



NEWAYS™ | EURASIA

Ваш гид по благополучию

руководство по бизнесу для начинающих

Азбука сетевого маркетинга

Краткое руководство для начинающих
дистрибьюторов компании
NEWAYS Eurasia

2010

Добро пожаловать в NEWAYS Eurasia!

Дорогие друзья!

Поздравляем Вас! Вы сделали верный выбор – присоединиться к компании NEWAYS Eurasia!

Это решение может кардинально изменить Вашу жизнь.

Американская компания NEWAYS Eurasia – надежный партнер, который поможет Вам и Вашей семье достичь поставленных целей, создать собственный успешный бизнес, обрести крепкое здоровье и цветущую внешность.

То, что Вам предстоит, напоминает захватывающее приключение. Вы вступили на путь, благодаря которому сможете вести жизнь, о которой многие только мечтают: наслаждаться свободой, проводить много времени со своей семьей и друзьями, путешествовать, заниматься тем, что Вам нравится, развивать Ваши способности и таланты и получать заслуженное признание.

Компания NEWAYS Eurasia гарантирует Вам справедливое и щедрое вознаграждение за достигнутые Вами результаты, а также

- превосходное качество продукции Neways
- её высокую эффективность,
- абсолютную безвредность всех составляющих её ингредиентов

Убедитесь на своем опыте в качестве и эффективности продукции Neways и поделитесь своими результатами, а также возможностью создания собственного бизнеса со всеми, кому Вы желаете добра и хотите помочь – в этом залог Вашего будущего успеха!

Мы рады нашему сотрудничеству с Вами и ждем от Вас творческого активного участия в жизни компании.

О Компаниях Neways Worldwide и NEWAYS Eurasia.

Neways Worldwide – американская компания, которая производит безопасные продукты для личной гигиены и поддержания здоровья под общим названием – **продукция Neways** и распространяет эту продукцию во многих странах мира через сети, насчитывающие около миллиона независимых дистрибьюторов. Компания Neways Worldwide входит в группу акционерных компаний Golden Gate Capital. Штаб-квартира Neways Worldwide находится в городе Салем, штат Юта. Там же расположены основные производственные мощности.

NEWAYS Eurasia – американская компания, зарегистрирована по соглашению с компанией Neways Worldwide под именем Eurasia Export Group – **DBA NEWAYS Eurasia** (в реестре штата Юта).

Компания NEWAYS Eurasia распространяет продукцию Neways через автономную сеть независимых дистрибьюторов в регионе, именуемом Евразия: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Латвия, Литва, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркмения, Украина, Узбекистан, Эстония.

Компания NEWAYS Eurasia управляется Советом Директоров Компании во главе с Президентом. К этой работе активно подключены в качестве консультантов лучшие дистрибьюторы Компании, которым ежегодно присваивается звание Личных Советников Президента.

Важнейшим направлением деятельности компании NEWAYS Eurasia являются:

- бесперебойное снабжение продукцией Neways дистрибьюторов региона Евразия,
- своевременная и справедливая выплата дистрибьюторам комиссионного вознаграждения в соответствии с маркетинг-планом компании.

Процент выплаты комиссионных дистрибьюторам NEWAYS Eurasia является одним из самых высоких процентов выплат в индустрии сетевого маркетинга.

Продукция Neways известна в России и на Украине с 1994 года.

Именно с приходом на этот рынок начался взрывной рост компании по всему миру. За это время сотни тысяч людей испытали на себе благотворное действие продукции Neways. На основании их опыта мы можем утверждать, что эти средства прошли долгосрочную апробацию.

Будучи одним из немногих предприятий сетевого маркетинга, которое само разрабатывает и производит продукцию, компания Neways Worldwide по праву гарантирует ее качество.

История Neways началась в 1987 году, когда в мире стало известно, что большинство продуктов персонального ухода содержат в своем составе те же потенциально токсичные и канцерогенные вещества, которые используются в химическом производстве. В поиске альтернативы была создана компания Neways, которая начала производить безопасную косметику на основе новейших достижений биохимии и фитотерапии, полностью исключая использование потенциально опасных для человека ингредиентов. В дальнейшем ассортимент продукции был расширен за счет выпуска уникальных биологически активных добавок к пище.

«Neways – одна из немногих мировых компаний, продукция которой соответствует европейскому закону о безопасности продуктов личного пользования» – утверждает Самуэль Эпштейн, председатель Международной Всемирной Антираковой Коалиции (СРС), лауреат премии «Вклад в лучшую жизнь» (которая известна, как альтернативная Нобелевская премия Мира).

Neways Worldwide разрабатывает и производит более двухсот наименований продукции в трех главных направлениях – Укрепление Здоровья, Косметика и Уход за домом.

Вся эта продукция производится:

- на самом современном оборудовании
- с использованием высоких биотехнологий
- на основе последних научных открытий
- с учетом опыта народной медицины многих стран мира.

Компания Neways Worldwide имеет **Научно-консультационный Совет**, в который входят всемирно известные учёные и который контролирует качество выпускаемой продукции.

Миссия Neways – служить мостом над пропастью, разделяющей научные исследования и нужды людей

Речь идет о научных исследованиях в области разработки **безопасных и эффективных** продуктов, способствующих сохранению и восстановлению здоровья людей.

Очень часто научные разработки невозможно внедрить в производство в силу дороговизны ингредиентов и сложности технологических процессов. Благодаря своей программе «исследование исследований», компания Neways Worldwide имеет возможность обеспечить массового потребителя продуктами экстра-класса по доступной цене.

Что делает уникальными продукты Neways?

В их составе совершенно отсутствуют потенциально опасные ингредиенты.

Философия Neways строится на заповеди Гиппократов «не навреди» и восточном подходе к сохранению здоровья путем профилактики и устранения причин возникновения заболеваний.

Этот принцип соблюдается при производстве всех наименований продукции, выпускаемых компанией Neways.

Консультационный Совет компании

Компания Neways учредила Научно-консультационный совет с целью оценки и обеспечения качества продукции в соответствии с миссией и философией Neways. Состоящий из группы специалистов широкого профиля, этот совет призван обеспечить профессиональную экспертизу в таких областях, как безопасность и состав продукции, а также эффективность косметических средств и пищевых добавок. В ходе всего процесса производства продукции – от идеи до ее реализации – Компания будет полагаться на компетентность членов Совета, помогающих разрабатывать формулы превосходных продуктов, которые максимально полезны для Вашего здоровья.

В состав Научно-консультационного совета вошли видные ученые, работающие в области биохимии, диетологии, медицины, дерматологии. Член этого Совета, доктор Самюэль Эпштейн, который сотрудничает с компанией Neways много лет, является учредителем и председателем Коалиции по предотвращению рака.

Ваши вышестоящие спонсоры

Это Ваши главные учителя и помощники. Они будут рады Вашим вопросам, с удовольствием поделятся с Вами собственным опытом. Если у вас нет их контактной информации, обратитесь в компанию и Вам сообщат необходимые сведения.

