живые презентации проводятся довольно часто в городах по всему миру. Вам решать, что предложить потенциальному клиенту — посмотреть презентацию в интернете или прийти на живую встречу. Вам лучше знать, что больше подходит для потенциальных клиентов в вашем городе (см. расписание бизнес-презентаций в бэк-офисе).

Обязательно приглашайте несколько потенциальных клиентов. **Самой лучшей презентацией, которую может посмотреть или посетить потенциальный клиент является самая ближайшая.**

Убедитесь, что потенциальный клиент ясно понимает — вы приглашаете несколько потенциальных клиентов

на одну и ту же презентацию и первый из них, который скажет «Да», будет управлять оставшимися. Другими словами, те клиенты, которые скажут «Да» во 2-ю, 3-ю и 4-ю очередь, будут приносить деньги тому клиенту, который сказал «Да» первым. Дайте потенциальным клиентам понять, что **кто был первым тот и успеш.** Регулярно проверяйте расписание бизнес-презентаций в бэк-офисе, чтобы быть в курсе.

Наши презентации созданы таким образом, что бы помочь как вам, так и вашим потенциальным клиентам в следующем:

- ОНИ узнают подробности о продуктах и бизнес-возможности от опытных лидеров
- Вы экономите время, приглашая неограниченное число потенциальных клиентов для группового просмотра

ШАГ 2 Просмотр или посещение бизнес-презентации



презентации практически в любое время

Если для ваших потенциальных клиентов затруднительно посмотреть презентацию в интернете или посетить живую презентацию в определенное время, то предложите им посмотреть ранее записанные презентации, представленные на нескольких языках.

ЗАПОМНИТЕ: Если вы новичок в бизнесе, НЕ СОЗДАВАЙТЕ собственные презентации — воспользуйтесь уже существующими.

Скажите потенциальным клиентам, что вы позвоните им через 5 минут после окончания презентации. Это возложит на них ответственность за посещение.



ШАГ 3

Шаг 3 – Организуйте трехсторонний телефонный звонок сразу после презентации

Свяжитесь с потенциальным клиентом СРАЗУ ЖЕ после окончания презентации. До этого крайне желательно предварительно позвонить вышестоящему партнеру, подключить его к разговору и только после этого звонить потенциальному клиенту. Это избавит потенциального клиента от ожидания на телефоне, пока вы дозвонитесь до потенциального партнера. Используйте степень доверия, престиж и опыт вашего вышестоящего партнера до тех пор, пока не приобретете собственные.

- Почитайте опытного лидера как «эксперта» в бизнесе (Почитание означает говорить о вашем вышестоящем партнере положительные вещи, который предоставляет вам помощь и знания, и так же помогает создавать ваш бизнес)
- Попросите вышестоящего партнера рассказать потенциальному клиенту историю о том, как Talk Fusion изменил его(ее) жизнь
- Слушайте и обучайтесь у лидера во время трехстороннего вызова — совсем скоро вам предстоит совершать их без посторонней помощи!

Шаг 3 Трехсторонний звонок после презентации



- СЕМЬЯ** – Хотели бы они проводить больше времени со своей семьей?
- РАБОТА** – У них маленькая зарплата и нелюбимая работа?
- ОТДЫХ** – Если бы у них было больше свободного времени, чем бы они стали заниматься?
- ДЕНЬГИ** – Им нужен новый дом, новый автомобиль, они хотят расплатиться с долгами или поехать в отпуск?

Целью трехстороннего вызова является создание у потенциального клиента правильного понимания вещей. Потенциальный клиент услышит прекрасную и правдивую историю успеха от вышестоящего партнера.

В время вызова определите ЖЕЛАНИЯ потенциального клиента и расскажите ему(ей) как Talk Fusion сможет помочь воплотить их в жизнь.

ЗАПОМНИТЕ: Укрепление отношений это просто выяснение желаний потенциального клиента

и рассказ о том, как воплотить их в жизнь. Потенциального клиента уже что-то заинтересовало в Talk Fusion. Вам необходимо выяснить - что именно.

СОВЕТ: Пользуйтесь списком потенциальных клиентов для того, чтобы всегда держать контактную информацию о потенциальных клиентах под рукой, а именно их интересы, желания и текущий этап отношений.



Сценарий трехстороннего телефонного звонка сразу после презентации

Ниже приведен типичный сценарий трехстороннего телефонного звонка между вами, вашим вышестоящим партнером и потенциальным клиентом сразу после презентации:

«Привет, <ИМЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА>, теперь, после того, как ты посмотрел(а)/ побывал(а) на презентации, я убежден(а), что ты понимаешь, какая это удивительная возможность. Прямо сейчас со мной на линии один из моих партнеров. <ИМЯ ВЫШЕСТОЯЩЕГО ПАРТНЕРА> расскажет тебе потрясающую историю. Я знаю, что <ИМЯ ВЫШЕСТОЯЩЕГО ПАРТНЕРА> не терпится поделиться его(ее) историей успеха с тобой. <ИМЯ ВЫШЕСТОЯЩЕГО ПАРТНЕРА>, почему бы тебе не представиться и не рассказать ее прямо сейчас?»

Момент и срочность

В этот момент, ваш вышестоящий партнер представляется и рассказывает свою историю успеха. Так же, ваш вышестоящий партнер должен рассказать о том, что Talk Fusion заняла прекрасное положение на рынке, которое позволяет ей в полной мере воспользоваться текущей ситуацией. Хорошим ходом будет сделать акцент на важности текущего момента для начала своего бизнеса:

«Одно мы знаем точно — главное все делать вовремя! Сейчас настал уникальный момент, который больше никогда не повторится вновь. Сейчас происходит создание рынка интерактивных видео приложений. Каков объем нового рынка? Многомиллиардная компания Cisco объявила и задокументировала прогноз: к 2014 году 90% всего трафика сети Интернет будут составлять трафик видео-коммуникаций. Это потрясающая цифра! Время решает все!

«И это время НАСТАЛО! Эта уникальная возможность актуальна как никогда.

