

white soft



# A SIKERES ÜZLETÉPÍTÉS 8 TITKA

## A sikeres üzletépítés 8 titka

A tananyag célja, hogy a cégstratégiában szereplő értékek az Ön közvetítésével megvalósulhassanak, Ön ezáltal saját üzletet építsen, fejlessze a vállalkozását, dinamikusan növekvő profitra tegyen szert, és **olyan életet éljen, amelyet megálmodott magának.**

Egy valamit le kell szögezni: a személyes ajánlásan alapuló hálózati értékesítés a legdinamikusabb üzleti módszer. Nem könnyű ugyan, de **tanulható.**

Eddig is tudta, hogy **az internetben van a legnagyobb üzleti lehetőség**, de eddig esélye sem volt rá, hogy Ön is részesülhessen belőle? Indítsa el saját internetes vállalkozását!

### A WSP, mint eszköz. Miért WSP? Miért hálózati értékesítés?

- 100%-ban magyar tulajdonú cég, aminek óriási jövőképe van.
- A termék eladja önmagát, hiszen honlap nélkül egy vállalkozás láthatatlan.
- Minimális befektetéssel saját vállalkozás indítható. (nem kellene hozzá milliók).
- Gyors megtérülés
- Nincsen irodabérlés, nem kell alkalmazottakat fizetni, nincs raktárkészlet.
- Nincs kockázat, de van lehetőség.
- Nincs főnök, aki ugráltassa, de van mentor, akit Ön dolgoztathat, akinek az a kötelessége, hogy Önt sikeressé tegye.
- Folyamatos, teljesítmény után járó, pontosan fizetett jutalék, aminek nincsen felső határa.
- Passzív jövedelem
- Folytonos és folyamatos továbbképzési lehetőség
- Innovatív módszer, új generációs hálózatépítési lehetőség
- Vállalkozói kapcsolathálóban való részvétel
- Közvetlen- és többszintű üzletépítés

Ha az alábbi pontok mentén halad végig az üzletépítése során, akkor a siker garantált:

### 1.) És, hogy Ön valóban sikeres akar-e lenni, ahhoz fogalmazza meg, hogy mit jelent Önnek ez a fogalom.

**Szerintem sikeres ember az, ...**

- ... akire büszke a családja.
- ... aki anyagilag független
- ... akinek saját vállalkozása van, és nincsen főnöke
- ... akinek sok a szabadideje
- ... akinek mindig van 100 ezer forint a zsebében
- ... akinek nagy autója van
- ... aki évente 3-szor megy nyaralni.
- ... akinek sok barátja van.
- ... aki megteremtheti álmai otthonát

**Írja le, hogy Ön milyen sikeres ember szeretne lenni!**

## **2.) Tűzzön ki célokat!**

Keresse meg magának azokat az életcélokat, amiért hajlandó tenni, megmozdulni, tanulni, dolgozni és dolgozni, és dolgozni.

A jövője csakis olyan lesz, amilyenné Ön teszi. Eljött a pillanat, hogy eldöntse, milyen lesz.

**Írja le a határozott céljait**, írja mellé, hogy mikorra szeretné elérni őket, és függesse ki a papírt egy jól látható helyre. Minden nap olvassa el a céllistát, koncentráljon az álmaira, és minden energiával, és gondolattal törekedjen rá, hogy elérje a célokat.

**Tudta Ön**, hogy az egyik amerikai egyetemen végzett felmérés szerint, a végzős diákoknak csupán a 3 %-a tudta megmondani, hogy milyen konkrét céljai vannak az életben? 20 év múlva ez a 3% jóval nagyobb vagyonnal rendelkezett, mint a társaik. Ezért mondjuk, hogy **a célok az élet mozzgatórugói**.

Ha Ön idáig elolvasta a segédletünket, és nem írja le a konkrét céljait, akkor egy nagyon fontos lépést vétöz meg. Tehát **írja le, most!** Kérem válaszoljon az alábbi kérdésekre: Mik a tervei ezzel az üzlettel? Mit akar elérni 6 hónapon belül? Mennyi pénzt szeretne keresni 1 év múlva? Mire akarja elkölteni ezt a pénzt?

## **3.) Milyen a jó hozzáállás?**

**Gondolkodjon pozitívan**, és erőfeszítéseit siker fogja koronázni! Folytassa a sort.

A vereség számomra ismeretlen szó.

Nem nyugszok bele, hogy...

Nyitva áll előttem a lehetőség, hogy megváltoztassam az életem.

A kezembe veszem a sorsom irányítását.

Milliókra tehetek szert, ha...

Lépést tartok a korról, és feladatomnak tekintem, hogy tisztában legyek velem, mi történik körülöttem.

Érdeklődök mások iránt.

Leküzdhetetlen vágy él bennem, hogy...

Beosztom az időmet.

Megtanulok üzletet kötni.

Dolgozok a tervemen, és a céljaim elérésén.

Szembe nézek a nehézségekkel, és leküzdöm őket, ezzel tapasztalatot szerzek.

Nincs lehetetlen.

...

...



