



СПРАВЯНЕ С ВЪЗРАЖЕНИЯ

Обикновено начинаещите собственици на Форевър бизнес приемат възражението като отказ, но то реално означава, че събеседникът има въпрос, който самият той не може да формулира, защото не разбира докрай нещо, свързано с бизнеса или продуктите, а всъщност търси довод да се съгласи с вас. Той сякаш казва: „Хайде! Давай! Убеди ме, в това, в което все още се съмнявам.“ Възражението е индикатор за положително отношение, предизвикващо сериозен размисъл у човека за чутото по време на представянето, което сте му направили. Очаквайте възраженията и им се радвайте, но бъдете и подготвени. Много скоро ще се убедите, че те всъщност не са толкова много и се повтарят в различна форма. Затова, когато се научите да отговаряте на най-често срещаните, ще сте готови да се справяте с всички. И така, ето една проста схема за справяне с възраженията.

1. Изслушайте човека спокойно и с внимание. В никакъв случай не се хвърляйте ентузиазирани да го убеждавате в противното. Това може да предизвика само спор, а той винаги води до раздражение и отдръпване. Никой няма да има полза от това, най-малко вие. Вместо това задайте въпрос, съдържащ възражението. Например: „Хората нямат пари.“ – „Защо мислиш, че хората нямат пари?“ Изслушайте внимателно отговора, защото в него ще откриете скрития зад възражението въпрос.
2. Отговорете на възражението, като използвате следната формула за съставяне на отговора си: „мислех – начало – открих“, а именно: „И аз така мислех в началото, но после открих...“ Вашият отговор ще бъде искрен, защото ако се върнете назад във времето, ще си спомните, че наистина в някакъв момент и вие сте имали същите съмнения и сте се чувствали по същия начин. Такъв отговор показва съпричастност към притесненията на събеседника и желание за помощ, което е и нашата цел.

Ако след първото възражение последват и други, постъпете по същия начин до пълното им изчерпване. След това дайте възможност на кандидата да вземе окончателно решение. От сърце ви желаем то да е правилното!

СПРАВЯНЕ С НАЙ-ЧЕСТО СРЕЩАНИТЕ ВЪЗРАЖЕНИЯ

В началото новите СФБ се притесняват, когато евентуалните нови клиенти или партньори задават въпроси и особено, ако те са негативни. Но след като научите няколко техники, с които да им отговорите, процесът се превръща във важна част от убеждаването на клиентите в големите възможности, които Форевър Ливинг предлага. И не само ще бъдете уверени в способностите си да давате логични и мотивиращи отговори, но и ще се радвате, че имате възможност да го направите.

Най-напред трябва да разберем защо хората имат възражения. На първо място, те не бива да бъдат приемани лично; възраженията са просто прегради, които стоят между кандидатите и решението им да изпробват продуктите или да станат собственици на Форевър бизнес. Вашата задача е много по-лесна, ако знаете какви са тези прегради, затова трябва да сте благодарни на човека срещу вас, че ги споменава. Затова първата ви стъпка преди отговор на въпрос или възражение е да го приемете като ценна обратна връзка и да благодарите за възможността да отговорите.

Нека разгледаме някои възражения и въпроси, с които вероятно ще се сблъсквате най-често, както и възможни отговори.

„ТОВА Е ПИРАМИДА“

„Защо мислиш, че е пирамида?“ (изслушване – скрит въпрос: **„Това законно ли е?“**)

„В началото и аз мислех така, но после разбрах, че става дума за напълно законен бизнес за разлика от нелегалните пирамидални схеми. Как да различим едните от другите?“

Пирамидалните схеми обещаваат богатство, без да правиш нищо друго освен да караш другите да инвестират. Разбира се, големите печалби са за организаторите на „пирамидите“ и може би няколко души, които се включат в самото начало. Останалите губят парите си.

