Всем привет!

Меня зовут Кирилл Лейцихович. Я являюсь основателем системы Работа Из Дома. Ру и сегодня решил записать для вас небольшое видео, где отвечу на вопрос: «Почему не стоит ждать быстрых результатов в МЛМ и почему необходимо планировать все свои действия с планом по 90 дней, то есть отрезками по три месяца»

Я, ребята, с вами поделюсь сейчас своим личным опытом, то есть, как я планирую свою работу, как я работаю со своими партнерами, то есть, на чём прежде всего я делаю фокус.

В первую очередь, вы должны всегда помнить, что сетевой маркетинг это бизнес чисел, да? То есть, нам необходимы определенные числа, чтобы наконец видеть результаты, да? То есть, если вы засиделись, у вас не растёт оборот, вы, может быть, даже вообще еще ни одного партнера не рекрутировали, то есть вы должны разобраться - а какие у вас числа? Что здесь подразумевается, я чуть позже поясню.

Второй элемент, на котором надо сфокусировать внимание, это энергия, которую мы вкладываем в работу. Энергия. Здесь я подразумеваю именно ваше воодушевление, то есть то качество, с которым вы пытаетесь донести до человека вашу бизнес-возможность. То есть, когда вы записываете видео, вот как сейчас, да? либо проводите какой-то вебинар, либо проводите прямой эфир, либо даже публикуете что-то в социальных сетях, с какой энергией вы это делаете? Делаете ли вы это позитивно, с воодушевлением, с улыбкой - это то, что люди будут чувствовать, потому что по статистике люди, которым мы пытаемся донести вот нашу бизнес-возможность, возьмут от нас, от нашего позитива, от нашей энергии, лишь четверть. То есть, если вы сами не «горите» от этого бизнеса, если вы это делаете уныло, то, соответственно, вы не сможете никого и зажечь этой бизнес-возможностью. Поэтому здесь имеет значение, как качественно вы доносите информацию до человека.

И, наконец, третий фактор. Может быть, он несколько банальный, но, тем не менее, имеет значение, сколько времени вы это делаете, то есть, как долго вы в бизнесе, сколько попыток вы уже опробовали, то есть, время имеет большое значение.

Теперь давайте поясню вам по поводу чисел. Что здесь подразумеваю я? Значит, прежде всего, я всегда говорю так, что если у вас есть достаточное количество подписчиков, и здесь я имею в виду, именно те люди, которые подписываются к нам на e-mail рассылку. Ну, предположим, вы не ведете email рассылку. Это могут быть подписчики в социальных сетях. Может быть даже, это могут быть просмотры, ну, если вы ведете активно, там, Youtube-канал. Но просмотр, это всё-таки немножко иное, да? то есть нам нужно, чтобы у нас были именно армия наших фанатов, то есть наши читатели, наши зрители, именно подписчики, которые получают какую-то регулярную информацию. Вопрос: сколько у вас этих подписчиков? Потому что, если у вас количество подписчиков достигает критической отметки, у вас так или иначе будут появляться кандидаты, то есть те люди, которые более заинтересованы. То есть подписчики - это люди, которые находятся пока в процессе изучения вас и вашего бизнеса, то есть они присматриваются. Кандидаты - это люди, которые уже практически приняли решение, но у них остались какие-то вопросы, то есть это консультация.

И, наконец, когда у вас количество кандидатов достигает тоже критической отметки, у вас будут, естественно, подписания, то есть партнеры. Поэтому, вот чем мне нравится сетевой бизнес, здесь всё можно просчитать. Это чистая математика, в отличие от линейного бизнеса, где очень много неизвестных переменных, то есть слишком много факторов, на которые мы не можем повлиять, как, там, логистика, доставка продукции, бракованная продукция, срывы сроков, там, и так далее. То есть очень много неизвестных и это находится вне зоны нашего влияния. В сетевом маркетинге, ребята, всё зависит от вас. То есть, если вы сами отрабатываете числа, но предположим, если вы получаете 1000 подписчиков на информацию о вашем бизнесе в месяц, вы так или иначе начнете получать кандидатов. Это может быть 10%, 5%, 20%. У нас доходит результат даже - 51% от подписчиков становились кандидатами. Ну и, наконец, когда у вас будет достаточное количество звонков и консультаций, у вас так или иначе будут партнеры. То есть здесь действительно вот вы можете всё рассчитать. Два плюс два здесь всегда будет равно 4, ну, может быть, иногда и больше, но это, естественно, даже лучше. Поэтому, вот это очень важно понимать.