Перечень дел на первые 72 часа, после того, как Вы приняли решение стать дистрибьютором компании NEWAYS Eurasia и подписали Дистрибьюторское Соглашение:

- Отправьте в офис NEWAYS Eurasia бланк своего Дистрибьюторского соглашения.
- Приобретите продукцию и начните ее использовать.
- Начните изучать материалы Стартового Дистрибьюторского Набора.
- Сформулируйте и запишите краткосрочные и долгосрочные цели, касающиеся Вашей жизни.
- Сформулируйте и запишите задачи для вашего бизнеса в NEWAYS Eurasia, которые помогут Вам осуществить Ваши жизненные цели.
- Возьмите на себя определенные обязательства, которые будете выполнять, **по крайней мере, год.**
- Составьте список друзей и знакомых, с которыми Вы можете поделиться информацией о бизнесе и продукции NEWAYS Eurasia.
- Подпишитесь на рассылку на сайте <http://newayseurasia.com>.
- Зарегистрируйтесь в Личном кабинете.
- Свяжитесь с вышестоящими спонсорами.
- Заполните свою личную страничку в сайте компании.
- Закажите себе визитные карточки с указанием адреса своей странички.
- Узнайте расписание встреч, семинаров и вебинаров, в которых Вы сможете принять участие.

На следующих страницах Вы найдете советы о том, как правильно ставить цели, как планировать свой успех, как составлять список знакомых.

А теперь – в путь!
Начинаем!

Постановка целей

Для того, чтобы преуспеть в любом деле, надо хорошо представлять, ради чего Вы это делаете. Только страстное желание достичь своих целей и ежедневное выполнение взятых на себя обязательств приведут Вас к успеху.

Многие люди путают понятия «**мечта**», «**цель**» и «**задача**».

Мечта – желание, которое Вы не знаете, как осуществить.

Цель – **мечта** со сроком и планом реализации, для достижения которой Вам требуются дополнительные ресурсы – знания, умения, финансы, партнеры и т.п.

Задача – это проект, для выполнения которого, Вы владеете всеми необходимыми ресурсами. Вам нужно просто составить план и сделать то, что Вы уже можете.

Для движения вперед в Ваш список следует внести именно **цели, а не задачи**.

Как правильно ставить цели?

- **Цель должна быть записана и сохранена.**

Когда человек садится перед чистым листом бумаги, чтобы зафиксировать свои цели, он серьезно задумывается над тем, чего же он на самом деле хочет. Это – откровенный честный разговор с самим собой, когда Вы решаете, кем Вы хотите быть в этой жизни, чем заниматься, что иметь. **Лучше всего составлять список целей вместе близкими Вам людьми, с которыми Вы совместно принимаете решения. Очень полезна помощь спонсора.** Перед тем, как записать каждую цель, спросите себя: «**ЗАЧЕМ мне это нужно?**»

Через некоторое время стоит возвращаться к этому списку и пересматривать свои цели. Во-первых, Вы меняетесь, и Ваши цели могут измениться. Во-вторых, какие-то формулировки могут оказаться ошибочными. Например, «накопить денег на машину» – не то же самое, что «приобрести машину», а «построить дом» – не то же самое, что «жить в собственном доме». Деньги могут понадобиться для других важных дел, а дом может сгореть или отойти кому-то из членов семьи при разделе имущества.

- **Цель должна быть достигнута к выбранному Вами сроку.**

Неправильно писать в качестве цели «поехать в Париж на будущий год», так как «будущий год» также как и «завтра» никогда не наступит. Напишите точную дату, когда Вы хотите оказаться в городе своей мечты.

- **Цель должна быть конкретна.**

Если Вы стремитесь приобрести машину или квартиру, укажите все важные для вас детали – марку, модель, цвет, год выпуска автомобиля или же примерный адрес, число комнат, метраж будущей квартиры.

- **Цель должна быть сформулирована в настоящем времени или в «будущем в прошедшем» времени.**

- Следует писать «к такому-то числу такого-то года я совершил..., создал..., построил..., имею..., владею..., умею..., достиг ...».

- **Цель должна быть измерима.**

Вместо «похудеть», надо указать желаемый вес. Вместо намерения «выучить английский» уточните степень владения языком – «уметь объясниться на улице», «вести переговоры с американскими партнерами», «читать художественную литературу без словаря», вместо «улучшить здоровье» – «легко подниматься по лестнице на 5-й этаж, сохраняя нормальное дыхание», «восстановить артериальное кровяное давление на уровне 120/80» и т.п.

- **Цель должна касаться именно Вас, а не других людей.**

Даже, если Вы очень хотите, чтобы близкий Вам человек перестал курить, обзавелся семьей, выздоровел или поступил в институт, это не может быть Вашей целью. Ваше давление может принести ему вред. Если Вы хотите помочь какому-то человеку, цель можно сформулировать примерно так – «достичь взаимопонимания с моим супругом или ребенком в вопросах, касающихся ...».

- **Цель не должна наносить ущерб другим людям.**

Нельзя связывать свой успех с неудачей вашего конкурента или «противника». Это обязательно негативно скажется на Вас в дальнейшем.

- **Цели следует формулировать без отрицаний.**

Не рекомендуется писать в целях – «я не стесняюсь», «я не болею», «я не опаздываю», их можно заменить на – «я уверенно выступаю на публике», «я совершенно здоров», «я прихожу вовремя на занятия».

Итак, пишите:

Мои цели

Мои цели на 3 месяца (к _____ года) _____

Мои цели на полгода (к _____ года) _____

Мои цели на год (к _____ года) _____

Мои цели на 3 года (к _____ года) _____

Мои цели на 5 лет (к _____ года) _____

Мои цели на 10 лет (к _____ года) _____

Когда Ваши цели написаны, постарайтесь разбить путь к их достижению на этапы, с тем чтобы Вам уже сегодня было ясно, с чего нужно начать.

Например:

- если Вы хотите иметь собственную машину, кое-кому для начала надо получить права на вождение автомобиля, разобраться в достоинствах разных марок и моделей;
- если вы хотите путешествовать по миру, имеет смысл оформить заграничный паспорт, поинтересоваться стоимостью путевки, узнать больше об истории и культуре выбранной Вами страны;
- если Вы хотите изучить иностранный язык, нужно записаться на курсы или купить самоучитель и начать ежедневные занятия хотя бы по 15 минут в день.

Для того, чтобы Вы всегда помнили, ради чего Вы работаете, советуем Вам создать красочный коллаж своего будущего. Найдите в журналах цветные фотографии того, о чем Вы мечтаете – роскошного особняка, шикарной квартиры, гоночного автомобиля, суперсовременного компьютера, прогулочной яхты, заповедных уголков природы, модных курортов, архитектурных памятников и наклейте их на большой лист бумаги. Поместите свои портреты среди всего этого великолепия, а также портреты тех, с кем Вы хотите там быть. Вы даже можете исправить себе на фотографии фигуру, прическу и косметические дефекты.

Для осуществления большинства целей, Вам потребуются деньги и свободное время. Став дистрибьютором NEWAYS Eurasia – Вы получаете шанс распоряжаться собственным временем и иметь доход, который позволит Вам воплотить в жизнь Ваши мечты.

Вы обязательно преуспеете, если будете позитивно настроены, устремлены к цели и достаточно трудолюбивы и настойчивы.

Суть нашей работы – в том, чтобы постоянно делиться информацией о продукции и бизнесе NEWAYS Eurasia с теми, кому это нужно. Самый эффективный способ – рассказывать о том, что произошло лично с Вами.

Для достижения своих жизненных целей, Вам необходимо поставить перед собой цели в бизнесе, спланировать свою работу в Neways и **взять на себя определенные обязательства и начать выполнять их прямо сейчас.**

Мои Обязательства

- Я беседую о возможности бизнеса в NEWAYS Eurasia не менее чем с _____ людьми в неделю.
- Я делюсь своими впечатлениями от продукции NEWAYS Eurasia не менее чем с _____ людьми в неделю.
- Я уделяю не менее чем _____ часов в неделю для изучения литературы, прослушивания и просмотра аудио- и видеозаписей по бизнесу и продукции.
- Я принимаю участие в корпоративных встречах.
- Я провожу занятия со своей группой (даже когда эта группа один человек), не менее _____ раз в месяц.

