

СТРАТЕГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ



Made in the U.S.A. exclusively for JEUNESSE GLOBAL
650 Douglas Avenue | Altamonte Springs, FL 32714 | 407-215-7414 | JEUNESSEGLOBAL.COM

The statements contained herein have not been evaluated by the Food and Drug Administration.
These products are not intended to diagnose, treat, cure, or prevent any disease.
Not all products are available in all markets.

REV. 11-2014

СТРАТЕГИЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ

ТАКТИКА УСПЕХА

Добро пожаловать в Поколение Молодости (*Generation Young*)! Вы только что присоединились к одной из самых захватывающих и быстро развивающихся компаний в индустрии. Существует причина столь стремительного роста компании Jeunesse®. Люди во всем мире пользуются преимуществами простого и прибыльного способа получения доходов. Наиболее важным ключом к вашему успеху в компании Jeunesse® является начало карьеры. Первые 2-7 дней имеют для вас решающее значение — *ваши текущие действия* будут определять ваш успех в будущем.

Ваши первые 4 шага

1. Заказ пакета продукции. Это позволит вам начать создание собственного бизнеса, обеспечив вас продуктами для личного пользования, а также дополнительной продукцией для предоставления другим людям. Для автоматической квалификации в качестве Дистрибьютора подписчики должны выбрать Базовый пакет или выше. Большинство Дистрибьюторов выбирает более крупные пакеты по следующим основным причинам:

- Вы накопите 100 баллов персонального объема (PV) необходимых для квалификации в качестве Дистрибьютора.
- Вам необходимо пользоваться продукцией, чтобы убеждать в ее эффективности.
- Вам необходимо предоставлять свою продукцию другим людям, чтобы они могли попробовать ее. Эти люди наверняка станут вашими Дистрибьюторами и Покупателями.
- Ваша команда будет делать то, что делаете вы. Если вы пользуетесь продукцией и даете ее попробовать другим людям, ваша команда будет повторять ваши действия.
- Вы получите более высокий ранг за временный льготный период, в ходе которого сможете получить Лидерский бонус.

2. Зарегистрируйтесь в программе автоматической доставки (автошипа). Это позволит вам всегда иметь необходимую

продукцию для построения своего бизнеса на ежемесячной основе. Это также обеспечит минимальные баллы комиссионного объема (CV) в размере 60 пунктов, необходимые для ежемесячного получения комиссионных. Дистрибьюторы, которые серьезно относятся к созданию остаточного дохода, немедленно регистрируются в программе автошипа.

3. Сделайте свое фото «до». Самая эффективная рекомендация, которой вы можете поделиться — ваша собственная. Начните использование продуктов сегодня и запечатлейте себя на фото «до», а затем сравните с фото «после», которое сделаете через несколько недель. Результаты удивят не только вас, но и ваших Покупателей.

4. Свяжитесь с компанией Jeunesse®. Основной целью компании Jeunesse® является обеспечение деловых партнеров наиболее передовыми технологиями и обучение маркетингу в социальных сетях, доступному в индустрии сегодня. Подключайтесь к еженедельным учебным занятиям в Jworld™ и узнайте о том, как эффективно использовать социальные сети для привлечения будущих Дистрибьюторов и Покупателей. Для наиболее эффективного использования платформы социальных сетей подключитесь к личному кабинету (Back Office), который наполнен полезными руководствами и доступными для скачивания файлами в формате PDF. Кроме того, убедитесь, что вы подписаны на официальный канал компании Jeunesse® на YouTube, присоединились к нам на Facebook, в Twitter и Instagram, а также зарегистрированы в нашем круге Google+. Для присоединения к нам перейдите на сайт jeunesseglobal.com и нажмите на иконки социальных сетей



ВНУТРЕННЯЯ ИНФОРМАЦИЯ ИДЕАЛЬНЫЙ СТАРТ

После входа в систему со 100 и более баллами (PV), приобретения пакета продукции и регистрации в автошопе важно начать создание своей истории успеха — и лучшим способом для этого является позиционирование себя для получения дохода. Ваши первые 48 часов в бизнесе — это самое важное время для запуска вашего бизнеса. Действия, предпринятые вами в первые 48 часов, будут оказывать значительное влияние на все, что будет происходить в вашем бизнесе в последующие годы.

