

ZINZINO

LUAȚI EXPRESS-UL ZINZINO SPRE SUCCESUL DVS.

Cea mai rapidă cale spre viața visurilor dvs.



EXPRESS START | RO





Nume _____

ID# _____

Linie de asistență

Sponsor: _____

Telefon: _____

E-mail: _____

Sponsor: _____

Telefon: _____

E-mail: _____

Sponsor: _____

Telefon: _____

E-mail: _____

Sponsor: _____

Telefon: _____

E-mail: _____

Sponsor: _____

Telefon: _____

E-mail: _____



DECLINAREA RESPONSABILITĂȚII

Acest manual a fost realizat de Zinzino. Toate drepturile sunt rezervate. Nu ne asumăm responsabilitatea pentru erori din materiale sursă, erori de imprimare și modificări care au apărut după imprimarea manualului. Metodele sugerate au avut rezultate de succes pentru mulți, dar nu pot fi garantate. Sperăm că ele vă vor oferi un început excelent în construirea unei afaceri mari și de succes.

Cuprins

Felicitări!	6	Beneficii dincolo de Rezultate	45
Express Start	8	Prezentare pe Facebook în Direct	46
Lansare Afacere	9	Explicați rezultatele testului	48
Metodă de operare	10	Petrecerea Zinzino	50
Învățați produsele	12	Recomandări ale consumatorilor	52
Obiective	14	Prezentare idee	53
Stabiliți obiective	15	Invitație la o întâlnire cu parteneri	54
Dorință vs Venit	16	Srijin pentru a începe	57
Plan de obiective	17	5 pași pentru prezentări de succes	58
Planificare pentru succes	18	Prezentare scurtă	62
Cum voi fi plătit?	19	Educație	65
Urmați sistemul	20	GoCore	69
Zinzino Hub	21	Răspunzând la întrebări	70
Realizați lista dvs.	23	Recomandări	70
Concentrare pe consumatori	30	5 principii pentru a avea succes	72
Invitații de succes	31	Profesionistul Zinzino	73
Dialoguri deschise prin mesaje text sau Messenger	32	Conducere	74
Invitație la prezentarea produselor Balance	34	Sugestii de construire culturală	78
Invitație la o petrecere	36	Culorile tipurilor de personalitate	81
Invitație la Facebook în Direct	37	Puterea visurilor	84
Demonstrații de succes	38		
Un proces în 5 pași	39		
Produse Balance demonstrative pentru consumatori	40		

Cum ar fi dacă ar exista o altă opțiune decât să lucrezi 40 de ore pe săptămână timp de 40 de ani?



Aceasta
este
Zinzino

Viziunea noastră:

În fiecare zi inspirăm schimbarea în viață

Misiunea noastră:

Inspirăm Sănătate și Abundență pentru familie, consumatorii și prietenii noștri. Fiind compania de vânzări directe cel mai mult orientată spre consumatori, la nivel mondial.

În fiecare zi.

Vom fi 20 de milioane de consumatori până la sfârșitul anului 2035

Felicitări!

Ați luat o decizie foarte bună. Suntem încântați că faceți parte din echipă și că suntem împreună în călătoria pentru a inspira sănătate și abundență pentru familie, consumatorii și prietenii noștri.

O CARIERĂ ALTERNATIVĂ

Alternativa noastră este mai flexibilă, vă oferă mai multe opțiuni și se concentrează asupra trăirii vieții dvs. în condițiile proprii. Alegerea depinde de dvs. Mulți oameni aleg să înceapă Zinzino cu jumătate de normă cu 10-15 de ore pe săptămână. Unii oameni sunt fericiți construind un al doilea venit, în timp ce

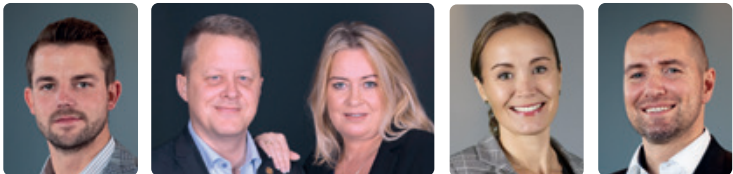
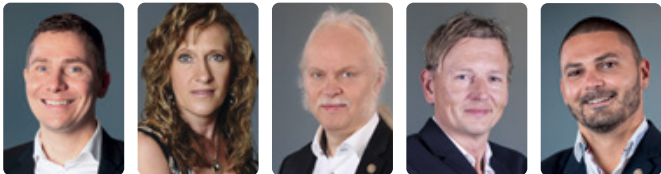
majoritatea lucrează cu Zinzino pentru a construi o carieră care oferă timp, flexibilitate și libertatea financiară necesară pentru a vă oferi viața dvs. de vis. Construirea unei afaceri proprii necesită efort de durată. Posibilitatea unică în modelul nostru de afaceri este că puteți schimba investiția de capital, care în mod normal este necesară pentru a lansa propria companie, cu investiția de timp. Lucrând în mod intens, puteți construi în 3-5 ani o organizație care să vă ofere posibilitatea de a trăi așa cum vă doriți.

