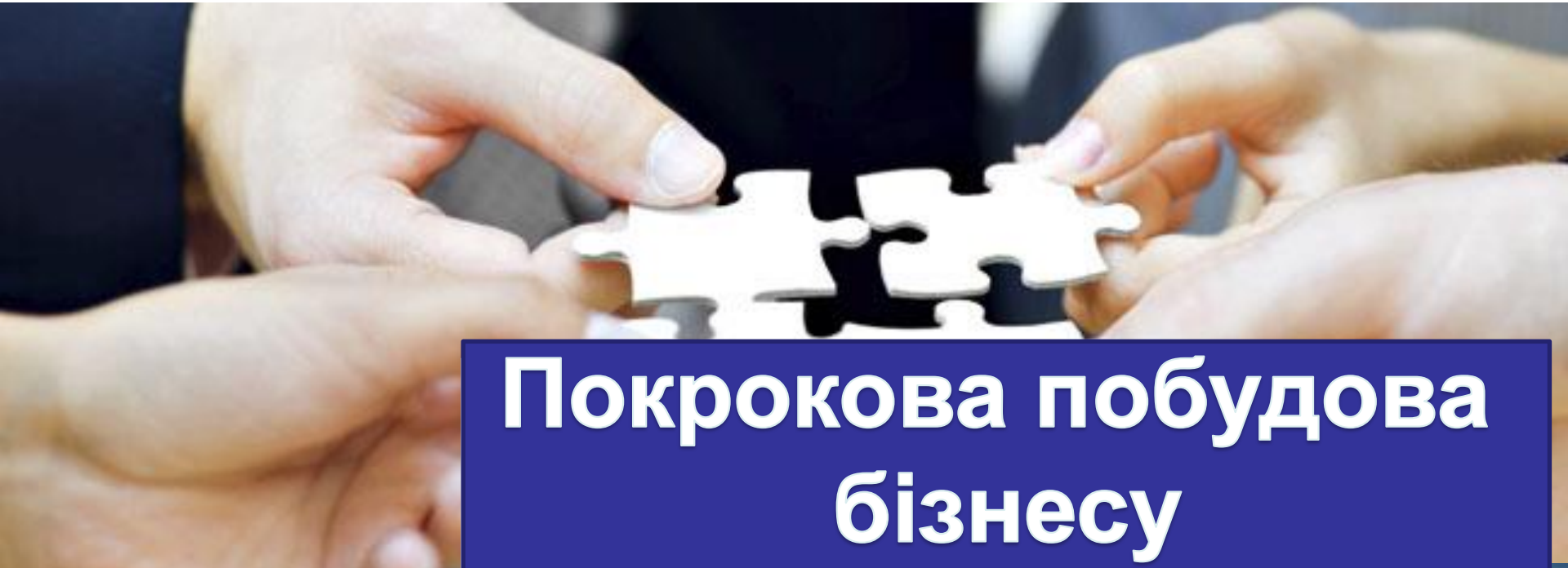




Покрокова побудова бізнесу



Чому недостатньо особистого бізнесу (особистого обороту) ?

together on the top

2

Приклад: Виходячи зі 100 особистих одиниць в місяць спробуємо досягти 6 рівня

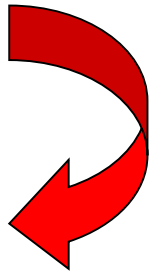
Рівень	Необхідні одиниці	Місяці
Рівень 3	700 одиниць	Виконано
Рівень 4	+ 2.300 одиниць	23 місяці
Рівень 5	+ 7.000 одиниць	70 місяців
Рівень 6	+15.000 одиниць	150 місяців
Всього	25.000 одиниць	Більше 20 років

Хто з Вас хоче піти таким шляхом ?



Завдання:

- ➡ Побудуйте мінімум 5 структур
- ➡ Знайдіть співробітника-мультиплікатора
- ➡ Визначіть керівників



**Тільки ті співробітники, які самі будують
структури, принесуть Вам довготривалий
успіх!**



Приклад: У Вас 3 співробітника і разом Ви «здаєте»
400 одиниць в місяць

Рівень	Необхідні одиниці	Місяці
Рівень 4	+ 2.300 одиниць	6 місяців
Рівень 5	+ 7.000 одиниць	18 місяців
Рівень 6	+15.000 одиниць	38 місяців
Всього	25.000 одиниць	Більше 5 років