- **Определите ключевых людей, с которыми вы вступите в контакт.** Для создания собственной истории успеха вам необходимо немедленно ввести ключевых людей в бизнес-модель.
- **Ваши 10 лучших:** Прежде всего, выберите десять или более ваших знакомых, которые наверняка могли бы стать наиболее способными Дистрибьюторами, если бы их выбрали для регистрации. Вспомните людей, которые наверняка:
 - могут позвонить и пригласить двадцать человек к себе домой, и все двадцать придут;
 - владеют собственным бизнесом;
 - активны, харизматичны и состоялись в финансовом отношении;
 - по вашему мнению, могли бы стать очень опытными Дистрибьюторами;
 - знакомы с большим количеством людей.

Составьте максимально длинный список своих «лучших» знакомых. Обычно это люди в списке ваших «лучших», с которыми легче всего поговорить по поводу компании Jeunesse®, и которые быстрее всего присоединятся к вашей команде. Инструменты, которые понадобятся вам для связи с этими людьми, уже под рукой. Изучите свою страницу на Facebook и в других социальных сетях.

Свяжитесь с ними через эти каналы, а также с помощью электронной почты, сообщений и звонков.

- **10 самых удобных ваших знакомых:** Вы также захотите определить своих «самых удобных» знакомых — людей, с которыми у вас налажены тесные отношения, и которые, по вашему мнению, будут заинтересованы в этом бизнесе. Вспомните людей, которые наверняка:
 - являются вашими ближайшими друзьями;
 - придут к вам домой только потому, что вы пригласили их;
 - захотят присоединиться к вашему бизнесу только потому, что вы ведете его;
 - готовы встретиться с вами прямо сейчас, если вы попросите их об этом.

На ваших самых «удобных» знакомых легко влиять, главным образом за счет ваших отношений с ними. Если у вас более десяти «самых удобных знакомых», перечислите их всех.

- **Ваша цель:** Выявить и связаться с десятью или более «лучшими» людьми или самыми «удобными» знакомыми в течение первых 24-48 часов.



В ВАШИ ПЕРВЫЕ СЕМЬ ДНЕЙ

- Начните использование системы омоложения от компании Jeunesse®.
- Изучите канал компании Jeunesse® на YouTube и страницы в других социальных сетях для ознакомления с маркетинговыми материалами. Чем больше вы знаете, тем активнее будет ваш рост.
- Ознакомьтесь со своей персональной страницей на сайте компании Jeunesse®.
- Проведите частный деловой прием в своем доме, офисе или другом тихом месте. Пригласите своих коллег и «самых удобных» друзей и расскажите им о компании Jeunesse®.
- Продолжайте выявлять «лучших» людей для налаживания контакта и работайте со своими вышестоящими Дистрибьюторами, вовлекая их в свои бизнес модели.
- Примите участие по крайней мере в одной деловой презентации и одном тренинге. Вы захотите посетить как можно больше презентаций, тренингов, заседаний, телефонных конференций и вебинаров. Не отказывайтесь от участия — обучение является ключевым фактором развития бизнеса!

В ВАШИ ПЕРВЫЕ ТРИДЦАТЬ ДНЕЙ

- Работайте со своими спонсорами над разработкой и реализацией сценария «пробуждения интереса». Вот пример, который вы можете менять на свое усмотрение:

«Здравствуйте! У меня сейчас не очень много времени, но мне необходимо обратиться к вам. Если бы я сказал вам, что существует способ получения дополнительного дохода без изменения распорядка вашей жизни, хотели бы вы узнать об этом подробнее?» Организуйте встречу или посиделки за чашечкой кофе с человеком, с которым вы хотели бы поговорить. Если вы выглядите занятым и будете кратки, у людей окажется меньше вопросов к вам, и они станут уважать вас и ваше время.
- Продолжайте посещать максимально возможное количество презентаций и вебинаров.
- Проведите еще один частный деловой прием для своих личных контактов. Организуйте столько приемов, сколько сочтете возможным.
- Изучите свой «электронный кошелек» (Back Office Wallet) и узнайте, как он работает.

Работа с возражениями

Игра не должна заканчиваться на слове «нет».

