

Техника «4 шага»

Создано на основе 20-летнего опыта
Анатолия Илле — основателя
платформы OTON и эксперта в MLM.



4

простых
действия

4

дня
в неделю

Грандиозный результат

1. Собственный бизнес с тысячами партнеров и клиентов по всему миру
2. Увеличение продуктивности в 10–15 раз
3. Быстрое развитие и масштабирование

Кошелёк

Баланс

1,608 BTC

Пополнение

 Биткоином напрямую Купить p2p по лучшему курсу[Вывести](#)[Перевод](#)

Токены

4art-technologies

concertVR

OTON

TRADE

EUR

0 4ART

9.5 CONCERT

1,700.0000

5 TRADE

0.00000000

Заработано

	Линейка	Сумма за все время
За все время	1,608 BTC	1,608 BTC
За неделю	0,082 BTC	
За день	0,011 BTC	

Бонус быстрого старта

Сейчас баллов

1410 / 1500

01.01 будет

0 (0)

Повторить успех может каждый

Техника «4 шага» —
это универсальный пошаговый
алгоритм. Чтобы достичь успеха
в бизнесе, просто повторяйте одни
и те же действия.

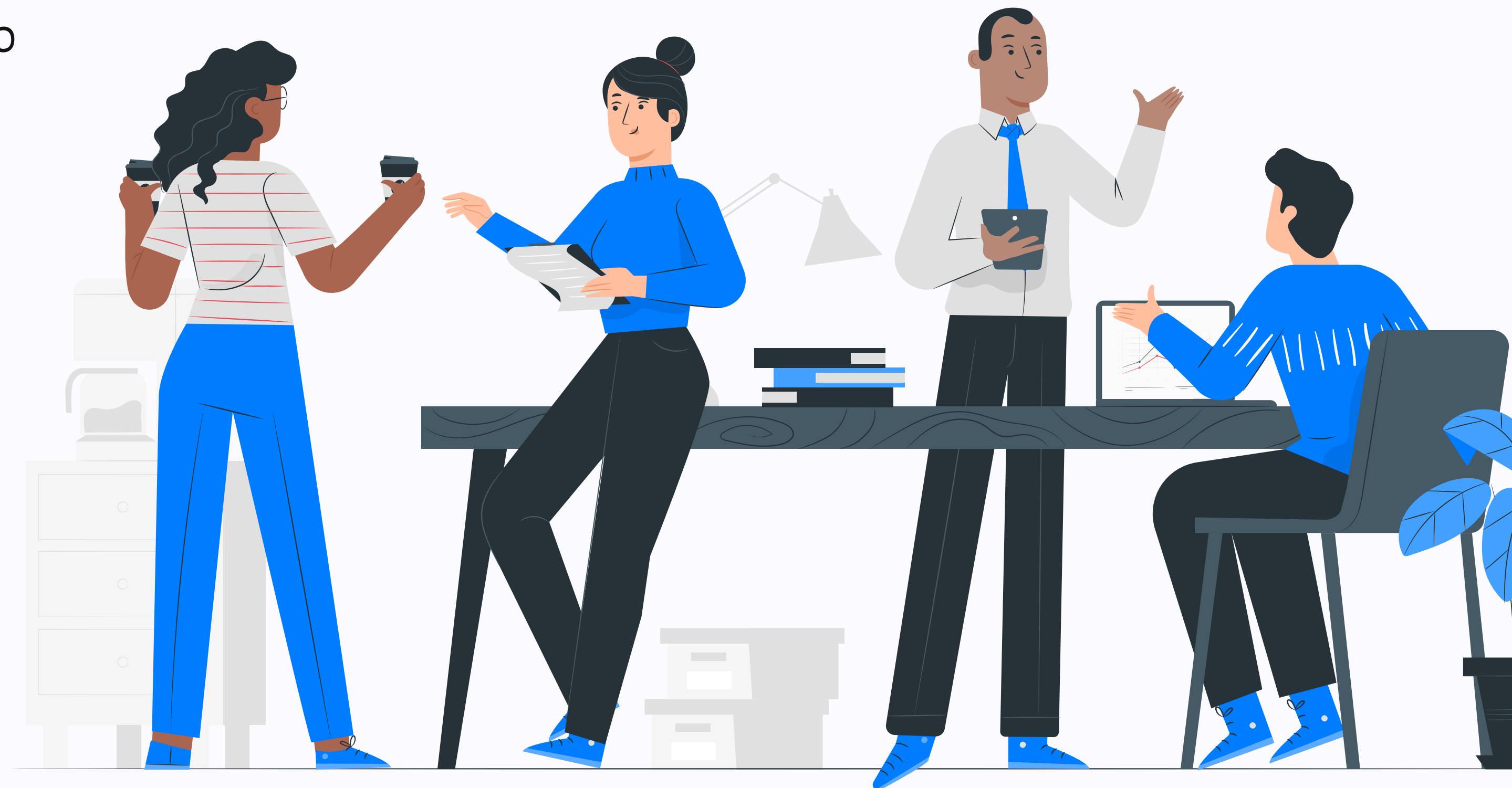


Шаг 1

Подготовка

Закладываем фундамент бизнеса.

1. Составьте список. Внесите в него минимум 200–400 имен.
2. Вписывайте всех, без критической оценки.
3. Выделите топ-20 — близкий круг общения.
4. Сформируйте топ-100.



Что важно

Больше контактов — выше эффективность

В действие вступают «Закон чисел» и «Закон энергии». Каждый из списка сыграет свою роль в достижении ваших целей в бизнесе.

Закон чисел

Чем больше список, тем больше процент положительных ответов.

Если вы совершаете действия, вы в любом случае получите результат.

Закон энергии

Когда вы пишете от руки, включаются 10 мышечных систем и вырабатываются нейронные импульсы, которые передаются людям в виде энергии.

Работая со списком контактов вручную, мы «связываемся» с человеком на ментальном уровне, поэтому есть вероятность, что он сам нам позвонит.

Работа со списком имен

Список должен быть «живым».

- Регулярно обновляем список: новые знакомства, воспоминания из прошлого.
- Всегда носим с собой записную книжку, добавляем контакты и пояснения.

Как написать большой список имен

- Выписываем телефонные контакты
 - Контакты друзей в соцсетях
 - Друзей из записной книжки
- * Составляйте списки контактов вручную в блокноте или на листах бумаги.