«Каждый человек и каждая компания обязательно заинтересуется видео-коммуникационным решением Talk Fusion потому что — это новый, актуальный способ коммуникации, идеально подходящий как для частного и корпоративного использования, а так же использования в социальных сетях. Несомненно, 100% активных пользователей сети Интернет из 7 миллиардов человек должны стать пользователями наших продуктов.

«Партнеры, которые начнут бизнес с Talk Fusion на данном этапе, имеют все шансы на создание успешного бизнеса, который поможет воплотить в жизнь мечты их родных и близких».

Хватит ждать. С помощью вышестоящих партнеров ответьте на все вопросы потенциального клиента и помогите ему начать бизнес. Внимательно слушайте ваших вышестоящих партнеров во время презентации. Это позволит вам получить дополнительные знания и навыки. После того, как вы наберете достаточно

опыта для привлечения потенциальных клиентов на веб-сайт Talk Fusion, вы можете самостоятельно выполнять последний этап трехстороннего звонка и зарегистрировать собственных потенциальных клиентов.

Хватит ждать. С помощью вышестоящих партнеров ответьте на все вопросы потенциального клиента и помогите ему начать бизнес.

Однако, пока вы являетесь новичком в данном бизнесе, оставьте всю спонсорскую работу вашему вышестоящему партнеру. Важно иметь при себе блокнот.

ДЕЛАЙТЕ ЗАМЕТКИ. Записывайте шаги, которые делает ваш вышестоящий партнер во время звонка.

Вы должны быть полностью готовы и обладать всеми необходимыми знаниями!



Если после того, как ваш вышестоящий партнер закончил разговор, ваш потенциальный клиент все еще сомневается, скажите ему следующее:

«<ИМЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА>, спасибо за то, что нашли время узнать, как Talk Fusion может изменить вашу жизнь. <ИМЯ ВЫШЕСТОЯЩЕГО ПАРТНЕРА> признательны вам за это. <ИМЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА>, я действительно хочу видеть вас в своей команде Talk Fusion. У вас, должно быть, возникли дополнительные вопросы или вам необходима более подробная информация. Вот как мы поступим. Пожалуйста, посетите мой веб-сайт: www.talkfusion.com/xxxxxxx (ваш 7-значный ID). Там вы сможете найти другие истории успеха, а так же узнать о партнерах, которые недавно перешли на новый уровень. Пожалуйста, ознакомьтесь с программой «Безумие по Мерседесу», из которой вы узнаете, что мы награждаем активных партнеров возможностью управлять новым, роскошным автомобилем Мерседес-Бенц за наш счет. Так же, вы найдете там другую полезную информацию о продуктах и бизнес-возможности.

«<ИМЯ ВЫШЕСТОЯЩЕГО ПАРТНЕРА> и я скоро снова свяжемся с вами. Если у вас возникнут дополнительные вопросы, пожалуйста, напишите мне письмо по адресу <ВАШ АДРЕС ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЫ> или позвоните мне по номеру <ВАШ НОМЕР ТЕЛЕФОНА>».

Клиенту в настоящее время не интересен бизнес с Talk Fusion — превратите его в покупателя

Любой человек может стать покупателем. Просто расскажите ему(ей) о преимуществах продуктов Talk Fusion:

«Видео-коммуникационное решение Talk Fusion подействует как компаниям, так и частным лицам. Оно позволяет поддерживать связь с друзьями и близкими по всему миру, обмениваться видео-роликами, мыслями и сообщениями уникальным способом. Забудьте про скучные, черно-белые, электронные письма. Теперь вы сможете запечатлеть любое удивительное событие, где бы вы не находились. Вы можете разделить с друзьями и близкими восторг, когда ваш малыш делает первые шаги, теряет первый молочный зуб, а так же передать лично исполненное поздравление с днем рождения и многое другое.

«Talk Fusion так же предлагает первоклассный инструмент для продвижения бизнеса или услуги по всему миру. Поддерживайте отношения с клиентами, привлекайте новых клиентов, отправляйте новостную видео-рассылку, сообщайте клиентам о специальных предложениях... мы можем бесконечно перечислять все достоинства. И, поскольку это видео-письма,

вы без труда сможете настроить их таргетинг. Стоимость подобных сообщений практически равна нулю по сравнению с другими видами рекламы! Позвольте мне отправить вам видео о продуктах Talk Fusion. Я свяжусь с вами в ближайшее время.» (Следующий звонок опять необходимо совершить с вышестоящим партнером).

Всегда просите рекомендовать вам людей, которым может быть интересно ваше предложение. ВСЕГДА звоните всем рекомендованным вам людям. Некоторые из наиболее успешных людей всегда сначала говорят «нет».

Если вашему потенциальному клиенту по-прежнему не интересны продукты Talk Fusion, то попросите его(ее) порекомендовать вам людей, которым может быть интересна возможность дополнительного заработка или продукты Talk Fusion.

«Вы знаете кого-либо, кому может быть интересна данная бизнес-возможность или видео-коммуникационное решение Talk Fusion для поддержания связи с семьей или продвижения бизнеса или услуг?» (Если вы получили ответ «ДА», то запишите имена, номера телефонов и адреса электронной почты названных вам людей, после чего позвоните им и пригласите на презентацию или отправьте видео о продуктах Talk Fusion).

Всегда просите рекомендовать вам людей, которым может быть интересно ваше предложение. ВСЕГДА звоните всем рекомендованным вам людям. Некоторые из наиболее успешных людей всегда сначала говорят «нет».



Ниже приведены наиболее часто встречающиеся ответы людей, начиная с тех, которые готовы начать бизнес прямо сейчас и заканчивая теми, кому совсем не интересно ваше предложение, а так же ваша реакция на их ответы.

- **Да – Да, прямо сейчас: «Я готов(а). Я хочу изменить свою жизнь».**
- **Да – Да, но позже: «Меня заинтересовало ваше предложение, но у меня все еще остались вопросы».**
- **Да, мне интересен продукт – мне не интересна бизнес-возможность**
- **Нет– мне не интересно: Выше нос. Вы все еще можете построить отношения с людьми, которые говорят «Нет». Ведь вы не знаете, какие обстоятельства в будущем могут изменить их жизнь.**

*Бизнес-возможность всегда
связана со ВРЕМЕНЕМ!*

Главное, что надо помнить, что вы предлагаете БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТЬ и она связана со ВРЕМЕНЕМ! Если бизнес-возможность не интересна кому-то прямо сейчас, то он(а) может изменить свое мнение в ближайшем будущем. Однако, до тех пор, пока вы не спросите, вы этого никогда не узнаете.

