

LUKE ȘI MIA

Luke era un întreprinzător hotărât să facă din afacerile lui un succes financiar. Soția sa, Mia, era un contabil îndrăgit de clientelă. Într-o zi, vecinul lor, Martin, i-a invitat să participe la o întâlnire la care se vorbea despre o oportunitate de afaceri. Martin nu le-a dat prea multe detalii, dar întâlnirea era doar la câteva uși mai încolo, lor le plăcea de el, așa că au decis să se ducă. În plus, poate că aveau să întâlnească și câțiva noi vecini.

Pe măsură ce se desfășura întâlnirea, lui Luke și soției sale Mia nu le venea să creadă ce vedeau și ce auzeau. Li s-a prezentat un plan al unei Rețele de Vânzări Directe, care le oferea ocazia de a dobândi independență financiară și un nivel de succes care le întrecea imaginația. Nu s-au putut opri să nu tot vorbească despre el timp de mai multe zile. Au luat decizia să intre și ei în rețea, pentru că s-au gândit că „**oricine** va vedea acest plan, cu siguranță, va dori să participe”.

Dar nu era atât de simplu precum credeau. Nu toată lumea a părut animată de același entuziasm ca ei, mulți oameni nici nu se prezentau la reuniunile lor pentru a auzi despre plan, iar unii dintre prietenii cei mai apropiați nici măcar nu voiau să fixeze o întâlnire. În ciuda acestor fapte, încet-încet, și-au construit o afacere solidă. Dar lucrurile nu mergeau atât de repede pe cât și-ar fi dorit.

„Imaginează-ți doar”, i-a spus Luke soției sale Mia, „cum ar fi ca oamenii să ne spună ei de ce ar vrea să intre în Rețeaua de Vânzări, în loc să încercăm noi să-i convingem. Dacă ar exista o astfel de cale...”

Există o cale, iar această carte vă va arăta-o.

Cea mai mare frică pe care o au cei mai mulți oameni atunci când este vorba să intre într-o Rețea de Vânzări Directe este aceea că, pentru a ajunge la niveluri superioare, vor avea nevoie de alți oameni foarte dotați pentru vânzări. Cartea aceasta conține un sistem simplu ce vă va permite să recrutați oameni noi cu relativă ușurință. Nu e vorba de trucuri, ci doar de tehnici și principii care vor funcționa atunci când vi le veți însuși.

De ce am scris această carte

Când am fost introdus pentru prima oară într-o Rețea de Vânzări, în 1980, am fost uluit că poate exista o oportunitate atât de extraordinară, care să fie în același timp simplă, legală, morală, distractivă și profitabilă. Și nu era vorba despre una dintre acele scheme de îmbogățire rapidă — era un sistem de a deveni bogat.

Timp de zece ani, până atunci, cercetasem și dezvoltasem tehnici de comunicare și de vânzare care adăugaseră zerouri la cifra de afaceri a diferitelor firme și transformaseră mulți oameni în milionari. M-am gândit: „Uau! Dacă aș putea introduce aceste tehnici în Rețeaua de Vânzări, rezultatul ar fi incredibil!”

Această carte este rezultatul mai multor ani în care am adaptat, modificat, testat și aplicat aceste tehnici la Rețelele de Vânzări. Vă veți da seama că e ușor și simplu să deprindeți aceste abilități care vă vor propulsa spre marile succes, așa cum se întâmplă cu mii de alți oameni, la fel ca voi, chiar în acest moment.

Un lucru foarte important este că nu va trebui să schimbați ceva din ceea ce ați învățat deja până acum. Cu două ore de studiu și cu ceva practică, vă puteți dezvolta afacerea până la un nivel ce vă va ului.

Promisiunea

Există o promisiune care însoțește sistemul pe care-l veți învăța din această carte.

Dacă promiți că vei învăța această tehnică cu tot sufletul și nu vei schimba un cuvânt din ea timp de 14 zile, îți promit că rezultatele vor depăși cele mai frumoase visuri ale tale.

Este o promisiune mare și destul de frumoasă, nu-i așa? Dar este, de asemenea, o înțelegere între două părți — vreau să-mi promiți că vei practica, practica și iarăși practica până când îi vei putea repeta cuvintele și-n somn. Fără „dacă”, „dar” sau „poate” — doar să te dedici neabătut învățării tehnicilor. Această cale va deveni pentru totdeauna calea ta. Un mare număr de alte afaceri la care am fost consultant, sfătuitor sau partener au ajuns afaceri de **sute de milioane** de dolari, au recrutat **mii** de noi membri pentru cauza lor și și-au crescut profitul cu **20%, 50%, 100%, 500% și 1 000%** folosind acest sistem. Nu e vorba de pretenții exagerate. Ceea ce vei învăța aici îți poate schimba într-un mod dramatic viața, dar trebuie să fii de acord să aplici sistemul. Dacă ești de acord, spune **DA** cu voce tare.

Dacă nu ai spus **DA** cu voce tare, mergi înapoi la începutul paginii și mai citește o dată.