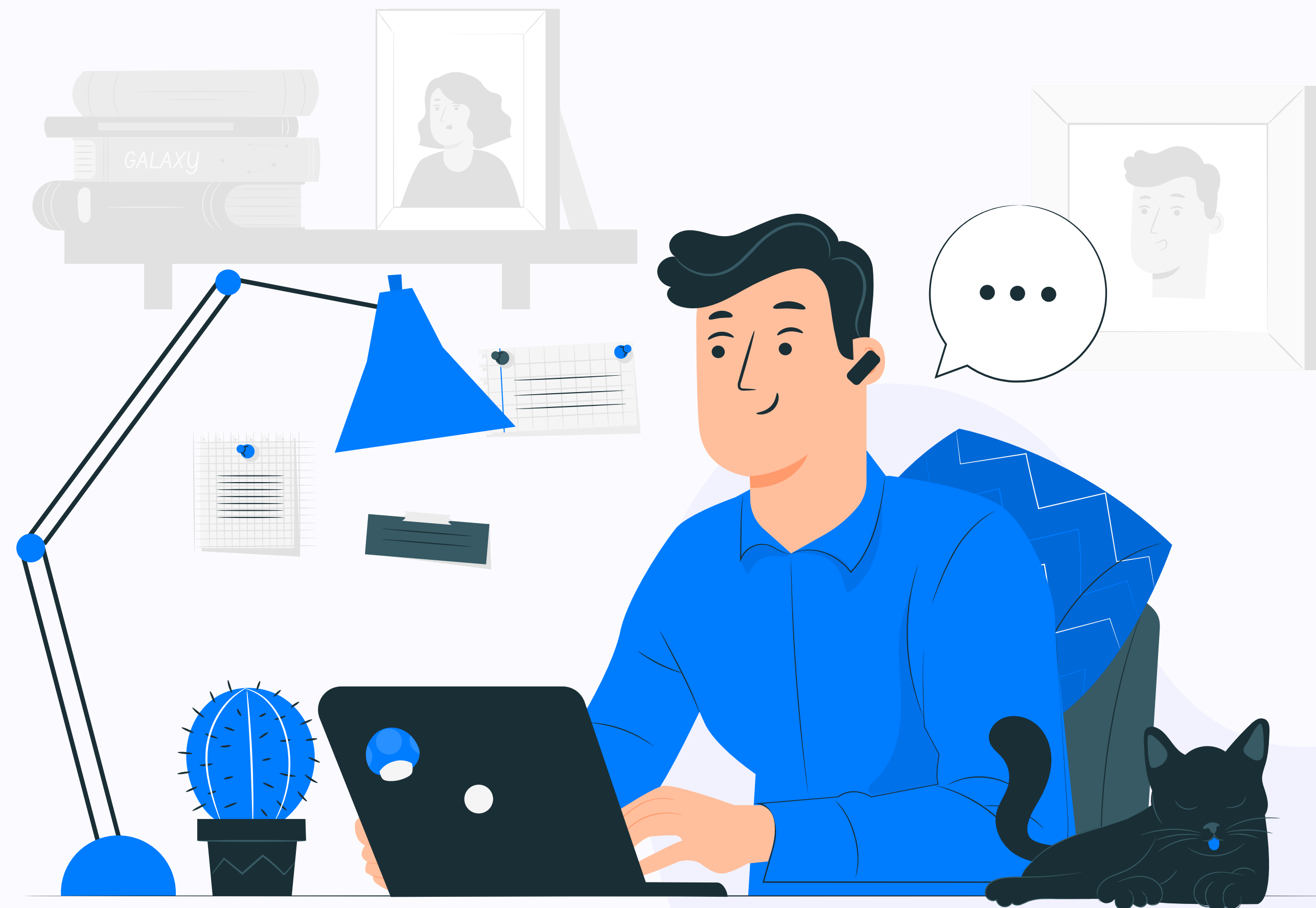
Шаг 2

Приглашение

1. Напомните человеку о себе. Подогрейте его интерес.
2. Проявите искренний интерес к его делам.
3. Выявите его потребности.

* Приглашайте, сохраняя интригу о своей занятости.

Только людям из топ-20 можно показывать презентацию сразу. У остальных необходимо выявить потребность.



2.1 Подогрев

Восстанавливаем
общение,
располагаем к себе.

Вы

Рад слышать тебя! Листал контакты, увидел твое имя. Так давно не общались, дай, думаю, наберу. Кстати, как ты в целом? (Задаем любой уточняющий вопрос, который вас связывает.)

Привет! (Ответ на ваш вопрос, во время которого нужно задавать уточняющие вопросы. Короткий — 2–3 минуты, эмоциональный разговор.)

Знакомый

Вы

Здорово, что созвонились! Я бы с удовольствием с тобой еще пообщался, но сейчас мне надо идти. Предлагаю продолжить, например, послезавтра в 19:00 или в субботу в 13:00. Когда тебе будет удобнее?

Да, конечно, давай. (Договариваетесь о времени.)

Знакомый

Вы

Отлично, тогда договорились, до связи!

Вы

Привет! Рад вновь тебя слышать! Удобно сейчас разговаривать?

Важно! Проявляйте искренний интерес и поддерживайте хорошее настроение во время разговора. Вспоминайте общие истории. Спрашивайте о работе, семье, общих друзьях, задавайте конкретные вопросы.

Вы

Я бы с тобой бесконечно говорил, новостей столько и у тебя, и у меня. Предлагаю встретиться или созвониться на следующей неделе. Сможешь? (Оговорить место и время. Если знакомый живёт в другом городе договориться о следующем телефонном или скайп-разговоре.)

2.2 Выявление потребности

и устанавливаем доверительные отношения.

2.3 Приглашение

Приглашаем
на просмотр
видеопрезентации.

Привет! (Задаете любой уточняющий вопрос по теме вашего разговора. Выслушиваете ответ, фиксируете главные сообщения.)

Слушай, меня зацепило, что ты сказал, что хочешь поправить свое финансовое положение. (Формулировка может быть другой.)

Вы

Если я скину тебе видео, когда ты его посмотришь? Мне важно твое мнение.

