

Тема 3. Встречи и презентация

Встречи

Типичная ошибка новичка:

Разослать друзьям в VK подобный скрипт и ждать, когда кто-то из них заинтересуется:

«Привет! Я сейчас развиваю очень интересный проект в нашем городе и ищу людей, кому интересен дополнительный доход»

Так делать не нужно!

А как нужно?

Сетевой бизнес – это бизнес отношений, где люди идут на людей. Им важно узнать вашу историю прихода в бизнес, понять почему вы выбрали именно эту компанию, какую команду вы можете совместно построить и так далее.

Любям важно личное общение.

Чтобы присоединить партнера к бизнесу, нужно:

1. Влюбить в продукт
2. Вызвать доверие к компании
3. Вызвать желание удовлетворить свою потребность здесь

С продуктом, тем, как зарабатывать с VILAVI и надежностью компании мы разобрались в предыдущих темах обучения. Что касается желания удовлетворить свою потребность здесь, разбираем ниже.

Существует такая статистика:

1. Слова выражают 7% того, что в данный момент влияет на поведение человека
2. Интонация голоса выражает 38% того, что влияет на другого человека. Другими словами, интонация голоса влияет больше, чем сами слова.
3. Физиология выражает 55%. Язык телодвижений выражает большую часть того, что влияет на людей во время общения.

Поэтому наша задача рассказывать о VILAVI человеку при встрече. Если мы с ним переписываемся или говорим по телефону, он не может попробовать продукт, мы не можем ему ничего нарисовать на листочке, не можем увидеть его реакцию на наши слова.

Прелесть нашего бизнеса в том, что встречи с людьми у нас случаются каждый день: мы встречаемся на работе, в кафе, в спортивном зале, во дворе, в салоне красоты и еще много где.

Наша задача научиться использовать те встречи, которые у нас уже и так происходят максимально эффективно, а также назначать новые.

В проведении встречи есть 2 составляющих:

Что мы говорим?

Как мы говорим?

Как проводить встречу?

Она состоит из нескольких этапов:

Присоединение

Выявление потребностей

Презентация

Работа с возражениями

Завершение сделки

Поэтому будет ошибкой только что встретившись с собеседником сразу доставать на стол Тайгу и начинать делать презентацию:)

Встреча — это прежде всего диалог, где вы должны понимать потребности вашего собеседника, и продажа, либо регистрация у вас состоится в том случае, если он будет понимать зачем ему это нужно.

Как правильно открыть сделку? [Смотреть](#)

Начало встречи. Присоединение и выявление мотивов.

Встреча – это не просто презентация продукта и бизнеса. Встреча состоит из нескольких этапов, которые должны идти в определенном порядке.

Порядок очень важен, поэтому к следующему этапу мы переходим только после того, как убедились, что прошли предыдущий.

Обратите внимание, встреча начинается с присоединения и выявления потребностей, затем мы рассказываем человеку о нашем предложении. В конце мы, естественно, должны убедиться, не остались ли у собеседника возражения (если остались, помочь ему с ними разобраться), и обязательно каждую встречу мы стремимся завершить сделкой, либо назначением следующей встречи.

Почему важно идти в этом порядке?

Просто подумайте, насколько эффективен будет ваш рассказ про Тайгу, если Вы не знаете, зачем она нужна собеседнику?

Можно подумать, что деньги нужны всем, но это далеко не единственная мотивация, почему человек может пойти к Вам в команду.

У людей есть мотивы самореализации, быть в классной тусовке, быть нужным людям, приносить людям пользу, общение и много-много других мотивов.

У нас в команде есть разные люди: студенты, предприниматели, бухгалтеры, фрилансеры, мамы в декрете и многие другие. И все они приходят в VILAVI по своим причинам.

Поэтому нужно научиться понимать, кто перед тобой и говорить с ним на одном языке.

[Смотреть ролик](#)

Присоединение

На первом этапе важно дать человеку расслабиться, выдохнуть, переключиться на ваш разговор, установить обстановку доверия. Это можно сделать за 2-3 минуты с помощью общего заказа чая или кофе в кафе, комплимента или обсуждения интерьера кафе. Нужно дать собеседнику понять: «Мы с тобой – одной крови. Я друг, со мной безопасно»

Выявление потребностей

Для того, чтобы выявить мотивы и потребности собеседника, важно в первую очередь с интересом внимательно слушать человека и задавать ему открытые вопросы.

О чем стоит узнать: есть ли семья? Где человек живет и чем он занимается? О чем мечтает?

Почему это важно? Если, например, женщина без мужа воспитывает ребенка, то с большой вероятностью для нее важно иметь гарантированный доход.

Если собеседник снимает квартиру в аренду, то вполне вероятно он хочет приобрести собственное комфортное жилье. А если он приобрел свое жилье в ипотеку- наверняка человек хочет погасить ипотеку быстрее, освободиться от долгов.

[Смотреть ролик](#)

Презентация

Когда Вы выяснили мотивы собеседника, имеет смысл проговорить с ним: «Правильно ли я тебя понял, что для тебя важно...»

После этого Вы показываете в своей презентации как человек удовлетворит свои потребности с помощью нашего бизнеса и продукта.

Важен переход к теме бизнеса через продукт: «Смотри, любой бизнес основан на продукте или услуге, которую он дает потребителю. Давай я тебе сначала коротко расскажу о продукте, который мы продвигаем, а потом перейдем к сути бизнеса, хорошо?»

Далее Вы презентуете продукт с учетом потребностей собеседника, угощаете его, даете продукт в руки.

Если человеку понравилась идея продукта – рассказываете о бизнесе.

[Смотреть ролик](#)

Важность истории

Мы рекомендуем начинать презентацию со своей истории, потому что история позволяет лучше наладить контакт с собеседником, дает ему возможность понять ваши мотивы, почему вы начинали заниматься именно этим бизнесом, ведь с большой долей вероятности он имеет схожие мотивы.

Если вы делаете презентацию через свою историю, она не вызывает возражений, становится менее формальной и более дружеской.

История состоит из 4-х пунктов

1. Ваш бэкграунд.

Опишите, чем вы занимались до того, как познакомились с VILAVI–Tayga8?

2. Что в той ситуации вас не устраивало?

В каждой профессии есть изъяны: у предпринимателей много рисков и не хватает стабильности, у наемных сотрудников мало свободы и невысокая зарплата, кому-то не хватает развития, кому-то общения, кто-то не может реализовать свои цели.

Опишите, что вам не нравилось! По сути, в этом пункте вы делитесь с собеседником своими мотивами начать бизнес в партнерстве с VILAVI–Tayga8.

3. Как вы нашли решение проблемы?

Расскажите, как вы познакомились с VILAVI–Tayga8? Что вас привлекло в нашей компании и продуктах? Как вы увидели, что благодаря VILAVI–Tayga8 вы можете реализовать свои цели?

4. Как вы видите будущее сегодня?

Что изменилось после того, как вы начали заниматься бизнесом? Почему вы уверены, что у вас это получится? Если у вас уже есть первые продажи и первые партнеры, поделитесь этим!

Домашнее задание ①

Запишите голосовое сообщение длительностью 2–3 минуты, в котором вы рассказываете свою историю. И отправьте его трекеру.

Домашнее задание ②

Сформулируйте 5 наводящих вопросов для выявления потребностей по бизнесу. И отправьте их трекеру.

Для тех, кто хочет больше:

Эффективная встреча - [Смотреть ролик](#)

Тренинг по продажам от Светланы Войновой - [Смотреть ролик](#)