Notă: Acolo unde este folosit cuvântul „el”, acesta se aplică în egală măsură bărbaților și femeilor. Dacă

vor exista diferențe de gen în comportamente, ele vor fi specificate.

Turboreactorul tău personal

Există atât de multe cărți și înregistrări excelente despre cum să-ți stabilești întâlnirile sau cum să-ți prezinți planul de afaceri, încât aceste subiecte nu vor fi tratate aici în profunzime. Această carte îți arată exact ce să faci, ce să spui și cum să spui pentru a-i face pe clienții probabili să spună „da” la întâlnirile față în față. Informațiile cuprinse aici vor să fie turboreactorul prezentărilor pe care le vei face **fără** să altereze însă ceea ce știi deja.

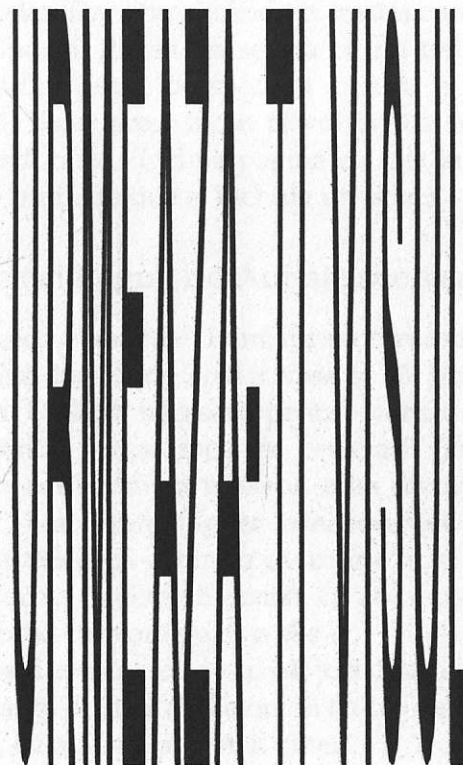
Din acest motiv, multe dintre lucrurile importante din această carte se vor regăsi în discuția despre cea de-a doua cheie — „**Găsește Butonul Fierbinte**”.

Nu schimba niciodată ceea ce merge — pune-i un turboreactor.

Allan Pease

1

PRIMUL PAS



Așa cum se întâmplă deseori în viață, doar câțiva oameni pot să privească desenul de la începutul capitolului și să-i deslușească clar înțelesul. Pentru un ochi neantrenat, el nu e decât o serie de linii care n-au niciun înțeles. Dar atunci când vei învăța cum să citești printre rânduri, îți vei da seama că nu trebuie decât să-ți modifice puțin perspectiva pentru a descoperi răspunsul. Exact acest lucru te voi învăța eu să-l faci prin această carte. (Înclină pagina cu fața în jos, îndepărtează-o puțin de tine și închide un ochi.)

Cele cinci Reguli de Aur ale succesului

La frageda vârstă de 11 ani, mi s-a cerut să vând din casă în casă bureți de spălat vase și să ajut astfel la colectarea banilor necesari pentru construcția unei cabane pentru trupa mea de cercetași. Șeful cerceșilor, un om bătrân și înțelept, mi-a divulgat atunci un secret; l-am numit **legea consecvenței**. Am trăit după această lege și garantez că oricine se va ține de ea va avea succes în cele din urmă. Îți voi repeta această lege exact așa cum am auzit-o și eu:

„Succesul este un joc — cu cât joci de mai multe ori, cu atât câștigi de mai multe ori. Și cu cât câștigi de mai multe ori, cu atât vei juca mai bine.“

Să aplicăm această lege la Rețeaua de Vânzări:

„Consecința faptului că veți cere mai multor oameni să vi se alătore este aceea că mai mulți oameni vi se vor alătura — cu cât veți cere de mai multe ori oamenilor să vi se alătore, cu atât veți ști mai bine cum să le cereți acest lucru.” Cu alte cuvinte, trebuie să ceri multor oameni să ți se alătore.

Regula nr. 1

Vezi mai mulți oameni

Aceasta este cea mai importantă regulă. Vorbește cu oricine va sta destul timp să te asculte. Nu deveni un căutător snob sau asemenea jucătorului de cărți care-și caută norocul în alte cărți decât cele din mână. Dacă te surprinzi spunând, atunci când cauți prin lista ta de clienți probabili, „ei sunt prea bătrâni, ...prea tineri, ...prea bogați, ...prea săraci, ...prea rezervați, ...prea inteligenți” etc., etc., atunci urmezi o pistă ce duce la eșec. În primele stadii ale construcției afacerii tale, trebuie să vorbești cu oricine, pentru că ai nevoie de practică. Când vorbești cu toți despre afacerea ta, legea probabilității arată că vei avea succes, întrebarea va fi doar **cât de mult** succes. Nu există nicio problemă de care te-ai putea lovi în afacerea ta care să nu poată fi rezolvată prin creșterea activității. Dacă te simți deprimat de felul cum merge viața ta, simplu, dublează numărul de prezentări. Dacă afacerea ta nu se construiește pe cât de repede ai fi vrut, crește randamentul. Creșterea activității este un medicament universal pentru cele mai multe dintre îngrijorările pe care le vei avea. **Vorbește cu toată lumea.** Aceasta este prima regulă.