Във Форевър пари се печелят чрез изграждане на мрежа от хора, които консумират продукти или ги препоръчват и доставят на крайни клиенти. Компенсационният план дава възможност на всички, които положат усилия, да бъдат възнаградени според свършената работа и няма никакво значение кой кога се е включил. Пирамидалните схеми изискват инвестиция или членска такса. Във Форевър не се изискват инвестиции или такси. В пирамидалните системи бонуси се изплащат от инвестицията или таксата на новопривлечените членове. Във Форевър бонуси се изплащат само на база на реално купени продукти за лична употреба или за крайни клиенти. Пирамидалните системи не обръщат внимание на намиране на потребители и не обучават членовете си. Собствениците на Форевър бизнес се обучават и насърчават да намират потребители за продуктите и да ги снабдяват с тях.

Колкото до структурата на мрежата – тя наистина е пирамидална и в това няма нищо лошо. Във всяка организация (институт, фабрика, завод, фирма, сдружение и др.), в която работят повече от петима души, структурата е пирамидална, защото един човек не може да отговаря за повече от 5-7 души. Затова има генерален директор, заместник директори, началник отдели, групови ръководители, бригадири и др., докато се стигне до редовите работници. Така е и в мрежовия маркетинг. Почти невъзможно е да обучаваш повече от петима СФБ на първа линия и пирамидалната структура е съвсем уместна.“

„ХОРАТА НЯМАТ ПАРИ“

„Защо мислиш, че хората нямат пари?“ (изслушване – скрит въпрос: **„Ще намирам ли клиенти?“**)

„В началото и аз мислех така, но после открих, че всъщност хората имат пари. Всеки, който работи, получава пари, друг е въпросът къде и за какво ги харчи. Ако ти имаш възможност да купуваш стоки за ежедневието като паста за зъби, сапун, шампоан, дезодорант, средства за почистване и пране, козметика и др. от един магазин и на цени не по-високи от тези в другите магазини, но с гарантирано качество и полезни за здравето, би ли го правил? Естествено, че да. А твоите приятели? Е, остава само да опиташ лично ти и след това да информираш и приятелите си, че има такъв магазин и той се нарича Форевър!“

„ПРОДУКТИТЕ СА СКЪПИ“

*„Защо мислиш, че продуктите са скъпи?“ (изслушване – скрит въпрос: **„Ще мога ли да ги продавам?“**)*

„В началото и аз мислех така, но после открих, че в края на краищата всичко опира до разходите за производство на качествени продукти. Фактът е, че мрежовият маркетинг позволява на фирмите да продават качествени продукти на достъпни цени. Нашите продукти се произвеждат от висококачествени съставки, което означава, че производството им струва повече. А знаеш ли, че стоките, които купуваш от магазина, в повечето случаи струват 8 до 10 пъти повече от реалните разходи за тяхното производство? Като имаме предвид производствената им стойност, нашите продукти биха стрували с 30% до 50% повече, ако се продаваха чрез традиционните канали. Ако пък намериш подобен продукт на по-ниска цена, можеш да бъдеш сигурен, че тя е по-ниска за сметка на качеството. Ние сме толкова убедени в стойността и качеството на нашите продукти, че предлагаме за крайните си клиенти стопроцентова, безусловна гаранция за връщане на парите им в случай, че не са доволни. Виждаш, че продуктите на Форевър могат да се продават дори по-лесно от останалите. Необходимо е само клиентите да бъдат информирани за тяхното качество и грижа за здравето и красотата.“

„ЩЕ ЗАГУБЯ ПАРИ.“

*„Защо мислиш, че ще изгубиш пари?“ (изслушване – скрит въпрос: **„Ще ме измамат ли?“**)*

„Отначало и аз се притеснявах, че само ще си вложа парите и нищо няма да спечеля, защото знам, че в някои МЛМ компании човек е възможно да изгуби пари. Но после открих, че във Форевър не е така, тъй като няма изискване за инвестиция, не се изискват такси, за да станеш собственик на Форевър бизнес. Фирмата предлага и безусловна гаранция за връщане на парите на крайни потребители. Ако клиентите ти не са доволни от продуктите, ти им връщаш парите, а компанията ти заменя върнатия продукт с чисто нов. Освен това фирмената политика на Форевър забранява покупка на повече продукти от реално необходимите ти. Не е нужно да се презапасяваш. И накрая – можеш да напуснеш компанията по всяко време и Форевър ще изкупи обратно продуктите, които си поръчал/а през последните шест месеца и не си успял/а да продадеш. Сам/а виждаш, че е почти невъзможно да загубиш пари с Форевър!“

