



MODEL

účinného obchodování

Model účinného obchodování

Zárukou úspěchu, vedoucí k úplné finanční nezávislosti, je zajištění, aby velká skupina vykonávala určitou aktivitu. V našem případě - byznys bude výnosný tehdy, když bude velká skupina lidí pravidelně nakupovat výrobky a společnost spotřebitelů i obchodních partnerů se bude dále rozvíjet.

Úspěch také závisí na kvalitě samotných produktů. Pokud budou přinášet reálné a znatelné výhody (zdravotní, pro krásu, finance, atd.) budou dobře prodejné. Úkolem firmy je zaručit přístup k náležitým produktům a vytvořit správný mechanismus průtoku výrobků, peněz a informací.

Vytvoření velké společnosti loajálních spotřebitelů a obchodních partnerů je možné pouze tehdy, pokud mnoho zaangażovaných osob vykonává určitou aktivitu.

První etapou této aktivity je správný a optimální start, čímž jsou činnosti nakládající se na něj lehce rozmnožitelné.

Druhou etapou je zdvojení optimálního startu s větším počtem nových osob.

Pokud vykonáte níže uvedené kroky, budete schopni používat model a vyvolat efekt sněhové koule. Tento postup je srovnatelný s postupem přípravy potravy podle receptů. Pokud je recept dobrý a precizní a vy budete postupovat přesně podle uvedených kroků, budete schopni připravit jídlo. Další osoby, které obdrží recept, budou schopny provést stejnou činnost.

Vaším úkolem je být pojítkem mezi Vaším kandidátem a tímto modelem, firmou a nástroji, které dáváme k dispozici.

Model je zároveň kontrolní seznam, podle kterého budete vyhodnocovat situace, když se Vám nebo někomu jinému nebude dařit. Vždy, když se nebude dařit podle Vašich představ, můžete se vrátit k modelu a odpovědět si na otázku, které kroky neprovádíte, nebo ve kterých se musíte zdokonalit.

Přejeme Vám hodně úspěchu ve velkém stylu

Kolektiv E-NNOVA

1: Registrace

Chcete nebo potřebujete dosáhnout něco víc, než máte teď? Chcete se stát někým víc, než jste doposud byli?

Program E-NNOVA může být šancí uskutečnění mnoha ambicí různého typu: finančního, spojeného se stylem života, s osobním rozvojem, se společenským životem a prestiží.

Registrace do systému je realizováním rozhodnutí o spolupráci s E-NNOVA: Tohle je první krok.

K registraci budete potřebovat identifikátor a nick osoby, která Vás ke spolupráci pozvala.

Abyste se mohli zaregistrovat, vstupte na internetovou stránku firmy a klikněte na odkaz REGISTRACE. Vyplňte registrační formulář uvedením kompletních a pravdivých údajů.

Po odeslání formuláře si zkontrolujte Vaši e-mailovou schránku. Naleznete v ní zprávu, kde bude uvedeno potvrzení Vaší registrace. V tomto e-mailu naleznete odkaz, na který musíte kliknout, abyste potvrdili, že registrace byla dobrovolná a zároveň aktivujete své konto.

Po kliknutí na odkaz se můžete přihlásit do své virtuální kanceláře.

2: První objednávka

Představte si, že otevíráte obchod s potravinami. Pravděpodobně v něm budete vlastním klientem, protože neexistuje lepší způsob zakoupení produktů potřebných v domácnosti, než nákup ve velkoobchodních cenách ve vlastním obchodě. Ve svém obchodě potřebujete tedy trochu výrobků pro sebe, ale zejména je potřebujete pro své zákazníky.

Druhým krokem je sestavení první objednávky ve Vašem vlastním byznysu.

Jako partner E-NNOVA potřebujete trochu výrobků pro sebe a také k reklamním účelům. Měli byste být schopni ukázat svůj výrobek budoucím kandidátům, abyste ho mohli představit, popřípadě prodat do vlastních rukou.