Внимательно изучите маркетинг-план компании NEWAYS Eurasia и попросите спонсора помочь Вам разобраться во всех его деталях. **Вместе со спонсором рассчитайте, какие усилия надо приложить, чтобы достичь интересующего Вас уровня заработка.** Исходя из ваших расчетов, Вы можете запланировать следующие результаты своей работы:

Мои планы

Мои планы на месяц

Количество дистрибьюторов в моей организации – _____ человек.

Мой месячный организационный объем составляет _____ PV.

Мой доход в NEWAYS Eurasia равен _____ рублей.

Мой ранг – _____

Мои планы на три месяца

Количество дистрибьюторов в моей организации – _____ человек.

Мой месячный организационный объем составляет _____ PV.

Мой доход в NEWAYS Eurasia равен _____ рублей.

Мой ранг – _____

Мои планы на полгода

Количество дистрибьюторов в моей организации – _____ человек.

Мой месячный организационный объем составляет _____ PV.

Мой доход в NEWAYS Eurasia равен _____ рублей.

Мой ранг – _____

Мои планы на год

Количество дистрибьюторов в моей организации – _____ человек.

Мой месячный организационный объем составляет _____ PV.

Мой доход в NEWAYS Eurasia равен _____ рублей.

Мой ранг – _____

Мои планы на пять лет

Количество дистрибьюторов в моей организации – _____ человек.

Мой месячный организационный объем составляет _____ РУ.

Мой доход в NEWAYS Eurasia равен _____ рублей.

Мой ранг – _____

Я обязуюсь достичь ранга супервайзер к _____ года.

Я обязуюсь достичь ранга менеджер к _____ года.

Я обязуюсь достичь ранга экзекьютив к _____ года.

Я обязуюсь достичь ранга сеньор-экзекьютив к _____ года.

Дата взятия на себя обязательств _____

Ваша подпись _____

ПОМНИТЕ!

- ✓ Вы сами поставили перед собой эти цели!
- ✓ Вы сами взяли на себя эти обязательства!
- ✓ Вы сами составили эти планы!
- ✓ Вы берете на себя ответственность за свою жизнь, свое будущее, будущее Вашей семьи!
- ✓ Вы сами являетесь собственным начальником, владельцем своего бизнеса... и единственным человеком, от которого зависит Ваш успех!

Что такое сетевой маркетинг?

*Что бы Вы предпочли: использовать
100% только Ваших собственных усилий
или один процент от усилий тысяч других людей?*

Джон Пол Гетти,
крупнейший американский миллиардер

Сетевой маркетинг – это способ распространения товаров, благодаря рекомендациям удовлетворенных потребителей, которым за устную рекламу компания-производитель платит комиссионные. Ключевыми словами являются «рекомендация» и «удовлетворенных». То есть Вы советуете своим знакомым то, что попробовали сами и что Вам понравилось.

Отличие от метода прямых продаж состоит в том, что

- обязательно **личное употребление** продукции;
- **комиссионные выплачиваются ежемесячно за весь товарооборот**, совершенный благодаря Вашим советам, в том числе за покупки людей, которых прирастили к этой продукции Ваши знакомые, знакомые Ваших знакомых и т.д. на несколько поколений вглубь;
- распространение информации в сетевом маркетинге идет от человека к человеку по тому же принципу, что и распространение слухов (так называемое «сарафанное радио»), но **в отличие от слухов информация не искажается**, так как каждый дистрибьютор делится личным опытом употребления продукции;
- **Вы получаете материальное вознаграждение** за то, что Вы делитесь своими положительными впечатлениями;
- **компьютерная программа расчета Ваших вознаграждений отслеживает покупки ваших «последователей»** на неограниченное количество поколений.

Обычно себестоимость товара равняется десятой, а чаще даже соотой доле его розничной цены, так как огромные средства уходят на рекламу, работу посреднических фирм и оплату труда персонала оптовых и розничных магазинов. В сетевом маркетинге продукция поступает непосредственно от производителя к потребителю, что позволяет экономить значительные средства, поэтому компания имеет возможность продавать эксклюзивную продукцию по весьма умеренным ценам и щедро вознаграждать своих дистрибьюторов.

Клиентам также выгодно вкладывать свои деньги в качественную продукцию, а не в содержание дорогостоящего аппарата сбыта.

Что касается возможных заработков, то все зависит от Вашего эн-

тузиазма и способности заражать им других людей. При грамотном подходе порожденная Вами «армия» потребителей растет, как снежный ком.

Обычно рабочие или служащие получают линейный доход. Это значит, что их заработок прямо пропорционален затраченному времени. Человек проработал 1 час – получил определенную сумму денег, проработал 2 часа – получил вдвое больше. Но в сутках всего 24 часа, так что линейный доход имеет естественный предел. Кое-кто получает не почасовую оплату, а проценты от сделки или фиксированный оклад, если проделан определенный объем работ. Этот доход также ограничен Вашей трудоспособностью.

В сетевом маркетинге Ваш заработок растет, даже если время, которое Вы тратите на работу, остается прежним. Дело в том, что созданная Вами сеть дистрибьюторов продолжает потреблять товары, независимо от того, что делаете в это время Вы, потому что людям это выгодно, так как:

- дистрибьютор покупает товары с большой скидкой (37,5% от розничной цены);
- компания выплачивает дистрибьютору дополнительные комиссионные за личное потребление;
- компания платит дистрибьюторам за создание рынка сбыта (за покупки людей, которые стали дистрибьюторами, благодаря Вам);
- компания выплачивает дистрибьюторам, активно развивающим свою сеть, **дополнительный автомобильно-жилищный бонус**.

Пока Вы спите, путешествуете или отдыхаете, Ваши дистрибьюторы в разных точках земного шара пользуются продукцией и привлекают новых потребителей, так что Ваш заработок растет.

Это не означает, что в сетевом маркетинге не надо работать. Однако Ваш доход растет не прямо пропорционально, а в геометрической прогрессии, так что Вы можете все больше времени тратить на отдых и развлечения.

Прочитайте две истории, иллюстрирующие, что такое геометрическая прогрессия.

Слышали ли Вы рассказ о водяном гиацинте?

«Есть плавучее водяное растение, которое называют «водяным гиацинтом». Его место обитания — озера и пруды тропических стран. Водяной гиацинт размножается делением, он удваивается каждый день. Из одного растения становится два, из двух — четыре и т. д. На небольших реках или озерах это растение может за 30 дней покрыть всю водную гладь.

В первый день вы даже не заметите его на поверхности. На 15-й день

это растение покроеет площадь всего в квадратный метр, на 20-й день вы увидите небольшой островок из плотно прижавшихся друг к другу растений. На 28-й день этими растениями будет покрыта лишь четверть озера. Но на 30-й вся гладь озера будет покрыта плотным ковром из водяного гиацинта! А с чего начался этот процесс – с маленького зеленого растения размером не больше вашей ладони».

Вспомните старинную притчу о шахматной доске:

Раджа пожелал вознаградить изобретателя шахмат, которому обещал исполнить любое желание. Изобретатель попросил положить одно зерно ячменя на первую клетку шахматной доски, два — на вторую и так удваивать количество зерен на каждой клетке, пока вся доска не будет заполнена.