#### 4.) Névlista összeállítása

Kinek fogja ajánlani ezt a lehetőséget, és/vagy inkább kitől fog ajánlást kérni!? Első körben azoktól, akiket ismer. Éppen ezért gondolja végig, hogy kikkel találkozott, kikkel beszélt az elmúlt héten. Jegyezze fel a nevüket, utána bővítjük a kört.

3 fontos szabály:

1. Ne gondolkozzon azon, hogy kit fog érdekelni ez az üzlet, **ne szelektáljon**. Írjon fel mindenkit, aki eszébe jut. **Ajánlást bárkitől kérhet**.
2. **A névlista sosincs készen**, folyamatosan bővíteni kell. (ajánlásokkal)
3. Mindig jegyezze fel megjegyzésként a név mellé azt is, hogy az adott személyt **miért fogja érdekelni az üzlet**, vagy a termék, mivel foglalkozik, és néhány jellemzőjét.

Ön egy csúcsterméket, pénzt, vállalkozást, és munkalehetőséget kínál az embereknek!  
Azokat ne írja fel a listájára, akiknek nincs szüksége

- csúcstermékre
- pénzre
- vállalkozásra
- munkalehetőségre.

Rajtuk kívül az összes többi ismerősének szerepelnie kell a névlistáján.

**Ha Ön nem mutatja meg ezt a lehetőséget** az ismerőseinek, és azoknak, akiket ajánlanak Önnek, **majd megmutatja más!**

Tehát írjon fel mindenkit, akivel valaha találkozott. Ők lesznek a leendő üzlettársai vagy a legjobb ajánlói az első körben.

**Néhány gyakorlati tipp:**

- másolja ki az összes nevet + telefonszámot a mobiltelefonjából
- írja fel a listára az összes ismerősét a közösségi oldalakról (iwiw, facebook stb.)
- névjegykártyák, régi határidőnaplók
- család, barátok, iskola, gyerekek, szomszédok
- kit ismer, akiket így hívnak: Sándor, Gábor, Tamás, Ferenc, Katalin, Mária stb.

Ha alapos munkát végzett, akkor van egy 500 – 1000 fős névlistája. Amennyiben közülük mindenki ajánlj Önnek 5 embert, akkor lesz egy további 2500 – 5000 fős névlistája.

**Egy jó tanács:** az első 10-20 embert a szponzorával együtt keresse meg.



## 5.) Ütemterv készítése

Mindig előre kell megterveznie a következő hetet, és előre kell terveznie a következő napját. Készítsen rendszeres időbeosztást, és tartsa be azt, hogy ne veszítsen időt, mert **ha időt veszít, pénzt veszít.**

Ha az egyik napra betervez egy **üzleti beszélgetést**, akkor az azt követő napra tervezze be a **folyamat lezárását**, a nyomon követést.

**Járjon el képzésekre**, rendezvényekre, ezek időpontját jó előre jegyezze föl a határidőnaplójában.

Mindig egyeztessen előre a szponzorával. Ha van egy új belépője, segítsen neki is elkészíteni a saját heti ütemtervét.

A sikeres üzletépítés alapja, hogy **hetente min. 2-5 üzleti tárgyalást** folytat le, és elvégzi a nyomon követést is, vagyis lezárja a folyamatot.

## 6.) Meghívás

Meghívni lehet telefonon, személyesen, vagy írásban is.

Az egyik legpraktikusabb a telefonos meghívási módszer, hiszen mobilon bárkit bárhol bármikor utol lehet érni.

Fontos, hogy telefonon ne prezentáljon, ha csak nem profi call centeres értékesítő. A feladat ilyenkor az **érdeklődés felkeltése, a helyszín és az időpont-egyeztetés.**

A jövőbeli üzleti partnereit meghívhatja a saját lakására, más lakására, nyilvános helyre, de felajánlhatja, hogy Ön megy el az ismerőse lakására, irodájába, vagy boltjába.

Példa:

- Szia, jókor hívlak?
- Igen, szia.
- Azért hívlak, mert kitaláltam, hogy hogyan tudnánk közösen pénzt keresni, (érdeklődés felkeltése) ráérsz valamikor egy fél órára?
- Mégis miről van szó?
- Na látod pont ezt szeretném elmondani neked. Tudunk találkozni kedden, vagy ha az nem jó, akkor csütörtökön nálunk a lakáson? (helyszín)
- A kedd az nem jó, mert elutazok, de csütörtökön ráérek.
- Rendben, a 17 óra megfelel neked? (időpont)
- Igen.
- Oké, akkor ezt fel is írtam, és várlak csütörtökön, du. 5-kor nálunk. Szia!
- Szia.



Ha az ismerőse nagyobb egóval rendelkezik, akkor kérheti azt is, hogy adjon tanácsot Önnek, mert találkozott egy jó lehetőséggel, ami akár még őt is érdekelheti, de elsősorban Ön most a véleményére lenne kíváncsi.