Valorile noastre:

- Împreună
- Inovație
- Integritate
- Dezvoltare personală
- Recunoaștere eforturi și rezultate
- Kaizen - Îmbunătățire continuă
- Comunitate ambițioasă și stimulativă

Express Start

- 1. Lansare Afacere
- 2. Obiective
- 3. Urmați sistemul
- 4. Conducere



1. LANSARE AFACERE

BINE AȚI VENIT ÎN ECHIPĂ

Lansarea noastră de Afaceri este o întâlnire de o oră, în care ne concentrăm pe instruirea dvs. în ceea ce privește activitățile de bază necesare începerii afacerii dvs.

Țineți minte că realizarea unui plan precis de obiective este esențială pentru succesul dvs. Așadar, chiar dacă la început vă învățăm activitățile necesare lansării afacerii dvs., întotdeauna să vă faceți timp pentru a realiza un plan de Obiective fie singur/ă, fie împreună cu sponsorul dvs., în timpul sau după întâlnire.

☐ Faceți testul și începeți să utilizați produsul

- Să aveți produsul pe Zinzino4Free AutoOrder
- Realizați un plan pentru calificare pentru Zinzino4Free

☐ Întocmiți o Listă de Contacte cu peste 100 de persoane

☐ Împărtășiți Inovația Scandinavă în Sănătate cu familia și prietenii dvs.

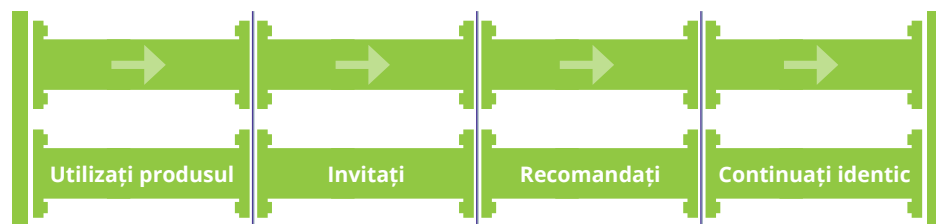
- Interpretați trimiterea unei invitații
- Programați întâlnirile

☐ Stabiliți primele dvs. 10 întâlniri

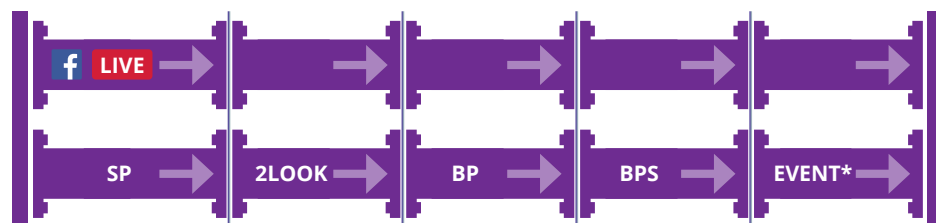
	Nume	Consumator	Partener	Data
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

Metodă de operare

CONSTRUIȚI BAZA DVS. PERSONALĂ DE CONSUMATORI



CONSTRUIȚI ECHIPA DVS.



* Înscrieți în sistem

– Cumpărați-vă bilet la următorul eveniment

Obiective pentru 30–60 de zile

Cereți sponsorului Dvs. să repetați beneficiile planului “scopuri 30-60 de zile”

- Smart Bronze
- Fast Silver
- X-team Express

Vă recomandăm să vă faceți planul dvs. de scopuri 30–60 de zile împreună cu sponsorul dvs.

Asigurați-vă să prioritizați puțin timp pentru concentrare pe ceea ce doriți să realizați prin Zinzino, citind Secțiunea Scopuri din această broșură și notând scopurile Dvs la pagina 17.

Pași de acțiune

–în primele dvs. două săptămâni:

- Lansare Afacere împreună cu sponsorul dvs.
- Întocmiți planul dvs. de scopuri 30-60 de zile
- Stabiliți primele dvs. 10 întâlniri
- Parcurgeți lista de Verificare

Învățați produsele

- Participați la cursuri și seminarii
- Vizionați videoclipurile de pe zinzino.tv
- Citiți informațiile din Biroul Virtual
- Citiți bibliografie relevantă
- Utilizați linia dvs. de asistență



Lista de verificare

- Creați Comandă Automată Z4F AutoOrder
- Scrieți lista dvs. de contacte de peste 100 de persoane
- Programați primele dvs. 10 întâlniri
- Inițiați 50-100 de dialoguri pentru a construi relații (rețele de socializare, de ex. Facebook)
- Instalați aplicațiile: GoCore și Zinzino Balance App
- Alăturați-vă grupului Teamzinzino pe Facebook
- Vizionați videoclipurile de instruire de pe zinzino.tv
- Investiți în materiale de lucru:
 - 10 buc. Customer Presentation
 - 10 buc. Customer Offer
 - 10 buc. InfoZinzino
 - 5 buc. Express Start
- Vizitați zizinotest.com și înregistrați BalanceTest ID
- Cumpărați un bilet pentru Evenimentul următor
- Elementele de bază ale Biroului Virtual:
 - Creați contul dvs. web Zinzino
 - Calendar
 - Bibliotecă
 - Informații despre produs
 - Comandați cărți de vizită
 - Lista de prețuri pentru parteneri
 - Comandați produse
 - Tipăriți facturi pentru achiziții de produse
 - Tipăriți raport privind comisioanele

