



ALBIXE



БИЗНЕС ПЛАН



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ALBIXE!

Поздравляем Вас! Данное обучение попало в Ваши руки не случайно. Это говорит о том, что с данного момента Вы приняли для себя решение качественно изменить свою жизнь, добавив в неё красок, положительных перемен, а главное – бесконечных финансовых перспектив и новых полезных знакомств.

В Ваших руках знания, которые гарантированно приведут Вас к успеху. И это не просто слова: уже сотни людей могут подтвердить, что вся представленная ниже информация помогла им начать свой успешный бизнес и в корне поменять образ мышления, убрав при этом все сомнения, которые иногда испытывают люди, пришедшие в Albixe.



Хотелось бы начать с того, что ничего сложного для понимания в нашем руководстве не будет. Вам остаётся только полностью следовать инструкции. Прочитайте её очень внимательно, каждое предложение имеет важное значение. Вы встали на путь изменения своей жизни, и это, без всякого сомнения, правильный выбор, взрослое и звешенное решение. Данное пособие является инструментом к достижению поставленной цели и реализации Вашей глобальной мечты.

Ключ к успеху – перечитывайте данный бизнес-план не менее одного раза в неделю.

Ключ к успеху – перечитывайте данный бизнес-план не менее одного раза в неделю. Поверьте, это действительно приносит результат. Только так Вы быстро разберётесь в своих ошибках, и сможете приступить к их устраниению как можно скорее. Ничего страшного в этом нет, все процессы в нашем бизнесе просты и закономерны.



Вы всегда сможете открыть этот бизнес план и найти в нем ответы на возникающие вопросы. Не относитесь к данному совету с пренебрежением, ведь мы создали данное руководство с целью повышения Вашей продуктивности и не стали бы об этом говорить, если бы эффект от данной процедуры был нулевым.



Этот бизнес-план написан для людей, которые не довольствуются тем, что имеют на данный момент. Для начала нам необходимо определиться с целью, на что рассчитывать, к чему стремиться и куда идти. Минимальную планку, которую мы установили в рамках данного обучения, достижение статуса Diamond. В крупный бизнес приходят всерьёз и надолго, и так как речь пойдёт именно об этом случае, мы решили подготовить Вас к серьёznym жизненным переменам и доходам, в разы превосходящим среднюю заработную плату в десятки раз.

Достичь статуса Diamond в компании Albixe – первая цель, к которой Вы должны прийти.

Перечитайте действующий маркетинг-план, возможно, Вы уже поставили перед собой более высокую цель, просто замечательно. Возможности, предоставленные нашей компанией, не ограничены, управление роскошными автомобилями, бесплатные путешествия и многое другое – это только примеры того, что Вы сможете получить.

Система обучения и программа поддержки в компании Albixe созданы таким образом, что абсолютно каждый наш клиент-партнёр сможет продвигаться вверх по карьерной лестнице вне зависимости от того, чем он до этого занимался. Нет никаких ограничений. С каждым днём, проведённым в компании, Вы будете чувствовать, как приобретаете новые, полезные навыки, которые, вне всякого сомнения, Вам пригодятся в дальнейшем. Вы будете постоянно расти: как финансово, так и личностно. Путь к успеху нужно пройти только один раз в жизни, далее достаточно просто поддерживать этот уровень, наша задача состоит в том, чтобы направить Вас в этом направлении и научить правильно выстраивать ожидания.

Статус Diamond



Доход
1 500 000
руб/месяц

Достичь статуса Diamond в компании Albixe – первая цель, к которой Вы должны прийти. Наша задача помочь Вам в этом. Все остальные цели будут достигнуты автоматически. Статус Diamond – это доход 1 500 000 рублей в месяц и выше. Заметьте, это не самый высокий показатель в компании Albixe.



**Из всего
представленного
изобилия особое место
занимают
многоуровневый
маркетинг, партнёрские
программы, а также
различные виды прямых
продаж.**

**В нашем случае – это
прямая возможность
зарабатывать деньги на
реализации
востребованного
продукта с применением
проверенного механизма
выхода на прибыль.**

Перед тем, как подробнее узнать о действиях, которые нам вместе предстоит предпринять, Вы обязательно должны разобраться в особенностях индустрии, в которой мы работаем. В мире существует огромное количество возможностей заработка. Очень часто рассматривают вариант построить собственный бизнес. Из всего представленного изобилия особое место занимают многоуровневый маркетинг, партнёрские программы, а также различные виды прямых продаж. Простыми словами: партнёрские программы и многоуровневый маркетинг – это разработанные «под ключ», готовые к применению бизнес-модели. Их использование предпочитают не только начинающие предприниматели, но и опытные акулы бизнеса.

В нашем случае – это прямая возможность зарабатывать деньги на реализации востребованного продукта с применением проверенного механизма выхода на прибыль. Основная разница в том, что франшизы известных брендов стоят в тысячи, а то и в сотни тысяч раз дороже, чем вход в бизнес.

Многие трудолюбивые люди с лидерскими качествами зарабатывают в многоуровневом маркетинге гораздо больше, нежели владельцы этих франшиз. Не говоря уже о том, что в действительно достойном и признанном, а главное востребованном рынке MLM- проекте гораздо меньше шансов уйти в «минус» и стать банкротом, как это часто бывает в традиционном бизнесе.

Пару слов об индустрии, в которой мы работаем и о преимуществах нашего продукта

1 Для того, чтобы начать действовать, не требуется большое количество инвестиций.

2 В первое время достаточно уделять бизнесу всего 10-12 часов в неделю. Таким образом, Вы сможете совмещать бизнес с другими делами. Если всё же Вы приняли для себя окончательное решение строить бизнес с высоким уровнем дохода в Albixe, настоятельно рекомендуем уделять ему максимально возможное количество времени. Помните: Вы сами выбираете для себя наиболее комфортный график. Результат будет прямопропорционален количеству приложенных усилий и уделённому времени.

3 Наличие готовой системы. Не нужно ничего придумывать. Все просто - бери и делай.



Командная работа – это важнейшее преимущество.

**Наличие готовой системы.
Не нужно ничего придумывать.
Все просто - бери и делай.**

4 Возможность получать доход с первого дня.

5 Помощь от вышестоящих бизнес партнёров. Командная работа – это важнейшее преимущество. Часто новички не имеют опыта ведения бизнеса. Им трудно самостоятельно начать бизнес, не столкнувшись с трудностями и финансовыми потерями. Командная работа и поддержка здесь как нельзя кстати. Представьте, Вы открываете ресторан прямо напротив другого. Как Вы думаете, будет ли Ваш конкурент помогать в раскрутке Вашего заведения? В нашей компании Ваши клиенты - партнёры по бизнесу заинтересованы, чтобы все постоянно зарабатывали и процветали! Процветает команда – процветает и сам лидер!