Раджа поначалу обрадовался скромности мудреца. Но с каждой новой клеточкой его энтузиазм уменьшался. Скоро стало ясно, что для выполнения обещания не хватит ячменя в зернохранилищах всего государства, поскольку это составило бы 18 446 744 073 709 551 616 зерен, которых хватило бы, чтобы 8 раз засадить ячменем весь земной шар.

Как составить список знакомых

Для чего нужно составлять этот список? Многие начинающие «сетевики» считают, что они и так прекрасно помнят людей, с которыми они поддерживают дружеские отношения. Они пытаются «завербовать» 3-5 человек из числа близких родственников и закадычных друзей и часто получают отказ. В результате новички разочаровываются в сетевом маркетинге и утверждают, что он не работает.

На самом деле учиться рассказывать о нашем бизнесе надо на менее «ценных» представителях Вашего окружения. Кроме того, имея такой список, даже после нескольких отказов, Вы можете быть уверены, что в запасе у Вас еще больше сотни кандидатур.

Мы советуем Вам внести в свой список всех людей, кого Вы можете вспомнить, с которыми Вы лично знакомы и которым Вы доверяете.

Вы совершите серьезную ошибку, если начнете предварительно отсеивать людей и не включать их в свой список на основании того, что:

- Вы не знаете номера телефона и адреса этого человека,
- Вы давно не поддерживаете отношений с этим человеком,
- Вы не помните имени этого человека, хотя регулярно здороваетесь с ним при встрече,
- этот человек слишком пожилой,
- этот человек слишком юный,

- этот человек слишком мало зарабатывает,
- этот человек уже достаточно хорошо зарабатывает,
- этот человек абсолютно здоров и не нуждается в нашей продукции,
- этот человек очень болен и ему ни до чего нет дела,
- этот человек очень занятой,
- этот человек очень робкий,
- этот человек неудачник и бездельник,
- этот человек живет в другом городе и даже в другой стране.

Отнеситесь к составлению списка, как к спортивной игре. Постарайтесь вспомнить не менее 200 приятных Вам людей, тем более что совершенно реальными являются списки в несколько тысяч знакомых.

- Во-первых, вы сразу поймете, как много хороших людей Вас окружает.
- Во-вторых, вы вспомните друзей своего детства и юности, и это доставит Вам немало приятных минут.
- В-третьих, возможно, Вам захочется возобновить более тесное общение с кем-то.
- В четвертых, это может побудить Вас регулярно поздравлять с днями рождения и другими памятными датами Ваших друзей, чаще общаться с ними.

Кроме того, Ваши друзья, в том числе давно позабытые, вдруг начнут попадаться Вам в метро, на улицах, передавать Вам приветы, звонить и писать письма. Это отмечают все, кто составлял такие списки. Вы можете поначалу составлять список в том порядке, в котором имена Ваших знакомых приходят Вам в голову, но когда Ваша фантазия иссякнет, воспользуйтесь нашими подсказками:

Внесите в список

- Ваших родственников разной степени родства.
- Ваших друзей и хороших знакомых.
- Друзей Ваших родственников.
- Родственников Ваших друзей.
- Ваших одноклассников, однокурсников, однополчан, коллег по работе бывших и нынешних.
- Одноклассников, однокурсников, сослуживцев Ваших детей или родителей.
- Ваших соседей по дому и по даче бывших и нынешних.
- Ваших преподавателей в школе, институте, музыкальной школе, на курсах, в кружках и секциях.
- Ваших знакомых врачей, парикмахеров, массажистов, косметологов, визажистов, тренеров, ветеринаров.

- Ваших знакомых автомехаников, водителей, компьютерщиков, туристических и страховых агентов, портных, дизайнеров.
- Людей, с которыми Вы познакомились на отдыхе.
- Знакомых, увлекающихся каким-то видом спорта, музыкой, живописью, театром.
- Знакомых коллекционеров, собачников, цветоводов.
- Ваших бывших и теперешних поклонников.
- Ваших знакомых, которые отличаются чрезмерной худобой или полнотой, лысых, рыжих, брюнетов и блондинов, коротышек и долговязых, смуглых и бледных, болтунов и молчунов.
- Домохозяек и бизнесменов.
- Знакомых, чье имя начинается на **А, Б, ВЭ, Ю, Я.**
- Всех знакомых Ивановых, Петровых, Сидоровых, Андреевых, Сергеевых Николаевых, Соколовых, Лебедевых, Зайцевых, Кузнецовых, Майоровых и т.д.
- Всех знакомых по имени Сергей, Андрей, Николай, Владимир, Алексей, Александр, Наталья, Елена, Людмила, Татьяна, Ольга, Ирина, Катерина, Мария, Светлана и т.д.
- Представителей разных профессий, перечисленных в алфавитном порядке: **Адвокатов, Бухгалтеров, Востоковедов, Гаишников...**
- Тех, кто ни при каких обстоятельствах не станет сотрудничать в Neways.
- Теперь поройтесь в своих старых и современных записных книжках.
- И, наконец, добавьте ко всем вышеперечисленным людям также членов их семей, если Вы знакомы и с ними.

Вы все еще полагаете,
что у вас мало знакомых?

Обязательно регулярно пополняйте список, когда будете вспоминать забытые имена или знакомиться с новыми людьми. Можно завести для этого специальную телефонную книгу, перечислив всех по алфавиту, указав телефоны, адреса и электронную почту в тех, случаях, когда Вы владеете этой информацией. Тогда вам будет легко находить нужный контакт. Создайте такой список в своем компьютере.

С чего начать работу в NEWAYS Eurasia?

Станьте своим лучшим клиентом!

Суть нашей работы заключается в рассказывании историй.

Ваш личный опыт применения продукции, в достоинствах которой Вы хотите убедить людей, важнее теоретических знаний. Чем больше Вы пользуетесь продукцией, тем больше Вы о ней знаете.

Обновите запас косметики в Вашей ванной комнате. Начните использовать зубную пасту **Radiance** или **UltraShine**, ополаскиватель для рта **Eliminator Mouthwash**, шампунь **Silken, Ultimate** или **2-nd Chance**, кондиционер для волос **Exuberance**, или профессиональную линию ухода волосами **Keratonics**, жидкое мыло **Refresh**, крем для рук и тела **Tender**, пену для ванн **Indulge**, дезодорант **Subdue deodorant**, гель для бритья **Close**. Познакомьтесь с декоративной косметикой **True Touch**. Подберите для себя средства для ухода за кожей лица, посоветовавшись со своим спонсором.

С первых же дней Вы почувствуете разницу в ощущениях от применения этих средств, производимых компанией Neways, по сравнению с той косметикой, к которой Вы привыкли, а скоро заметите и первые значительные результаты. Вашему примеру последуют люди из Вашего окружения.

Постарайтесь узнать как можно больше и о других продуктах Neways! Начните пользоваться витаминно-минеральными комплексами. Учитесь на чужих историях, изучайте справочник и каталог, пользуйтесь описанием продукции на сайте компании. **Ваш заработок связан только с продвижением товара. Если люди не покупают продукцию, нет и комиссионных.**

95% людей не интересуются составом продуктов и механизмом их действия. Их интересуют результаты, которые они получают при использовании того или иного средства. Чтобы иметь в запасе достаточное количество историй применения продукции, Вам имеет смысл посещать все реальные и виртуальные мероприятия, на которых собираются дистрибьюторы и делятся своим опытом. Там Вы услышите не только о продукции, но и об опыте создания собственной команды дистрибьюторов, о привлечении постоянных клиентов.