Не все, с кем вы поговорите, скажут «да» возможностям компании Jeunesse®. Это нормально. Продолжайте свое дело. Но перед этим воспользуйтесь возможностью, чтобы узнать у отказавшихся контакты тех, кого может заинтересовать эта информация. Полученные таким образом контакты могут привести к неожиданным результатам. Спустя некоторое время, с помощью советов от ваших спонсоров и практики вы окажетесь во всеоружии. С этого момента терпеливо работайте над развитием своей Игры. Узнайте о том, что работает на вас, а что против вас, и просто осознайте тот факт, что время от времени вы будете слышать «нет».



КАК ПОКУПАТЕЛИ МЕНЯЮТ ИГРУ

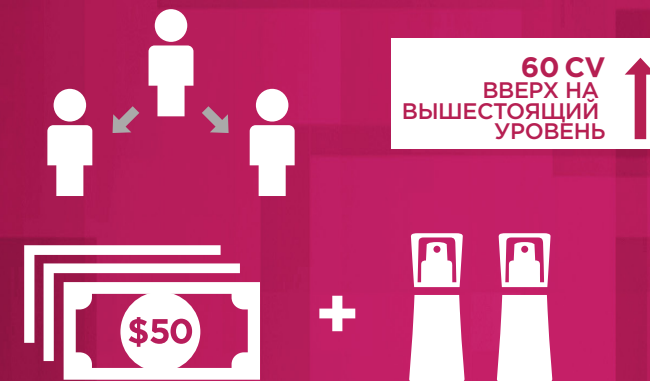
Одним из наиболее эффективных способов максимального увеличения вашего дохода является аккумулярование Покупателей — друзей, членов семьи и других близких, которые приобретают у вас продукцию. Просто изучите все способы, с помощью которых Покупатели увеличивают ваш доход:

- Вы сможете зарабатывать розничную прибыль в размере свыше 35% с каждой продажи.
- В ранге Нефрита или выше стимул для привлечения покупателей предлагает дополнительные 5-10% к вашему лидерскому бонусу на уровне 1 командных комиссионных.
- С помощью программы «Двойной выгоды» (Get 2, It's Paid for You) вы можете заработать 50 долларов каждый раз, когда подпишете двух Приоритетных покупателей и получите продукт БЕСПЛАТНО.

Программа «Двойной выгоды»



Компания Jeunesse® предлагает потрясающую возможность для привлечения Покупателей и зарабатывания денег с помощью программы «Двойная выгода». Эта программа предлагает денежные бонусы, бесплатную продукцию и другие приятные стимулы для желающих присоединиться к нам. Просто отправьте их на свой сайт и попросите нажать ссылку «Приоритетный покупатель» в правой верхней части страницы.



КАК ЭТО РАБОТАЕТ

ЕСЛИ ВЫ ЯВЛЯЕТЕСЬ ДИСТРИБЬЮТОРОМ

1. Подпишите первых двух Приоритетных покупателей (ПП) и получите **50 долларов**.
2. У Вас автоматически будет **активный статус** на текущий месяц.
3. **60 баллов (CV)** пойдут вверх по вышестоящим линиям структуры.
4. Вы получите **два флакона омолаживающей сыворотки* LUMINESCE™ в подарок**.

За каждых двух дополнительных Приоритетных покупателей (ПП), подписавшихся после первых двух, Вы также получите бонус в размере 50 долларов, квалификацию на текущий месяц, 60 баллов (CV) вверх по вышестоящим линиям структуры и десять мини флаконов омолаживающей сыворотки LUMINESCE™* в подарок в комплекте с открытками, сделанными специально для Вас, чтобы Вы могли поделиться ими с друзьями и членами Вашей семьи. Каждый месяц, когда они делают повторный заказ, вы будете по-прежнему получать бонус в размере 50 долларов и бесплатный продукт.



Примечание: Каждый Приоритетный покупатель (ПП) должен предоставить следующую информацию при подписании: полное имя и фамилию, детальный почтовый адрес и информацию по кредитной карте. Ни один из пунктов этой информации не должен совпадать с информацией спонсора. За КАЖДЫЙ месяц в который первые два Приоритетных покупателя (ПП) продолжают заказывать продукцию, Вы продолжаете получать два ПОДАРОЧНЫХ флакона омолаживающей сыворотки LUMINESCE™*.

Образцы продукции

Другой эффективной стратегией для привлечения Покупателей и потенциальных новых Дистрибьюторов является предоставление образцов продукции, которые позволяют людям самим открыть для себя замечательные преимущества продукции Jeunesse®. Посетите свой личный кабинет (Back Office) и узнайте о том, как заказать и получить образцы продукции для ваших контактов, или заказать доставку образцов для раздачи.