**Крім того, Вам буде не вистачати необхідних
структур для переходу на вищий рівень**



Які структури мені потрібні для досягнення наступного рівня

together on the top

5

Рівень 4: мінімум 2 активні структури
на 2-му рівні

Рівень 5: мінімум 2 активні структури
на 3-му рівні, а також один
співробітник на 2-му рівні

Рівень 6: мінімум 2 активні структури
на 4-му рівні, одна структура на
3-му рівні, а також один співробітник –
на 2-му рівні



- ➡ Спочатку складно оцінити нових співробітників
- ➡ Ми не хочемо ні від кого відмовлятися
- ➡ Ми зацікавлені в кожному, хто «здає» продукцію

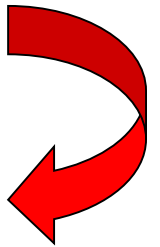
Але приблизно через 2–3 місяці після семінару Start-up, ми орієнтовно знаємо, хто не буде успішним.

Хто до цього часу не зможе похвалитися успіхом, ймовірно, і надалі його не досягне !



- витрачайте більшу частину свого часу на активних співробітників
- виховуйте в Ваших співробітниках самостійність
- той співробітник, який успішний тільки разом з Вами, завжди буде претендувати на Ваш час, і ніколи не стане самостійним

**Якість з кількості !
Підтримуйте кращих !**



Індивідуальна робота: Де Ви знаходитесь сьогодні ?

together on the top

8

Чесно дайте відповідь на 5 запитань !

Це визначення Вашої позиції.

Скільки договорів Ви заключили до цього часу?	
Скільки прямих співробітників Ви привезли на семінар Start-Up за час роботи в «Євролайфі»?	
Скільки з них продуктивні (мін. 1 заключений договір)?	
Скільки з них досягнуть, на Вашу думку, 3-го рівня ?	
За скільки часу після Вашого першого семінару Start-Up Ви досягли 3-го рівня ?	



Це статистика компанії Eurolife:

Скільки договорів Ви заключили до цього часу?	30
Скільки прямих співробітників Ви привезли на семінар Start-Up за час роботи в «Євролайфі»?	20
Скільки з них продуктивні (мін. 1 заключений договір)?	70%
Скільки з них досягнуть, на Вашу думку, 3-го рівня?	10%
За скільки часу після Вашого першого семінару Start-Up Ви досягли 3-го рівня ?	2-3 М

Порівняйте Ваші показники зі статистикою і перевірте, наскільки реальні вони були !



- ➡ **Порівняйте Ваші результати з наданою статистикою.**
- ➡ **Як Ви думаєте, скільки Ваших співробітників досягнуть 3-го рівня ?**
- ➡ **Скільки Вам не вистачає співробітників для «знаменитих» 5 активних структур?**
- ➡ **Які подальші заходи Ви здійсните ?**

Складіть тут і зараз, на семінарі, план Ваших подальших дій !



Індивідуальна робота:

Як виглядає мій план на майбутнє ?

together on the top

11

Приклад: Таким міг би бути план моїх дій (1-ий крок):

1. Які співробітники, на мою думку, досягнуть 3-го рівня	
2. Як я можу їм в цьому допомогти	
3. Скільки мені потрібно нових співробітників, щоб побудувати 5 активних структур	
4. Де я візьму таких співробітників (неактивні на даний момент співробітники; клієнти; нові клієнти)	
5. Що конкретно треба, щоби зробити цих співробітників, клієнтів і т.д. активними	



Індивідуальна робота:

Як виглядає мій план на майбутнє ?

together on the top

12

Приклад: Таким міг би бути план моїх дій (2-ий крок):

- ➡ **Я розподіляю заплановані мною заходи згідно пріоритетів (які заходи мають найбільші шанси на успіх) ?**
- ➡ **По деяких заходах я зроблю детальне планування (напр. збори співробітників, індивідуальна бесіда, бесіда про продажі і т.д.)**
- ➡ **Я визначу термін проведення цих заходів**



Індивідуальна робота: Як виглядає мій план на майбутнє ?

together on the top

13

Приклад: Таким міг би бути план моїх дій (3-ий крок):

Захід	Хто	Коли
Збори структури	Іванчук, Петренко	05.11/18.00
Індивідуальна бесіда	Ковальчук	02.11/17.00
Бесіда про продажі		08.11/19.00



Декілька порад для здійснення плану:

- ➡ не плануйте відразу занадто багато заходів
- ➡ дійте виключно за Вашими пріоритетами
- ➡ ставте перед собою проміжну мету
- ➡ контролюйте цю проміжну мету
- ➡ святкуйте Ваші досягнення

**Успіхів Вам у плануванні та впевненого
поступу в компанії «Євролайф»**