Proto musí Vaše první objednávka obsahovat produkty pro Vaše vlastní potřeby a určité množství pro reklamní účely.

Hodnota Vaší první objednávky by měla být minimálně taková, aby Vám umožnila tzv. aktivitu v plánu odměny. Díky tomuto systému se Vám začnou počítat body za nákupy, ty pak budou převedeny na provizi.

Hodnota by měla být rovněž přizpůsobená Vaším ambicím a finančním možnostem. Není dobré nakupovat nadměrné množství výrobků, jejichž zavedení do prodeje může být problematické.

Zdůrazňujeme, že maloobchodní prodej není nutný, abyste v této činnosti měli úspěch. Samozřejmě se do programu zapojí také schopní a opravdoví obchodníci, ale vedení prodeje výrobků není nezbytné, abyste byli úspěšní. Pro započítávání odměn je nutné pouze nevelké množství zakoupených produktů v konzumním množství, nikoliv obchodním.

Krok druhý je složení první objednávky na optimální množství.

3:Automatické odesílání

Automatické odesílání je pravidelný mechanismus, určený pro výrobky, které pravidelně používáte.

Mechanismus automatického odesílání, který je zabudován do našeho systému, funguje následovně:

- Kdykoliv si můžete vybrat a změnit seznam produktů, které jsou automaticky odeslány.
- Můžete kdykoliv vypnout a zapnout automatické odesílání.
- Můžete si nastavit větší množství automatických odesílání.

Používání automatického odesílání není povinné, ale je výhodné z mnoha důvodů:

- Nemusíte myslet na obnovování svých objednávek, automatickým způsobem si uchováte aktivní plynulost s myslí na ohodnocení.
- Když Vašem týmu bude významné množství partnerů využívat automatické odesílání, stane se obrat a průtok financí ve Vašem obchodu předvídatelný a jeho nárůst bude automatický a stabilní.
- Využíváte výhody, které plynou z osob, které využívají automatické odesílání.

Krok 3 - vyberte výrobky, které budete pravidelně potřebovat a nastavte si automatické odesílání.

4: Nástroje

V našem obchodním modelu musíte být VY sami expertem v každém jeho aspektu. Tento model odměňuje za způsob vykonávání určitých činností, jejichž důsledkem je nárůst společnosti konzumentů a obchodních partnerů.

Všechny vedené činnosti musí být jednoduché v rozvíjení, a to je možné jen tehdy, pokud budete správně používat nástroje, které budou pracovat pro Vás.

Prvním a hlavním nástrojem je tato příručka. Popisuje krok za krokem opakování procesu. Bude - li vykonávaný novými lidmi, se bude samostatně rozvíjet. Stane se tak tehdy, když každá nová osoba obdrží tuto příručku a bude podle ní postupovat, stejně jako podle návodu k obsluze. Někdo Vám předal tuto příručku, aby se pro Vás stala modelem. Stejně tak Vy, místo vysvětlování celého procesu vlastními slovy, předejte jim tento celistvý a kompaktní návod k obsluze.

Nástroje kromě toho učiní věrohodným to, co provádíte každý den. Při používání a exponování nástrojů ukazujete kandidátům, že za Vámi (a tedy i za nimi, pokud přistoupí ke spolupráci) stojí dobře připravené zázemí a podpora.

Nástroje, které Vám budou pomáhat v různých aspektech Vaší práce, jsou:

Nástroje a podpora byznysu

- **Tato příručka**
- Internetová stránka www.e-nnova.eu
- Virtuální kancelář
- Internetové informační porady
- Plán odměn
- Video a audio CD/DVD

Výrobní nástroje

- Internetové stránky jednotlivých skupin produktů
- Video a audio CD/DVD s informacemi o produktech

Nástroje pro osobní rozvoj

- Zdroje inspirace a motivace
 - Historie úspěšných lidí v naší branži a mimo ni
 - Knihy, audio a video nahrávky spolu s tréninkem osobního rozvoje
- Zdroje obchodních znalostí
 - Knihy, audio a video nahrávky, kurzy spojené se strategií a technikami vedení obchodu
- Firemní setkání

Krok 4 je prostě krokem k získání všech možných nástrojů.