Бизнес MLM доступен каждому человеку.

6 Бесплатные обучающие программы от добившихся успеха людей. Вы будете постоянно расти как предприниматель, как личность!

7 Коллектив. В Вашем окружении только единомышленники, люди, которые не готовы довольствоваться тем, что имеют на сегодняшний день. Они самостоятельно берут под контроль все жизненные процессы. Вы будете постоянно поддерживать друг друга, настраивать на победы, обмениваться опытом и знаниями, начнёте вести разговоры, которые обычно ведутся кругу успешных людей.

8 У Вас есть возможность не только становиться успешным самостоятельно, Вы также можете помочь близким людям достичь успеха вместе. Быть богатым одному - скучно, поэтому обычно этот бизнес начинают с друзьями или в кругу близких людей.

9 В этой системе Вы сами выбираете, кем хотите стать. Приняли решение стать руководителем? Отлично! Ничего не мешает Вам сделать это. Всё зависит только от приложенных Вами усилий. Уже через пару месяцев продуктивной работы можно создать команду, вместе с которой в дальнейшем предстоит продуктивная работа с хорошей финансовой отдачей. Это возможность невероятно быстрого карьерного роста.

10 Бизнес MLM доступен каждому человеку. Он не любит ленивых, при этом щедро вознаграждает тех, кто готов идти к поставленной цели до конца.

**Быть богатым одному-
скучно, поэтому обычно
этот бизнес начинают с
друзьями или в кругу
близких людей.**



На сегодняшний день продаются миллионы различных франшиз, начиная от ресторанов и брендовой одежды, заканчивая моющими средствами, бадами и витаминами. Почему наш продукт выгодно отличается от всех остальных? Всё просто: это один из редких продуктов на рынке, который даёт кэшбэк до 60% нашим клиентам, в тех направлениях, где клиент чаще всего тратит деньги. Он продается легче всего, а это значит, что мы сможем заработать больше, чем в любом другом подобном бизнесе. По сути, мы продаём 10 000 рублей за 3000 рублей!

Спросите у своих знакомых, сколько денег они тратят на мобильную связь, АЗС, продукты, рестораны, кафе, путешествия, одежду, кино, отдых, расходники для авто, технику и т.д.

Спросите у своих знакомых, сколько денег они тратят на мобильную связь, АЗС, продукты, рестораны, кафе, путешествия, одежду, кино, отдых, развлечения, расходники для авто, инструменты, технику, различные услуги и т.д. Если бы всё это им было доступно с кэшбэком до 60%, сколько бы они экономили в год? Ответ очевиден. Напомним, что самое главное в подобном бизнесе – показатель репотребляемости продукта и потенциальный пассивный доход, полученный в ходе его реализации.



Достаточно один раз подключить клиента к нашему сервису, и он будет постоянно получать весь комплекс предоставляемых возможностей, при этом **этота возможность предоставляется им на БЕСПЛАТНОЙ основе**. Каждый раз Вы будете получать кэшбэк от покупок друзей и близких, и рано или поздно дойдёте до момента, когда сможете отойти от дел и больше не участвовать в бизнесе. Деньги будут приходить автоматически: Вам остаётся только наслаждаться жизнью. Это самая приятная часть занятия нашим бизнесом.



О ПРЕИМУЩЕСТВАХ ПРОДУКТА

Долгосрочность отношений с клиентом, полное удовлетворение от продукта и его очевидная выгода - приоритет компании Albixe!

Бизнес с Albixe - абсолютно такой же бизнес, как и многие другие. Потребуется некоторое время, чтобы получить все необходимые навыки и полное понимание того, как он функционирует. Согласитесь, чтобы, к примеру, стать врачом, нужно учиться не менее 6-8 лет. Предпринимателем же можно стать намного быстрее, всё зависит только от Вас. Более опытные партнёры обязательно помогут Вам в этом. Если не хотите «уходить с головой» в этот бизнес – ничего страшного, всегда можно остановиться на дополнительном доходе, который, мы уверены, не будет лишним. В любом случае здесь Вы сможете получить то, зачем пришли.

По самым скромным подсчётам индустрия MLM насчитывает сотни миллиардов долларов годового товарооборота. Здесь есть все средства и инструменты для достижения любых целей. Этот бизнес очень простой, его может повторить любой человек. Конечно, в первое время нужно будет поработать.

Однажды, во время популярного американского ток-шоу одного из самых богатых людей планеты, писателя и предпринимателя, а сейчас президент США Дональда Трампа спросили: «Если бы Вам пришлось начать все сначала или Ваш бизнес прогорел, то чем бы Вы занялись?»

На что Дональд Трамп ответил: «Я бы нашел компанию многоуровневого маркетинга в начале её мирового пути с хорошим продуктом и занялся бы этим бизнесом». Люди в зале засмеялись, и Дональд ответил на этот смех фразой: «Именно поэтому вы сидите там, а я тут!»

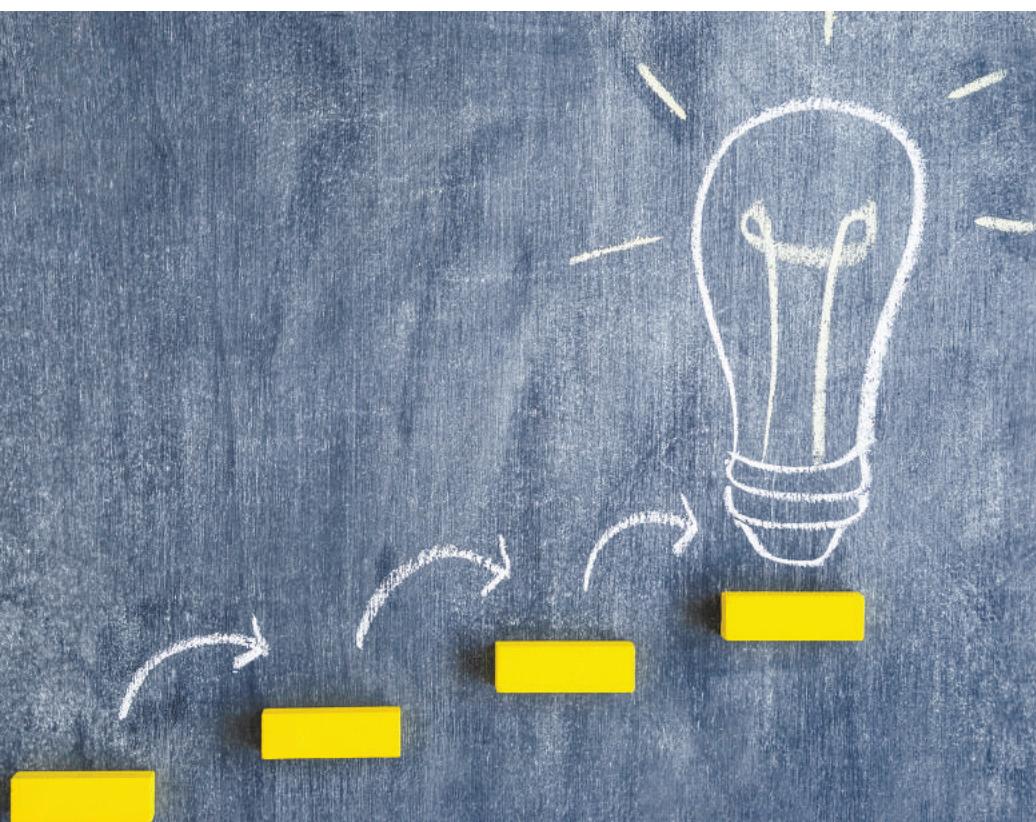
«Именно поэтому вы сидите там, а я тут!»