Regula nr. 2

Vezi mai mulți oameni

Continuă să chemi oameni. Poți fi cel mai bun prezentator din oraș, dar dacă nu întâlnești suficient de mulți clienți potențiali, ai ieșit din afacere. Poți să fii un excelent organizator și să ai o personalitate puternică, dar fără un volum semnificativ de prezentări, nu vei fi mai mult decât mediocru. Vorbește cu toată lumea.

Regula nr. 3

Vezi mai mulți oameni

Mulți dintre agenții unei rețele trec prin afacere doar dându-și ifose și nu își ating niciodată potențialul. Ei cred că acest lucru se întâmplă din cauza clienților potențiali pe care nu i-au convins. Dar nu e adevărat — este din cauza clienților potențiali pe care nu i-au întâlnit.

Spune continuu povestea ta. Dacă te vei supune doar acestor trei reguli, te vei bucura de un succes înspăimântător!

Regula nr. 4

Folosește legea probabilității

Legea probabilității guvernează succesul oricărei activități din viață. Asta înseamnă că dacă vei face același lucru, în același fel, de mai multe ori, în aceleași circumstanțe, vei avea un set de rezultate care vor rămâne totdeauna constante.

De exemplu, probabilitatea ca un automat de jucat poker care funcționează cu fise de un dolar să plătească este în jur de 10:1. Pentru 10 apăsări pe buton, vei primi un câștig total între 60 de cenți și 20 de dolari. Șansa de

a avea un câștig între 20 de dolari și 100 de dolari este de 118:1. Aici nu e implicată nicio abilitate omenească; automatul este programat să plătească pe bază de probabilități sau procentaje.

În afacerile cu asigurări, am descoperit o probabilitate de 1:56. Asta înseamnă că dacă merg în stradă și pun o întrebare negativă precum: „Nu vrei să cumperi o asigurare de viață?” — o persoană din 56 va răspunde „Ba da”. Asta înseamnă că dacă pun această întrebare de 168 de ori pe zi, am vândut 3 polițe în acea zi și sunt între primii 5% dintre agenții de vânzări!

Dacă stai la colțul străzii și spui oricui trece pe lângă tine: „N-ai vrea să mi te alături într-o afacere în rețea?”, legea probabilității îți va da un rezultat. Poate unul dintr-o sută îți va răspunde „da”. Legea probabilității funcționează întotdeauna.

Când eram copil și vindeam bureți pentru spălat vase din ușa în ușa, cu 20 de cenți bucata, media mea era de

10:7:4:2.

Pentru fiecare 10 uși la care băteam între orele 4.00 p.m. și 6.00 p.m., 7 locatari răspundeau la ușă, 4 dintre ei îmi ascultau prezentarea și doi cumpărau un burete, așa că făceam 40 de cenți, ceea ce însemna o mulțime de bani în 1962, mai ales pentru vârsta de 11 ani. Băteam cu ușurință la 30 de uși într-o oră, astfel încât în două ore făceam 12 vânzări, care însemnau 2,4 dolari. Pentru că înțelesesem cum funcționează legea probabilității, nu m-am îngrijorat niciodată din cauza celor 3 uși care nu s-au deschis, a celor 3 oameni care n-au vrut să-mi audă prezentarea sau a celor 2 care nu cumpărau. Tot ceea ce știam era că dacă bat la 10 uși,

fac 40 de cenți. Asta însemna că de fiecare dată când băteam la o ușă câștigam 4 cenți, indiferent de ce s-ar fi întâmplat.

Acest fapt a constituit o puternică motivație pentru mine — bătând la oricare 10 uși, câștigam 40 de cenți! Succesul ținea acum doar de repeziciunea cu care puteam să bat la acele uși.

Ține evidența proporțiilor

Ținerea unei evidențe a mediilor și a statisticilor înregistrate în activitatea mea de vânzări a constituit o motivație puternică. Curând, nu mi-a mai păsat dacă o ușă nu se deschidea sau dacă cineva nu cumpăra. Atâta timp cât băteam la o mulțime de uși și făceam prezentări, aveam succes. Acum, mă puteam relaxa și mă puteam distra bătând la uși.

Ținând o evidență a mediilor și statisticilor înregistrate, te menții optimist și mereu în priză.

Aceasta este cheia sprijinirii motivației și pentru a te descurca cu refuzurile. Când te concentrezi asupra probabilităților, restul nu te mai supără. Ești motivat să suni la o altă ușă cât mai curând posibil. Fără o înțelegere a legii probabilității, nu vei fi motivat de ceea ce îți se va întâmpla în clipa următoare. Dacă cineva îți spune „nu”, s-ar putea să ajungi să-ți pierzi speranța. Când accepți și înțelegi legea probabilității, nimic din acestea nu mai contează. Ținând o evidență a ușilor/prezentărilor/noilor membri, îți vei dezvolta cu repeziciune un set propriu de medii.