Вы практически у цели!

Вы последовательно выполнили все шаги?

Вы ДОЛЖНЫ последовательно провести потенциального клиента по всем шагам. Даже, если потенциальный клиент готов начать бизнес сразу после презентации, вы все равно должны совершить трехсторонний звонок и представить клиента вышестоящему партнеру перед началом ведения бизнеса с данным человеком. ОБЯЗАТЕЛЬНО ВЫПОЛНИТЕ данный шаг.

*Для успешного привлечения новых
клиентов, последовательно
выполняйте все шаги.
Снова и снова!*

Почему?

- Если вы будете делать все самостоятельно, то ваши потенциальные клиенты не согласятся на ваше предложение, потому что не поверят в то, что смогут делать все то, что делаете вы.
- Если вы потратите час времени, рассказывая про бизнес-возможность, то они подумают: «У меня нет столько времени, чтобы в течении часа рассказывать каждому человеку о бизнес-возможности»
- Однако, если вы потратите несколько минут, создавая атмосферу возбуждения и заинтересованности, после чего попросите их посмотреть презентацию, содержащую всю необходимую информацию, то потенциальные клиенты подумают про себя:
«ДА, ЭТО Я МОГУ!».

ЗАПОМНИТЕ: Люди будут делать то, что делаете вы. Для успешного привлечения новых клиентов, последовательно выполняйте все шаги. Снова и снова!

Почему потенциальные клиенты говорят «ДА»

Поймите одну простую вещь. Потенциальные клиенты начинают совместный бизнес с вами не из-за технологий или бонусов. Их решение основывается на более важном критерии. **Их вера в вас.**



Волшебная формула выглядит так: ВНД. Если они Верят вам, вы им Нравитесь и они **Доверяют тому, что вы говорите**, то они согласятся. В данной отрасли все построено на взаимоотношениях. Помните об этом. Это просто!

ШАГ 4

Сразу же включайте новых партнеров в работу

Сразу после того, как люди дают вам свое согласие — время включать их в работу. Не надо ждать! **После того, как они дали свое согласие — они находятся на пике эмоционального возбуждения.** Сразу после регистрации нового партнера, надо представить его одному из ваших вышестоящих партнеров. Это повысит командный дух и даст вам возможность отдать должное вышестоящим партнерам и обеспечить новому партнеру всеобъемлющую поддержку.

ЗАПОМНИТЕ: Согласие не означает достижение успеха. Все зависит от ваших действий. Возьмите управление вашим бизнесом в свои руки. Включение в работу — это **ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ТРЕБОВАНИЕ.**

Ваша цель - вывести партнеров, для которых вы являетесь спонсором на «бронзовый» уровень в течении 72 часов после того, как они начали вести бизнес. Это означает, что в течении первых 72 часов новый партнер должен связаться с 20 своими наиболее перспективными потенциальными клиентами и пригласить их посетить или посмотреть бизнес-презентацию. Из 20 потенциальных клиентов 2 согласятся на начало совместного бизнеса, что выведет ваших партнеров на «бронзовый» уровень. Самое главное — мгновенный старт!

**Сохраните
Свои
Нервы
Время
Энергию
Деньги**

Увеличение членов вашей команды будет происходить за счет того, что они моделируют **ВАШЕ** поведение.

То, что вы **ДЕЛАЕТЕ**, будут делать и они. Будьте тем человеком, которого вы хотите видеть в других людях.

ЗАПОМНИТЕ: Ваша единственная задача - научить и контролировать следование ваших партнеров системе.

Повторите 4-шаговый процесс привлечения новых клиентов с каждым партнером, у которого вы являетесь спонсором, и убедитесь, что они учат своих партнеров тому же самому. Не надо добавлять, изменять или убирать какие-либо действия. Система работает и используется всеми партнерами, обеспечивающими себе максимальный доход в Talk Fusion.

Просто следуйте системе! Подумайте над этим. Если бы вы купили франшизу Макдоналдс, то стали бы вы делать гамбургеры иначе или поменяли бы вы цвет логотипа? **Конечно же, нет!**



НЕ ПЫТАЙТЕСЬ создать «новую систему» самостоятельно. Это не работает. И вот почему:

- Около 10% людей склонны к торговле. Им нравится продавать. И у них хорошо получается. Они не боятся отказов.
- Для остальных 90% продажа равносильна прыжку в ров с гремучими змеями. Одна лишь мысль о том, что им откажут, выводит их из состояния равновесия.

Запомните следующее:

*важно не то, что это работает для вас,
важно то, что оно работает для всех.*

Если вы будете совершать холодные звонки, продвигать продукт среди незнакомых людей (не на рынке «теплых» клиентов) и ваша стратегия — стучаться в каждую дверь, то вы мгновенно отпугнете 90% ваших потенциальных клиентов.

Если вы будете обучать вашу команду как стать профессиональным продавцом, то ваш бизнес НЕ БУДЕТ развиваться. Почему? Потому что они просто не поверят, что они смогут повторить это.

Фактически, только 1 человек из 100 будет успешно применять стратегии продажи.

Великолепного продавца нельзя скопировать, он, в конечном итоге, все равно уйдет.

Что еще хуже, поскольку людей, склонных к торговле, нельзя скопировать, что великолепные продавцы продолжают приводить большое число новых партнеров ежемесячно, чтобы поддерживать уровень своего дохода. То, что делают люди, склонные к торговле, работает только для них — это нельзя скопировать. Они работают довольно интенсивно и продуктивно, однако среднестатистический человек не способен скопировать их поведение, чтобы создать собственный бизнес.

Напротив, успешные люди в сфере маркетинга отношений сосредотачивают свое внимание на простых действиях, которые может выполнить каждый человек. Как раз такие действия и описаны в данном руководстве для привлечения новых партнеров.