Итак, теперь Вы знаете, в какой сфере мы работаем. Более конкретные шаги и действия будут представлены дальше. Обучающая система Albixe учитывает в себе мировой опыт данной индустрии, история которой составляет более сотни лет. Решение многих вопросов человек ищет исходя из своего жизненного опыта.

Хотим предостеречь каждого: если поступить подобным образом, Ваш бизнес обречён на провал! Вся сила этого бизнеса в дубликации!

Если он работал в рекламе, продвигать собственный бизнес он будет пытаться через рекламу, если он продавал товары на улице, он, скорее всего, пойдёт продавать наш продукт также на улицу и т.д. Можно привести тысячу подобных примеров. Хотим предостеречь каждого: если поступить подобным образом, Ваш бизнес обречён на провал! Вся сила этого бизнеса в дубликации! Абсолютно любой человек может прийти в нашу компанию и начать зарабатывать деньги в независимости от того, чем он занимался ранее, именно поэтому каждый новый партнёр должен работать по системе, представленной ниже. Все остальные варианты однозначно погубят Ваш бизнес. Посторонние методы крайне не рекомендуемы и могут привести к расторжению агентского договора.





Допустим, у Вас есть десять тысяч друзей в социальной сети. Вы делаете объявление о том, что набираете команду для активной работы или продаёте очень выгодный продукт. И, разумеется, найдутся 2-3 человека из 10000, желающих его купить. Загвоздка заключается в том, что у этих людей может не быть такого количества подписчиков, как у Вас, и они не смогут повторить Вашу модель. В конечном счете, Ваши командные продажи рано или поздно остановятся, соответственно, снижаясь и доходы. Мы же настоятельно рекомендуем не сворачивать с пути и действовать по плану, ведь успех совсем близко.



Специально для каждого партнёра мы разработали систему, руководствуясь которой Вы добьётесь успеха в нашем бизнесе. Она состоит из 3-х простых шагов. Тысячи людей стали успешными благодаря этой системе. Нами изучены все ошибки, допускаемые партнёрами как на начальном этапе включения в работу, так и на более поздних стадиях работы с командой. Уникальная возможность учиться на чужих ошибках, экономя при этом собственные временные, моральные и физические ресурсы. Все очень просто – не надо придумывать ничего нового. Просто возьмите и сделайте также, как самые успешные люди в этой сфере.



Одна из наиболее успешных и богатейших компаний в мире – McDonald's продвигается по системе продажи франшиз. У каждого McDonald's свой отдельный владелец, но все они работают по единой, отлаженной системе. Вы можете зайти в McDonald's в Нью-Йорке или, к примеру, в любом другом городе России.

Если правила не соблюдаются, заведение подлежит закрытию – договор с бизнесменом расторгается.

У каждого McDonald's свой отдельный владелец, но все они работают по единой, отлаженной системе.

На первый взгляд покажется удивительным, но Вы не заметите абсолютно никакой разницы: вкус еды будет одинаковый, Вам всегда будут говорить «спасибо, что без сдачи», «свободная касса» и главное, Вам всегда будут улыбаться. Если правила не соблюдаются, заведение подлежит закрытию – договор с бизнесменом расторгается. Именно так создаются великие бренды и компании, именно так работаем и мы.



Перейдём к делу! Прежде, чем Вы приступите к изучению 3-х шагов, настройтесь на работу. В любом бизнесе нужно работать, надеемся, что данная информация Вас не шокировала.

Немного о плюсах: в нашей сфере Вам придётся работать не 30 лет, а всего лишь от 6 до 18 месяцев в зависимости от того, на каком уровне находятся сейчас Ваши навыки и способности.

Согласитесь, разница существенная. Главное определиться: сколько времени в день Вы сможете уделять своему бизнесу. Только представьте: полтора года активной работы, чтобы потом отложенная система постоянно приносила доход без всякого Вашего участия. Разумеется, оно того стоит.

Ещё один большой плюс: уже в самом начале процесса Вы будете зарабатывать!

Слышали, наверное, как работодатели говорят про «стажировки», «испытательные сроки», чтобы просто использовать человека «по максимуму», выжить из него весь ресурс, и, в конце концов, через месяц другой выпустить его «на волю» совершенно без денег. Приятно было бы получать деньги уже в первую неделю, не так ли? Основная задача Ваших вышестоящих партнёров в Albixe сделать так, чтобы Вы моментально начали зарабатывать! Работая по принятой системе, Вы гарантированно начнёте получать вознаграждения уже в первую неделю. Достаточно проявить интерес, старание, готовность обучаться, и результат не заставит себя ждать.

Все секреты, о которых так часто говорят, на самом деле не секреты. Основную задачу, которую Вам предстоит выполнить - подключить 30 человек в свою команду. В бизнес люди приходят для получения прибыли, и каждый, кто захочет заработать в компании хорошие деньги и выйти на серьёзный доход, рано или поздно возвращается к нашей системе «3 шага».

Не нужно усложнять: всё гениальное - просто! Давайте вместе разберём, что происходит, когда работает самый надёжный метод построения сети - дубликация. Есть такая поговорка: «цифры знают всё». Что произойдёт, когда Вы подключите 30 человек? По статистике 5-6 из них окажутся людьми, которые и дальше будут продолжать серьёзно строить бизнес. Они зажгутся идеей, поставят перед собой высокие цели, они будут Вашими единомышленниками, и вместе Вы станете миллионерами.

Основную задачу, которую Вам предстоит выполнить - подключить 30 человек в свою команду.



Оставшиеся люди останутся просто клиентами. Они будут довольны тем, что получают Кэшбэк от использования нашего продукта, но бизнес по тем или иным причинам строить не будут. Довольные клиенты – большой плюс! Вы помогли этим людям разобраться в получаемой выгоде – это тоже большая проделанная работа.