Как создать свою команду?

Работа со списком. Назначение встреч

Используйте свой жизненный опыт. Вы уже много раз рекомендовали своим родным и друзьям то, что Вам нравится, а они с удовольствием пользовались Вашими советами. Вы и сами наверняка иногда прислушиваетесь к чужому мнению. Только раньше ни Вы, ни Ваши советчики не получали материального вознаграждения за подобную устную рекламу.

Выберите из своего списка 25 человек, с которыми Вам в первую очередь хотелось бы поделиться информацией о NEWAYS Eurasia. Перед разговором продумайте, где Вам удобнее всего встретиться с каждым из них, что Вы знаете об этих людях такого, что позволит Вам заинтересовать их.

Можно выделить следующие варианты развития событий (деление условное):

- **Если Вы ежедневно или еженедельно видите и разговариваете с этим человеком** (на работе, на даче, на тренировках, забирая детей из школы, садика или кружка, прогуливая вечером собаку и т.п.), то завязать беседу можно при ближайшей встрече, если Ваш знакомый не будет куда-то торопиться. Если ваш «кандидат в команду» спешит, узнайте, когда у него будет свободное время для разговора.

Примерный сценарий разговора: сообщите знакомому, что Вы занялись новым бизнесом и нуждаетесь в партнерах, которые хотели бы дополнительно подрабатывать (или иметь свой бизнес) и готовы тратить на это 8-10 часов в неделю (или больше – во втором случае). Если собеседник настроен благосклонно, вы проводите ему мини-презентацию (см. презентация один-на-один), а затем приглашаете на встречу со спонсором. Если Ваш знакомый пытается под благовидным предлогом избежать продолжения этой темы или отговаривает Вас от Вашей затеи, не навязывайте ему информацию, а поблагодарите за совет.

- **Если Ваше общение не столь регулярное, но достаточно тесное** (с друзьями, родственниками), постарайтесь найти повод для ближайшей встречи: пригласите их в гости, позовите в кино, в театр, на выставку, в ресторан, на соревнования, на концерт, в сауну, на рыбалку и т.д. Старайтесь, чтобы все вы получили удовольствие от этого события независимо от итогов предстоящих переговоров. Советуем привлекать в свою команду одновременно

обоих супругов, так как поддержка в семье – залог успеха в сетевом маркетинге.

Примерный сценарий разговора: расспросите вашего друга или родственника о его делах, планах, настроениях, успехах. После того, как он выговорится, переведите разговор на свое новое дело и поделитесь тем, что Вас так увлекает в сетевом маркетинге NEWAYS Eurasia. Если Ваш собеседник проявляет интерес, задает вопросы, предложите ему встретиться специально и обсудить все подробно. Можно сразу пригласить его на встречу со своим спонсором (см. презентация двоена-одного). Если Ваш друг равнодушен к этой теме или предубежден против сетевого маркетинга или конкретно против компании NEWAYS Eurasia, завершите обсуждение, но расспросите его, в результате чего у него сложилось такое мнение.

- **Если Ваше знакомство не столь близкое** – например, Вы часто видите, но ограничиваетесь дежурным приветствием, или Вы встречаетесь только раз в году у общих знакомых, или Вы не виделись несколько лет, позвоните такому человеку и назначьте встречу.

Примерный сценарий разговора: Поинтересуйтесь, может ли Ваш знакомый сейчас разговаривать, все ли у него в порядке дома и со здоровьем. В случае положительного ответа надо честно сообщить о том, что хотите сделать ему деловое предложение, так как цените его и были бы рады видеть его в качестве своего партнера. Поинтересуйтесь, когда он сможет поговорить с Вами минут 20 для получения дополнительной информации или посетить презентацию. Если тот будет настаивать на немедленной более подробной информации, скажите, что речь идет о дополнительном заработке в компании сетевого маркетинга NEWAYS Eurasia. Если Вашего собеседника заинтересовало Ваше предложение, постарайтесь договориться о встрече в ближайшие дни. В случае отказа, поблагодарите человека за внимание.

В тех случаях, когда Ваше деловое предложение было отклонено, **постарайтесь заинтересовать Вашего знакомого продукцией** NEWAYS Eurasia, предложите познакомиться с каталогом, презентационным диском, сообщите ему адрес своей странички на сайте компании, расскажите о возможности приобретать продукцию со скидкой при выполнении определенных условий.

Никогда **ни за кого не решайте**, подходит ему этот бизнес или нет. Ваше дело – в ненавязчивой форме дать информацию о продукции и бизнесе NEWAYS Eurasia максимальному числу Ваших знакомых. А право решать предоставьте им.

Обязательно обсуждайте со спонсором результаты своих пер-

вых бесед со знакомыми. Не стесняйтесь обращаться к нему с любыми вопросами. Предварительно выясните, в какое время суток его лучше не беспокоить. Если советов непосредственного спонсора Вам оказалось недостаточно, обращайтесь к следующему вышестоящему спонсору. Он тоже с радостью поможет Вам.

Создайте картотеку, куда заносите итоги проведенных Вами бесед, биографические подробности, которые Вы узнали о собеседнике, высказанные им возражения и проблемы, на которые он жаловался. Это пригодится Вам при дальнейшем общении. Запишите достигнутые договоренности (о времени и месте следующей встречи, о заказе продукции, о покупке справочной литературы и т.д.)

После встреч или переговоров с первыми 25 кандидатами в команду, переходите к следующим 25 знакомым из Вашего списка.

Будьте упорными. По статистике только 8% людей говорят «Да» с первого раза, 14% говорят «Да» со второго раза, 18% – с третьего, 27% – с четвертого и 44% (!) говорят «Да» только с пятого раза.

Далеко не каждый откликнется на Ваше предложение, но ведь и не каждый готов к работе в сетевом маркетинге. **Мы ищем тех, кто ищет нас.**

Что такое презентация?

Слово презентация в переводе с английского языка означает показ, представление или демонстрация чего-либо. Всякий раз, когда Вы рассказываете кому-то о продукции или бизнесе NEWAYS Eurasia, Вы проводите презентацию. Однако не стоит забывать и о втором значении слова презентация – дар, подношение. Надо всегда осознавать, что наша цель – помочь людям сохранить здоровье, улучшить свою внешность и благосостояние, стать счастливыми.

Имейте в виду, что всех Ваших потенциальных партнеров интересуют следующие вопросы:

- Что это за бизнес? Простой ли он? Получится ли у меня?
- Сколько я смогу заработать?
- Что я должен буду делать?
- Сколько это будет мне стоить?
- Сколько времени мне придется на это тратить?
- Насколько это перспективно и востребовано в моем городе?
- Получу ли я удовольствие от работы?
- Получу ли я помощь и поддержку?

Постарайтесь построить Ваш рассказ, таким образом, чтобы в нем прозвучали ответы на все эти вопросы.

Какие бывают презентации?

Сетевой маркетинг – это бизнес, который можно вести, сидя дома. Поэтому большую часть презентаций Вы можете проводить у себя дома. Если Ваши семейные обстоятельства этого не позволяют, можете перенести встречи на территорию Вашего знакомого. Встречайтесь в кафе или приводите потенциального партнера в офис компании или офис спонсора, если таковые есть в Вашем городе.

Снимать собственный офис совершенно не обязательно, по крайней мере, до тех пор, пока это не станет необходимо и рентабельно.

Презентация «один-на-один» или «первый взгляд».