5: Mentální stanovisko

Abyste se stali opravdovým obchodníkem, potřebujete určitou úroveň důvěry v sebe samého, přesvědčení a duševní rozpoložení v několika aspektech: v odvětví, ve kterém pracujete, ve firmě v rámci tohoto odvětví a v sebe samého v rámci naší firmy. Pátým krokem je budování a udržování těchto vlastností vždy na vysoké úrovni. Nejedná se o jednorázovou činnost, spíše se jedná o proces, ve kterém neustále rozvíjíte Vaši osobnost.

Zde je na počátek několik rychlých rad.

To je Váš vlastní obchod.

E-NNOVA je Vaším partnerem, dodavatelem a plátcem. Ale obchod je to Váš! Nikdo ho nevytvoří za Vás. Úlohou firmy je dodat výrobky, vyplatit odměny, vytvořit značku a kulturu práce. Měli byste brát naši spolupráci jako vlastní podnikání - jste obchodníky.

Berte obchod vážně

Berte tento obchod jako akci za milion dolarů. Tak, jako byste investovali všechny životní úspory. Pokud by se tak událo, nic by Vás nepřinutilo rezignovat. Je to jednocestná vstupenka - rozhodnutí znamená zbavení se možnosti volby. Znamená to, že budete brát obchod vážně - potom bude obchod zacházet stejně i s Vámi.

Předcházejte nátlaku

Nátlak způsobuje odpor. Pokud budete na lidi tlačit, budou vzdorovat. Místo toho musíte nalézt takové lidi, kteří uvidí šanci sami v sobě v rámci spolupráce s námi.

Vybírejte a nepřesvědčujte

Hleďte lidi, kteří chtějí něco víc v oblasti financí. Třeba někoho, kdo se nedá ke spolupráci překonat, budete ho muset tedy přesvědčovat neustále. Když ale potkáte správnou osobu, bude spolupracovat bez úsilí z Vaší strany.

Neděkujte

Informováním lidí o projektu jim dáváte šanci. Ti, kteří mají zájem o spolupráci, nedělají službu Vám.

Rozvíjejte se

Využívejte všechny dostupné nástroje a zdroje týkající se branže, ve které se pohybujete. Také ze zdrojů inspirace a motivace. Účastněte se kurzů a školení. Objevujte se na firemních akcích a školeních.

Experti tvrdí, že úroveň pravomocí získaných v této branži a s využitím systému podpory je neskutečně vysoká a užitečná také mimo tuto branži.

6: Seznam

Kdybyste našli důl na zlato, tak komu byste to řekli jako prvnímu? Pamatujte, že nabízíte lidem něco, co může pozitivně ovlivňovat jejich fyzické a finanční sebevědomí.

Pokyny k vytvoření seznamu.

At' je tak dlouhý, jak je to jen možné.

Seznam je Váš největší počáteční kapitál. Čím delší je Váš seznam, tím lepší je Vaše práce. Jestli má Váš seznam 10 jmen a pět z nich odmítne spolupráci, budete pod tlakem nutnosti zaregistrovat zbylých pět jmen. Ocitnete se v roli "žebráka", což značně sníží úspěšnost. Pokud se ale na Vašem seznamu nachází 100 kandidátů a pět odmítne, zůstane Vám dalších 95, se kterými musíte navázat spojení v dalších dnech.

NEŠKRTEJTE jména předčasně

Nevíte, kdo řekne ANO. Přeskrtnutí kandidáti budou přijati do organizace někoho jiného.