У каждого из 5-6 активных партнёров Вашей команды будет по 30 клиентов, из которых 5-6 человек будут строить бизнес и т.д. Вы запускаете бизнес процесс, который принесёт Вам постоянно растущие финансовые потоки. Таким образом, создаётся большая работоспособная команда и сеть из сотни тысяч клиентов. Вы получаете процент от товарооборота Вашей команды, так как многие издержки и затраты на реализацию продукта заменяются простым «сарафанным радио», или как мы по другому привыкли говорить – системой рекомендаций. Это самый надёжный и действенный метод продвижения продукции. Как же получать этот самый процент от товарооборота? Всё просто!

Есть система «3 шага», с помощью которой Вы сделаете это:

- 1 Подготовка и формирование базы потенциальных клиентов.**
- 2 Масштабирование бизнеса.**
- 3 Работа с командой, дубликация.**

Внимательно прочитайте весь последующий инструктаж и руководствуйся только им! Он обязательно приведёт тебя к успеху в этом бизнесе. Итак, поехали!



1 ШАГ

ПОДГОТОВКА И ФОРМИРОВАНИЕ БАЗЫ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

Первым делом необходимо изучить все предоставленные материалы от компании Albixe:

МАРКЕТИНГ ПЛАН

документ 1

- ✓ поможет разобраться в финансовой части, командной и личной выгоде;

БИЗНЕС ПЛАН

документ 2

- ✓ готовая система, алгоритм, для успеха в собственном бизнесе.

Для формирования профессиональной (практической) точки зрения, необходимо воспользоваться продуктом лично, то есть получить первый кэшбэк, с помощью функционала компании Albixe.

«Попробуй сам и поделись с окружением»

Воспользовавшись продуктом компании Albixe, у клиента формируются ясные мысли о выгоде функционала компании. Соответственно, мы привыкли делиться с окружением той информацией, которая могла бы быть полезна в повседневной жизни. Для того что бы приступить к правильному позиционированию информации о компании Albixe, нужно сформировать предварительный список потенциальных клиентов.



Запомните, всё, что не записано - забыто!

Для начала составим с список из 30-ти самых «горячих» потенциальных клиентов.

Очень важный вопрос, которым Вы, скорее всего, задались: кого записать в этот список?

Ответ простой: всех подряд!

Основная задача на данном этапе: рассказать о нашей возможности и идее абсолютно всем.

Основная задача на данном этапе: рассказать о нашей возможности и идее абсолютно всем. Люди, понимая перспективу и разобравшись в потенциале компании Albixe с огромным желанием присоединяются к большой команде и начинают продвигать бизнес, а кому-то просто понравилась идея, и они начинают пользоваться продуктом, оставаясь при этом лояльными клиентами. Выбор у каждого свой, мы же предоставляем возможность!



В первую очередь нужно ознакомить с информацией тех, с кем бы Вы хотели строить бизнес (давно мечтал, но подходящей возможности не было). Тех, кому желаете только добра. Как только Вы вспомнили кого-нибудь, запишите его контактные данные себе в блокнот. Постоянно дополняйте список: он должен увеличиться минимум до 300 потенциальных клиентов (и это не предел!) Откуда взять такое количество контактов? Ответ прост: у каждого человека есть более тысячи знакомых людей. Где их можно найти? Достаточно просто вспомнить, где Вы были, отдыхали, работали, учились и т.д. Мы немного поможем Вам в этом.



Поиск клиентов нужно осуществлять в двух направлениях:

ОФФЛАЙН КЛИЕНТЫ

направление 1

- ✓ Детский сад, школа, институт, все места работы, автошколы, больницы, санатории, обучающие курсы, тренинги, салоны красоты, сервисные центры, магазины, отдых за границей, свадьбы, дни рождения и прочие праздники, армия, кружки по интересам, социальные сети и т.д.
- ✓ У кого можно набрать контактов? Родственники, соседи (дача, сад, деревня), друзья друзей, с кем-то ходили в поход, катались на моторных лодках, лепили снеговика в детстве, подрабатывали на стройке, общались за барной стойкой - таких примеров огромное множество. Это лишь малая часть, остальное придёт Вам в голову, как только Вы начнёте вспоминать всех своих друзей и знакомых.

ОНЛАЙН КЛИЕНТЫ

направление 1

- ✓ Социальные сети – инстаграмм, вконтакте, фейсбук, одноклассники, твитель (посты, сторис, группы, комментарии, лайки, прямые трансляции, платная реклама).
- ✓ Бизнес форумы – информирование о результатах.
- ✓ Youtube – блогеры, создание и ведение своего канала.





Ещё одно золотое правило:

Вы не можете знать, что у человека на уме. Возможно, он именно сейчас находится в поиске интересной работы или думает открыть своё дело. Вы удивитесь, когда узнаете, насколько эти предположения окажутся верными. Ваши знакомые, на которых Вы рассчитывали, скорее всего, «не выстрелят», а те, от которых Вы не ожидали, возьмут и построят успешный бизнес! Надеемся, они окажутся именно в Вашей команде. Не оставляйте без внимания никого и постоянно обновляйте список контактов.

Не тратить силы вхолостую и никогда не принимайте решения за людей. Каждый день просматривайте свой список и работайте с ним.

Вы не можете знать, что у человека на уме. Возможно, он именно сейчас находится в поиске интересной работы или думает открыть своё дело.

Не тратить силы вхолостую и никогда не принимайте решения за людей. Каждый день просматривайте свой список и работайте с ним.

Помните, у нас бесплатный продукт! Поэтому после предварительной беседы с потенциальными клиентами, необходимо добавлять их в клиентские чаты и каналы компании. Для того, что бы клиент всегда был в курсе всех событий в компании Albixe.

Настало время подробнее поговорить о «Приглашении». Первое, чему Вы должны будете научиться в этом бизнесе – правильно приглашать на встречу потенциальных клиентов.

Это половина успеха в нашем бизнесе. Порой одно правильное приглашение может решить задачу построения бизнеса в нашей компании!



Важно о приглашении!

Оффлайн клиенты:

Приглашение близкого окружения на встречу, не нужно менять привычку стиля общения, необходимо кратко изложить суть и самое важное, помните, цель звонка – что бы потенциальный клиент пришел на встречу.

Онлайн клиенты:

Важно! Не занимайтесь перепиской в социальных сетях. Никаких сообщений и рассылок быть не должно - это сломает ваш бизнес моментально. Нужно попросить у потенциального клиента номер телефона, скайп, поделиться ссылкой на видео конференцию или вебинар. Созвонившись с ним, пригласите на встречу. Делайте приглашение так, как будто Вам подарили чемодан денег и сейчас готовы подарить такой всем, кто придёт на встречу.

Ни в коем случае не делать презентацию по телефону! Если Вы начнёте объяснять всё по телефону, то в 99% случаев Ваш потенциальный клиент не придёт на встречу. Страйтесь не отвечать на вопросы, говорите, что всё объясните при встрече, намекни на то, что это не телефонный разговор.