Числа.

Насколько качественно вы отрабатываете, когда даете информацию человеку. Либо вы используете забитые какие-то шаблоны и не внедряете свой собственный креатив, где будет именно ваша душа, соответственно, это тоже будет иметь значение.

И, как долго вы этот бизнес развиваете.

Поэтому, последний момент, который я здесь хочу вам осветить, именно, скажем так, в контексте времени. Давайте я вам распишу. То есть я всегда говорю так, что вы должны фокусировать внимание на этом бизнесе, как минимум, четыре раза по 90 в течение года. То есть у нас есть четыре раза по три месяца, когда мы можем достигать каких-то показателей. То есть я никогда не смотрю на результаты в бизнесе в одном месяце, то есть только в разрезе 90 дней. И вы должны делать точно также, потому что бывают спады и взлеты, да? Поэтому, минимум, вы должны фокусировать ваше внимание 4 на 90. Обычно я рекомендую 8 на 90, то есть 2 года вы должны прикладывать усилия и развиваться в одном направлении. То есть вы должны становиться профессионалами. Стать профессионалом за один год - это очень сложно, а вот за 2 года - это реально.

И последний момент, который я хочу сказать, почему важно работать планом, отрезками по 90 дней. Давайте вот сделаем так, да? То есть, у нас есть три месяца: месяц 1,2,3, да? То есть это у нас 90 дней. Если вы активно рекрутируете, используете, там, социальные сети, рассылки, вебинары, прямые эфиры и у вас, предположим, появляется 5 человек, которые заинтересовались в вашем бизнесе, - кандидаты. Предположим, двое из них стартуют сразу, и у вас получилось в первый месяц 2 подписания. Но остальные 3 человека, им нужно время, то есть часто бывает это на следующий месяц. Может быть, у кого-то, там, нету пока необходимых средств, чтобы стартовать, и, соответственно, им нужно какое-то время. Вы продолжаете активно рекрутировать, активно проводить вебинары, делать рассылки, публиковать, там, статьи в социальных сетях, записывать прямые эфиры. И у вас снова появляется пять кандидатов, и два из них стартуют. Но, самое интересное, что вот из этого количества, из первого месяца, ещё один дозревает, да? То есть вот из этих трёх, которые еще не стартовали, у вас появляется еще один. Таким образом, у вас уже есть три человека, но это благодаря тому, что вы отработали до этого, месяц назад, очень качественно.

Теперь идём третий месяц. У вас снова есть пять кандидатов. Двое сразу стартуют, да? двое. Но у нас ещё один стартует со второго месяца, да? То есть у нас как бы условно получается три, и еще один дозревает с первого месяца, то есть ещё плюс один. Таким образом, это превращается в снежный ком.

Но это система, ребят, начинает работать только тогда, когда вы всегда работаете числами, вы делаете это с полной, ну, отдачей, то есть с полной энергией, и, конечно же, когда вы работаете планом по 90 дней, то есть тогда это начинает вот наращивать вот такие цифры. Потому что у меня в бизнесе и по сей день происходит так, что некоторые люди наблюдают за мной полгода, год и даже два года, и они, в конце концов, принимают решение в мою пользу. Буквально вот недавно у меня стартовал человек, с которым мы знакомы, наверное, года четыре, да? И он подписался, соответственно, в нашу команду.

Поэтому очень важно, чтобы вы помнили, что сетевой бизнес - это бизнес не на один день, не на один месяц. Его надо планировать всегда блоками по 90 дней. Сетевой маркетинг - это потрясающая возможность, но она далеко не всегда дает нам мгновенные или быстрые результаты. Здесь очень важно набраться терпения, поставить цель и методично изо дня в день идти к этой цели и становиться профессионалами.

На этом всё, ребят. Надеюсь, для вас это видео было полезным. Если какие-то вопросы, задавайте, с удовольствием отвечу.

С вами был Кирилл Лейцихович и до встречи в новых видео. Пока.