„ЗАЩО ПРОДУКТИТЕ НЕ СЕ ПРОДАВАТ В МАГАЗИНИТЕ?“

„Смяташ ли, че това са единствените места, където може да се продава една стока?“

*(изслушване – скрит въпрос: **„Дали са разрешени за продажба?“**)*

„В началото и аз си задавах този въпрос, но после се убедих, че обслужването, което могат да получат клиентите от страна на собствениците на Форевър бизнес, е много по-добро от предлаганото в магазините. Най-добрата реклама е: „Добра дума от доволен клиент“. Затова Форевър е избрала този начин на разпространение на своите продукти. Той е напълно законен, всички продукти притежават сертификати и разрешителни за продажба в България.“

„ЗАЩО ПРОДУКТИТЕ НЕ СЕ ПРОДАВАТ В АПТЕКИТЕ, ЩОМ СА ПОЛЕЗНИ ЗА ЗДРАВЕТО?“

„Защо смяташ, че всичко полезно за здравето трябва да се продава в аптеките?“

*(изслушване – скрит въпрос: **„Това не са ли лекарства? Не трябва ли лекар да ги препоръчва?“**)*

„В началото и аз мислех, че единствено лекарите имат грижа за здравето на хората и това, което те препоръчват, е в аптеките. Имаше дори момент, когато си мислех, че са ми необходими някакви медицински познания, за да бъда собственик на Форевър бизнес. Скоро осъзнах, че продуктите на компанията са хранителни добавки, козметика, средства за личната и домакинска хигиена, а не лекарства. Те са полезни за здравето така, както чаят, медът, плодовете и зеленчуците. Затова не се продават в аптеките и не е необходимо да ги препоръчва лекар.“



„АЗ НЕ СТАВАМ ЗА ТАЗИ РАБОТА.“

„Защо мислиш, че не ставаш за тази работа? Какво си мислиш, че ще трябва да правиш?“

(изслушване – скрит въпрос: **„Ще трябва ли да продавам?“**)

„Това, от което най-много се опасявах в началото, беше, че ще трябва да нарамя една чанта с продукти и да ходя от врата на врата да ги продавам, а аз не умея и не обичам да продавам. Само след две срещи с моя спонсор разбрах, че това няма да ми се налага. Работата ни е да помагаме на приятелите си да се грижат за здравето и красотата си, като ги информираме за продуктите на Форевър и най-вече да им помагаме да печелят пари, за да осъществяват мечтите си. Това ме удовлетворява напълно, защото аз обичам да помагам.“

„НЯМАМ ВРЕМЕ ДА СЕ ЗАНИМАВАМ С ТОВА.“

„Колко време мислиш, че ще ти е необходимо?“

(изслушване – скрит въпрос: **„Няма ли да се наложи да напусна сегашната си работа?“**)

„В началото и аз си мислех, че ще трябва да зарежа всичко, с което се занимавах в момента и ми носеше доходи. Бързо разбрах, че за разлика от всички други видове бизнес, които поглъщат изцяло времето ти, в мрежовия маркетинг с Форевър можеш да започнеш с няколко часа седмично, защото тук човек сам управлява времето си и може да работи толкова, колкото има възможност. Познавам много собственици на Форевър бизнес, които са започнали така и вече имат солидни доходи, позволяващи им да се откажат от всички други дейности, за да се радват на свободното време със семейството си и на любимите си занимания.“

„ТРЕБВА ДА СИ НАМЕРЯ ИСТИНСКА РАБОТА.“

„Защо мислиш, че MLM бизнесът не е истинска работа?“

(изслушване – скрит въпрос: **„Мога ли да се издържа с този бизнес?“**)