Ни в коем случае не делать презентацию по телефону!

Перед тем, как начать приглашать на встречу, обязательно потренируйтесь минимум 30 раз с вышестоящим партнёром со статусом «Gold» или выше.



Какие могут быть варианты приглашения? Их огромное множество! Вы можете самостоятельно придумать «шаблон приглашения». Что подходит одному может не подойти другому. Придумайте свое идеальное приглашение.

Вот варианты, которые могут подойти:

«Привет, как дела? Давай увидимся сегодня, нужно поговорить! Ты где будешь вечером/днем/ночью?»

«Привет! Я могу к тебе сейчас подъехать на 10 минут? Ты где находишься? Есть срочное дело!»

Со временем Вы даже не будете задумываться о том, как приглашать и что при этом говорить. Всё будет происходить автоматически. Естественно, всё приходит с опытом. Шаблонные фразы отпадут, практически каждый захочет с Вами встретиться и поговорить, узнать подробнее, что за предложение. Если вдруг человек отказывается приходить на встречу (и такое бывает), завершай разговор на позитиве, ведь ничего страшного не произошло. Возможно, у него просто не было настроения. Вы можете позвонить ему через пару месяцев и предложить встретиться вторично. К этому моменту Вам уже будет, что показать, т.к. за два месяца можно достичь неплохих результатов. Как только человек поймёт, что Ваши дела идут хорошо, он сам будет напрашиваться на встречу. При любом исходе необходимо сохранять хорошие отношения! Главное уметь создавать интригу. Можно вызвать «чувство потери», тогда, возможно, человек заинтересуется тем, чем Вы сейчас занимаетесь.





2 ШАГ

МАСШТАБИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

Итак, вы назначили встречу своему потенциальному клиенту. Он приехал к вам или вы к нему. Желательно проводить встречи в офисе. Наличие брендированного офиса в вашем регионе - большой плюс! Не бойтесь брать на себя ответственность. Как можно быстрее обучитесь проведению презентации, потенциальным клиентам. Посещайте все презентации компании Albixe в вашем регионе. Для прогрессивного развития Вас и Вашей команды.

Вам нужно знать своих ближайших партнёров по команде выше. Именно они будут помогать вам проводить личные встречи. Обязательно добавьте их телефонные номера в списки контактов. После встречи своего потенциального клиента необходимо представить его презентатору.

Примеры:

«Привет, мне так срочно нужно было с тобой встретиться, потому что сейчас мы начинаем бизнес. Я узнал о продукте, который скоро будет у каждого второго человека. К тому же на высоком спросе можно будет неплохо заработать. Пошли, я познакомлю тебя с моим партнёром, он более подробно тебе обо всём расскажет».

«Привет, я узнал о кэшбэк сервисе Albixe. Установив себе приложение, ты сможешь получать кэшбэк до 60% во многих сферах: экономить на продуктах питания, на АЗС, на мобильной связи и многое другое. Пойдем, я познакомлю тебя с моим другом, он успешный предприниматель, всё подробно тебе объяснит и расскажет, как всё работает, идея классная».



Со временем Вы сможете проводить встречи самостоятельно, но предварительно дайте возможность заработать Вам, Вашим вышестоящим спонсорам. Вы поймёте, что работа в команде выгодна всем. Получив первые деньги, вы окончательно убедитесь в том, что система функционирует исправно. Уже в ближайшем будущем, а желательно как можно скорее, Вы должны будете начать обучать свою команду тому же самому.



Сама презентация начинается с продукта, и, если Вы поняли, что человеку это интересно, можно смело переходить к маркетинг-плану. Наш продукт прост в понимании, доступен каждому и приносит прямую выгоду его обладателю. На объяснение того, чем занимается компания и что конкретно она реализует, уйдёт у Вас не более 15 минут.

Конечно, на начальной стадии нахождения в нашем бизнесе партнёры пытаются более красочно описать все перспективы компании, объясняют концепцию работы каждого направления – на это может уйти час (иногда даже больше). Не забывайте: в день можно провести 5-10 презентаций, учитывая, что человеческий ресурс ограничен, постарайтесь доносить информацию максимально коротко и доступно.

На объяснение того, чем занимается компания и что конкретно она реализует, уйдёт у Вас не более 15 минут.



В самом начале мы говорили о том, что на каждом этапе будет оказываться поддержка: все наши партнёры получают обучение от вышестоящих спонсоров. Вы можете получить информацию от наших Лидеров, которые смогли добиться успеха, они расскажут и покажут, как и что говорить на презентации компании Albixe!

Ещё раз вспомним поговорку: цифры знают всё!

Ещё раз вспомним поговорку: цифры знают всё! Не стоит спорить со статистикой, она нарабатывалась годами, если быть точными – столетиями.

Как и в любом другом бизнесе, выбирая партнёров, произойдёт определенный отсев. Кто-то скажет «да», кто-то скажет «нет». Если вам ответили «нет», ничего страшного. Это нормально. Не стоит переживать, идём дальше. Возможно, пока человек не увидел собственной выгоды, но в будущем он может изменить своё мнение, так как увидит Ваше развитие в бизнесе. Весьма вероятно, что он не был готов к информации. Рано или поздно все приглашённые на встречу, потенциальные клиенты увидят, что Вы предлагаете им чистую выгоду. Возможно, через месяц наша организация подключит ту самую компанию, где Ваш знакомый тратит больше всего денег. Вы сможете позвонить ему ещё раз и сообщить об этом.

Помните:

задачи подключить всех людей без исключения нет! Не все люди смогут стать успешными – закон жизни. Нам достаточно 20% людей среди партнёров, которые готовы изменить свою жизнь к лучшему. Остальные же 80% будут клиентами.



3 ШАГ

РАБОТА С КОМАНДОЙ, ДУБЛИКАЦИЯ

После проведённой презентации очень важно узнать мнение потенциального клиента о нашем продукте и возможностях получения дохода. На данном этапе необходимо поделиться собственной историей: как и когда Вы получили эту возможность, почему Вы приняли для себя это решение.

Главное не забудьте сделать акцент на том, как сильно Вы бы хотели работать в тандеме. Ответив на все возникшие вопросы, если таковые имеются, нужно помочь потенциальному клиенту принять решение. Многие люди не уверены в себе, именно поэтому 80% из них так и не попробуют себя в бизнесе.

Сразу вспоминается, как мы обещаем себе, что именно с завтрашнего дня займёмся спортом, начнём бегать с утра и т.п. Но на практике очень малолюдей воплощает в действие свои мысли.

Многие люди не уверены в себе, именно поэтому 80% из них так и не попробуют себя в бизнесе.





С какими вопросами Вы можете столкнуться после презентации?

1. Я боюсь, что у меня не получится. Это не моё.