Когда вы ДАЕТЕ КОМУ-ТО ОБРАЗЕЦ ПРОДУКЦИИ,

БУДЬТЕ УВЕРЕНЫ,
ЧТО ДАЛЬНЕЙШИЕ
ДЕЙСТВИЯ ПОСЛЕДУЮТ
И ПРОДОЛЖАЙТЕ РАЗГОВОР

1. После отправки образцов продукции дайте адресату знать, когда они придут, и попросите его начать использование продукции сразу после получения.
2. В ожидаемую дату доставки позвоните и узнайте, получил ли адресат образцы, и еще раз посоветуйте начать ее использование прямо сейчас. Не забудьте сделать фотографию адресата «до».
3. Спустя несколько дней позвоните и спросите, как ему понравился продукт. Если по каким-либо причинам адресат еще не попробовал его, предложите начать и продолжать использование в течение нескольких дней.

Ваше отношение

Ваше отношение определяет ваш успех в жизни и также будет определять ваш успех в компании Jeunesse®. Важно понимать, что это длительный процесс, и что успех не приходит в одночасье. Вам потребуется время, чтобы освоиться с тем, что делать и говорить, как это происходит с любым другим новым бизнесом или новым начинанием в вашей жизни. Вы



претерпите множество изменений. Изменения — это благо, но не всё и не всегда идет по плану.

Для создания глобальной команды потребуется всего несколько человек, работающих сообща. Оставайтесь сосредоточенным, держите в уме желаемый результат и начните работать со своей командой над достижением ваших целей.

Вы сможете добиться всех поставленных целей с помощью терпения и веры. Будущее, о котором вы мечтали, уже на пути к вам!

Пробуждайте интерес

Как привлечь внимание покупателя и удержать его.

Ключом к успешной беседе с людьми является не продажа в разнос, а искренняя беседа. Определите их потребности, будьте с ними на одной волне, чувствуя их, и убедите их, сообщив о том, каким образом вы можете помочь им. Существует множество различных подходов к общению с потенциальными Покупателями. Имейте в виду, что в будущем покупатель могут стать Дистрибьюторами. В этой области есть много возможностей, главное — знать, что сказать.

ВОТ НЕСКОЛЬКО ПРИМЕРОВ

Задавайте неотложный тон:

«Я как раз собирался уходить, но рад, что застал вас».

Располагайте к себе:

«Вы один из самых успешных людей в моем окружении, и я всегда восхищался этим». Или: «У вас реальный взгляд на бизнес, и вы излучаете позитив». Или: «Вы такой проницательный. Чем Вы занимаетесь?»

Делайте им предложение:

«У меня есть нечто такое, что вам просто необходимо увидеть». Или: «Знаете кого-нибудь, кто был бы заинтересован в управлении жизнеспособным бизнесом прямо из дома?»

Используйте подход «если, то»:

«Если бы я отправил вам видео о компании Jeunesse®, вы бы просмотрели его?» Или: «Если бы я отправил вам Книгу культуры (Culture Book), вы бы взглянули на нее?»

Берите на себя обязательства, назначайте встречи, подтверждайте их и приглашайте своего Эксперта, чтобы он помог вам.

Если вам удастся выйти на откровенный разговор, вы начнете интересный диалог, который позволит вам добиться положения. Не будьте напористы. Будьте почтительны, внимательны и сосредоточены — именно так вы создадите основу для доверия. Создайте комфортную обстановку для человека, с которым общаетесь. Будьте собой. Шутите, смейтесь, будьте настоящими. Это позволит добиться удивительных результатов.



ВАЖНОСТЬ ЭКСПЕРТА

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЭКСПЕРТА ДЛЯ СОЗДАНИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

Что касается отношения людей к компании Jeunesse®, очень важно понимать основной принцип реакции людей в повседневной жизни на обращение с новой идеей или концепцией. Вполне возможно, что самые близкие нам люди на удивление меньше всего будут готовы слушать нас, когда дело коснется новых идей.

Подумайте об этом: Сколько раз вы были полны энтузиазма по какому-либо поводу и упоминали об этом в разговоре со своими самыми близкими друзьями или членами семьи, которые не воспринимали вас всерьез? Тем не менее, вы никогда не замечали, что совершенно незнакомый человек может сказать то же самое, и те же друзья и близкие будут совершенно очарованы?