„И на мен в началото ми се струваше, че с Форевър няма да печеля достатъчно, за да издържа себе си и семейството си, но после разбрах, че е точно обратното. Знаеш ли, че според статистиката 95% от населението никога няма да постигне финансова независимост? Причината е, че те се съобразяват с влиянието на средата, липсва им самоувереност, страхуват се от провал или просто не искат да работят достатъчно! Да, само 5% я постигат. Защо? Защото не се съобразяват с тълпата, развиват самоувереност, превъзможват страха от провал и работят здраво, за да са независими! Това са действително необикновени хора. Така че, ако искаш да си наистина финансово независим, не се страхувай да се отделиш от 95-те процента и да се присъединиш към 5-те процента! Нека ти покажа последния си бонус, за да прецениш сам дали тази работа си струва.“

„НЯМАМ ТАКИВА ПОЗНАТИ. МОИТЕ ПРИЯТЕЛИ НЕ ЖЕЛЯТ ДА СЛУШАТ ЗА ТАКИВА НЕЩА.“

„Какво мислиш, че ще разказваш на твоите приятели?“

(изслушване – скрит въпрос: **„Дали моите приятели няма да се отдръпнат от мен, мислейки ме за откачалка?“**)

„В началото и аз мислех, че приятелите ми ще погледнат негативно на Форевър бизнеса ми и това донякъде се оказа вярно. Но понеже са ми приятели, все пак ме изслушаха. Днес всички ползват продуктите на Форевър, а някои от тях вече и печелят добре, за което са ми много благодарни. Дали твоите приятели ще искат да чуят, когато хвалиш книга, филм или добър ресторант, от които си възхитен? Да? Има ли тогава причина да не искат да чуят, когато споделяш колко си доволен от пастата за зъби, сапуна, дезодоранта, шампоана или препаратата за почистване на Форевър? Или може би те не използват такива продукти?... Или пък не се нуждаят от пари?... Сигурен съм, че в най-скоро време всички те ще ти бъдат благодарни за информацията, която ще получат от теб, ако представяш бизнеса по професионален и уважителен начин и се съобразяваш с решенията им. Просто трябва да си търпелив и да проявяваш разбиране, че не всеки ще приема възможностите и че на някои хора им е необходимо известно време, преди да се заинтересуват. Пък и е доказано, че най-успелите собственици на Форевър бизнес не само запазват старите си приятели, но срещат и много нови покрай бизнеса си.“

„НЕ МЕ ЗАНИМАВАЙ С ТАКИВА ГЛУПОСТИ!“

„Защо смяташ, че това са глупости?“

(изслушване – скрит въпрос: **„Всички хора смятат занимаващите се с такива компании за глупаци, няма ли и мен да ме смятат за такъв?“**)

„Първият път, когато един познат ми пхна в ръката листовка за МЛМ компания, аз я хвърлих в най-близкия кош с мисълта: „О-о-о, я стига с тия глупости!“ Когато едва след половин година всичките ми приятели и познати бяха партньори на същата тази компания и вече печелеха от нея, осъзнах грешката си. Веднага се включих, но се оказа, че с когото и да се опитвах да разговарям, той вече се беше включил. Така първата ми кариера в мрежовия маркетинг завърши безславно още преди да беше започнала. Оттогава винаги изслушвам такива предложения и се запознавам подробно с тях, защото знам, че винаги мога да се откажа, ако реша, че не си струва. Така направих и когато ми предложиха да стана собственик на Форевър бизнес. Едва след като се уверих, че бизнесът е легитимен, че Форевър е голяма и финансово стабилна компания с офиси в цял свят, че официално е регистрирана в България, че продуктите са със сертификати за качество и необходимите документи за внос и продажба, че бонусите се изплащат редовно и навреме, аз се регистрирах и не съжалявам за решението си. Нека ти покажа последния си бонус и после ме наречи „глупак“, ако искаш?“



„НЕ МОГА ДА СПЕЧЕЛЯ ПАРИ, АКО НЕ СЪМ СЕ ВКЛЮЧИЛ В НАЧАЛОТО.“

„Защо мислиш, че в МЛМ човек може да печели само, ако е сред първите включили се?“

(изслушване – скрит въпрос: **„Има ли смисъл да се захващам?“**)