«Пока не попробуешь, никогда не узнаешь, получится у тебя или нет. Вспомни, как ты в первый раз учился плавать или ездить на велосипеде. Для того, чтобы научиться, тебе пришлось попробовать. Помни, если постоянно прикладывать усилия, то всё обязательно получится».

2. У меня нет денег. Нет возможности совершить покупку в данный момент.

«Деньги – это вопрос степени желания. Если желание будет сильным, то найдутся и деньги на осуществление поставленных целей».

3. Как можно заработать? Я не понимаю, как вы работаете.

«Система работы очень проста: мы рекомендуем продукт, которым пользуемся сами. При покупке нашего пакета услуг, мы получаем бонусы от компании. Так работает множество успешно развивающихся организаций».

4. Нет времени.

«Время ограничено у всех. В сутках только 24 часа, и каждый самостоятельно выбирает, как распоряжаться своим временем, но я уверен, что и в твоём расписании есть 2-3 часа в неделю свободных, необходимых для создания пассивного дохода».

Суть данного шага в том, чтобы донести уверенность в продукте, который мы реализуем. Ваша задача грамотно ответить на все возникшие вопросы, всё просто.

Помните про сигналы о покупке. Если человек начинает интересоваться стоимостью пакета услуг, о месте приобретения, необходимыми документами для заключения договора и т.д., значит, наступило время «доведения до кассы». Оплатили, зарегистрировались, заняли свою бизнес-ячейку.

Развитие в данной сфере основывается на грамотно построенных отношениях. Главное помнить об этом, и всё обязательно получится.



МОМЕНТАЛЬНОЕ ВКЛЮЧЕНИЕ В РАБОТУ

Поздравляем, Вы подключили клиента - партнёра! Что дальше? А вот сейчас начинается настоящая работа. Продать человеку наш продукт, очевидно прибыльную франшизу - задача не сложная. Основная наша цель - это построить крепкий, надёжный бизнес. После подключения нового партнёра Вы должны сделать всё возможное, чтобы помочь ему добиться результата. Цель: подключить первых трёх клиентов за первую неделю.

В идеальном варианте Ваш партнёр не только полностью окупит стоимость приобретённого пакета услуг, но и будет заряжен на тысячу процентов. Его будет очень сложно остановить на достигнутом, к тому же очень быстро появится команда, с которой необходимо будет работать.

**В идеальном варианте
Ваш партнёр не только
полностью окупит
стоимость
приобретённого пакета
услуг, но и будет заряжен
на тысячу процентов.**

Сразу же обучите его системе: составить список, научить приглашать, объяснить важность системы «3 шага». Покажите, каким образом начисляются и выплачиваются бонусы. Объясните, что такое статусы в компании, как работает личный кабинет и самое главное ознакомить его с разделом «Полезная информация».

Как Вы думаете, если Ваш новый клиент - партнёр заработает 120 000 за первую неделю, он сможет на этом остановиться? Естественно, нет! Поздравляем, Вы нашли одного ключевого человека в команде. В будущем Вам остаётся только поддерживать обороты в его команде и постоянно искать новых лидеров.

Следуйте простым правилам, и Вы построите систему, которую невозможно будет остановить:

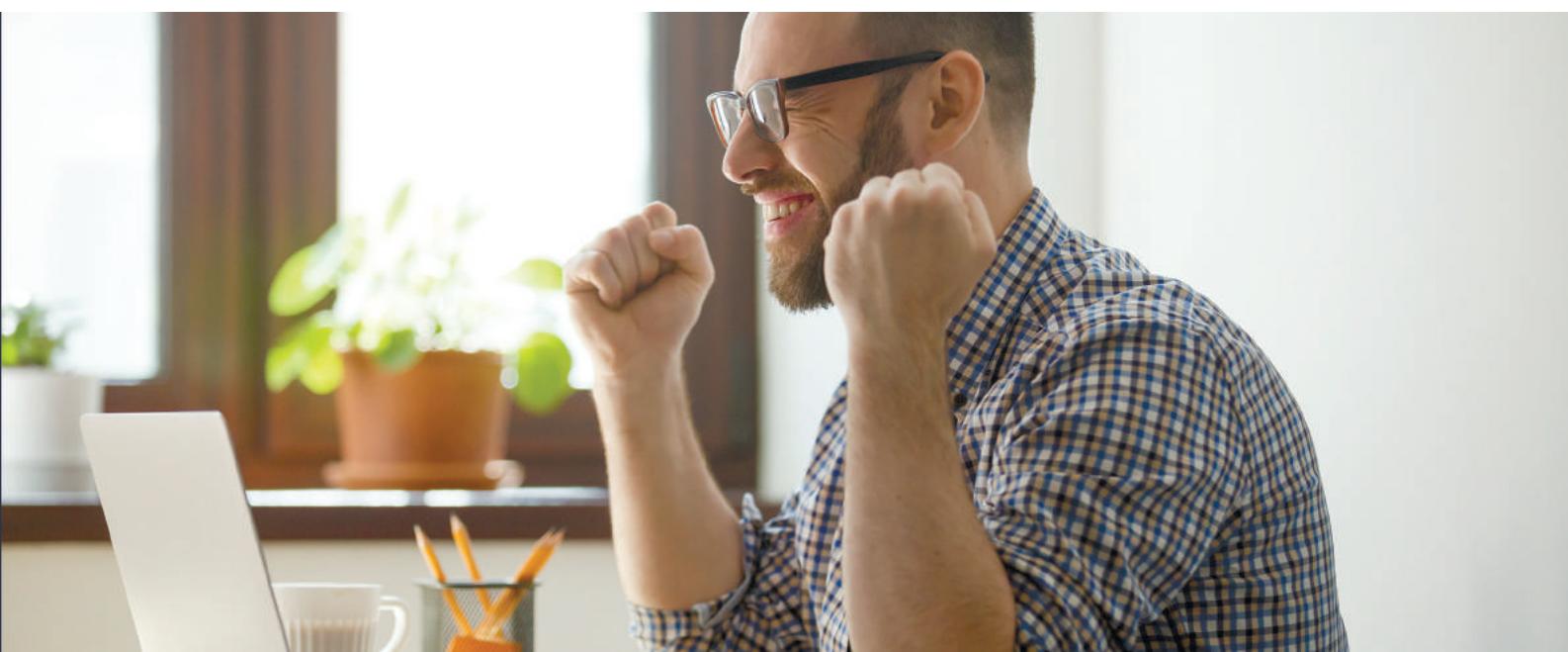
- 1. Научись сам.**
- 2. Научи другого.**
- 3. Научи учить других.**

Теперь Вы узнали о системе, с помощью которой сможете добиться всего, о чём мечтали. Успех не заставит себя ждать, достаточно просто следовать инструкции. Товарообороты Вашего бизнеса будут расти в геометрической прогрессии. Прежде, чем начать работу, Вам нужно узнать о нескольких важных вещах, а также о распространенных ошибках.