Это случается со всеми из нас — и то же самое происходит при создании вашего бизнеса. Мы обнаружили, что если эксперт доносит то же самое сообщение людям, с которыми вы общаетесь, эти люди в 90% случаев выслушают его и будут искать дополнительные сведения.



Люди, к которым вы обращаетесь, обычно доверяют вам, потому что знают вас. Но если они еще не видели вашего успеха в компании Jeunesse®, они могут не рассматривать вас в качестве эксперта в этом бизнесе. Именно в этой ситуации важна ценность стороннего эксперта, в идеале — вашего вышестоящего Сапфира или спонсора более высокого ранга. Эксперт представляет собой надежный, достоверный источник информации, который может передать сообщение за вас.

Это нормально, что люди хотят убедиться в структурированности и жизнеспособности компании Jeunesse®. Простая истина: эксперт служит живым доказательством того, что компания Jeunesse® работает.

Сила наставления

Расскажите своему потенциальному покупателю о вашем потрясающем коллеге — эксперте вашей команды. Организуйте встречу или телефонную конференцию.

Самый простой способ придать вашему эксперту авторитета — это использование СЛЕДУЮЩИХ ФОРМУЛ

С ПОЯСНЕНИЕМ ЭКСПЕРТА:

1. Прошлые успехи в бизнесе/жизни
2. Текущий успех в компании Jeunesse®
3. Будущий успех в компании Jeunesse®
4. Черты характера



ВОТ НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ

1. Ссылайтесь на их прошлые успехи.

Пример: «Сюзан владеет страховым агентством с тремя отделениями и считается одним из лучших страховых брокеров в своей области».

2. Затем упомяните их текущие успехи в компании Jeunesse®.

Пример: «В настоящее время она является одним из ведущих сотрудников компании в стране/мире и отвечает за развитие всей страны, а также других стран по всему миру».

3. Далее расскажите об их ожидаемых будущих успехах в компании Jeunesse®.

Пример: «Она является одним из лидеров, которые принесут компании прибыль в размере от 250 млн до более чем 1 млрд долларов в ближайшие несколько лет».

4. Хвалите их характер.

Пример: «Но больше всего впечатляет, что несмотря на невероятный успех, Сюзан чрезвычайно скромна и приятна в общении. Она действительно заботится о людях. Я уверен, что вы отлично поладите с ней».

На телефоне с вашим контактом и вашим экспертом

После создания уважения к вашему эксперту, просветив людей должным образом, помните следующую информацию в ходе трехстороннего телефонного разговора или встречи с вашим контактным лицом:

- **Не прерывайте и не говорите сами.** Просто представьте своего эксперта и позвольте ему вести всю беседу.
- **Пусть ваш эксперт завершит звонок,** и просто повесьте трубку, когда эксперт завершит разговор.
- **Если ваше контактное лицо перезвонит вам после беседы с экспертом,** вы на верном пути. Позвоните своему контактному лицу и организуйте еще одну встречу со своим экспертом для закрепления их обязательств.

Позвольте своему эксперту делать то, что он умеет лучше всего — пусть он выполнит всю сложную работу в разговоре. Привлекайте своего эксперта и по мере роста вашей команды вы сами станете экспертом для ваших сотрудников.

Эксперт = Успех

С помощью эксперта обычно достигается гораздо более высокий уровень успеха в привлечении новых людей. Учитесь у экспертов и демонстрируйте результаты.

КОМАНДНЫЙ ЭТИКЕТ

Посещая любое мероприятие — трехстороннюю телефонную конференцию, семинар, вебинар, презентацию, тренинг или корпоративное мероприятие, очень важно помнить, что вы являетесь частью команды.

**T
E
A
M** = **TOGETHER (ВМЕСТЕ),
EVERYONE (КАЖДЫЙ)
ACHIEVES (ДОСТИГАЕТ)
MORE (БОЛЬШЕГО)**

Как Дистрибьютор, вы хотите как можно больше поддерживать всю команду. Есть несколько вещей, которые вы должны выполнять, будучи в команде:

- В порядке вежливости приезжайте на мероприятия заблаговременно.
- Внимательно слушайте других и не спешите говорить.
- Если вы не уверены в чем-то на фоне новых перспектив, придерживайте свои вопросы для частного разговора со своим спонсором.
- Всегда говорите теплые слова о своих коллегах.
- Сохраняйте позитив и будьте оптимистом.
- Если у вас есть проблема, обратитесь с ней к своему спонсору для совместного поиска решения.

