

# STEP BY STEP

**HERMAN TERÉZIA**  
Soaring Manager



## AZ ÜZLETÉPÍTÉS alapelvei



### 9 ÜZLETÉPÍTŐ IRÁNYELV

A network-marketing alapja. Az évtizedek alatt felhalmozódott tudás és tapasztalat alapján a hálózatépítők újabb és újabb generációi is ezek szerint dolgoznak.

#### 1. LEGYEN ÁLMOD, CÉLOD!

Képzeld el magadat a jövőben, legyen egy álmod! Alkoss belőle célokat, a lehető legkonkrétabban! Ha egy ház felépítése a célod, akkor a legapróbb részletekig tervezd meg, képzeld el! Rendelj határidőt a célod eléréséhez!

#### 2. LEGYEN NÉVLISTÁD!

Részíts listát az összes ismerősödről! Ez lesz a tőkéd: ebbe a vállalkozásba ugyanis nem többmillió forinttal, hanem a kapcsolati tőkénkkel fektetünk be. A telefonunk névjegyzéke vagy a Facebook-ismerőseink listája nem váltja ki a névlista-készítést: mindenképp kézzel írt listád legyen! Kövesd "az agyból kézbe, kézből agyba" technikát!

#### 3. HÍVJ MEG!

Nagyon fontos, hogy nem szórjuk szét az információt, hanem célzottan, egyes embereket hívunk meg, akár offline, akár online módon tesszük ezt. "Nem szórom szét a magot, mert ami betonra esik, az nem fog kikelni. Odafigyelek arra, hogy a "földet" előkészítsem." Gondolkodj úgy, mintha kávézni hívnál meg valakit: csak azzal fogsz tudni leülni, aki elfogadja a meghívásodat, és eljön a ta-

lálkozóra. Én, ha vezetői webinárt tartok, arra csak vezetőket hívok meg, külön csoportot alakítva. Ha nyílt bemutatót szervezek, arra szélesebb körben hívok meg, de ott is ügyelek arra, hogy személyes legyen a meghívás.

#### 4. TARTS, TARTASS TÁJÉKOZTATÓT!

A termékekről, a marketingtervről és az elérhető jövedelemről szigorúan a Nemzetközi Üzletpolitika és egyéb szabályok szerint kommunikálj! A bemutatók, tájékoztatók ma már nincsenek fizikai korlátok közé szorítva. Otthonról, egy laptop vagy okostelefon segítségével közvetlen kapcsolatba léphetünk a világ másik pontján élőkkel is. Tarts minél több tájékoztatót, és erre ösztönözd munkatársaidat is!

#### 5. KERESS VISSZA!

Akár sikeres volt a meghívás, akár sikertelen, minden esetben visszakeresem a meghívottat, hogy megtudjam, mi történt. Számomra nincs igazi nem, csak "halasztott igen". A visszakeresés, vagy "hogyan tovább találkozó" alkalmával eldől, hogy a jelöltem jelen pillanatban termékfogyasztó lesz-e, vagy munkatárs. Profilozom az embereket, hogy megtudjam, mi a "nyomógombjuk", hogyan közelíthetem meg őket. A termékfogyasztót hozzásegítem a regisztrációhoz, hogy onnantól kényelmesen, a webshopon keresztül rendelhesen termékeket. A munkatárs-jelölttel pedig megkezdem a közös munkát a 9 üzletépítő irányelv szerint – így másolódik a tevékenységünk!

#### 6. CSINÁLJ FORGALMAT!

Nagyon fontos, hogy a munkád arra irányuljon, hogy az általad képviselt cég termékei minél több emberhez jussanak el, hogy minél többen szerezhessenek pozitív termék-tapasztalatot, ezáltal ösztönözve legyenek újabb és újabb vásárlásokra. Szélesíts! Törekedj arra, hogy minél több embert kapcsolj be az üzletedbe!

#### 7. ÉPÍTS MÉLYSÉGET!

Üzleted stabilitását és céljaid elérését az garantálja, hogy a közvetlenül alattad lévő munkatársaid álmjai, céljai hogyan teljesülnek. Ennek legbiztosabb útja, ha minél több generáció épül alattad, alattuk.

#### 8. TANULJ, FEJLŐDJ!

Olvass, hallgass hanganyagokat, tanulj másoktól, sajátíts el új technikákat! A tanulás, az új tudás megszerzése iránti vágy életünk végéig elkísér. Aki nem fejleszti önmagát, nem bővíti ismereteit, az lemarad.

#### 9. DUPLIKÁLJ!

Nagyon fontos, hogy csak olyan dolgot csinálj, ami bármely korosztály, bármely élethelyzetben lévő személy számára másolható! Ne feledd: a negatív minta éppúgy másolódik, mint a pozitív! Csak olyan várhatsz el a munkatársaidtól, amit te magad is véghez viszel.