ЗАПОМНИТЕ: САМАЯ ВАЖНАЯ ЗАДАЧА — контролировать то, что члены вашей команды понимают и обучают новых партнеров данным принципам. **Единственный показатель сильной команды — число лидеров, которые следуют и обучают следовать принципам системы.**

С помощью системы, которую можно скопировать, любой человек, независимо от наличия склонности к торговле, может преуспеть в данном бизнесе.

Важно не то, что это работает для вас, важно то, что оно работает для всех.

Создавайте вашу команду по модели и, затем, копируйте модель. Лидер должен быть примером. ВЫ должны ВСЕГДА делать ровно то, что вы хотите, чтобы делали другие.

Это может звучать слишком просто, но соблюдение этого правила принесет огромные плоды.

*Единственный показатель
сильной команды - число лидеров,
которые следуют и обучают
следовать принципам системы*



Вступите в «клуб 72 часов» и помогите вашим новым партнерам сделать тоже самое

В течении 72 часов после начала ведения бизнеса, вы уже пригласили 20 ваших самых перспективных потенциальных клиентов и являетесь спонсором 2 новых партнеров, 1 — в левой команде, 1 — в правой. Это обеспечит вашему бизнесу быстрый старт и будет являться примером для подражания.



Затем, помогите 2 партнерам, у которых вы являетесь спонсором, привести по 2 новых партнера в течении 72 часов, просто показав им, что нужно делать. Вместе, вы и ваши партнеры, у которых вы являетесь спонсором, покажут 4 новым партнерам правила работы с клиентами «теплого» рынка и предоставят помощь и поддержку.

Передние позиции вашего бизнеса являются самыми важными. Вы должны подбирать на них самых лучших людей.

Спросите ваших потенциальных клиентов, смогут ли они найти людей на 2 передние позиции с такими же убеждениями в течении 72 часов. В бизнесе должно присутствовать чувство срочности!

ЗАПОМНИТЕ: Если система даст сбой, не так важно, сколько уровней находится под вами. Это означает, что ваша команда была неправильно обучена.

Основой бизнеса в сфере маркетинга отношений является КОПИРОВАНИЕ! Если кто-то не желает обучать и копировать, то продолжайте поиски, пока не найдете тех людей, которые смогут это сделать!

Выполните простые расчеты — если все новые партнеры вашей команды в течении 72 часов привлекли по 2 новых партнера, то у вас в команде будет 2 046 членов в течении первого месяца!

Вы «останетесь или расстанетесь» с каждым новым партнером в течении их первых двух недель в бизнесе. Все мы являемся рабами наших привычек и те действия, которым вы научите их в течении первых двух недель, помогут им приобрести новые привычки.

Если новые партнеры в течении первых двух недель будут «готовиться начинать готовиться», просматривая видео-описания продуктов и изучая тонкости технологии, то время уйдет и **эмоциональное возбуждение пойдет на спад и их мечты будут**

казаться неосуществимыми.

Однако, если новые партнеры в течении первых двух недель будут предпринимать активные действия, приглашая потенциальных клиентов и убеждая их посмотреть презентацию, то у них будут первые успехи — **команда будет расти, потенциал будет расти, возбуждение будет расти и они будут в шаге от воплощения своей мечты!**

Ваше ЖЕЛАНИЕ помочь новым партнерам сделать правильно с самого начала должно быть выше их непреднамеренного убеждения сделать все неправильно



Цель данного бизнеса - обеспечить новым партнерам быстрый старт и научить их помогать другим делать тоже самое.

Клиенты вашего «теплого» рынка

Самые успешные партнеры всегда работают с теплым рынком и они обучают остальных делать тоже самое.

Почему?

- Это маркетинг **ОТНОШЕНИЙ** — друзья делают то, что делают их друзья.
- Этот бизнес построен на **ДОВЕРИИ**, а доверие к незнакомым людям отсутствует.

Доказано, что большинство людей знакомы с 300 другими людьми. Это означает, что у вас должно быть, по крайней мере, 300 клиентов на вашем «теплом» рынке. И, вы так же являетесь спонсором Кима и Сью, у каждого из которых так же есть по 300 клиентов на «теплом» рынке.



ЗАПОМНИТЕ: Если Ким и Сью будут почитать вас должным образом, то их друзья тут же станут вашими. Относитесь к ИХ «теплому» рынку, как к дополнению ВАШЕГО «теплого» рынка.

- У вас **ВСЕГДА** будут клиенты на «теплом» рынке.
- Вы **ВСЕГДА** будете привлекать новых партнеров из «круга доверия».

Лучшие партнеры помогают своим новым партнерам поддерживать связь со своими клиентами «теплого» рынка **ЕЖЕДНЕВНО** и обеспечивают необходимую поддержку, фактически работая с их друзьями, членами их сетей и партнерами по бизнесу.

ЭТО 900 ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ!

Вы всегда должны анализировать свои действия. Всегда задавайте себе 2 вопроса:

1. Работаю ли я с партнерами, у которых Я являюсь спонсором, **ЕЖЕДНЕВНО**?
2. Работаю ли я с партнерами, у которых **МОИ ПАРТНЕРЫ** являются спонсорами, **ЕЖЕДНЕВНО**?

Если на оба вопроса вы ответили «ДА» — замечательно! Вы на правильном пути к большому бизнесу. Если вы не ответили «ДА» хотя бы на один вопрос, **сделайте так, чтобы ответ на этот вопрос был «ДА»**. Успех ВАШЕГО бизнеса полностью зависит от **КОМАНДЫ**.

**Вместе
Мы
Достигнем
Большого**



Постройте модель — скопируйте модель

Создать успешно работающую сеть — не легкая задача. Она и не должна быть легкой. Однако, это довольно просто. Если вы будете шаг за шагом следовать системе, вы добьетесь большого, стабильного успеха.

Бизнес в сфере маркетинга отношений построен на одном простом принципе — каждый его участник должен ежедневно выполнять небольшой объем работ. При дальнейшем копировании данной модели на других участников происходит экспоненциальный рост бизнеса, что превращает небольшую команду в большую с выплатой значительных комиссий. Как этого можно достичь? Путем обучения и копирования одного простого принципа.



Модель для копирования выглядит так:

Достичь «бронзового» уровня — стать спонсором I партнера в левой команде и I партнера в правой команде в течении 72 часов после начала ведения бизнеса.