## 7.) Üzleti prezentáció – tárgyalás

### A cégprofil:

- online terméket értékesítünk offline
- magánszemélyeket hozunk össze vállalkozókkal a virtuális térben
- promóciókat indítunk online és offline
- képzéseket tartunk
- a munka világából kiszorult embereket lehetőséghez juttatjuk
- vezetőket képzünk
- fő profilunk a marketing kommunikáció, a személyes értékesítés, és új munkatársakat keresünk
- közvetlen- és többszintű üzletépítést folytatunk
- informatikai vállalkozáshoz keresünk partnereket szervezési és sales-es feladatokra
- egyetemisták, érettségizett diákok önálló vállalkozás indítását támogatjuk
- új kapcsolatrendszerek kiépítésén dolgozunk a gazdaság szereplői között
- munkahelyet teremtünk
- reklámmarketinggel foglalkozunk és partnereket keresünk
- vállalkozói klubokat szervezünk
- partnerkapcsolatokat generálunk
- a kis- és középvállalkozásokat készítjük föl a virtuális tér használatára
- számítástechnikai szaktanácsadó hálózatot építünk ki

### I. Információszerzés

Az üzleti tárgyalás első fázisában fel kell oldani a gyakran hűvös hangulatot, beszélgetni kell az ügyféllel, és kérdéseket kell feltenni neki. Ennek a bevezető szakasznak az a célja, hogy **információt szerezzünk az ügyfélről**, és elkezdjük őt irányítani. (**Aki kérdez, az irányít.**)

Írjon össze 100 kérdést, amit bárkinek fel tud tenni bármilyen tárgyalási helyzetben!

### II. Igényfelmérés

Ezt követően jön az értékesítés legfontosabb szakasza, az **igényfelmérés**. Meg kell tudnia, hogy **mit akar az ügyfél**, és hogy **miért akarja azt**, amit akar?!



Pl.: Az nem elég, hogy kideríti, az ügyfél akar egy honlapot. Meg kell tudnia, hogy mire akarja használni a weboldalt, mennyi információt akar benne közölni, ki lesz a célcsoport stb.

Önök a miéltre kell fókuszálnia. Derítse ki, hogy miért érdekelheti az ügyfelet a termék, és miért az üzlet. A prezentációt e köré kell építeni a következő lépésben. **A „miért” lesz a megoldás** arra, hogy hogyan adja el az ügyfélnek a lehetőséget.

### III. Prezentáció

Minden vállalkozónak drága az ideje, ezért az üzleti alapok megvilágításával ne töltsön el több időt 10-15 percnél. Legyen a prezentációja tömör, világos, és áttekinthető.

A prezentációja célja, hogy **megoldásokat kínáljon az ügyfél problémáira, és felkeltse a birtoklási vágyat a termék és a lehetőség iránt.** Ön a szakértő, akitől az ügyfél válaszokat vár. A bemutató végén az ügyfélnek azt kell gondolnia, hogy **„Ez kell nekem!”**

**Jó tanács 1:** Ne próbálja az ismerőseire ráerőszakolni az üzletet. Mutassa meg nekik a lehetőséget, és hagyja, hogy ők döntsenek. Ha nemet mondanak ne győzködjön őket, inkább kérjen tőlük ajánlást! Kérdezze meg, hogy ismernek-e olyan embereket, akiket viszont érdekelhet az Ön üzleti ajánlata. Mondja meg, hogy a prezentációjáért cserébe csak 10 nevet, és telefonszámot kér „fizetségül”. Így bővül a névlistája, és **nagyon jól jár!**

**Jó tanács 2:** A termék áráról mindig a tárgyalás legvégén beszéljen, amikor az ügyfél már határozottan eldöntötte, hogy szüksége van erre a termékre.

**Jó tanács 3:** A multi level marketing egy értékesítési módszer, aminek csak egy része a termék eladása, a lényegesebb rész az üzlet-építésről szól. Ön mások teljesítménye után is fog kapni jutalékot, ha hálózatot épít.

**„Inkább szeretnék 1% hasznot húzni száz ember erőfeszítéséből, mint 100% hasznot húzni a sajátoméból.”**

J.P. Getty (in 1957 Fortune magazine named him the richest living American)

## 8.) Lezárás

Foglalja össze a beszélgetés végén, hogy mit kínál (kockázatmentes vállalkozási lehetőség; minimális befektetés, gyors megtérülés, folyamatos továbbképzési lehetőség stb.), és kérje meg az ügyfelet, hogy hozzon döntést.

Időzítsen megfelelően, és tegyen fel hatékony zárókérdéseket.

**Fogalmazzon meg előre néhány egyértelmű zárókérdést!**

A **kifogások** a záráskor jönnek, **tanulja meg kezelni** ezeket!

Ha a vevő mégis gondolkodási időt kér, ne adjon neki egy napnál több időt. Ha 24 óra nem elég neki ahhoz, hogy döntsön, akkor ne számítson rá. Mindenképpen a következő napra beszéljen meg egy újabb találkozót.

A sikeres üzletkötés esélyei:

1 nap – 70%

2-4 nap – 23%

5-10 nap – 7 %

**Jó tanács:** Ne felejtse el AJÁNLÁST kérni! A legtöbb esetben azért nem kapunk ajánlást, mert nem kérünk.