1 Секретное оружие этого бизнеса – Ваше эмоциональное состояние. Ваши глаза должны гореть! Если Вы плохо спите в первые дни после того, как узнали об этой возможности – это отлично! Значит, Вы на правильном пути!

2 Используйте продукт Albixe, любите его, будьте своим лучшим клиентом!

Если Вы не используете наш продукт, не пользуетесь кэшбэком и возможностями наших услуг, то люди заметят это. Ходите туда, где работает наш кэшбэк. Оставляйте отзывы, дайте возможность узнать о нашем функционале всем. Так создается бренд.





3 Обязательно записывайте, сколько денег Вы уже сэкономили. Называйте эту цифру своим знакомым, порой это срабатывает лучше любой презентации. Наиболее успешные и великие предприниматели были энтузиастами и обожали продукт, с которым работали.



4 Вы - лицо компании, Вы взяли на себя дополнительную ответственность.

Ваши действия не должны негативно сказываться на репутации компании. Будьте вежливы, и уважайте чужое мнение. В первую очередь говорите о продукте, о его преимуществах и лишь во вторую о бизнес возможности. Мы продаём, в первую очередь, продукт! И, возможно, это один из немногих продуктов, который действительно выгоден каждому. И самое главное, даже если Вы не смогли построить бизнес - Вы остаётесь в плюсе, получая чистую выгоду в виде экономии.

5 Отнеситесь к своему бизнесу как к любимой, высокооплачиваемой работе.

Самодисциплина – важнейшая составляющая. Поставьте перед собой задачу: каждый день проводить минимум одну встречу в течение одного года. «Везёт тому, кто везёт!» Тот, кто постоянно работает и двигается вперёд, обречён на успех, так что всё в Ваших руках!

6 В любом начинании, особенно в бизнесе, часто бывает полоса, когда хочется

всё бросить. Ни в коем случае не останавливайтесь, идите до конца! Только самые настойчивые смогут добиться успеха! Бывает, произошёл спад – это временное и неизбежное явление. Такими же скачками будет сопровождаться и рост Вашего товарооборота. Если Вы готовы идти вперёд и не опускать руки до победного, Ваша вера в успех никогда не угаснет, а значит и результат будет превосходить все Ваши ожидания!

7 Поддерживайте хорошие отношения с параллельными командами. Мы все

коллеги, мы не конкурируем между собой в компании. Наш продукт имеет неограниченное количество потребителей. От командной работы зависит успех каждого, и наоборот. Мы все одна большая дружная команда Albixe.

8 Постоянно подавайте личный пример своей команде и окружающим. Люди

будут наблюдать за Вами и начнут повторять Ваши действия. Будьте добры к коллегам, не нарушайте правила компании, никому не отказывайте в помощи. Соблюдайте этические нормы ведения бизнеса, устанавливайте доверительные отношения в коллективе.

8 Настройтесь на работу в течение как минимум одного года. Как было сказано

ранее, это сфера, в которой от Вас потребуются определённые навыки, ничего страшного, если у Вас их первоначально не было: здесь Вы их сможете приобрести. На это может потребоваться время, но в любом случае год, потраченный на построение собственного бизнеса не идёт ни в какое сравнение с десятками лет работы по найму.





РАСПРОСТРАНЁННЫЕ ОШИБКИ, КОТОРЫЕ СОВЕРШАЮТСЯ В ЭТОМ БИЗНЕСЕ:

1 Частая ошибка в любом бизнесе, в том числе и в нашем - решать наиболее

лёгкие задачи, откладывая важные на потом. Например, сидеть дома на диване перед компьютером и писать в социальных сетях сообщения следующего содержания: «Привет, есть классная работа – подключайся» Это не работает! Результат приносят только онлайн и офлайн встречи, отзывы, оставленные нашими клиентами. По мере развития бизнеса основной упор нужно будет сделать на работу с командой и её обучение. Разработанная нами система «3 шага» позволяет концентрироваться на конкретных действиях, что в дальнейшем облегчает достижение результата.

2 Работа «на понижение».

Золотое правило любого подобного бизнеса: старайтесь набирать в команду людей, которые уровнем и навыками выше Вас. Это Ваш бизнес, и Вам выгодно, чтобы в команде работали сильные лидеры. Если они превзошли Вас, радуйтесь, это просто замечательно, считайте, что Вам невероятно повезло. На работе по найму плохой руководитель всегда будет набирать людей, которые «слабее» его самого. Вы ни в коем случае не должны это допустить. Стадайтесь назначать встречи с потенциальными лидерами.

3 Доказано, что 80% всего того, что происходит в бизнесе, зависит только от руководителя.

Остальные 20% происходящего - различные факторы, которые от Вас не зависят. Начинающие предприниматели часто ищут причину неудач где-то на стороне. Совет, если у Вас что-то не получается, в первую очередь проанализируйте свои действия и подумайте, сделано ли всё возможное, зависящее именно от Вас. Да, это командный бизнес, однако, если Ваш вышестоящий партнёр помогает Вам не так активно, как хотелось бы - это не повод опускать руки. Станьте настоящим лидером и пройдите этот путь самостоятельно, не ищи оправдания, будьте сильным и настойчивым!

Совет, если у Вас что-то не получается, в первую очередь проанализируйте свои действия и подумайте, сделано ли всё возможное, зависящее именно от Вас.

Станьте настоящим лидером и пройдите этот путь самостоятельно, не ищи оправдания, будьте сильным и настойчивым!



4 Глубочайшее заблуждение считать, что продажи - это не престижно и плохо.

Мир создан таким образом, что одна категория людей продаёт, а другая покупает. Выбирайте, либо Вы работаете на того, кто производит и продаёт, либо сами устанавливаете правила игры, в которой руководите всеми процессами. Выбор за Вами. В Albixe мы продаём продукт (пакет услуг), который выгоден каждому человеку. Почти у всех есть личный автомобиль, каждый совершает покупки в продуктовых магазинах, многие ездят в отпуск хотя бы 1-2 раза в год, покупают одежду и т.д. Мы экономим деньги наших клиентов, предоставляя выгоду в чистом виде. Компания Albixe делает всё возможное для того, чтобы у наших клиентов всегда были лучшие условия во всех сферах товаров и услуг.

Если прошёл год, а Вы ещё не заработали свой первый миллион - срочно прочитайте предоставленную информацию ещё раз и обратите внимание на то, что сделано не так. Вы постоянно будете получать новые знания, набираться опыта, совершенствовать приобретённые навыки. Не останавливайтесь, сконцентрируйтесь на поставленной цели и работайте на результат. Не слушайте никого, работайте по предоставленной системе, и тогда никто не сможет Вас остановить на пути к успеху!