Затем, Помогите достичь «бронзового» уровня другим — помогите достичь «бронзового» уровня партнерам, для которых вы являетесь спонсором.

Достичь «бронзового» уровня, затем помочь это сделать вашим нижестоящим партнерам — простейшая и самая эффективная модель, которой вы должны научить следовать и копировать вашу команду. Данная последовательность из двух действий, повторяемая снова и снова, позволяет создать прочную основу надежного бизнеса.



Модель 20/20

Можете ли вы достичь уровня «бриллиантовый»?

Добейтесь успешного 20-кратного повторения действий Достичь «бронзового» уровня / Помочь достичь «бронзового» уровня в левой и правой командах. Это позволит создать прочный фундамент достижения вами уровня «бриллиантовый» и более высоких уровней. И, конечно же, участвуйте в программе управления новым, роскошным автомобилем Мерседес-Бенц!

Как этого добиться:

Убедив не менее одного потенциального клиента посмотреть или посетить презентацию ЕЖЕДНЕВНО, вы станете спонсором 20 новых партнеров в левой и правой командах и достигните уровня «бриллиантовый» всего за 200 дней. **Мы называем это моделью 20/20.**

Привлечение 1 нового партнера из 5 потенциальных клиентов дает вам:

- 6 новых партнеров, у которых вы являетесь спонсором, каждые 30 дней – по 3 в левой и правой командах
- 200 потенциальных клиентов = 40 новых партнеров, у которых вы являетесь спонсором — модель 20/20

Месяцы	Дни	Просмотрено презентаций	Спонсируемые партнеры в левой/правой командах	Уровень	Пример среднего дохода
1	30	30	3/3	Бронзовый	\$2,500/yr
2	60	60	6/6	Серебряный	\$5,000/yr
3	90	90	9/9	Золотой	\$10,000/yr
4	120	120	12/12	1 звезда	\$20,000/yr
5	150	150	15/15	2 звезды	\$40,000/yr
6	180	180	18/18	3 звезды	\$60,000/yr
7	200	200	20/20	Бриллиантовый	\$100,000/yr

Отказ от гарантий прибыли: Любые примеры доходов, содержащиеся в маркетинговых материалах Talk Fusion, не обязательно являются гарантией дохода, который может получить партнер Talk Fusion, принимая участие в плане компенсаций Talk Fusion. Все упоминания о доходе в плане компенсаций Talk Fusion, явные и неявные, предназначены исключительно для демонстрационных целей. Данные упоминания не должны быть приняты за гарантии или прогноз ваших фактических доходов. Talk Fusion НЕ ГАРАНТИРУЕТ какой-либо доход или заработок любому партнеру; любая такая гарантия является недействительной.

Период, за который вы пригласите 200 людей, вы определяете самостоятельно.

Насколько долго вы готовы ждать?
Насколько усердно готовы работать?



Почему именно 20?

Вам необходимо привлечь 20 новых партнеров, у которых вы являетесь спонсором, потому что опыт показывает — люди сначала начинают бизнес с вами, а затем прекращают его. Люди увольняются с работы, разводятся, меняют друзей, планы и мечты. Это неизбежно и это нормально.

Спокойно! Данный факт уже учтен при подсчетах.

Из 20 партнеров, у которых вы являетесь спонсором, останется 3-5 человек, которые будут серьезно заниматься совместным бизнесом.

Цель заключается в том, чтобы помочь таким людям поставить их бизнес на рельсы. Не переживайте по поводу тех людей, которые в скором времени уйдут. Продолжайте привлекать новых партнеров.

- В данной отрасли верность всегда вознаграждается.
- Время всегда покажет, кто является претендентом, а кто нет.

Какой из этого следует вывод: сможете ли вы найти 40 человек в течении 2 – 5 лет, которые на полном серьезе готовы изменить свою жизнь? Если сможете, то это будет вашим ключом к финансовой независимости.

ВОТ, ЧТО НУЖНО
ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ
«БРИЛЛИАНТОВОГО
УРОВНЯ»

Единственный способ потерпеть
неудачу-прекратить
заниматься бизнесом.