Да

Нет

Вы

Хорошо, я тебе отправляю видео, созвонимся сразу после просмотра. Договорились?

Важно! Договаривайтесь о звонке сразу после просмотра видео!

Хорошо, я просто подумал, что у тебя есть желание повисить свой доход без ухода с основного места работы. Мы как раз с ребятами запускаем новый бизнес-проект и собираем в команду надёжных, инициативных людей, таких, как ты. Кстати, может есть кто-то на примете?

Что важно

«Нет» — это не отказ

Основные причины, по которым человек говорит «нет»: недостаток информации, нехватка времени, личные проблемы. Поэтому не нужно его вычеркивать из списка возможных партнеров.

- Договоритесь о звонке через месяц, занесите напоминание в календарь.
- Помните о его знаменательных датах и поддерживайте связь.
- Перезвоните ему через месяц. Возможно, со временем он станет лучшим вашим партнёром.

Легкий вход: приглашаем правильно!



- «Да» или «нет» — это в любом случае положительный результат.
Если прозвучал ответ «да», сразу
- уточните, когда он сможет посмотреть видео. Договоритесь о звонке после просмотра.
Если «нет», но человек подходит вам
- в качестве партнёра, перезвоните ему через месяц.

Шаг 3

Трёхсторонняя встреча

Регистрация
нового партнера.

Перед встречей

- Созвонитесь со своим лидером и заранее сообщите о том, что хотите провести трёхстороннюю встречу.
- Встреча должна быть записана у всех трёх сторон в календаре.
- В день разговора заранее уточните у будущего партнёра, всё ли в силе.

Во время встречи

- Разговаривайте легко и оставайтесь естественным.
- Сделайте расширенное, яркое представление своего лидера.
- После подключения представьте лидера повторно, познакомьте собеседников и замолкайте. Далее включается лидер.

Пример телефонного разговора

Вы

Привет! Ты посмотрел видео?

.... (Выслушать собеседника)

Партнёр

Вы

Есть отличная новость: я договорился с лидером, который мне помог во всем разобраться. Полагаю, что у тебя остались вопросы. Уверен, это полезное знакомство.

Приветствую! Рад знакомству!

Лидер

Вопросы лидера

1. Что вам больше всего понравилось?

Это может быть возможность обучения, сам бизнес или общение. Анализируйте ответ и исходя из него задавайте следующий вопрос.

2. Можете ли вы себе представить, что занимаетесь бизнесом, путешествуете и обучаетесь вместе с нами?

Да

**Помогите
зарегистрироваться
и оплатить выбранный
тариф.**

Нет

**Запросите
рекомендации.
Позвоните повторно
через месяц.**

Лидер

Шаг 4

Вводная

Помогаем новому партнеру
влиться в бизнес.



- Передаем презентационное видео и обучение по технике «4 шага».
- Совместно с партнёром выполняем все этапы техники.
- Рассказываем о маркетинг-плане, технических нюансах, об экосистеме OTON, Маркетплейсе, перспективах и возможностях бизнеса в сообществе.
- Добавляем партнера в чат своей первой линии. Контролируем, чтобы он создал свой чат, когда приступит к работе.
- Передаем доступ ко всем официальным источникам OTON.

- Искренне интересоваться успехами партнера и помогать ему на всех этапах.
- Избегать эмоциональных оценочных высказываний, навязчивости.
- Стоп-слова: «Самый», «Лучший», «Как я вас понимаю...», «Могу ли я предложить...».

Нюансы

Как расположить к себе человека



Как побороть страх и сохранить отношения с людьми



- Уважайте мнение собеседника.
Используйте онлайн- и видеопрезентации,
■ чтобы рационально расходовать своё время.
Общайтесь искренне и естественно.
- Совершенствуйте свои навыки переговоров.
Действуйте, даже если страшно.
При общении помните: вы помогаете
близким людям обрести нужные знания или
■ построить бизнес.
В социальных сетях используйте тактику
«партизанского маркетинга» и создавайте
■ личный бренд. Ваша задача —
заинтересовать и спровоцировать вопрос:
«А как ты это делаешь?»

**Техника «4 шага» поможет вам
развить бизнес и достичь успеха.
Просто следуйте этой инструкции,
повторяйте одни и те же действия
и вы получите результат.**