2. OBIECTIVE

**„Eu visez picturile
mele și apoi pictez
visul meu.”**

Vincent Van Gogh

Aproape toată lumea are visuri mari. Planul de carieră Zinzino nu are limite până unde puteți merge. Cheia pentru motivare se află în visurile dvs. și este esențială pentru crearea unei cariere Zinzino. Puterea visului vă va trece peste momentele dificile atunci când rezultatele nu sunt ceea ce vreți ca ele să fie. Dacă se întâmplă acest lucru, gândiți „Ce ar fi dacă aș ajunge Crown?” sau „Ce aș face dacă aș fi President Zinzino?”. O imaginație vie a acestui răspuns va crea o dorință interioară profundă de a reuși. Vă veți simți nerăbdător pentru rezultate. Zinzino vrea să fie compania care vă poate ajuta să vă îndepliniți visurile

dvs. Fiți Partener cu noi, deveniți un lider și realizați visurile dvs. De ce nu? Când depuneți efortul, meritați aceasta. Da, meritați! Creați lista dvs. de visuri personale. Folosiți bun simț, dar nu uitați puterea visurilor. Fără puterea visurilor noi nu am avea electricitate, avioane, mașini, internet, tehnologie și alte invenții care erau de neconceput în urmă cu doar câțiva ani. Este puterea visurilor care se află în spatele acelor invenții, care ne dau toate instrumentele pe care le avem astăzi. Și este puterea visurilor aceea care vă poate duce la experiența succesului suprem. Să visăm și să realizăm visurile noastre împreună!

Stabiliți obiective

Decideți ceea ce doriți de la afacerea dvs. Sunteți interesat de produse gratuite, niște bani în plus pentru a acoperi avansul mașinii dvs. sau libertate economică totală? Indiferent de obiectivele dvs., vă recomandăm să urmați modelul Obiectiv SMART. Obiectivele sunt visuri cu o limită de timp. Dacă nu le scrieți, vă planificați propriul eșec. H.L. Hunt, unul dintre cei mai bogați oameni din lume de la mijlocul secolului al 19-lea, a declarat:

Stabiliți obiectivul dvs.

Specific

Măsurabil

Atractiv

Realist

Timp-gestionabil

**„Decideți ce vreți,
decideți ce sunteți dispus
să schimbați pentru
aceasta.
Stabiliți prioritățile dvs.
și apucați-vă de lucru”**

H.L. Hunt

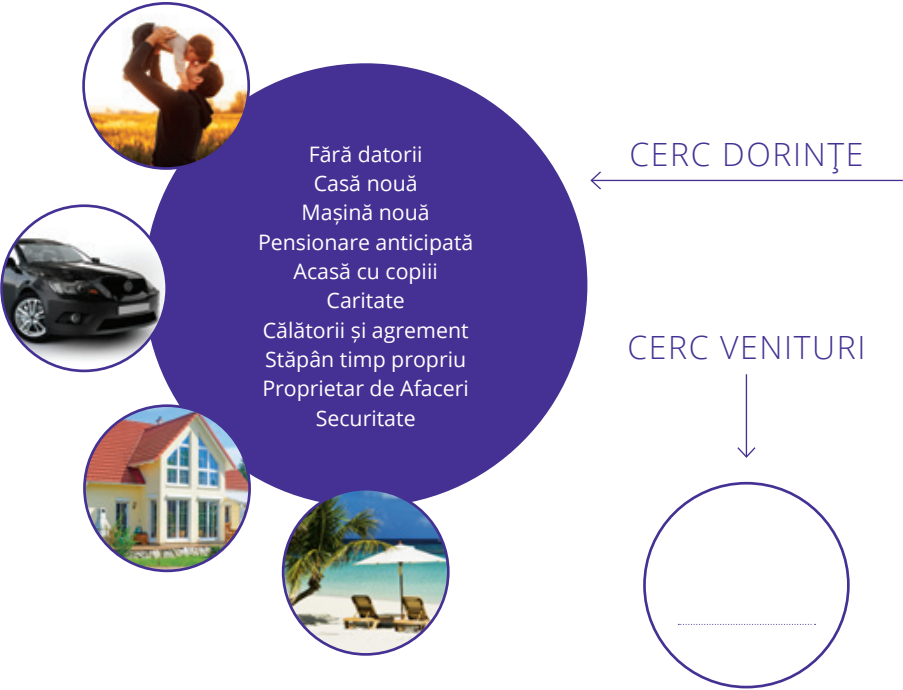
Dorință vs venit

Majoritatea oamenilor au un cerc de dorințe care reprezintă toate obiectivele și visurile lor și speranța pentru viitor. În același timp, ei se confruntă cu un venit sau cercul realității. În multe dintre aceste cazuri, nu există asemănări între cele două cercuri. Cercul dorințelor este de obicei imens, în timp ce, în comparație, cercul veniturilor este deseori foarte mic.

Zinzino dorește să vă ofere posibilitatea de a extinde cercul dvs. de venituri, astfel încât mai multe dintre dorințele pe care le aveți să poată deveni o realitate. Primul pas este de a stabili niște obiective concrete privind ceea ce doriți să realizați, și de a scrie un plan de acțiune privind modul în care intenționați să îl îndepliniți.

„Imaginația umană este mai importantă decât cunoașterea”

Albert Einstein



Plan de obiective

SMART:
Specifice, Măsurabile, Atractive,
Realiste și gestionabile în Timp

10 lucruri pe care vreau să le am, să le fac sau să mă reprezinte:

1) _____	Data: _____
2) _____	Data: _____
3) _____	Data: _____
4) _____	Data: _____
5) _____	Data: _____
6.) _____	Data: _____
7.) _____	Data: _____
8.) _____	Data: _____
9) _____	Data: _____
10) _____	Data: _____

Sfat: Stabiliți obiective în cicluri de 90 de zile sau de la eveniment la eveniment. Cu cât mai specific este obiectivul, cu atât mai ușor va fi să faceți un plan și să îl realizați.