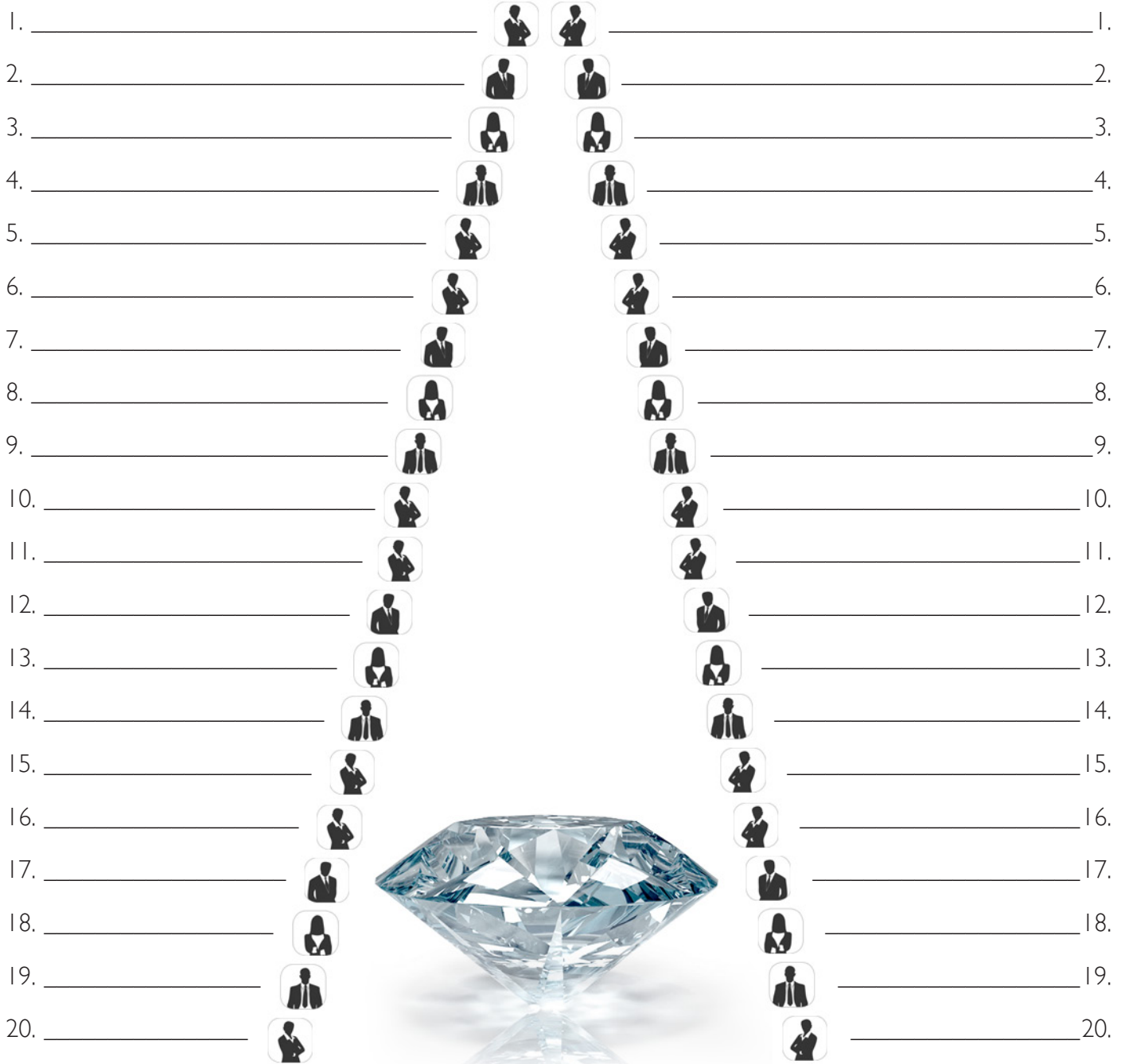




DiamondRUSH «В ПОГОНЕ ЗА БРИЛЛИАНТОМ»

Станьте спонсором
20 партнеров в левой / 20 партнеров в правой командах

BbI



Создание структуры: Поиск и мотивация скрытых лидеров

Почему некоторым людям удается создавать большие команды и получать стабильный пассивный доход в течении десятилетий, в то время как другие продолжают много работать, но не достигают успеха? Главное отличие заключается в глубине вашей команды.

Глубиной является работа «под» партнерами, спонсором которых вы являетесь. Вам необходимо лично знать ВСЕХ потенциальных лидеров вашей команды, независимо от уровня, который они занимают, а не только тех, спонсором которых являетесь лично Вы. Это является критически важным фактором достижения успеха.

Причина, по которой большинство бизнесов терпят неудачу, является факт неопределения и непризнания потенциальных лидеров внутри группы. Владельцы таких бизнесов заинтересованы исключительно в показателях деятельности бизнеса и объемах продаж. Они забывают про свой самый важный актив : скрытые лидеры. В лучшем случае, большинство из них работают только с партнерами, у которых являются спонсорами. Для того, чтобы преуспеть, вы должны определить и плотно начать работать со ВСЕМИ лидерами, независимо от уровня, на котором они находятся.

Это единственный гарантированный способ создания больших и долгосрочных денежных потоков.

Возьмите на себя ответственность за быстрый запуск бизнеса новых партнеров. Ваша задача — оказать поддержку ВСЕМ партнерам: тем, для которых вы являетесь спонсором, и тем, которые находятся «в глубинах» вашей команды и помочь им достичь «бронзового» уровня, затем сделать так, чтобы они помогли своим партнерам достичь «бронзового» уровня. Самый лучший способ помочь новым партнерам запустить свой бизнес — помочь им выполнить 4 шага для привлечения 20 их наиболее перспективных потенциальных клиентов. Так же, обеспечьте поддержание их эмоционального возбуждения в течении первых 72 часов ведения бизнеса. Данный этап «задает настрой» и формирует их подход: будет ли это бизнес или... просто хобби. Помогите вашим партнерам составить список 20 их наиболее перспективных потенциальных клиентов и пригласить их. Делайте все, что только может потребоваться! Потому что, только плотная работа с партнерами позволит ВАМ создать прочную и надежную команду, которая обеспечит вам пожизненный пассивный доход. Будьте для них примером для подражания. Обучайте их, делая то, что вы хотите, чтобы они делали. Это обеспечит их быстрое развитие.

Далее, обратите внимание на будущих лидеров, которых вы хотите задействовать. Искать таких людей необходимо вплоть до 15 - 20 уровня вашей команды. Ваша задача — обеспечить партнерам, которые находятся на низких уровнях вашей команды и обладают высоким уровнем мотивации, быстрый запуск их бизнеса. Если они не заинтересованы в ускоренном развитии, наберитесь терпения и поставьте перед ними более привычные для них цели. Однако, не спускайте с них глаз. Ситуация может измениться.

Обязательно уделяйте время тем, кто решительно настроен активно развивать свой бизнес. Это позволяет партнерам, которым вы помогли быстро встать на ноги, увеличить свою преданность к вам. Помните, что вы не должны предполагать, что они знают, что нужно делать и как это нужно делать. Однако, ваша помощь партнерам на каждом уровне, позволяет им передавать ваш эмоциональный настрой нижестоящим партнерам, что обеспечивает волну положительного заряда и мобилизует всех членов команды.

Это позволяет значительно усилить отдачу от ваших действий! Вдохновляйте и двигайте вперед новых партнеров на всех уровнях.

ЗАПОМНИТЕ: Всегда копируйте лидера. В любом активном, развивающемся бизнесе, вы всегда должны искать и работать с 3-5 постоянными лидерами в каждой из команд (левой и правой). Лидер, за которым стоит лидер, за которым стоит лидер обеспечивает постоянную активность в бизнесе и его дальнейшее развитие.



Как определить лидера?

Лидера можно определить по его действиям — они последовательно выполняют 4 шага, ведущие к успеху и обучают других делать тоже самое. По мере увеличения уровней в вашей команде, вы сможете увидеть текущих и будущих лидеров. Их легко выделить среди остальных членов, т.к. они обладают вполне определенными признаками.