**Если прошёл год, а Вы
ещё не заработали свой
первый миллион -
срочно прочитайте
предоставленную
информацию ещё раз и
обратите внимание на то,
что сделано не так.**



ЭТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ В БИЗНЕСЕ С ALBIXE

В нашем бизнесе, как и в любой другой динамично развивающейся структуре, имеется ряд правил, соблюдать которые необходимо каждому дистрибутору. Каждый, кто заключил договор с компанией, обязуется выполнять предъявленные требования, а также соблюдать негласные этические нормы нашего бизнеса. Опытным Лидерам давно известно, что очень важно «сохранить лицо» перед своей командой, в противном случае никакого доверия и структурной работы не будет.

Опытным Лидерам давно известно, что очень важно «сохранить лицо» перед своей командой, в противном случае никакого доверия и структурной работы не будет.

Важно понимать, что Вы берёте на себя ответственность за каждое сказанное слово и действие. Любое принятное Вами решение должно быть обдуманным! Уважение к каждому члену команды – первое, с чего необходимо начинать в построении команды.

Каждый из Вас пришёл в этот бизнес с целями и мечтами, у каждого своя мотивация, возможно, кто-то применяет свои модели ведения бизнеса – всё это в порядке вещей, и мы всегда рады поддержать каждого, ответить на Ваши вопросы, помочь принять решение в конкретной ситуации.

Для полноценного и стабильного продвижения компании мы всё же решили предостеречь Вас от некоторых «рабочих моментов», с которыми Вы сталкиваетесь ежедневно. Всё это в порядке нормы, любая истина рождается в спорах, однако мы рекомендуем перевести любое зарождающееся недопонимание в форму диалога.

Существует несколько важных правил, соблюдая которые Вы никогда не потеряете своё имя и сохраните репутацию как истинного Лидера и честного человека. Вы должны ознакомиться с ними, а в дальнейшем передать своим партнёрам по команде.

1 Не переманиваете людей из одной структуры в другую. Многие

дистрибуторы предлагают более выгодные условия для продуктивной работы, при этом забывая, что должна присутствовать социальная ответственность за каждого зарегистрированного человека в структуре. Вы сами можете оказаться в подобной неприятной ситуации. Вы даёте гарантию и являетесь примером для остальных дистрибуторов. Ведите бизнес разумно и с пониманием того, что Вы делаете.

2 Не регистрируйте людей как своих «Личных», если они не являются таковыми.

Просим принять к сведению, что, если дистрибутор не смог донести информацию корректно, не заинтересовал потенциального клиента или партнера в течение трёх дней с момента встречи и проведения презентации, и, как следствие, не смог «закрыть сделку», а другой дистрибутор через некоторое время вышел на связь с тем же потенциальным партнёром и осуществил продажу, принято считать, что весь процесс прошёл в рамках всех этических норм, предъявленным к дистрибуторам.

3 Не обещайте большого заработка без стараний. Многие вновь

подключившиеся дистрибуторы уверены, что высокий уровень дохода достигается автоматически, без приложения усилий. Вы должны в обязательном порядке объяснить, что лишь усердно работая, люди достигают успеха.





4 Грамотно доносите информацию до каждого потенциального Клиента или

дистрибутора. Проект Albixe – один из самых перспективных, наш рынок необъятен, однако сочинять, додумывать, а самое главное- распространять непроверенную информацию – запрещено. Разрешается распространять лишь официально заявленную информацию от первоисточника компании Albixe.

5 Субординация.

Существует ряд правил, которые созданы с целью систематизировать работу компании и улучшить предоставляемый сервис. Введение контроля качества изначально было для нас приоритетным, именно поэтому в договоре заранее оговорены все сроки, в рамках которых осуществляются выплаты бонусов. Определённые порядки в компании объективно необходимы.



6 Запрещается создавать конфликтные ситуации в офисе продаж на виду у

потенциальных клиентов и партнёров. Вы должны урегулировать сложившуюся ситуацию в другом месте, несвязанном с компанией, так как общая репутация складывается из мелочей. Желательно не доводить до конфликтов, старайтесь решить все проблемы на местах. Не придавайте широкой огласке личные конфликтные ситуации. Мы создаём серьёзный, крупный бизнес, в построении которого принимает участие каждый, соответственно, и впечатление создаётся комплексное. Избегая конфликтных ситуаций, мы создаём благоприятный климат, способствующий нашему активному росту как холдинга.

7 Убедительная просьба обратить внимание на то, что решение многих вопросов производится в рамках определённой категории сотрудников. По каждому направлению предусмотрены штатные специалисты, готовые помочь Вам в решении возникших вопросов. Основатель компании являются конечной, наиважнейшей инстанцией. Им принимаются важные решения и решаются вопросы соответствующего уровня компетенции. Каждый признанный Лидер должен уметь принимать решения самостоятельно, а не переадресовывать нерешённые вопросы руководству. В этом и основная суть наличия Лидера в команде: он решает вопросы, принимая на себя ответственность.

8 Запрещено распространять в социальных сетях некорректную информацию, информацию негативного характера, некомпетентные отзывы, сомнительные рассуждения без объективных доказательств.

9 Категорически запрещается выкупать и переоформлять на своё имя аккаунты из других структур и использовать их в личностных целях!

10 Запрещается заниматься продвижением финансовых пирамид, порочащих репутацию Albixe.





Мы будем вынуждены применять меры в случае, если за Вами будут замечены нарушения этических и правовых норм компании, для урегулирования процессов дальнейшего продуктивного сотрудничества. Надеемся, что бизнес с Albixe будет построен с серьёзными намерениями и на долгий период.

Мы твёрдо намерены демонстрировать максимальные результаты по наиболее важным направлениям. Нам свойственно здоровое неудовлетворение существующим положением вещей. Мы хотим завоевать рынок и улучшить его состояние. Для того чтобы вырастить большую команду, Вам необходимо руководствоваться этим минимальным этическим кодексом. Уделите ему должное внимание.

**Нам свойственно
здравое
неудовлетворение
существующим
положением вещей. Мы
хотим завоевать рынок и
улучшить его состояние.**

Мы создаем максимально выгодные условия как для наших партнеров, применяя лучший маркетинг-план, так и для наших клиентов, предлагая им экономить реальные деньги. Уверенное продвижение по всем направлениям возможно только в благоприятной, конструктивной и рабочей атмосфере, которая создаётся с Вами вместе. Каждый из Вас является неотъемлемой частью большой команды, и для достижения глобальных целей мы создаём систему, продвигаясь по которой мы обязательно придём к успеху.

**ЖЕЛАЕМ УДАЧИ В ПРОДВИЖЕНИИ
БИЗНЕСА, С УВАЖЕНИЕМ,
КОМПАНИЯ ALBIXE.**