Titlu/Plan Obiectiv

90 zile:	_____
1 an:	_____
3 ani:	_____
5 ani:	_____

Pentru a realiza acest lucru, voi lucra _____ ore pe săptămână cu Zinzino.

Planificare pentru succes

Familie/Relaxare		Serviciu			Zinzino		
Ora	Luni	Marți	Miercuri	Joi	Vineri	Sâmbătă	Duminică
07:00							
08:00							
09:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00							
23:00							
24:00							

„Succesul nu este altceva decât câteva discipline simple, practicate în fiecare zi”

Jim Rohn

Un partener Zinzino urmând principiile de bază pentru a reuși poate obține independență financiară totală în 5-7 ani. Cum vrei să arate planul dvs. de 5-7 ani?

Aduceți partenerul sau sponsorul dvs. la planificarea dvs. Care au fost visurile și nevoile dvs. o dată și care s-au pierdut pe drum? Împliniți potențialul dvs. și creați o dorință arzătoare pentru visurile dvs. Acest lucru vă menține concentrat și motivat în primele odată ale carierei dvs.

„Aruncarea de săgeți în gol nu este la fel de distractivă ca nimerirea țintei”
Amintiți-vă că rareori obțineți ceva gratuit. Trebuie să investiți întotdeauna pentru a obține rezultatele pe care le doriți.

Cum voi fi plătit?

Planul de Compensare este explicat în detaliu pe zinzino.com. Vă recomandăm să studiați Planul de Compensare astfel încât să îl puteți prezenta, să răspundeți la întrebări despre el, și să planificați cu noi parteneri obiective motivaționale SMART bazate pe acesta.

ÎNCEPEȚI
Toate comisioanele de la Zinzino se bazează pe volumul vânzărilor de produse adunate în unul sau mai multe Centre de Venit (Income Centers) (IC). Un Centru de Venit este o poziție în organizația rețelei pe care o primiți când vă înregistrați ca Partener Independent în Zinzino. Pentru a iniția un Centru de Venit, trebuie, împreună cu sponsorul dvs., să vă înregistrați ca un nou partener. În timpul înregistrării veți primi un ID de partener și o parolă care vă va permite acces la întregul sistem „Birou Virtual” de la Zinzino.

3. URMAȚI SISTEMUL

- 1 Contacte
- 2 Conectare Consumatori
- 3 Prezentare Idee
- 4 Sprijin Start
- 5 Recomandări



CONTACTE

Scrieți o listă cu cel puțin 100 de nume și numere de telefon. Incepeți să scrieți numele din dvs. cercurile cele mai apropiate. Acestea sunt persoane pe care le cunoașteți, le agreeți și aveți încredere în ele. De obicei, acest lucru este reciproc. Aceștia sunt deseori oameni cu care doriți să lucrați, din moment ce i-ați ales ca prieteni. Primele dvs. rezultate vor veni, la început, de multe ori din această listă.

În plus, puteți extinde lista prin aducerea contactelor pe care le cunoașteți, de exemplu, prin muncă, școală și organizații.

Cunoscuții, prin contactele pe care le cunoașteți, sunt de asemenea buni pentru a fi scriși pe listă. Scopul principal cu lista de contacte este că puteți face o analiză asupra contactelor pe care le aveți. Făcând aceasta veți avea o listă de lucru și apoi puteți să efectuați acțiunea necesară pentru a intra în contact cu noi consumatori și parteneri.

Când ați terminat lista, puteți începe prioritizând 10 parteneri potențiali și 10 consumatori potențiali.



Zinzino Hub

Zinzino Hub oferă o cale chiar și pentru cea mai nouă persoană să-și creeze afacerea și gama de venituri.

Întregul proces de dezvoltare a unei afaceri Zinzino poate fi împărțit în activități de:

- Împărtășire
- Prezentare
- Înscriere
- Promovare
- Duplicare persoane

Noi împărtășim personal povestea noastră, invităm oamenii la prezentări, continuăm invitându-i să se înscrie, și odată ce se alătură echipei, îi instruiem pentru a-și dezvolta gândirea lor ca să poată duplica același proces.

Cum realizați în modul cel mai eficient aceste lucruri în timp ce încă vă perfecționați abilitățile? Cum lucrați cu contactele care sunt la distanță?

DE ACEEA A FOST CREAT ZINZINO HUB.

Acesta vă oferă conținut „făcut pentru dvs.” pentru a-l distribui ca să stârnească curiozitatea contactelor dvs. și să le invite să vizioneze online prezentări video. Dacă acestea aleg să completeze formularul într-o prezentare online, veți primi un mesaj text și un e-mail anunțându-vă în timp real că vor să meargă mai departe.



Nu toți se înscriu după prima prezentare. De aceea am construit la Zinzino Hub o platformă de reluare a seminariilor online, prin care puteți continua și invita oaspeții dvs. să se alăture unei prezentări online mai lungi, în care liderii de top din domeniu vă vor ajuta să înscrieți contactele dvs.