Dobře vybírejte

Předejte informace co největšímu počtu lidí, aby se kandidáti sami mohli rozhodnout, jestli je pro ně Vaše nabídka dobrá. Nepřesvědčujte lidi ke spolupráci, pokud to není v souladu s jejich vůlí.

Vytvořte seznam lidí, které znáte

- Využijte mobilní telefon a UPOMÍNKY
- Vytvořte seznam přinejmenším 70 a nejlépe 150, 200 jmen.
- Označte vybrané osoby písmeny:
 - **P** - osoby opravdu přátelské, otevřené k lidem
 - **U** - lidé úspěchu
 - **V** - lidé, na které máte značný vliv, nebo které mají značný vliv na jiné osoby. To budou osoby "důležité", se kterými se budete kontaktovat jako první, jakmile získáte určitou praxi v oslovování.

Teď otevřete sešit nebo si vezměte kus papíru, potom mobilní telefon, nastavte si upomínky a začněte vytvářet seznam.

Upomínka

Osoby ve tvém životě

Příbuzní	Kdo je Vaším	Kdo je Vaším	Kdo je Vaším
Rodiče	Holičem	Optikem	Sousedem
Prarodiče	Lékařem	Švadlenou	Vychovatelkou
Bratři	Právníkem	Fyzioterapeutem	Agentem
Sestry	Mechanikem	Šéfem	Poradcem
Tety	Knězem	Farmaceutem	Zahradníkem
Strejdové	Pošťákem	Dietetikem	Instruktořem
Bratřanci a sestřenice	Přítelem	Pediatrem	Účetním

Znáte nějakého

Sportovce	Distributora MLM	Truhláře	Laboranta
Fyzioterapeuta	Tiskaře	Zdravotníka	Informatika
Chemika	Sportovce	Projektanta	Chirurga
Účetního	Vlastníka	Profesora	Architekta
Elektrikáře	půjčovny filmů	na univerzitě	Ředitele
Barmana	Právníka	Pedikéra	Sekretářku
Ředitele banky	Pediatra	Řidiče	Hlasatele
Informatika	Závodníka	prodavače	Anesteziologa
Hasiče	Fyzioterapeuta	Pilota	Elektrikáře
Ředitele firmy	Pracovníka banky	Politika	Ředitele kanceláře
Překladatele	Makléře	Učitele	TV reportéra
Policistu	Zdravotní sestru	Sociálního pracovníka	Hydraulika
Dealera automobilů	Recepční	Finančníka	Restaurátora
Stewardku	Hudebníka	Grafika	Novináře
Vlastníka firmy	Herce	Veterináře	Fotografa
Novináře	Velitelé policistů	Tanečníka	Umělce

Kdo Vám prodal...

Dům
Automobil
Nábytek
Jachtu
Kancelářské potřeby
Pracovní oblečení
Vysavač
Počítač
Koberce
Záclony
Okenice
Střešní tašky
Dovolenou
Klimatizaci
Potraviny
Bižuterii
Telefon
Televizi
Pojištění

Kdo...

je na Vašem seznamu "hvězd"?
je velmi ambiciózní?
je vždy v centru pozornosti?
je lídrem?
hledá novou práci?
je všeobecně známý?
je konzultantem nebo trenérem?
byl hostem na Vaší svatbě?
má skvělou práci?
má vlastní obchod?
má vlastní cukrárnu?
hraje s Vámi karty?
chodil s Vámi do školy?
chodí do stejného kostela jako Vy?
dobře vede vlastní firmu?
má u Vás dobrou pověst?
je známým Vašich rodičů?
zrovna se mu narodilo dítě?
užívá vitamíny?

Kdo...

má vliv na jiné?
byl ve Vaši minulé práci?
učí Vaše děti?
pracuje v módním průmyslu?
hraje s Vámi tenis?
rozvíjí vlastní firmou?
dostal novou práci?
chce něco víc od života?
má stresující práci?
je společenský?
je v rodičovském výboru?
jezdí s Vámi do práce?
pracuje v novinách?
je rodinným přítelem?
dbá na vlastní zdraví?
často bývá unavený?
chce zchudnout?
je v politice?
rád cvičí?