Это просто беседа с Вашим знакомым. Вы можете провести ее даже по дороге домой, во время обеденного перерыва, пока Вы ждете завершения учебы или тренировки у ваших детей, на автобусной остановке. Однако лучше проводить первый разговор в уютной домашней обстановке, когда Вас ничто не отвлекает, и вы оба не слишком торопитесь. До начала презентации, узнайте, как обстоят дела у Вашего знакомого в семье, на работе, со здоровьем, поймите, на чем наиболее уместно акцентировать его внимание. Презентация должна продолжаться около 20 минут и не утомлять Вашего собеседника.

Сценарий презентации

- ✓ Индустрия сетевого маркетинга – 1-2 минуты
- ✓ Компания NEWAYS Eurasia (история и динамика роста) – 1 минута.
- ✓ Продукция и где она продается – 5-8 минут
- ✓ Обучение (Наличие поддержки) – 5 минут
- ✓ Компенсационный план – 5-8 минут

После презентации предложите своему подопечному информационный пакет (например, брошюра Дон Файла «10 уроков на салфетках», мотивационный диск о компании NEWAYS Eurasia, каталог продукции и дистрибьюторский прайс-лист) для внимательного изучения в течение ближайших двух дней. Через два дня обязательно заберите информационный пакет обратно и поинтересуйтесь мнением вашего друга об увиденном и прочитанном.

Презентация «двое-на-одного».

Эта встреча носит более официальный характер. На ней Вы можете быть либо в роли новичка, либо в роли спонсора. В первом случае Вы приводите своего кандидата в офис, в кафе или домой к спонсору. Ваша задача представить спонсора, как человека, обладающего большим опытом, чем Ваш, который готов помочь Вашему новичку разобраться в предлагаемом бизнесе. Фактически больше от Вас ничего не потребуется, только сидеть, слушать, учиться, а также запоминать или записывать реплики и вопросы Вашего новичка и ответы на них Вашего спонсора. После завершения презентации Вы должны проводить своего гостя, постараться ответить на его вопросы, если у того они еще остались, и пригласить его на следующую встречу.

Во втором случае вы сами выступаете в роли спонсора и помогаете своему дистрибьютору привлечь нового партнера.

Сценарий презентации в целом напоминает предыдущий вариант «один-на-один». Встреча может длиться 30-40 минут. Из них значительную часть времени, приглашенный кандидат должен говорить сам, отвечая на Ваши вопросы. Для этого надо научиться задавать открытые вопросы, то есть вопросы, на которые нельзя ответить однозначно: Да. Нет. Не уверен.

Примеры открытых вопросов:

Чем Вы зарабатываете себе на жизнь?

Что Вы делаете в свободное время?

Что Вас заинтересовало в нашем предложении?

Что Вы понимаете под финансовой независимостью?

О чем Вы мечтали в юности?

Какие цели Вы хотите осуществить, сотрудничая с NEWAYS Eurasia?

Куда бы Вы хотели поехать путешествовать?

Какие у Вас есть претензии к собственному здоровью?

Домашняя презентация

По существу она отличается от презентации «двое на одного» лишь количеством гостей и мастерством ведущего, которых, кстати, может быть несколько. Вы можете выступать как в роли ведущего, так и просто сопровождать своего новичка. Иногда все гости презентации бывают приглашены хозяевами дома. Часто несколько дистрибьюторов объединяются и готовят презентацию вместе. Важен групповой эффект, когда Ваш приглашенный видит, что он не один, схожие проблемы, вопросы и сомнения возникают еще у кого-то. Зато, когда другие люди начинают заключать соглашения, оформлять заказы на продукцию, ему легче решиться последовать их примеру.

Небольшие советы

- ✓ Начинайте вовремя.
- ✓ Отключите телефоны.
- ✓ Пусть Вас представят хозяева дома.
- ✓ Заранее расскажите гостям, о чем Вы собираетесь говорить, сколько времени это займет, и что Вы ожидаете в результате беседы.
- ✓ Попросите гостей представиться. Ведите записи того, что люди сочли нужным сказать о себе.
- ✓ Поинтересуйтесь, что они ожидают от этой встречи.
- ✓ Не перегружайте собеседников, не пытайтесь выложить все, что Вы уже знаете о компании и сетевом маркетинге, оставьте эту информацию на следующий раз или дождитесь соответствующих вопросов.
- ✓ Поблагодарите хозяев дома за гостеприимство.

Открытая презентация

На открытые презентации собираются десятки и сотни людей. Для этого, как правило, арендуется конференц-зал. Для покрытия расходов на аренду устанавливается стоимость входных билетов. Мероприятие готовит целая команда: есть ведущие и приглашенные выступающие, кто-то отвечает за оформление зала, кто-то – за работу микрофонов и музыкальное сопровождение, кто-то встречает и рассаживает гостей.

На открытую презентацию следует приглашать людей, которые побывали уже на презентации «один-на-один» или «двое-на-одного», или на домашней презентации. Это обеспечивает присутствие на презентации только положительно настроенных людей, которые почти созрели для принятия решения о присоединении к компании NEWAYS Eurasia.

Цели открытой презентации –

- ✓ продемонстрировать вашему потенциальному или новому партнеру **масштабность** предложенного ему бизнеса,
- ✓ познакомить его с людьми, преуспевшими в NEWAYS Eurasia, дать возможность услышать **личные истории успеха** из первых уст,
- ✓ дать возможность преуспевающим дистрибьюторам **поделиться своим опытом работы и использования продукции**,
- ✓ **выразить признание** членам своей команды за их достижения.

Даже, если у Вас нет ни одного приглашенного, все равно имеет смысл присутствовать на всех крупных корпоративных мероприятиях, так как Вы работаете в команде, и члены Вашей команды рассчитывают на Вас (на Ваше выступление, Вашу поддержку, помощь в организации). Кроме того, Вы каждый раз услышите что-то новое для себя, что поможет Вам лучше разобраться в тонкостях компенсационного плана, использования продукции, методах работы, а также более эффективно обучать своих партнеров, убеждать клиентов и будущих дистрибьюторов. Ваше мастерство будет расти, и вскоре проблемы с привлечением единомышленников в свою команду останутся позади.

Рейтинг факторов по степени их значимости для слушателей

Возможно, Вас это удивит, но по результатам социологических опросов значимость отдельных факторов для будущих дистрибьюторов распределяется следующим образом:

- **Первое место** – Личность того, кто проводит презентацию.
- **Второе место** – Поддержка спонсоров.
- **Третье место** – Предлагаемое обучение.
- **Четвертое место** – Маркетинг-план и потенциальные доходы.
- **Пятое место** – Товары, предлагаемые к продаже.

Оказывается, Ваши человеческие качества важнее потребительских качеств товара, который Вы продвигаете. Поэтому руководствуйтесь в своей жизни «Золотым правилом нравственности», сформулированным еще в V веке до нашей эры, – «Поступайте с людьми так, как Вы бы хотели, чтобы они поступали с Вами». А еще лучше – «Поступайте с ними так, как бы им хотелось, чтобы с ними поступали».

Лучший способ научиться чему-то – начать обучать этому других. Как только у Вас появится первый дистрибьютор, начните обучать его тому, что уже поняли сами. Если Ваша команда вырастет хотя бы до пяти человек – это уже повод вести регулярные **еженедельные** занятия. Поручайте каждому участнику поделиться с остальными своими знаниями по конкретной теме, будь то компенсационный план NEWAYS Eurasia, линия ухода за волосами, навыки телефонных переговоров или правильная постановка целей. Делитесь друг с другом итогами проделанной за неделю работы, анализируйте свои удачи и промахи, просите совета у группы в сложных ситуациях.