Если каждый Дистрибьютор будет вести бизнес таким образом, все группы будут расти гораздо быстрее и активнее.



ПОМНИТЕ:

Если у вас был удачный день, ваша команда нуждается в вас.

Если у вас был плохой день, вам нужна ваша команда.

Если вы поддержите свою команду, она поддержит вас в трудный момент.

Планируйте свои перспективы

Представьте себе, где вы хотите оказаться к концу года. Мечтаете о путешествиях по всему миру? Хотите иметь прекрасный дом или автомобиль? Это поможет мотивировать вас по мере продвижения вперед.

ЛИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ЦЕЛИ

Мое имя пользователя Jeunesse®: _____
Мой пароль Jeunesse®: _____
Мой веб-сайт Jeunesse®: www. _____,jeunesseglobal.com
Дата регистрации: _____
Дата автоматической доставки: _____
Начальный пакет: _____ Дата обновления: _____
Даты достижения ранга: _____
Специалист: _____ Нефрит: _____
Жемчуг: _____ Сапфир: _____

МОЯ КОМАНДА ПОДДЕРЖКИ

Мой спонсор: _____ Мобильный телефон: _____
Домашний телефон: _____ Skype: _____
Удобное время для звонка: _____ Email: _____

Вышестоящий Сапфир: _____ Мобильный телефон: _____
Домашний телефон: _____ Skype: _____
Удобное время для звонка: _____ Email: _____

Вышестоящий Рубин: _____ Мобильный телефон: _____
Домашний телефон: _____ Skype: _____
Удобное время для звонка: _____ Email: _____

Вышестоящий Изумруд: _____ Мобильный телефон: _____
Домашний телефон: _____ Skype: _____
Удобное время для звонка: _____ Email: _____

Вышестоящий Бриллиант: _____ Мобильный телефон: _____
Домашний телефон: _____ Skype: _____
Удобное время для звонка: _____ Email: _____

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЕ

ВСТРЕЧИ КОМАНДЫ

Место: _____ Дата: _____ Время: _____
Место: _____ Дата: _____ Время: _____

ТЕЛЕФОННЫЕ КОНФЕРЕНЦИИ И ВЕБИНАРЫ

КОМАНДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Дата: _____ Номер: _____ PIN: _____ Время: _____

КОМАНДНЫЙ ВЕБИНАР

Дата: _____ Время: _____ Ссылка: _____

ПРЕЗЕНТАЦИОННЫЙ ЗВОНОК КОМАНДЫ

Номер: _____

КОММУНИКАЦИЯ В РАМКАХ КОМПАНИИ

ТЕЛЕФОННЫЕ КОНФЕРЕНЦИИ

Дата: _____ Номер: _____ PIN: _____ Время: _____

ВЕБИНАРЫ

Вид: _____ Дата: _____ Время: _____ Ссылка: _____
Вид: _____ Дата: _____ Время: _____ Ссылка: _____
Вид: _____ Дата: _____ Время: _____ Ссылка: _____

МЕРОПРИЯТИЯ

Вид: _____ Дата: _____ Время: _____ Ссылка: _____
Вид: _____ Дата: _____ Время: _____ Ссылка: _____
Вид: _____ Дата: _____ Время: _____ Ссылка: _____

ПРИМЕЧАНИЯ

СОЗДАЙТЕ СВОЮ КОМАНДУ,

НАЛАДИВ СВЯЗИ с помощью ВСТРЕЧ И ПРЕЗЕНТАЦИЙ


Случайные разговоры с глазу на глаз о компании Jeunesse® — это всегда хорошая идея, однако умение более эффективно связываться с более многочисленными группами людей имеет решающее значение для роста вашего бизнеса. Развивая свои презентационные навыки, изучая способы организации эффективных встреч и понимая способы коммуникации с помощью социальных сетей, вы повысите способность к развитию своей организации и, в свою очередь, максимально увеличите свой доход. Независимо от вашего опыта в качестве презентатора и организатора встреч, следующие советы помогут вам грамотно наладить нужные связи.

Перед КЕМ я выступаю?