7: Kontakt a pozvání

Čas, kdy je potřeba kontaktovat se s kandidáty z Tvého seznamu a pozvat je na informační schůzku, na které jim ukážeš náš obchod.

Cenné rady

- Statistika funguje! Pamatujte, že z každých 10 osob, které se seznámí s nabídkou, nebude chtít určitý počet spolupracovat. Zároveň to znamená, že několik z nich řekne ANO. Není pouze předem jasné, které osoby to budou.
- **V ODMÍTNUTÍ NENÍ NIC OSOBNÍHO.** Vaše situace se nemůže zhoršit z důvodu odmítnutí.
- Lpěte na vztazích. Sami sebe se ptejte: kdo (2, 3 osoby) se s Vámi potká a seznámí se s projektem, protože je mým dobrým přítelem? Třeba nebude mít zájem, ale poslechne si nabídku, protože ho o to poprosím?

Schéma rozhovoru při pozvání

1. Přivítání
2. Krátká informace o účelu rozhovoru
3. Výběrová otázka: *kdybyste se potkal s rozumnou nabídkou spolupráce - vyslechl byste si ji rád? Neznáte někoho, kdo potřebuje dodatečné finance?*
4. Po náležitě reakci na otázku - domluvení setkání: *pokud ano, chtěl bych se s Vámi na půl hodiny setkat a ukázat Vám zajímavý projekt. Mám čas zítra ráno, nebo ve středu v 11 - kdy Vám to vyhovuje?*

Než začnete...

- **Napište si na papír scénář rozhovoru.** Napište si několik scénářů pro různé situace - jinak budete mluvit s kolegou ze školy, jinak se šéfem, jinak s podřízeným, jinak s právníkem, jinak s podnikatelem.
- **Cvičte.** Pokud nemáte zručnost v telefonování - než zavoláte osobám, na kterých Vám nejvíce záleží, proveďte několik rozhovorů s někým jiným.
- Pamatujte si, že odmítnutí není nic osobního. Vaše situace se nezhoršuje z důvodu odmítnutí.
- Vyberte si na začátek osoby, se kterými Vy nechcete spolupracovat, těmto osobám nejprve prezentujte tento projekt. Díky tomu budou vaše první setkání probíhat v uvolněném prostředí.

NÁSTROJE

- Telefon
- Seznam
- Scénář rozhovorů

8: Informační setkání

Jako informační schůzku chápeme každou formu setkání, na které je kandidát seznámen s obchodním programem. Může to být prezentace doma, setkání v kavárně, otevřené informační setkání nebo konference přes internet.

Kde?

Zkušenosti dokazují, že jsou lepší a horší místa a okolnosti informačních setkání.

Relativně nejlepší efekt dodávají domácí prezentace (majitel, moderátor + několik hostů) Vhodné jsou také otevřená informační setkání a setkání 1 + 1 (moderátor a kandidát).

Předcházejte setkáním v místě práce kandidáta. Jedná se o nejhorší variantu.

Představte klíčový výrobek a dovoďte ho vyzkoušet

Při představení výrobku jej mějte vždy u sebe. Dovoďte ho vyzkoušet a dokázat tak jeho kvalitu.

Ponechte výrobek, jestli je o něj zájem

Pokud má kandidát zájem o výrobek - můžete se přímo zeptat, jestli ho chce používat. Dohlédněte na to, aby výrobek zůstal u kandidáta ("OK., nechám Vám tady jedno balení, můžete mi za něj zaplatit podle ceníku XXX Kč, nebo mi to vrátíte, až si objednáte vlastní").

Představte plán odměn

Za použití jednoduchých nástrojů objasněte výhody spolupráce. Koncentrujte se na jednoduchost kvalifikace (aktivní + 2 aktivní) a rozvíjení tohoto procesu s novými osobami.