Посещайте все мероприятия, тренинги и собрания, которые проводит компания NEWAYS Eurasia или Ваши спонсоры. Передавайте новые знания своей группе. Так Вы создадите сильную команду.

Успех в сетевом маркетинге основан на трех незыблемых заповедях:

- **Пользуйся продуктами.**
- **Делись с людьми.**
- **Обучай других пользоваться продукцией и делиться с людьми.**

Это – то, что совершенно необходимо, но, к сожалению, недостаточно. Сетевой маркетинг – бизнес отношений. Вам придется многому научиться:

- умению слушать и слышать других людей,
- умению понятно и интересно излагать свои мысли,
- умению зажигать энтузиазм в окружающих,
- умению выражать людям признание,
- умению учиться на чужих и собственных ошибках,
- терпению дожидаться появления всходов от посеянных Вами семян.

Если в Вашей прежней жизни Вас окружали нытики и пессимисты, старайтесь уменьшить общение с ними. Проводите как можно больше времени среди успешных людей.

Существуют специальные книги, профессиональные тренинги, вебинары в интернете на темы «Продажи», «Ведение переговоров», «Создание команды», «Лидерство», «Развитие креативности», «Использование Интернета», «Управление временем» и т.д. Если Вы настроены на серьезный бизнес, Вам необходимо в той или иной степени изучить все это и даже проводить собственные семинары на эти темы со своей группой.

Однако учить других людей быть успешными и счастливыми можно только, если Вы сами решите для себя ключевые психологические проблемы:

- Позвольте себе быть богатыми и успешными. Каждый человек зарабатывает столько, сколько он себе разрешил.
- Разрешите себе любить и быть любимыми. Одиночество – плохой помощник в бизнесе.
- Установите открытые доверительные отношения со своими родителями и детьми. Многие люди всю жизнь доказывают своим родителям, что они могут чего-то достичь, даже, если тех уже нет в живых. Другие пытаются навязать детям собственный жизненный сценарий, даже если им самим нечем похвастаться. Живите собственной жизнью.
- Позвольте себе не казаться кем-то, а быть самим собой. Почему все так любят малышей – потому, что они естественны и непосредственны, они такие, какие они есть.

Мы не можем никого изменить кроме себя и главное, что нужно менять, – это свое отношение к событиям и людям, нас окружающим.

Спонсорство

Обычно под спонсором понимается человек или организация, материально обеспечивающий какой-то проект или содержание людей. **В сетевом маркетинге спонсор – это человек, который познакомил Вас с бизнес-предложением компании NEWAYS Eurasia и убедил вступить в ряды дистрибьюторов компании.** Он называется **информационный спонсор.** Информационный спонсор этого человека приходится Вам спонсором 2-го уровня и т.д.

Компания не регламентирует точно обязанности спонсора по отношению к своему дистрибьютору, так как мы все строим свой бизнес так, как мы захотим. Вы сами определяете, когда Вы будете звонить членам своей команды, как часто, где и как Вы будете встречаться, чтобы делиться с ними своим опытом, помогать советами, какие статьи, книги, видеозаписи и фильмы, Вы будете рекомендовать им изучить и т.д. В то же время в Ваши обязанности как спонсора входит информационная поддержка Ваших дистрибьюторов.

Вы будете помогать своим людям добиваться успеха, потому что **Вам это выгодно.** Ведь, если никто из Вашей группы не будет приобретать продукцию, не будет привлекать новых клиентов и дистрибьюторов, то никто не получит денег, в том числе – Вы.

С чего начать работу с новичком?

Помогите Вашему новичку записать свои цели, составить список знакомых, сделать первые звонки для назначения встреч, отрепетировать первые презентации, подписаться на рассылку компании, зарегистрироваться в личном кабинете. Посоветуйте ему, какую литературу нужно следует изучить сначала. Будьте готовы ответить на все его вопросы. Предварительно договоритесь об удобном для вас обоих времени суток, когда вы готовы встречаться и обсуждать интересующие вас вопросы.

Вы можете спонсировать людей уже в первые дни после собственного вступления в бизнес. Естественно, что к этому моменту Ваш опыт работы или использования продукции будет не сильно превосходить опыт привлеченных Вами людей. **Обязательно обращайтесь за помощью к своему непосредственному спонсору и другим вышестоящим спонсорам, пока не найдете человека достаточно компетентного, чтобы ответить на все Ваши вопросы.** Не стесняйтесь обращаться к своим спонсорам. Это их работа и они материально заинтересованы в Вашем профессиональном росте. **Это не означает, что они должны выполнять Вашу работу.**

Не стоит гнаться за количеством людей, которых Вы убедите подписать дистрибьюторское соглашение. Если Вы не сможете уделить им достаточно внимания, они, скорее всего, так и останутся дистрибьюторами только на бумаге. Вполне достаточно обучать одновременно 3-5 новичков, а, когда у них появятся свои группы, с которыми они будут работать самостоятельно, можно набирать новых людей в свою команду.

Ваша структура должна расти как в глубину, так и в ширину. Ширина определяется Вашим мастерством убеждать других стать постоянными потребителями продукции Neways, а вот глубина зависит от Вашего умения обучить людей делать то, что Вы умеете сами.

Ваши люди будут работать так, как работаете Вы. Сколько бы Вы им не говорили, что и как нужно делать, Ваши дистрибьюторы будут повторять не то, что Вы говорите, а то, что Вы делаете. Если Вы не будете вести занятия, привлекать новичков, искать клиентов, участвовать в мероприятиях, то не ждите этого от своей команды.

Холодный рынок

Когда-нибудь наступит момент, когда Вам покажется, что Вы уже предложили бизнес и продукцию NEWAYS Eurasia всем своим знакомым. Как правило, это – заблуждение, а, кроме того, некоторые ваши знакомые ожидают повторного более настойчивого приглашения.

Тем не менее, вокруг Вас живет огромное количество замечательных людей, с которыми Вы просто еще не успели познакомиться. Поиск новых друзей, которых Вы можете заинтересовать своим предложением, называется работой на «холодном рынке».

Наиболее распространенные методы работы на холодном рынке – расклеивание объявлений или их раскладывание по почтовым ящикам, публикация объявлений в газетах, раздача листовок на улицах, опросы по телефону по случайно выбранным номерам. Эффективность всех этих методов не превышает обычно 1%, но при большой настойчивости можно достичь отличных результатов. Многое зависит от текста объявления или сценария разговора. Существуют специальные руководства и тренинги по работе с объявлениями и телефонными опросами. Тем не менее, следует признать, что эти методы работы подходят далеко не всем, так как не каждый сможет сохранить энтузиазм, получая 99% отказов.

Существуют более мягкие методы работы на холодном рынке – работа через Интернет и на выставках.

Компания предоставляет каждому дистрибьютору свою страничку на сайте компании. Посоветуйтесь со спонсором, чем ее заполнить и как ею пользоваться. Сделать свой собственный сайт или блог можно самостоятельно при помощи одного из многочисленных конструкторов сайтов, которые Вы легко найдете в Интернете. За символическую плату пробный сайт Вам помогут сделать знакомые студенты или старшеклассники. За 8-10 тысяч рублей можно заказать сайт уже у профессионалов. Ваш сайт – это Ваш офис, который открыт 24 часа в сутки, 365 дней в году и имеет филиалы на всем земном шаре. Даже если большинство посетителей, покинут Ваш сайт, не заинтересовавшись Вашим предложением, Вы не услышите их отказов и обидных реплик. Зато каждое полученное Вами с сайта письмо или телефонный звонок будет наполнять Вас радостью и гордостью. Ваши корреспонденты – это люди, которые хотят узнать что-то новое, они готовы изменять свою жизнь. Если уж через Интернет люди успешно находят себе супругов, что мешает Вам использовать Интернет для поиска партнеров по бизнесу?