Odată ce oamenii se alătură echipei dvs., ei au acces la o instruire personalizată, care îi trece prin exact ceea ce trebuie să facă pentru a duplica același proces.

Totul este urmărit în interiorul unui remarcabil sistem de gestionare a contactelor, prin care în următoarea noastră etapă, chiar vom evidenția primele trei oportunități ale dvs. în orice moment, astfel încât veți ști întotdeauna exact care este pasul următor. Descoperiți mai multe pe zinzino.com.

Realizați **lista dvs.**

Dacă rămâneți blocat în cursul dezvoltării listei de nume, utilizați lista de mai jos. Fiți siguri că veți găsi idei pentru nume noi.

Acupuncturist	Florar	Poștaş
Anticar	Fotbalist	Preot/Pastor
Antrenor personal	Furnizor hârtie	Producător muzical
Antrenor sport	Geolog	Profesor
Antreprenor	Ginecolog	Profesor
Arhitect	Horticultor	Profesor înot
Asistent personal	Iluzionist	Profesor muzică
Asistent profesor	Inginer	Proiectant
Asistent social	Insoțitoare bord	Proprietar
Avocat	Instructor aerobic	Proprietar librărie
Bibliotecar	Jucător golf	Proprietar magazin
Chelner	Jurnalist	Proprietar magazin mic
Chiropractician	Lucrător industrial	Proprietar studio dans
Chirurg	Macaragiu	Psiholog
Chirurg dentar	Manager birou	Recepționar
Cizmar	Manager hotel	Reporter
Coafeză	Maseuză	Responsabil ordine
Comerciant brânzeturi	Mecanic	Restaurator
Consilier asigurări	Medic veterinar	Secretar
Consultant media	Misionar	Socotitor
Cusătoreasă	Model foto	Șofer autobuz
Decorator interioare	Muzician	Șofer taxi
Dentist	Negociator	Șofer tir
Distribuitor mobilă	Om de știință	Specialist financiar
Doctor	Optician	Student
Dulgher	Parchetar	Sudor
Editor	Paznic	Tehnician laborator
Educatoare	Paznic animale	Terapeut
Educator grădiniță	Pilot	Tinichigiu
Electrician	Planificator evenimente	Vânzător mașini
Energoterapeut	Politician	Zidar
Fermier	Pompier	



Nume	C	P
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		
16.		
17.		
18.		
19.		
20.		

Nume	C	P
21.		
22.		
23.		
24.		
25.		
26.		
27.		
28.		
29.		
30.		
31.		
32.		
33.		
34.		
35.		
36.		
37.		
38.		
39.		
40.		

Nume	C	P
41.		
42.		
43.		
44.		
45.		
46.		
47.		
48.		
49.		
50.		
51.		
52.		
53.		
54.		
55.		
56.		
57.		
58.		
59.		
60.		

Nume	C	P
61.		
62.		
63.		
64.		
65.		
66.		
67.		
68.		
69.		
70.		
71.		
72.		
73.		
74.		
75.		
76.		
77.		
78.		
79.		
80.		

Nume	C	P
81.		
82.		
83.		
84.		
85.		
86.		
87.		
88.		
89.		
90.		
91.		
92.		
93.		
94.		
95.		
96.		
97.		
98.		
99.		
100.		



***Începeți cu
cei mai buni
candidați
consumatori***

Concentrare pe consumatori

Pe lângă dezvoltarea echipei, este important să vă construiți baza de consumatori. Prin vânzarea produselor vă câștigați venitul. Să presupunem că aveți 100 de parteneri în organizația dvs. și aceștia atrag cel puțin 5 consumatori fiecare. Aceasta înseamnă că aveți o bază de consumatori de 500 de persoane, noi numim aceasta un raport T. Total consumatori/parteneri. Suntem mândri să afirmăm că suntem printre cei mai buni în profesia noastră în ceea ce privește numărul de consumatori pe partener. Aceasta este o valoare importantă pentru noi și îi suntem dedicați. Asigurați-vă că sunteți un model de urmat care știe importanța atragerii consumatorilor.

FIȚI DVS. CEL MAI BUN CONSUMATOR

Este important să vă familiarizați cu produsele Zinzino. Experiența dvs. proprie (de ce vă plac produsele) este cel mai bun factor de vânzări pe care îl aveți. Când cunoașteți gama de produse, veți fi mai confortabil când prezentați și demonstrați pentru consumatorii și partenerii potențiali. Cea mai bună poveste de vânzare este a dvs.

Firește, membrii familiei devin deseori consumatori dvs. Primii consumatori sunt, în mod obișnuit, cei dragi nouă și cel mai apropiat cerc de prieteni. Aceasta este ceea ce numim piața caldă.

Gândiți-vă bine. Cine vorbește în cercul tău apropiat despre a face mișcare? Cui îi place să aibă grijă de sănătatea sa? Cine este într-o formă fizică excelentă? Cine este preocupat de dietă și alimentație? Acesta este deseori cel mai bun potențial consumator.

Înainte de a începe să invităm, vă recomandăm să citiți complet „5 pași pentru invitații de succes” de pe pagina următoare.

Obțineți ajutor de la echipa de asistență pentru primele prezentări și vizionați videoclipurile pentru consumatori pe zinzino.com și zinzino.tv. Pentru a obține primii dvs. 4 consumatori, veți avea nevoie, în medie, să faceți prezentări pentru 10-15 persoane. Începeți cu cei mai buni candidați consumatori.