Перед всеми, кого вы хотели бы взять в свою команду! После создания своего бизнеса в компании Jeunesse® и привлечения в него людей, которых вы знаете, индивидуальная презентация или групповое совещание являются следующим шагом к достижению новых перспектив.

ГДЕ я выступаю или провожу встречу?

Для успеха встречи ее не обязательно проводить в дорогом отеле, особенно когда вы только начинаете. За небольшую плату или бесплатно рассмотрите вариант со своим домом или домом кого-то из ваших знакомых, своим офисом в нерабочее время, кафе, рестораном с отдельным залом или помещениями некоммерческого клуба.



По мере развития вашего бизнеса конференц-залы отелей станут приемлемым вариантом и могут обеспечить дополнительные преимущества в смысле аудиовизуальной поддержки, прохладительных напитков и рекламных указателей по более высокой цене. Но вам не нужно все это с самого начала; для комфортной, успешной встречи просто найдите место, которое удовлетворяет следующим условиям:

- достаточное пространство и сидячие места для приглашенного количества участников;
- отсутствие нежелательного шума и отвлекающих моментов там, где вы и ваша группа можете легко видеть и слышать друг друга;
- обеспечьте источники электропитания и легко доступные розетки;
- доступные напитки и закуски;
- чистые туалеты.

ЧТО я представляю?

Компания Jeunesse® предлагает полезные презентационные и маркетинговые материалы в широком ассортименте, доступные для покупки или скачивания в личном кабинете. Также у нас имеется много видео, которые можно использовать, нажав на значок YouTube на главной странице Jeunesse®.

КАК провести встречу?

Эта простая программа очерчивает основные рамки для ваших первых встреч. Пересмотрите свой подход в соответствии со своим стилем. По мере роста вашего опыта в качестве презентатора ваши будущие встречи должны по-прежнему соответствовать следующим правилам:

- Начните с 5 минут запланированного начального времени. поприветствуйте своих гостей и расскажите о своем сотрудничестве с компанией Jeunesse®.
- Продемонстрируйте файл о возможностях компании Jeunesse® в формате Power Point или соответствующие видеоролики.
- Предложите начать обсуждение всего увиденного и услышанного присутствующими сегодня. Узнайте, есть ли причина, по которой они не хотят подписаться прямо сейчас.
- Предложите пообщаться с каждым человеком индивидуально и ответить на все его вопросы. По мере возможности это может быть идеальное время для планирования конференции с вашим спонсором, который поможет вам ответить на вопросы. Подпишите тех гостей, которые готовы начать свой бизнес. Подпишите их онлайн или попросите их заполнить печатную копию Формы заявления и соглашения с Дистрибьютором, доступную в разделе Только для дистрибьюторов (Members Only) вашего личного кабинета.
- Поблагодарите всех за участие. Проинформируйте всех остальных гостей о том, что вы свяжитесь с ними в течение 48 часов для получения обратной связи.
- Помогите новым членам своей команды распланировать их собственные презентационные встречи. Это обратит на пользу их ажиотаж и задаст импульс для начала бизнеса,

давая им возможность пригласить гостей, которые, возможно, знают их расписание на следующие две недели (а не на месяц).

ПОМНИТЕ:

Основная практика в создании вашего бизнеса путем встреч заключается в планировании следующей встречи в ходе текущей. Уведомите своих гостей о том, что вы рады иметь возможность для организации еще одной встречи с их друзьями или знакомыми, и постарайтесь запланировать ее на самое ближайшее время.



ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ

Теперь для следующих действий вам понадобится принять решение о том, с каким количеством людей вы будете общаться каждый день, и составить график для реализации этого плана. Для начала завершите следующие предложения:

Каждый день я буду общаться с _____ потенциальными клиентами.

Каждый день я буду осуществлять следующие действия в отношении _____ потенциальных клиентов.

Совет: Не считайте звонки на голосовую почту, переговоры.

За счет внедрения некоторых базовых навыков организации рабочего времени вы оптимизируете свою доступность и повысите способность добиваться своего независимо от графика работы — на полный день или с частичной занятостью. Примите к сведению следующие хорошие привычки:

Делегируйте полномочия

Определите задачи, обязанности и проекты, которыми могут заняться другие люди, и попросите их об этом. Вы будете удивлены тем, как много людей будут готовы помочь вам, и сколько времени вы освободите для своего нового бизнеса. По мере возможности ищите людей, которые могут выполнять определенную работу лучше вас, и просите их о помощи.

