

Примерни сценарии за презентация лице в лице

На първо място ще ви посъветваме да подходите към срещата с нагласа, че ще представите нещо, което може да донесе голяма финансова изгода на вашия кандидат, вместо да се фокусирате върху личните си облаги от спонсорирането му. Това автоматично ще даде на вас повече увереност, а на събеседниците ви – по-голямо доверие и уважение към вашата презентация. Освен това ви препоръчваме да се съсредоточите върху възможността за изграждане на собствен бизнес, а продуктите да оставите за по-нататък. Когато кандидатът ви стане дистрибутор, той ще има достатъчно време да научи за тях и да ги опита лично в процеса на обучение. Ако пък случайно кандидатът ви не прояви интерес към възможността за работа, може да му предложите да изпробва продуктите като краен клиент.

„Най-напред, Краси, искам да ти благодаря, че намери време да се срещнем. Нека с две думи да ти разкажа защо сме тук днес. Преди известно време си дадох сметка, че няма да постигна финансовите си цели, ако продължа да правя същото като досега. Имах късмета да разбера как мога да поема нещата в собствените си ръце и да тръгна в посока, която ще ми позволи да постигна целите си. Научих следното: основните начини да печелим пари са четири – като служител, като малък предприемач без служители, като собственик на бизнес със служители, или като инвеститор. Всеки начин си има предимства и недостатъци. Служителите не носят финансова отговорност, но възнаграждението им зависи от работодателя. Дребните предприемачи контролират всичко сами, но щом престанат да работят и доходът им спира. Притежателите на бизнес печелят от усилията на други, но ежедневно се сблъскват с главоболията на всички аспекти на управлението. Инвеститорите реализират доходи без работа, но при тях рискът е много голям.

За моя радост, открих начин да печеля пари, който комбинира предимствата на служителя, дребния предприемач, притежателя на бизнес и инвеститора, но елиминира недостатъците им.



Нека ти покажа как функционира. Без да необходимо да инвестираш много пари, нека предположим, че се включиш и започнеш да отделяш около 10 часа седмично.

	*10	*10	*10	*10
	*10	*10	*10	*10
ти	*10	*10	*10	*10
10 ч.	40 ч.		130 ч.	

Заплащането ти ще бъде съответно на това количество време. Сега нека приемем, че включиш трима души, които също като теб ще отделят по десетина часа седмично и ще бъдат възнаграждавани за усилията си. Оттук нататък ти ще печелиш като за 10 плюс още от 30 часа труд седмично. И ако всеки от тези трима включи по още трима, които ще работят по 10 часа седмично, твоите доходи ще се формират от общо вложени 130 часа работа на седмица. Така нещата могат да продължат, докато започнеш да печелиш все едно работиш хиляди часове всяка седмица. И след като не си инвестирал много пари и всеки в тази система е независим, за теб няма нито риск, нито управленски главоболия.

След като вече имаш най-обща представа за какво става дума, нека ти представя една 20-минутна презентация с повече подробности. Тя ще отговори на повечето въпроси, които може би вече си задаваш, затова предлагам да я изгледаш докрай. Ако и след нея искаш да ме питаш нещо допълнително, с радост ще ти отговоря.

Пуснете онлайн обучението „Представяне на възможностите“ в интернет сайта на ФЛП или го изтеглете на компютъра си.

След презентацията продължете със следното:

Е, Иво, имаш ли някакви въпроси?

(Не, не се сещам в момента.)

Добре, тогава аз ще ти задам въпрос: от видяното дотук, мислиш ли, че Форевър има какво да ти предложи?

(Мисля, че да.)

Чудесно! Следващата стъпка е заедно да посетим открита бизнес презентация, на която ще се запознаеш с други като теб, които се интересуват от тази възможност, както и с водещи дистрибутори от региона. Такава среща ще има във вторник от шест и половина в конферентната зала на х-л България. Ако искаш, можем да се видим 15-ина минути преди началото пред залата.

Ако кандидатът ви не е убеден, можете да го попитате нещо в този смисъл:

...от видяното дотук, мислиш ли, че Форевър има какво да ти предложи?

(Ами, не съм сигурен.)

Напълно естествено е да имаш въпроси.

Следващата стъпка е заедно да посетим бизнес презентация, на която ще се запознаеш с други като теб, които обмислят дали да се присъединят към тази възможност, както и с водещи дистрибутори от региона. Такава среща ще има във вторник от шест и половина в

конферентната зала на х-л България. Ако искаш, можем да се видим 15-ина минути преди началото пред залата.

Ако кандидатът ви не може да си представи да се занимава с този бизнес, няма проблем! Помолете го да ви препоръча на свой познат, или му предложете да пробва някои от продуктите.

...от видяното дотук, мислиш ли, че Форевър има какво да ти предложи?

(Не, не мисля.)

Няма проблем. А дали познаваш друг, който би се заинтересувал от тази възможност?

(В момента не се сещам, но ако ми хрумне някой, ще ти звънна.)

Чудесно, благодаря ти! Само още нещо, Краси. Струва ми се, че много ще ти хареса гелът от алое вера. Какво ще кажеш да ти поръчам една бутилка, за да го пробваш?

(Не точно сега, благодаря ти. Но можеш да ми оставиш един каталог, ако имаш в себе си?)

Разбира се! Иво, много ти благодаря, че ми отдели от времето си. Уважавам решението ти, въпреки че мисля, че възможността е идеална за теб. Нали нямаш нищо против да те информирам периодично как се развива бизнесът?"

(Нямам.)

Ако във вашия регион не предстоят открити бизнес презентации в скоро време, препоръчваме ви да спонсорираме кандидата си веднага...

Е, Иво, имаш ли някакви въпроси?

(Не, не се сещам в момента.)

Добре, тогава аз ще ти задам въпрос: от видяното дотук, мислиш ли, че Форевър има какво да ти предложи?

(Мисля, че да.)

Чудесно! Следващата стъпка е да те регистрираме. Можем да го направим веднага, като попълним молба за регистрация. Както вече споменах, няма такси за включване или членство и всичко ще стане много бързо. Щом направим регистрацията, ще получиш достъп до обучения и информация, както и възможност да си поръчваш продуктите с отстъпка. Искаш ли да го направим сега?

(Да, разбира се.)