**Számtalan generációkon át öröklődő szokással találkozunk az életben. Ilyenek például a húsvéthoz kapcsolódó hagyományok. Néhány évtizede a fiúk még jókora vödör hideg vízzel öntötték nyakon a lányokat, mára ez kölnivel való locsolássá finomodott, de a lényeg változatlan maradt. Így vagyunk mi, hálózatépítők is a szakmánk szokásaival: finomodnak, alakulnak, de a több évtizedes, kipróbált alapelvek ugyanazok - akár a hagyományos offline, vagy a legújabb, online technikákkal dolgozunk.**



### **A KULCSEMBER 7 PONTJA**

**Lássuk, mi jellemzi az üzletépítők elitcsapatába tartozó, legsikeresebb üzletembert, a kulcsembert!**

#### **1. 100%-OS TERMÉKHASZNÁLÓ**

Változtasd meg vásárlási és fogyasztási szokásaidat, és ösztönözd erre a munkatársaidat is! Cseréld le a háztartásodban mindent a Forever termékeire!

#### **2. 10-15 TÖRZSVÁSÁRLÓJA VAN**

Legyenek regisztrált, aktív törzsvásárlóid, akik hónapról hónapra tervezhető forgalmat generálnak! Ösztönözd őket arra, hogy minden hónapban próbáljanak ki egy új terméket! Olyan termékekkel kezd az ismertetést, amit egyébként is használnak az emberek: sampon, fogkrém, szappan, arckrém...

#### **3. HAVI MINIMUM 15 TÁJÉKOZTATÓT TART**

Az emberek nagy része már hallott a Foreverről, ismeri a sárga flakont, vagy a First-öt. Információval kell ellátnod őket a többi termékről és az üzleti lehetőségről is. Tervezz, és tartsd magad a tervedhez: ha kulcsember vagy vagy azzá akarsz válni, havonta legalább 15 tájékoztatót tarts!

#### **4. NAPI MINIMUM 15 PERCET FORDÍT TANULÁSRA**

Ha máskor nem, este, elalvás előtt olvass pozitív tartalmú olvasmányt, ami a munkádat segíti! Emeld ki a számodra fontos gondolatokat, értelmezd, építsd be a gondolkodásodba!

#### **5. LEGALÁBB NAPI 1 HANGANYAGOT MEGHALLGAT**

Az autód egy "guruló egyetem". Amíg közlekedsz, hasznosítsd az idődet: hallgass hanganyagokat! Megfigyelted már, mennyi holtidő van a napodban? Vasalás, főzés vagy kocogás közben is szentelhetsz időt a tanulásra!

#### **6. MINDEN RENDEZVÉNYEN RÉSZT VESZ**

Egy kulcsember soha nem hagyja ki sem a központi, sem a csapatrendezvényeket. Jelöltjei és munkatársai számára felépíti azokat: a rendezvény jelentőségét, az előadók személyét. Elsőként érkezik, és utolsóként távozik, soha nem vendégként, hanem aktív részvevőként van jelen.

#### **7. CSAPATJÁTÉKOS**

Lojális a céghez. Felépíti a felsővonalát, az alsóvonalát és a testvér-vonalát is. Konzultál, és a konzultációra minden esetben alaposan felkészül: csoportrajzot készít, kérdéseket fogalmaz meg, kontrollt gyakorol. Az FLP360 nem hazudik, azonnal látható az alsóvonal teljesítménye, manageri szinttől "kötelező" használni.

A kulcsember soha nem keresztvonalazik: a csoportjára vonatkozó üzleti információkat nem osztja meg más vonalakkal. A felsővonalát minden esetben építi, nem kritizálja. Minden eszközt használ, amelyet a felsővonal biztosít számára, legyen az egy kétnapos szeminárium, egy webinar, vagy egy csoporttalálkozó.



### **ÉLETJELEK**

**Vajon honnan tudhatod, hogy sikeresen alkalmazod a 9 üzletépítő irányelvet, és kulcsemberré váltál? Abból, hogy milyen "életjeleket" mutatsz!**

#### **1. ÚJ BELÉPŐK**

Folyamatosan bővül a csoportod, minél több embert kapsz be, annál sikeresebb vagy.

#### **2. RENDEZVÉNYRE JÁRÓK**

Nézd meg, a csoportodból hányan vesznek részt a rendezvényeken, ez jól mutatja, mekkora az üzleted. Tizenöt emberrel egy Manager szintű üzletet tudhatsz magadénak, ez a létszám egyenesen arányos az üzleted növekedésével és a jövedelmeddel is.

#### **3. AKTÍV ÜZLETI PARTNEREK**

Az aktív, azaz a havi 4 cc-t elérő emberekre számíthatsz az üzletedben csapatszinten. Őket kell szem előtt tartanod elsősorban, náluk kell figyelned, hogy mely pontokon szorulnak rá a segítségedre.