Участие в специализированных выставках это – тоже прекрасный шанс встретить единомышленников. Дело в том, что люди приходят на выставки не случайно. Они ищут там того, кто бы помог им решить какие-то проблемы. Если Ваше предложение не подошло кому-то из посетителей, через несколько минут около Вашего стенда появятся другие люди, которые даже и не подозревают о Вашей неудаче, и свой новый разговор Вы можете построить уже с учетом полученного только что опыта. Выставки это – прекрасный реалистичный тренинг продаж, ведения переговоров, командной сплоченности, стилей коммуникации и творческого подхода.

Не забудьте заранее изготовить себе **визитные карточки**, которые Вы сможете прикреплять к любым информационным материалам, которые будете раздавать на стенде. Постарайтесь собрать как можно больше контактов для дальнейшей работы. Потом Вы можете пригласить этих людей на какое-нибудь интересное мероприятие в Вашей организации.

Продажи

Первое, с чего стоит начать обучаться продажам, это самому приобрести и начать использовать продукцию Neways. Ведь, если Вы полагаете, что стоимость нашей продукции не соответствует ее качеству, и продолжаете пользоваться аналогичными товарами других фирм, как Вы сможете убедить других людей попробовать продукцию нашей компании?

Второй главный покупатель – это Ваш собственный дистрибьютор. Очень часто человек, пришедший в компанию благодаря приверженности каким-то конкретным товарам, ленится изучить и начать использовать остальной ассортимент. Ваша задача – убедить дистрибьюторов попробовать что-то новое.

Безусловно, среди Вашего окружения найдутся люди, которые захотят пользоваться продукцией, но предпочтут не связывать себя никакими обязательствами по отношению к компании. Это – Ваши клиенты. Основная работа с клиентом начинается после того, как Вы осуществили свою первую продажу. Чтобы она не осталась единственной продажей, Вам надо приложить все усилия, чтобы клиент остался доволен сотрудничеством именно с Вами.

- Похвалите его выбор.
- Выполните заказ как можно скорее.
- Оставьте письменные инструкции, что и как применять – справочники или буклеты.
- Подарите или убедите приобрести цветной каталог с полным ассортиментом продукции Neways.
- Интересуйтесь результатами использования продукции.
- Знакомьте его регулярно с остальным ассортиментом и новинкам.
- Напоминайте о себе, когда продукция у клиента должна закончиться по Вашим расчетам.
- Делайте небольшие подарки и скидки постоянным клиентам.
- Поздравляйте с праздниками.

Рекомендуем прочесть

Сетевой маркетинг:

Рекомендуемые зарубежные авторы:

- ✓ Джон Милтон Фогг
- ✓ Джон Каленч
- ✓ Дон Файла
- ✓ Джейн Ру
- ✓ Роберт Батвин
- ✓ Леонард Клементс
- ✓ Том Шрайтер
- ✓ Марк Ярнелл

Рекомендуемые отечественные авторы

- ✓ Дмитрий Смакотин
- ✓ Екатерина Бокитько
- ✓ Владимир Дубковский
- ✓ Александр Синамати
- ✓ Татьяна Рыбникова

Секреты успешной жизни:

Рекомендуемые зарубежные авторы:

- ✓ Джим Рон
- ✓ Ог Мандино
- ✓ Наполеон Хилл
- ✓ Зиг Зиглар
- ✓ Брайан Трейси
- ✓ Стивен Кови
- ✓ Тони Быюзен
- ✓ Майкл Гелб

12 ошибок, от которых мы хотим Вас предостеречь

- **1–ая ошибка**
– уговаривать людей приобрести продукцию или подписать дистрибьюторское соглашение.
- **2–ая ошибка**
– заниматься «переписью населения» – подписывать в свою структуру каждого встречного.
- **3–ая ошибка**
– одалживать человеку деньги для начала работы или оплачивать его вход в бизнес.
- **4–ая ошибка**
– перестать искать и привлекать в компанию новых людей.
- **5–ая ошибка**
– делать за дистрибьютора его работу.
- **6–ая ошибка**
– не посещать корпоративные мероприятия.
- **7–ая ошибка**
– не заниматься обучением своей группы, пользуясь только семинарами, которые ведут самые опытные и наиболее успешные лидеры.
- **8–ая ошибка**
– вечно учиться и не использовать полученные знания на практике.
- **9–ая ошибка**
– работать в нескольких MLM-компаниях.
- **10–ая ошибка**
– создавать дополнительный бизнес в бизнесе (складской, издательский, тренерский).
- **11–ая ошибка**
– делиться негативными впечатлениями с нижестоящими дистрибьюторами.
- **12–ая ошибка**
– уйти из сетевого маркетинга.

Величайшие сетевеки мира о сетевом маркетинге:

Это легко? – Нет!

Это работает? – Да!

Джейн Руэ

Ваш бизнес будет расти ровно с той скоростью, с какой растете Вы сами

Дж. Милтон Фогг

Как только ты честно обозначаешь для себя свою проблему – с этой минуты она проблемой уже не является.

Том Шрайтер

Хотели бы вы, чтобы все дистрибьюторы Вашей сети работали так, как работаете Вы?

Лен Клементс

Если Вы делаете то, что нужно и сколько нужно, то рано или поздно придет время, когда вы будете делать, что Вы хотите, когда хотите и сколько хотите.

Мери Кей Эш

Содержание ●

Добро пожаловать в NEWAYS Eurasia!	2
О Компаниях Neways Worldwide и NEWAYS Eurasia	3
Миссия Neways – служить мостом над пропастью, разделяющей научные исследования и нужды людей.	5
Что делает уникальными продукты Neways?	5
Консультационный Совет компании	6
Ваши вышестоящие спонсоры	6
Перечень дел на первые 72 часа, после того, как Вы приняли решение стать дистрибьютором компании NEWAYS Eurasia и подписали Дистрибьюторское Соглашение:	7
Постановка целей	8
Как правильно ставить цели?	8
Мои цели	10
Мои Обязательства	12
Мои планы	13
Что такое сетевой маркетинг?	15
Как составить список знакомых	17
Вы все еще полагаете, что у вас мало знакомых?	19
С чего начать работу в NEWAYS Eurasia?	20
Как создать свою команду?	21
Работа со списком. Назначение встреч	21
Что такое презентация?	23
Какие бывают презентации?	24
Презентация «один-на-один» или «первый взгляд»	24
Презентация «двое-на-одного»	25
Домашняя презентация	26
Открытая презентация	26
Рейтинг факторов по степени их значимости для слушателей	27
Учеба	28
Спонсорство	29
С чего начать работу с новичком?	30
Холодный рынок	31
Продажи	33
Рекомендуем прочесть	34
Сетевой маркетинг	34
Секреты успешной жизни	34
12 ошибок, от которых мы хотим Вас предостеречь	35
Величайшие сетевики мира о сетевом маркетинге	36



NEWAYS™ | EURASIA
Ваш гид по благополучию

© 2010 NEWAYS Eurasia