Расставляйте приоритеты

Ключом к выявлению ваших приоритетов является определение действий, которые увеличивают ценность вашей жизни и заслуживают вашего времени. Выделите немного времени на то, чтобы подумать о самых важных для вас вещах и о том, как эти приоритеты можно поддержать за счет роста вашего бизнеса. Составьте список своих приоритетов на бумаге и часто обращайтесь к нему.

Научитесь говорить нет

Это не так сложно, как кажется, как только вы начнете определять приоритеты. В случае давления со стороны других людей поясните, что вы нацелены на развитие своего нового бизнеса и должны посвящать ему определенное количество времени. В случае необходимости обсудите и согласуйте достаточное количество времени для вашего бизнеса и придерживайтесь его.

Планируйте свой день

Возьмите за правило планировать свой день накануне вечером. Составляйте ежедневный список дел и держите его перед глазами, помечая пункты по мере их выполнения. В течение каждого дня отслеживайте время для развития чувства того, как долго вы решаете различные задачи; это поможет вам строить точные планы в будущем.



ИГРАЙТЕ В ИГРУ, УЧИТЕ ПРАВИЛА

ОСНОВЫ «МАРКЕТИНГ ПЛАНА»

Компания Jeunesse® разработала сбалансированный план, который обеспечивает каждому сотруднику — от руководителя до новичка — равные возможности для достижения успеха. Сбалансированный успех такого рода создает стабильность. Это еще одна причина, по которой можно сказать, что компания Jeunesse® представляет один из наиболее вознаграждаемых способов оставаться молодым.

Существует три типа людей, которые ПРИСОЕДИНЯТСЯ К ВАШЕМУ БИЗНЕСУ В КОМПАНИИ JEUNESSE®.

Покупатели Пассивные Дистрибьюторы Активные Дистрибьюторы

Покупатели:

Это просто люди, которые регистрируются для приобретения продукции — по оптовой, приоритетной или розничной цене. Для вас важно оставаться на связи с ними, отвечать на вопросы и убедиться, чтобы их ежемесячные повторные заказы проходили без проблем. Всегда держите их в резерве и будьте готовы представить им другие продукты. Многие из них могут давать удивительные отзывы о продукции, которыми можете делиться вы или члены вашей команды. Если им действительно нравится продукция, есть прекрасный шанс, что они через некоторое время станут Дистрибьюторами.

Пассивные дистрибьюторы:

Это люди, которые приобрели Стартовый комплект и Базовый или более расширенный пакет, но не ведут активный бизнес. Они не взаимодействуют с системой развития бизнеса; также они не участвуют в мероприятиях. Они могут осуществлять две-три закупки в год.

Активные дистрибьюторы:

Это люди, которые зарегистрировались в компании и активно ведут бизнес. Они следуют системе развития бизнеса компании; активно участвуют в обучении; предпринимают действия для развития своего бизнеса в рамках компании Jeunesse®. Секрет успешного бизнеса заключается в оказании людям помощи по превращению в Активных Дистрибьюторов и сохранению ими этого статуса.

Осознавайте свои финансовые цели:

Чтобы иметь возможность помогать другим в организации бизнеса, вам необходимо начать бизнес самому. Это означает, что вы должны осознавать свои финансовые цели.

1. Сколько часов в неделю вы будете развивать свой бизнес с компанией Jeunesse®? _____
2. Сколько вы сможете зарабатывать в неделю? _____
в месяц? _____
в год? _____
3. Каковы ваши временные рамки? _____
4. Какова ваша конечная цель?

Подробную информацию о «Маркетинг плане» (Financial Reward Plan) компании Jeunesse® можно найти на нашем сайте: <http://www.jeunesseglobal.com>, нажав на раздел ВОЗМОЖНОСТИ > подраздел Маркетинг план.

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Следуйте СТРАТЕГИИ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ и готовьтесь к быстрой, устойчивой череде побед с компанией Jeunesse®. Эти шаги представляют собой лишь начало. В ближайшие недели и месяцы как можно больше взаимодействуйте со своей командой и используйте любую возможность для обучения и развития. Ваши усилия будут вознаграждены, и успех ждет вас. Играйте в эту Игру, наслаждайтесь ею и добро пожаловать в компанию Jeunesse®!