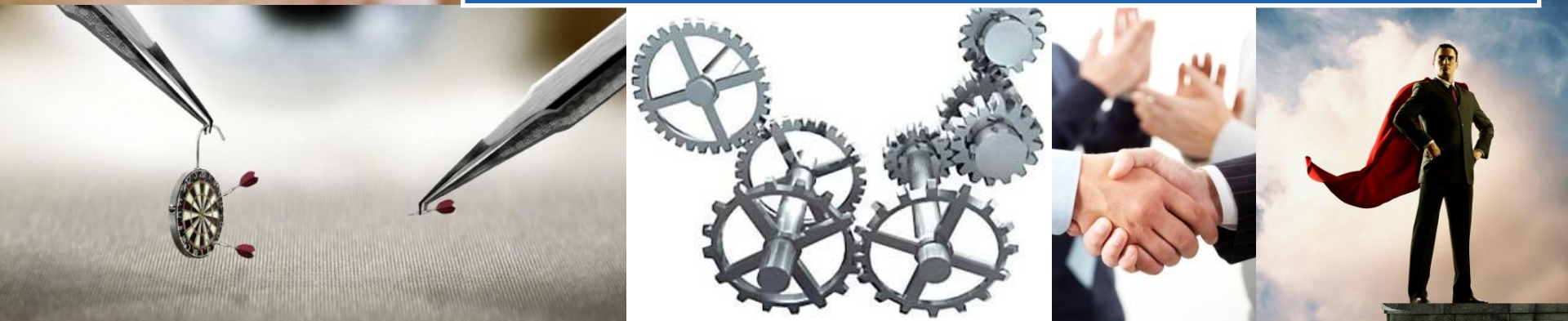


Последовательное построение бизнеса



Пример: Исходя из 100 личных единиц в
месяц попытаемся достичь 6 уровня

Уровень	Необходимые НТЕ	Месяцы
Уровень 3	700 НТЕ	Выполнено
Уровень 4	+ 2.300 НТЕ	23 месяца
Уровень 5	+ 7.000 НТЕ	70 месяцев
Уровень 6	+15.000 НТЕ	150 месяцев
Итого	25.000 НТЕ	Более 20 лет

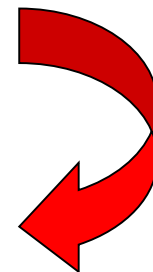
Кто из Вас хочет пойти по этому пути?



Решение:

- ➡ **Постройте минимум 5 структур**
- ➡ **Найдите сотрудника-мультипликатора**
- ➡ **Попытайтесь найти руководителей**

Только те сотрудники, которые сами строят структуры, принесут Вам длительный успех!



Пример: У Вас 3 сотрудника и вместе Вы производите 400 НТЕ в месяц

Уровень	Необходимые НТЕ	Месяцы
Уровень 4	+ 2.300 НТЕ	6 месяцев
Уровень 5	+ 7.000 НТЕ	18 месяцев
Уровень 6	+15.000 НТЕ	38 месяцев
Итого	25.000 НТЕ	Более 5 лет

Кроме того, Вам будет не хватать необходимых структур для перехода на другой уровень



**Уровень 4: минимум 2 активных структуры
на 2-ом уровне**

**Уровень 5: минимум 2 активных структуры
на 3-ем уровне, а также один
сотрудник на 2-ом уровне**

**Уровень 6: минимум 2 активных сотрудника
на 4-ом уровне, а также один на
3-ем уровне**



- Вначале бывает трудно оценить новых сотрудников
- Мы не хотим ни от кого отказываться
- Мы заинтересованы в каждом, кто даёт продукцию

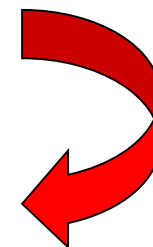
Но через 2–3 месяца после семинара Start-up мы уже примерно знаем, кто не будет успешным.

Кто до этого времени не может похвастаться успехом, вероятно, и в будущем его не достигнет!



- ➡ **посвящайте Ваше время активным сотрудникам**
- ➡ **воспитывайте в Ваших сотрудниках самостоятельность**
- ➡ **тот, который успешен только вместе с Вами, будет всегда претендовать на Ваше время и никогда не станет самостоятельным**

**Качество из количества!
Содействуйте лучшим!**



**Честно ответьте на 5 вопросов!
Это определение Вашей позиции.**

Сколько договоров Вы заключили до настоящего момента?	
Сколько прямых сотрудников Вы привезли до настоящего времени на семинар Start-up?	
Сколько из этих сотрудников продуктивны (мин. 1 заключённый договор)?	
Сколько из этих сотрудников достигнут, по Вашему мнению, 3-го уровня?	
Сколько времени после Вашего первого семинара Start-up Вы добирались до 3-го уровня?	



Это статистика фирмы Eurolife:

Сколько договоров Вы заключили до настоящего момента?	10
Сколько прямых сотрудников Вы привезли до настоящего момента на семинар Start-up?	20
Сколько из этих прямых сотрудников продуктивны (мин. 1 заключённый договор)?	50%
Сколько сотрудников, посетивших основной семинар, достигнут 3-го уровня?	7%
Сколько времени после посещения семинара Start-up Вам понадобилось для достижения 3-го уровня?	5-6 М

Сравните Ваши показатели со статистикой и проверьте, были ли реальны Ваши показатели!



- ➡ Сравните Вашу статистику с приведённой статистикой.
- ➡ Как Вы думаете, сколько из Ваших сотрудников достигнут 3-го уровня ?
- ➡ Сколько Вам не хватает сотрудников для «знаменитых» 5 активных структур?
- ➡ Какие дальнейшие меры Вы предпримите?

**Составьте здесь, на семинаре, план
Ваших дальнейших действий**



Пример: Так мог бы выглядеть план моих действий(1-ый шаг):

1. Какие сотрудники, по моему мнению, достигнут 3-го уровня	
2. Как я могу им в этом помочь (Разделение по сотрудникам)	
3. Сколько мне потребуется новых сотрудников, чтобы построить 5 активных структур	
4. Где я возьму этих сотрудников (неактивные в настоящий момент сотрудники; клиенты; новые клиенты)	
5. Что конкретно нужно предпринять, чтобы сделать этих сотрудников, клиентов и т.д. активными	



Пример: Так мог бы выглядеть план моих действий(2-ой шаг):

- **Я распределю запланированные мною мероприятия по приоритетам (Какие меры имеют наибольшие шансы на успех?)?)**
- **По некоторым мерам я сделаю детальное планирование (напр. собрание сотрудников, целевая беседа, индивидуальная беседа, беседа о продаже и т.д.)**
- **Я назначу срок этих мероприятий**



Индивидуальная работа: Как выглядит мой план на будущее?

Пример: Так мог бы выглядеть мой план (3-ий шаг):

Акция	Кто	Когда
Заседание команды	Иванов, Петров	25.3./18.00
Индивидуальная беседа	Сидоров	27.3./17.00
Беседа о продаже	29.3./19.00



Несколько советов по осуществлению:

- ➡ не предпринимайте слишком много сразу
- ➡ действуйте строго по Вашим приоритетам
- ➡ ставьте перед собой промежуточные цели
- ➡ контролируйте эти промежуточные цели
- ➡ празднуйте Ваши успехи

**Удачи Вам в планировании и больших
успехов в осуществлении**