„Да ти призная и аз в началото се притеснявах, че само първите имат шанс да печелят добре, но после открих, че в МЛМ човек сам създава своето начало в момента, в който се включи. От теб зависи дали ще си изградиш успешна мрежа от нулата. За разлика от традиционния бизнес, тук никой над теб не може да контролира и забави напредъка ти. Много от най-добрите собственици на Форевър бизнес са се включили в компанията, когато тя е била вече на 10, 15, 25 или 35 години. Успехът ти се определя от твоя ентузиазъм и усилия, а не от това колко стара е компанията или кога си се включил в нея.“

„ДРУГИТЕ ЩЕ СИ МИСЛЯТ, ЧЕ СЪМ В ОТЧАЙВАЩО ФИНАНСОВО ПОЛОЖЕНИЕ.“

„Защо те тревожи, че ще си помислят, че си закъсал?“

(изслушване – скрит въпрос: **„Няма ли да ми се подиграват?“**)

„Всъщност в началото и аз се притеснявах, че другите ще гледат на мен от високо, но после установих, че въобще не ме е грижа. Може да съм зле с парите, може и да не съм. Какво от това?! Гордостта е една от най-големите пречки по пътя към финансово благосъстояние. Не бива са ѝ позволяваме да ни попречи! Не искаш ли и ти да се присъединиш към 5-те процента хора, които правят нещо, за да подобрят финансовата си ситуация? Няма значение какво е положението ти днес, защото то ще бъде много по-добро утре, ако не оставиш гордостта си да те контролира. Не забравяй, че алтернативата е да не правиш нищо и да се оставиш да затъваш все по-дълбоко. Така че не обръщай внимание на приказките на 95-те процента и остани верен на вътрешното убеждение, което те води напред и нагоре!“

„НЕ СЪМ ОБЩИТЕЛЕН. НЕ ЗНАМ КАК ДА ГОВОРЯ С ХОРАТА.“

„Защо мислиш, че не умееш да общуваш?“ (изслушване – скрит въпрос „Ще се справям ли?“)

„Знаеш ли, че някои от най-добрите собственици на Форевър бизнес са се чувствали по съвсем същия начин, когато са започвали?! Дори и аз се съмнявах дали ще мога да говоря с хората за това. Но после приятно се изненадах да открия, че работата ми доставя удоволствие и способностите ми за общуване с другите бързо се развиха. Истината е, че повечето от нас нямат проблем да говорят за неща, които ги въодушевяват. След като веднъж се ентусиазираш от продуктите и възможностите и след като усвоиш някои много прости техники, ще можеш да говориш с всеки срещнат без да се притесняваш. Общуването е способност, която се развива чрез практикуване, а не е вродена. Не позволявай на липсата на самоувереност да те дърпа назад. Сигурен съм, че като започнеш да разговаряш и ще видиш колко е забавно!“

„ТОВА Е СЕКТА!“ (колкото и странно да звучи, това възражение се среща често)

„Защо мислиш, че това е секта?“ (изслушване – скрит въпрос: „Всички в мрежовия маркетинг са с промити мозъци – няма ли и аз да стана такъв?“)

„Да си призная честно, случвало ми се е да срещам въодушевени сътрудници на МЛМ фирми, които разпалено хвалят своите „прекрасни и неземни продукти“ и с това напомнят на фанатизма на сектантите. Внимавайте с прекаления ентусиазъм!!!

Но да погледнем нещата реално: сектите се създават на религиозна основа – собствениците на Форевър бизнес не са задължени да изповядват някаква религия; сектите имат водач (гуру), който налага правилата на живот на членовете на сектата – собствениците на Форевър бизнес не се задължават абсолютно с нищо, всеки е свободен да изгражда личния си бизнес, съобразявайки се само с общоприетите норми на колегиалност и лоялност към компанията; сектите обикновено се създават с цел лично облагодетелстване на водача – собствениците на Форевър бизнес редовно получават до стотинка бонусите, които са заработили предишния месец. Често като добри колеги, ние се събираме да отчетем резултати и да наградим и поощрим най-успешните сред нас, както и да потанцуваме и да се повеселим. Но има ли колектив, в който това не се прави? Така че и тези наши сбирки с нищо не напомнят на сектантските. Както виждаш, не намерихме дори и далечно сходство между сектите и ФЛП. А ако някой собственик на Форевър бизнес е прекалено ентусиазиран, нека му простим – все пак ентусиазмът не е престъпление.“