Invitații de succes

Alegeți care este cel mai bun mod de a contacta candidatul dvs. Orice faceți din inimă se simte natural, doar faceți-o pentru că este o parte din dvs. După zeci de ani de experiență de lucru în vânzări directe, am găsit scenariul, în dreapta și în paginile următoare, care funcționează cel mai bine când începeți invitarea de persoane la prezentări. Când faceți primele invitații, deseori vreți să spuneți motivul pentru care îi contactați înainte de a conveni o dată pentru a le prezenta produsul/afacerea.

Cu toate acestea, motivul pentru care am decis să convenim mai întâi o dată și un loc este că majoritatea partenerilor au mai mult succes atunci când se concentrează pe dată, înainte de motiv. În acest fel, nu trebuie să răspundeți posibilelor întrebări, doar amânați întrebările lor până la data stabilită, atunci când sponsorul dvs. va fi cu dvs. să discutați aceste întrebări.

În paginile următoare vom descrie diferitele moduri de a programa întâlniri cu consumatori și parteneri. Cei 5 pași pentru invitații de succes sunt întotdeauna aceiași, indiferent de produsul pe care doriți să-l prezentați sau dacă intenționați să prezentați afacerea unui potențial partener. Ceea ce deosebește diversele invitații este motivul invitării. Practica perfecționează și după ce ați făcut-o de câteva ori va deveni firesc ceea ce faceți dvs. de obicei.

- APELAȚI TELEFONIC
- TRIMITEȚI MESAJE TEXT SAU PE MESSENGER
- TRIMITEȚI MESAJE VIDEO SAU MESAJE VOCALE
- TRIMITEȚI INFORMAȚII SAU REALIZAȚI ÎNTÂLNIREA

5 PAȘI

PENTRU INVITAȚII DE SUCCES

1

DESCHIDERE/CONVORBIRE SCURTĂ:

„Bună, te sună «numele tău».
Cum mai sunteți?”

2

CONVENIȚI TIMPUL ȘI LOCUL:

„Cum arată săptămâna dvs.?
Ne putem întâlni luni sau miercuri?”

3

MOTIVUL PENTRU CARE DORIȚI SĂ VĂ ÎNTÂLNIȚI:

„Motivul pentru care vreau să vă întâlnesc este: Sănătate/Afaceri.”
(A se vedea exemple diferite pe paginile următoare).

4

SPUNEȚI-LE CĂ VEȚI ADUCE SPONSORUL/PRIETENUL/COLEGUL DVS. CARE VA RĂSPUNDE LA ÎNTREBĂRI POSIBILE:

„Voi veni cu un prieten
cu care lucrez.”

5

CONFIRMĂ ÎNTÂLNIREA:

„Ne vedem luni la ora 20
la hotel Scandic!”



Dialoguri deschise prin mesaje text sau Messenger

Dacă doriți ca să contactați pe cineva cu care nu v-ați văzut de câțiva timp, s-ar putea să pară nefiresc să sunați direct cu scopul de a aranja o întâlnire. O soluție alternativă este de „a deschide” mai multe conversații cu un număr de persoane selectate, de exemplu, prin mesaje text sau Facebook mai degrabă.

Elementul principal este de a începe un dialog prin care, după un timp, să aflați care dintre contactele dvs. are potențialul de a deveni consumator, partener sau prieten. Un exemplu de astfel de dialog poate fi:

Pasul 1:

Dvs.: „Am ajuns la profilul dvs. aici pe Facebook. Cum mai sunteți?”

Pasul 2:

Dvs.: „Ce faceți în aceste zile?/La ce lucrați în prezent?”

Aflați ce fac/lucrează ei și pe ce vă puteți concentra mai departe în conversație. Fiecare este diferit. Unii își doresc mai mult timp liber pentru că sunt ocupați cu serviciul lor, în timp ce alții sunt concentrați pe carieră, să fie propriul lor șef, să aibă mai mult timp cu familia lor, să ajute pe alții sau să dezvolte o echipă. Poate că au pasiuni speciale, sunt activi în organizații de voluntari sau au o puternică focalizare pe formare sau pe sănătate? Ideea este de a ajunge să îi cunoașteți puțin mai bine și să descoperiți dacă sunt relevanți ca prieten, consumator sau partener. Și pe ce va fi firească să vă concentrați mai departe în conversație pentru a stârni interesul lor.

Pasul 3:

Dvs.: „Sunteți liberă/liber pentru o cafea/prânz în această săptămână? Vă pot suna mâine?”

sau:

Dvs.: „Direct la subiect: Construiesc o afacere în zona în care locuiți și sunt în căutarea unor persoane într-adevăr ambițioase ca dvs. Aș dori să vă întâlnesc la un prânz sau o cafea fără nici o obligație, dacă sunteți liberă/liber în această săptămână? Este bine pentru dvs. să vă sun în timpul zilei?”

sau:

Dvs.: „Tocmai am primit o provocare de sănătate de la un bun prieten de-al meu și vreau să vă provoc pe același lucru! Este bine pentru dvs. să vă sun în timpul zilei?”

Nu ceea ce știi, ci pe cine știi e ceea ce contează...



Pasul 4:

Sunați persoana și conveniți un timp și un loc pentru a o întâlni. Nu uitați principiul: „Mai puțin înseamnă mai mult”. Scopul este de a decide timpul și locul întâlnirii prin telefon, nu de a le spune totul.

