



Лидерство - Основа Бизнеса в построении Успешных структур

Андрей Ховратов Коуч и Бизнес-Тренер



Кто Такой Лидер?

Андрей Ховратов Коуч и Бизнес-Тренер



9 качеств Лидера

Андрей Ховратов Коуч и Бизнес Тренер



1. Пользуйтесь всеми Продуктами

Добираться до сути означает: **если** ваша компания выпускает некий продукт, **вы никогда не купите продукт конкурирующей фирмы. НИКОГДА!**

Вы отнимаете деньги у вашего бизнеса и вкладываете их в чужой. Такая практика очень быстро выведет вас из бизнеса. Вам необходимо использовать все продукты своей компании, которые вам нужны. Учитесь говорить о них со знанием дела и энтузиазмом - это позволит вам эффективно строить бизнес.



2. Проводить Регулярные встречи

Как и в любом другом бизнесе, в сетевом маркетинге необходимо последовательно выполнять определенные действия. Одним из таких важных действий является проведение встреч и презентаций.

Когда вы начинаете свой бизнес, вам желательно проводить 3-5 встреч в неделю (при работе от 7 до 10 часов в неделю). По мере развития бизнеса, вы захотите увеличить число встреч. Когда вы придете к тому, что я называю "полной занятостью" в этом бизнесе (около 25 часов в неделю), вы будете проводить 5-8 встреч. Конечно, не все эти встречи будут рассчитаны для новых кандидатов. Некоторые из них вы будете проводить для своих дистрибьюторов, поскольку вы обучаете их и строите бизнес вглубь.

Вы обязаны постоянно проводить встречи, если хотите добиться роста в бизнесе. Глупо надеяться на то, что вы разовьете бизнес «деятельной работой» - только лишь читая литературу, ходя на семинары, и т. д. Многие даже думают, что сначала они научатся, а потом будут действовать - это ошибочное мнение. Читать литературу, посещать мероприятия и школы - это тоже важно, но играет лишь вспомогательную роль. Реальная же работа - это проведение регулярных, успешных встреч и презентаций для кандидатов в дистрибьюторы.

Андрей Ховратов Коуч и Бизнес-Тренер



3. Развивай Группу Потребителей

«Ваш бизнес продвигается за счет объемов продаж конечным покупателям. Значительная часть этих продаж будет приходиться на дистрибьюторов, которые сами пользуются продуктом. Многие другие люди смогут воспользоваться вашими продуктами, хотя и не заинтересуются при этом бизнесом. Эти люди войдут в вашу группу потребителей.

Развивать потребительскую группу - это очень важно.

Это хороший бизнес, потому что вы:

- . Обслуживаете людей, которые не являются дистрибьюторами, но нуждаются в продуктах.
- . Получаете доход от розничной продажи.
- . Получаете доход от постоянных покупателей.
- . Создаете объем личной группы, получая при этом премию с личного объема, быстрый рост в ранге и дополнительные бонусы и премии. Хорошая цель - развить группу из десяти (по крайней мере) розничных покупателей, когда вы только начинаете свое дело. **ЗАМЕЧАНИЕ:** *Воздержитесь от того, чтобы сначала продавать продукты, а затем уже "подсовывать" бизнес. Предоставьте целостную программу - бизнес и продукты, и дайте кандидату возможность принять решение самому. Набирайте своих розничных покупателей из тех, кто решил не участвовать в бизнесе.*

Андрей Ховратов Коуч и Бизнес-Тренер



4. Посещать все мероприятия

Мероприятия - это клей, который скрепляет ваш бизнес. Мероприятия и события не дают вашему бизнесу распасться. Они позволяют вам строить бизнес, развивать свои навыки и оставаться сосредоточенным. Мероприятия, которые вы сможете посетить в вашем регионе - это школы для начинающих дистрибьюторов, Бизнес - интенсивы, Дни Красоты, выездные школы мастеров. Если они проводятся не далее, чем за два-три часа езды, то вы обязаны их посещать.

Есть так же другие мероприятия и события, которые могут быть на дальних расстояниях, такие как «Академия Директоров», которую вам необходимо посетить и получить диплом. Осенние и весенние Бизнес – форумы (семинары компании) и лидерские конференции. Это главные, изменяющие жизнь, мероприятия, и вам необходимо найти время для них, обязательно присутствовать.

Только на событиях рождаются Лидеры, и только на событиях вы принимаете важные решения для своей жизни.

Андрей Ховратов Коуч и Бизнес-Тренер



5. Ежедневно развиваться Личностно

**Я открыл одну фундаментальную истину:
ВАШ БИЗНЕС БУДЕТ РАСТИ С ТАКОЙ ЖЕ СКОРОСТЬЮ, С КАКОЙ РАСТЁТЕ ВЫ**

По мере роста вашего бизнеса, вам нужно будет развивать дополнительные навыки.

Вначале вам понадобится умение рекрутировать, спонсировать и обучать. Позже вам придется освоить искусство распределять время и организаторские навыки.

И, в конечном счёте, вам понадобятся лидерские качества, умение общаться и поддерживать других людей.

Словом, чтобы развивать других, вам нужно развиваться самому.

Важно, чтобы вы каждый день находили время для саморазвития. Большинству людей лучше заниматься самосовершенствованием по утрам, перед началом рабочего дня. Вы можете медитировать, делать упражнения, слушать вдохновляющие кассеты или читать те книги, которые помогают развиваться вашему уму, телу и душе. Находите для этого время и придерживайтесь его.