Zeptejte se: "co se Vám nejvíce líbí...?"

Pamatujte si, není to otázka NA CENU, pouze to, jak daná osoba vidí sebe samého v tomto projektu. Informační setkání není proto, abyste získali spolupracovníka, ale o tom, abyste jste předali informace, které povedou k samostatnému rozhodnutí, jestli bude Vaším klientem nebo spolupracovníkem.

Domluvte se na pokračování

Teprve druhé setkání bude korunovací činností, které byly zrovna započaty. Pokud má Váš kandidát zájem, dejte mu výrobek k vyzkoušení a věnujte mu tuto příručku k prostudování a domluvte se na další schůzce.

Nástroje

- Materiály k prezentaci: prezentace PPT nebo tištěná verze
- Internetová stránka
- Plán odměn
- Výrobek

9: Druhé setkání

Druhá schůzka je pokračováním a dokončením započaté činnosti, maximální doba mezi schůzkami je 72hod, kdy je potřeba vykonat další kroky.

S novou osobou je třeba být 1 - 2 hodiny a projděte s ní následující kroky.

- Projděte spolu všech deset bodů příručky model obchodování. Dejte pozor, aby měl kandidát svou vlastní kopii modelu, poznámkový blok a kalendář.
- Zeptejte se na rozhodnutí.
- Pokud se osoba rozhodne přistoupit na spolupráci, projděte si společně kroky 1-5.
- Nastavte si plán na nejbližší dny, v krátkém časovém období budete opakovaně vykonávat kroky 6-10.

NÁSTROJE

- Počítač s internetem nebo formulář k registraci.
- Tuto příručku.
- Kalendář.
- Věci potřebné k vytvoření seznamu.
- Internetové stránky:
 - www.e-nnova.eu
 - virtuální kancelář

Opakování

Opakování procesu vedoucího k požadovanému efektu je základem rozvoje v naší branži. Nejde o rozvoj osobnosti, pouze o rozvoj procesu, duplikace, sekvence činností.

Pamatujte si, že ZDVOJENÍ JE JAK POČASÍ - VŽDY JE NĚJAKÉ. Pokud jsou činnosti nesprávné, zdvojení směřuje k porážce. Proto PRACUJTE TAK JAK CHCETE, ABY PRACOVALI VAŠI PARTNEŘI.

BUĎTE KLÍČOVOU OSOBOU

Průběžně dbejte na to, aby bylo splněno několik níže uvedených bodů, kterou budou základem správného zdvojení.

Stav konta (aktivita, kvalifikace, automatické odesílání) Co by se stalo, kdyby stav konta všech Vašich partnerů vypadal tak, jak stav Vašeho konta?

Zapojení do systému

Nástroje, knížky, setkání (všechny).

Konzultace s lídrem / klíčovou osobou

Řešení průběžných problémů, motivace, inspirace, budování základů.

Vlastní 3 informační setkání každý týden

Nezvíteží ten, kdo dělá nejlepší prezentace, ale ten, kdo je dělá nejčastěji.

GRATULACE!

Poprvé jste prošli modelem skutečného obchodování. Tento proces budete procházet mnohokrát sami a rovněž s novými partnery, členy Vašeho týmu.

Bude to pravidelné opakování vlastního startu, kvalifikace a startu a kvalifikace nových partnerů.

Pokud si zopakujete celý proces několikrát - stanete se mistrem a zároveň osobou finančně nezávislou. Váš obchod se bude dynamicky rozvíjet i tehdy, když Vy sám se rozhodnete odejít "do důchodu".

Stálý, opakující se nezávislý příjem z probíhající činnosti je korunováním úspěchu v této branži. Díky MODELU je proces vytváření tohoto příjmu ve velké míře automatický, nezávislý na Vaší osobě.

Přejeme nepřetržitý úspěch

Kolektiv E-NNOVA.