Vă recomandăm să fiți personali în fiecare mesaj pe care îl trimiteți, dar nu consumați prea mult timp pe el, astfel încât să nu ajungeți niciodată la scop. În mod ideal, utilizați exemplele prezentate anterior, dar asigurați-vă că personalizați fiecare mesaj în funcție de destinatar. Și nu uitați: scopul nu este de a conveni un timp și un loc prin mesaj text sau Facebook, ci de a deschide dialogul, de a „încălzi” relații vechi, existente pentru dvs. pentru a fi apoi capabil de a contacta prin telefon pentru a conveni un timp și un loc de întâlnire. Mult noroc!

Invitație la prezentarea produselor Balance

PASUL 1: Introducere

„Bună, sunt «numele tău». Ce mai faci?”
«Convorbire scurtă»

PASUL 2: Rezervati timp și loc

„Putem să ne întâlnim pe ____ (zi) sau ____ (ziua)?”

PASUL 3: Spuneți-i motivul pentru care doriți să vă întâlniți

OPȚIUNEA 1:

„Totmai am fost provocat să-mi îmbunătățesc dieta și stilul de viață și aş dori să să vă provoc să faceți același lucru. Vă voi spune mai multe când ne întâlnim!”

OPȚIUNEA 2:

„Dacă îmi amintesc corect, ați fost întotdeauna dedicat să vă antrenați/să mâncați corect/să luați suplimente.” (Alegeți opțiunea potrivită pentru persoana cu care doriți să aveți întâlnirea).

„Motivul pentru care vreau să vă întâlnesc este că tocmai am început să utilizez un incredibil produs foarte interesant pe care, de asemenea, îl promovez și eu.

Ați auzit despre testul Zinzino BalanceTest? Este un test care vă determină profilul de acizi grași. O mulțime de oameni cred că grăsimea este nesănătoasă, dar în realitate există atât grăsimi sănătoase cât și nesănătoase. Vă voi spune mai multe despre asta când ne întâlnim!”

OPȚIUNEA 3:

„Dacă îmi amintesc corect, ați fost întotdeauna dedicat să vă antrenați și să mâncați sănătos. Prin urmare, vreau să vă provoc să faceți ceva care ar putea fi exact pentru dvs. Vă voi spune mai multe când ne întâlnim!”

OPȚIUNEA 4:

„Motivul pentru care aş vrea să vă văd este că vreau să vă prezint un produs unic de sănătate, care, cu un test, dovedește funcția produsului și vă oferă răspunsul cum dieta dvs. afectează corpul dvs.”

OPȚIUNEA 5:

„Știu că sunteți preocupat să aveți grijă de dvs. înșivă.

Ați auzit probabil de Omega-3? Poate ați auzit și de Omega-6? Omega-6 este în primul rând grăsime vegetală, în timp ce principala sursă de Omega-3 este deseori pește gras. Problema astăzi este că majoritatea oamenilor mănâncă prea mult Omega-6 și prea puțin Omega-3.

Tocmai am început să lucrez cu un produs care vă va ajuta să obțineți echilibrul original pentru care celulele noastre au fost proiectate. Vă voi spune mai multe despre asta când ne întâlnim, și pot să vă promit că va fi foarte interesant.”

PASUL 4: Spuneți-i că veți aduce sponsorul/colegul/prietenul dvs.

„Din moment ce tocmai am început acest lucru, voi aduce cu mine colaboratorul meu/un prieten cu care lucrez. El/ea va avea mai multe cunoștințe despre produse decât mine.”

PASUL 5: Confirmați întâlnirea

„Ne vedem la vă luni la 19:00! Sunt încântat să ne întâlnim și să-vă spun mai multe”.

ÎNTREBĂRI POTENȚIALE

1

„ȘTIU CĂ EU AM DEJA O ALIMENTAȚIE SĂNĂTOASĂ ...”

„Grozav! Aș dori totuși să vă văd să vă pot arăta cum funcționează testul și să vă prezint produsele noastre. Este fără nici o obligație, desigur!”

2

„CUM FUNCȚIONEAZĂ TESTUL?”

„Este un simplu test de acasă, care durează doar câteva minute. Vă voi arăta când ne întâlnim.”

3

„CÂT DE MULT COSTĂ?”

„Avem diferite oferte. Voi trece prin ele atunci când ne întâlnim.”

4

„CE PRODUS ESTE?”

„Este un ingredient super-aliment pe care îl puteți obține sub formă de ulei și ulei care se amestecă în apă sau capsule. Voi aduce mostre pentru a putea gusta și dvs.”

5

„AȚI OBȚINUT REZULTATE UTILIZÂND ACESTE PRODUSE DVS. ÎNȘIVĂ?”

„Spuneți despre rezultatele testelor proprii dacă doriți. Cel mai bun lucru este că fiecare va obține, cu testul, dovada de care are nevoie pentru a vedea că produsul funcționează. Aceasta este ceea ce este unic la el! Rezultatele primului dvs. test vă vor descrie cum este echilibrul dvs. astăzi. Iar al doilea test după 120 de zile vă va arăta îmbunătățirea apărută în timpul utilizării produselor. Cu alte cuvinte, nu trebuie să vă întrebați dacă funcționează sau nu. Noi vă vom dovedi asta.”