Такие лидеры:

- Обладают мечтой и четко понимают свою мотивацию
- Всегда поддерживают положительный настрой
- Являются хорошими слушателями
- Обладают высокими моральными ценностями
- Следуют и обучают 4 шагам для достижения успеха
- Преданы идее регулярно рассказывать о бизнес-возможности
- Принимают участие в программе «В погоне за бриллиантом»
- Посещают местные, региональные и национальные мероприятия и тренинги
- ЯВЛЯЮТСЯ САМИ СЕБЕ ЛУЧШИМИ КЛИЕНТАМИ
- Являются примером для подражания
- Почитают вышестоящих партнеров, команду и компанию
- Являются хорошими продавцами
- Пользуются всеми продуктами компании
- Создают обширную базу клиентов
- Никогда не передают «негатив» команде
- Находят решение любых проблем

*Секрет привлечения новых лидеров
— быть лидером самому!*

После того, как вы определили ваших ключевых лидеров, вам необходимо начать уделять время их продвижению, продолжая при этом привлекать новых партнеров. Секрет привлечения новых лидеров — быть лидером самому! Мы должны всех приучить следовать за лидером. Всегда говорите о том, что необходимо рекламировать, почитать и работать с вышестоящими лидерами.

ЗАПОМНИТЕ: Обучайте данной концепции каждого члена команды снова и снова. Делегируйте ответственность. Это позволит вам работать с несколькими лидерами и достигнуть больших выплат.



Чудесное мгновение

В процессе привлечения новых клиентов наступает такое мгновение — человек понимает идею и принимает решение начать бизнес. Однако, существует еще одно мгновение — более важное! Когда ваш новый партнер понимает, как Talk Fusion поможет воплотить его(ее) мечту в жизнь!

Если партнер выходит из бизнеса — это означает, что второе мгновение для него так и не наступило.

Это происходит потому, что у такого партнера отсутствует понимание, как Talk Fusion поможет ему(ей) воплотить мечту в жизнь. Все эти чеки на крупные суммы, автомобили и отпуска — все это подходит... для вас. До тех пор, пока вы не объясните ему(ей), как можно воплотить его(ее) мечту в реальность, у него(нее) будет отсутствовать правильное понимание вещей и просто опустятся руки. **Если вы сможете этого добиться, то вы заполучите преданность вашего партнера на долгое-долгое время.**

Рассмотрим обычный процесс привлечения нового клиента. Вы проводите презентацию и привлекаете нового партнера. Он(а) в находится состоянии эмоционального возбуждения, и полностью погружен(а) в мечты о больших деньгах, роскошном образе жизни и прочих атрибутах лидера Talk Fusion. Вы просите его(ее) составить список 20 самых перспективных потенциальных клиентов, однако он(а) хорошо знает только 5 из них, звонит им и приглашает на следующую презентацию. После чего ваш новый партнер садится и

ждет, что к нему рекой потекут большие барыши.

Теперь мы с вами знаем, что именно происходит на презентации. Если повезет, у него появится один новый партнер. Ваш новый партнер полностью раздавлен.

К счастью, ваш партнер оправится от неудачи и повторно пригласит тех 4, которые не пришли. С каждым разом их причины не прийти становятся все более убедительными.

И так до тех пор, пока ваш партнер не скажет вам: «Мне больше некого пригласить». После чего огонь в его глазах окончательно погаснет. Конечно же, **оказывается, что его(ее) страхи намного сильнее его(ее) мечты.** Сейчас, он(она) представляет чеки на большую сумму, отпуска и бонусы в виде автомобилей довольно абстрактно — это звучит и выглядит хорошо, однако он(а) не верит, что сможет добиться того же результата.

Каждый год сотни, тысячи людей, приходят с бизнес в сфере маркетинга отношений, в поиске лучшего образа жизни. Однако, на каждого партнера, который добивается результата, приходятся те, которые бросают заниматься бизнесом, едва начав это делать.

Что же приводит партнера к большому успеху, получению еженедельного чека на с множеством нулей и почему другим этого не удастся? Практически во всех случаях, этого можно добиться, просто приобретя несколько ключевых навыков, в процессе ведения бизнеса с Talk Fusion.

ЗАПОМНИТЕ: Все начинают с основ. Освойте навыки ведения бизнеса с Talk Fusion и бизнес будет для вас легкой задачей. Если вы не обладаете данными навыками, то вас ожидают неудачи, разочарования, постоянные отказы и очень маленькие комиссии. Справедливо?

Если вас партнер не добился больших успехов достаточно быстро даже после прочтения данного руководства **«В погоне за бриллиантом» ОБРАТИТЕСЬ ЗА ПОМОЩЬЮ!** У вас по-прежнему ГРАНДИОЗНЫЕ ПЛАНЫ, вы ПОЛНЫ НАДЕЖДЫ, ... у вас по-прежнему есть ВЕРА, и Talk Fusion вам обязательно поможет!

Теперь, после того, как мы приступили к делу, давайте продолжим наше сотрудничество. Мы поделимся с вами секретами, накопленными Talk Fusion за много лет работы в сфере маркетинга отношений. **Давайте вместе менять нашу жизнь к лучшему!**



Теперь вы готовы действовать

Теперь, когда решительно настроены построить свою команду и определить в ней лидеров, будет уместным напомнить что Talk Fusion всегда находится рядом, чтобы помочь вам в этом.

Для того, чтобы поддерживать темп и продвигать свой бизнес где бы вы не находились, мы создали огромное количество высококачественных рекламных и брендинговых материалов, которые гарантировано привлекают внимание окружающих и заставляют их спрашивать вас «Что такое Talk Fusion?»

Бизнес Talk Fusion - бизнес в сфере отношений с людьми, поэтому создание мощной базы контактов и надежной группы поддержки является ключевым фактором успеха. Нет ничего более мощного, мотивирующего и вдохновляющего, чем совместный бизнес с людьми, ориентированными на достижение успеха, которые делятся с вами своим опытом.