Покупайте аудио и видеокассеты, книги. Такие как:

«Пять Основных фрагментов мозаики жизни» Джим Ронн, «Семь Духовных законов вашего процветания» Ренди Гейдж, «Алхимик» Пауло Коэльо, «Сезонность Жизни» Джим Ронн, «Чайка Джонотан Лингвинстон» Ричард Бах, «Тренировка Тела и Духа» Н. Норбеков, «Думай и Богатей» Наполеон Хил.

Аудиозапись «Секреты Динамичного Дня» для утреннего прослушивания,

«Установка на успех» для вечернего прослушивания и др. рекомендованные спонсором.

Храните аудиозаписи в своей машине, чтобы вы смогли слушать их при каждой возможности. Купите плеер и берите его с собой, когда идёте заниматься спортом или гулять.

Кроме того, воздержитесь от вечерних последних новостей.

Убедитесь, что последняя информация, которую вы получаете, прежде чем пойдёте спать, была позитивной. Перед тем как заснуть, мы рекомендуем вам прослушивать аудиозапись «Установка на успех».

Андрей Ховратов Коуч и Бизнес-Тренер

6. БЫТЬ ОБУЧАЕМЫМ

Если вы хотите построить свой бизнес как можно скорее, вы должны быть способны и хотеть учиться. Вы поймёте, что сетевой маркетинг сильно отличается от традиционного бизнеса. То, что работает в продажах, совсем не работает в сетевом маркетинге.

Ваши спонсоры владеют методами и стратегиями, лучше всего подходящими для вашего бизнеса, они поработают с вами и научат всему, что знают, не требуя никакого вознаграждения.

Ваши спонсоры - это кладёзь опыта многих поколений дистрибьюторов. Учитесь у них.



7. БЫТЬ ОТВЕТСТВЕННЫМ

В течение многих лет пирамидальные схемы маскировались под сетевой маркетинг. Это значит, что те, кто работает в честных программах, должны быть вне всякой критики. Вы должны установить более высокие стандарты честности, чем в обычном мире бизнеса. Сетевой маркетинг - это бизнес взаимоотношений, а взаимоотношения основаны на доверии. Чтобы завоевать и поддерживать доверие, вы должны быть ответственными.

Вы обязаны говорить только правду дистрибьюторам и клиентам.

Будьте пунктуальны. Приходите на все встречи и мероприятия вовремя!
Цените свое и чужое время!

Если вы однажды пообещали самому себе добиться успеха, вы обязаны сделать это

Ответственность также означает, что если вы один раз поверили в то, что вы будете богатым, верьте постоянно!



8. Помогать Организации Расти

Умные дистрибьюторы знают, что они должны помогать расти своей организации.

Под словами «помогать расти» я понимаю - делать всегда промоушн своим дистрибьюторам и спонсорам. Если вы акцентируете на успехах и достижениях своих спонсоров, вы делаете их более эффективными, когда они приходят работать с вашими кандидатами и дистрибьюторами. Тоже вы обязаны делать и с вашими дистрибьюторами. Вам всегда необходимо делать им промоушн в присутствии их кандидатов и дистрибьюторов.

Во многих случаях в начале для вас и ваших дистрибьюторов может представлять трудность проводить встречи с вашими знакомыми, т.к. вы являетесь «пророком в своём отечестве» и ваши знакомые будут вас воспринимать скептически.

Однако если вы сделаете промоушн вашему спонсору, а ваши дистрибьюторы вам, тогда вы и ваш спонсор будете являться для кандидатов экспертами, и ваши знакомые охотно будут рассматривать ваши предложения, т.к. вы уже в бизнесе. Вам необходим спонсор для достижения первых результатов, пока вы обретёте уверенность в этом бизнесе. Точно так же ваша спонсорская линия может помочь вам при работе с новыми дистрибьюторами.

Андрей Ховратов Коуч и Бизнес-Тренер

9. Следовать Системе

Лидеры понимают, что "одиночки" могут быть успешными вначале, но не добьются долговременного успеха. Для стабильного дохода вы обязаны следовать пошаговой дублируемой системе, и вы сами должны быть дублируемы. Это означает, что каждый в вашей организации должен использовать одни и те же материалы, применять одни и те же процедуры, проводить одинаковые презентации. Только так вы абсолютно дублируемы.

Когда вы дублируемы, тогда, независимо от опыта работы, образования или уровня доверия, ваши люди смогут вести бизнес так же успешно, как это делаете вы.

Ваши спонсоры знают, что работает, а что - нет. Они создали систему, основанную на их опыте. Следуйте этой системе, и вы сможете воспользоваться всеми ресурсами своей спонсорской линии. Изменение системы приводит к краху и банкротству, т.к. если вам захочется изменить материалы или книги для кандидатов, то ваши дистрибьюторы смогут это сделать так, как они видят вас и т.д.

Противопоказано изменять систему

Андрей Ховратов Коуч и Бизнес-Тренер

- 1. Пользуйтесь всеми Продуктами**
- 2. Проводите Регулярные встречи**
- 3. Развивайте Группу Потребителей**
- 4. Посещайте все Мероприятия**
- 5. Ежедневно Развивайтесь Личностно**
- 6. Будьте Обучаемы**
- 7. Будьте Ответственны**
- 8. Помогайте Организации Расти**
- 9. Следуйте Системе**