Чем больше вы обучаетесь, тем больше вы знаете. Чем больше вы знаете, тем быстрее вы развиваетесь! Если вы решительно настроены создать совместный бизнес с Talk Fusion и обеспечить финансовую независимость вас и вашей семьи, то вам необходимо сделать следующее:

- Используйте каждую возможность развития себя и вашего бизнеса: общайтесь, слушайте и учитесь
- Посещайте местные мероприятия, презентации бизнес-возможности и тренинги
- Приводите с собой гостей на презентации бизнес-возможности
- Подключайтесь к проведению презентации бизнес-возможности и приглашайте членов вашей команды
- Убедитесь, что вы посетили все тренинги программы «В погоне за бриллиантом» и организации трехсторонних звонков
- Обязательно смотрите ежемесячное обращение основателя и генерального директора Talk Fusion Bob Reina
- Будьте активны и посещайте корпоративные мероприятия

Все это необходимо для воплощения вашей мечты в реальность. Мы ХОТИМ, что бы у вас все получилось и ваша жизнь стала более легкой, более счастливой и более захватывающей.

МЫ ХОТИМ ПОМОЧЬ ВАМ УПРАВЛЯТЬ НОВЫМ, РОСКОШНЫМ АВТОМОБИЛЕМ МЕРСЕДЕС-БЕНЦ ЗА НАШ СЧЕТ



Ваш бизнес — это ВЫ сами. Используя каждую представленную нами возможность, вы приближаете день осуществления вашей мечты!

И последнее. Запомните, что большой успех — это большая ответственность перед другими людьми. Для того, чтобы узнать больше, как Talk Fusion помогает тем, кто не может помочь себе самостоятельно, и меняет жизни людей к лучшему, посетите веб-сайт **talkfusiongivesback.com**. Познакомьтесь с людьми, ставшими успешными вместе с Talk Fusion и следите за новыми предложениями и захватывающими новостями на веб-сайте **talkfusioninthenews.com**.



TALK FUSION® 

КОМПАНИЯ, КОТОРОЙ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ

Маркетинговые и справочные материалы

Talk Fusion обеспечивает вас всеми необходимыми рекламными материалами для рекламы и развития вашего бизнеса. Обязательно закажите рекламные материалы Talk Fusion в вашем бэк-офисе уже сегодня!

Более того, ВСЕГДА держите рекламные материалы при себе. Положите несколько выпусков журнала Fusion Buzz в автомобиль. Всегда носите с собой визитки. **Вы никогда не знаете, с кем и в каких местах вы можете познакомиться.**

Рекламные журналы Talk Fusion – The Fusion BUZZ



Заставьте ваш бизнес работать на вас

- Захватывающие новости и статьи о компании Talk Fusion и индустрии маркетинга
- Описание продуктов Talk Fusion, плана компенсаций, отзывы и многое другое
- Просто подарите его потенциальным клиентам. Скажите им, что там они найдут ответы на все свои вопросы!

* DVD-диск «Ответ», содержащий энергетически заряженные, мотивирующие видео и отзывы уже вложен в каждый журнал

Веб-сайт рекламных материалов Talk Fusion – TalkFusionMall.com

Продвигайте себя и привлекайте внимание с помощью стильных предметов от Talk Fusion

- Высококачественные рекламные материалы привлекают внимание окружающих и заставляют их задаться вопросом: «Что такое Talk Fusion?»
- Футболки, бейсболки, визитки, баннеры, брелоки, ручки, бутылки для воды и многое другое
- Возможна доставка в другие страны



Расписание презентации бизнес-возможности

Будьте всегда в курсе времени и места проведения следующей презентации. Воспользуйтесь календарем событий

- Месячное расписание презентаций по всему миру в одном месте
- Расписание доступно на нескольких языках
- Приглашайте потенциальных клиентов на презентации несколько раз в день
- Месячное расписание доступно в вашем бэк-офисе и на веб-сайте TalkFusion.com



ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА, О КОТОРЫХ НЕОБХОДИМО ПОМНИТЬ

1

Если то, что вы собираетесь предпринять, отсутствует в данном руководстве — НЕ ДЕЛАЙТЕ этого. Это НЕ СРАБОТАЕТ, либо это не может быть скопировано. Первое правило бизнеса гласит, что неважно, что это работает у вас – важно то, чтобы это работало у каждого.

2

Построить большую сеть — не легкая, и вместе с тем простая задача.

3

Уделяйте большую часть вашего времени действиям, приносящим доход. Вы зарабатываете только тогда, когда кто-то приобретает продукты компании или становится партнером или клиентом. Поэтому, уделяйте основное время убеждению потенциальных клиентов ознакомиться с бизнес-возможностью или звонкам потенциальным клиентам после презентации.

4

Не тратьте время на создание собственных веб-сайтов или рекламных материалов. Все, что вам может понадобиться, уже находится в вашем распоряжении!

5

Находитесь на ЭМОЦИОНАЛЬНОМ ПОДЪЕМЕ и в ПОЛОЖИТЕЛЬНОМ НАСТРОЕ 100% времени. Положительная энергетика заряжает окружающих. Если потенциальные клиенты видят и чувствуют энергетика, то они непременно захотят начать бизнес!

6

Создайте устойчивую ЕЖЕДНЕВНУЮ историю использования продуктов, оставаясь на связи с друзьями, семьей и партнерами по бизнесу. Построение и поддержание отношений является критически важным для вашего бизнеса и личной жизни. Если вы собираетесь отправить текстовое электронное письмо, отправьте вместо него видео-письмо!

7

Всегда помните о том, что вы ведете бизнес в сфере человеческих отношений и продаете видео-коммуникационные решения.

8

Никогда, никогда, НИКОГДА не отзывайтесь плохо о вашем вышестоящем партнере, докладчике или члене команды. Ваша команда получает только положительные новости — всегда воодушевляйте ваших партнеров. Если у вас возникла проблема или затруднение, обратитесь к вышестоящему партнеру за помощью.

9

Ошибки — неотъемлемая часть обучения. Всегда анализируйте ваши ошибки — они дадут вам бесценный опыт, который вам обязательно пригодится в дальнейшем.

10

ПОЛУЧАЙТЕ УДОВОЛЬСТВИЕ! Вы уже идете по пути осуществления вашей мечты!

“Поведайте нам ваши мечты и мы поможем воплотить их в жизнь!”



— **Bob Reina**

Основатель и генеральный директор

TALK FUSION 