Invitație la o petrecere

OPȚIUNEA 1:

„Sunteți disponibili în ____ (ziua)?”

„Știați că am început să promovez suplimente de sănătate? Din acest motiv, m-am gândit să invit unii dintre prietenii mei buni la mine acasă pentru câteva informații și pentru degustare de probe. Acesta va fi un cadru informal, în care putem avea un timp plăcut. Voi aduce un prieten/partener/coleg de-al meu cu mai multă experiență cu produsele, așa că va fi plăcut. Simțiți-vă liber să vă aduceți și soția/soțul/partenerul/prietenul dvs.!”

OPȚIUNEA 2: (FOCUS PE UN SINGUR PRODUS)

„Sunteți disponibil/ă în ____ (ziua)?”

Confirmați înțelegerea:

„O să ne vedem atunci pe ____ (ziua) la ____ (ora).”

„Vă rugăm să fiți la timp, astfel încât să putem începe imediat, va fi grozav să vă văd!”

ECHILIBRU



„AȚI AUZIT DESPRE TESTUL ZINZINO BALANCETEST?”

„Este un test care vă spune cât de bună este dieta dvs. Invit câțiva prieteni la mine pentru a le arăta un produs pe care îl utilizez de 120 de zile cu rezultate obținute excelente. Știu că sunteți interesat în menținerea unei bune sănătăți și chiar vreau să vă arăt cum acționează.”

Invitație pentru Facebook Live

OPȚIUNEA 1: „Sunteți disponibil/ă luni, la ora 8:00?”

„Știu aveți grijă de sănătatea dvs. și mi-ar plăcea să urmăriți o prezentare referitoare la sănătate care se face în direct pe Facebook în acest moment. Un coleg/expert de-ai mei care (menționați experiența acestuia), va găzdui prezentarea și el/ea se va concentra, de asemenea, asupra modului în care suplimentele cu care lucrez pot fi benefice pentru sănătatea dvs. Sunteți de acord să vă adaug la eveniment/grup?”

OPȚIUNEA 2: „Sunteți disponibil/ă luni, la ora 8:00?”

„Motivul pentru care vă întreb este că aș dori să vă arăt câteva produse pentru sănătate pe care le-am folosit și eu pentru o perioadă de timp și care mi-au oferit multe beneficii. Luni va avea loc un curs despre sănătate referitor la aceste produse în direct pe Facebook. Sunteți de acord să vă adaug?”

OPȚIUNEA 3: „Sunteți disponibil/ă luni, la ora 8:00?”

„Găzduim un curs pentru sănătate în direct pe Facebook și mi-ar plăcea să știu părerea dvs. despre acesta. Puteți să vă faceți timp 30 de minute pentru a urmări cursul? Sunteți de acord să vă adaug la eveniment/grup?”

Puteți alege dacă doriți să comunicați prin telefon, mesaje scrise sau messenger. În anumite cazuri, doriți să comunicați invitația printr-o serie de mesaje. De asemenea, vă recomandăm să stabiliți o perioadă de urmărire imediat după prezentare. Dacă ați stabilit să discutați 30-60 de minute după prezentare, probabilitatea ca invitatul dvs. să fie mai atent și să se conecteze va crește.

Nu uitați:

- Obțineți permisiunea de a adăuga persoanele respective la eveniment/grup.
- Dacă ați invitat o persoană la un eveniment, explicați-i cum poate participa la acesta.
- Dacă invitați o persoană să se alăture unui grup, explicați-i că trebuie să răspundă la întrebările din grup pentru a avea acces la videoclipuri și la informații.
- Contactați-vă invitații devreme în ziua respectivă pentru a le reaminti despre eveniment.

Procesul de construire a relațiilor cu scopul de a participa la un eveniment pe Facebook este ceva ce noi numim o PETRECERE PREALABILĂ. Acest lucru presupune să vă faceți timp o oră în fiecare săptămână pentru a face personal invitațiile, precum și pentru a vă organiza astfel încât echipa dvs. să lucreze pentru un eveniment săptămânal. Uneori, puteți face acest lucru cu 5-6 zile în avans, vă puteți aduna echipa pentru o ședință online unde să discutați despre procesul de invitare la petrecere și să-i determinați pe fiecare să invite mai multe persoane. Cu cât vă faceți mai bine treaba

înainte de petrecerea prealabilă, cu atât mai bune vor fi rezultatele.

Demonstrații reușite

CUM SE VÎND PRODUSELE

Noi întotdeauna trecem printr-un proces de vânzare în 5 pași. În paginile următoare mai întâi vă dau un exemplu și trecem prin modul prin care facem cu ușurință o prezentare pentru client a produselor noastre de echilibru.

Atunci când ești nou la acest capitol, cel mai bine este să te concentrezi pe un singur lucru la un moment dat. Prin practicarea demonstrației de echilibru așa cum se arată, vi se vor dezvolta abilitățile de prezentare. Vă recomandăm să citiți toate materialele și să vedeți diferite video care le aveți la dispoziție on-line. Amintiți-vă că cel mai bun mod de a învăța este prin practică, astfel încât începeți azi!



Un proces în 5 pași

- 1 INTRODUCERE:** Spune-i propria poveste. Nouă nu ne place să ni se vândă, dar ne place să cumpărăm. Deci, pentru a obține atenția completă a clientului ar trebui să ne concentrăm întotdeauna pe ceea ce îi place și de ce ar alege folosirea produselor noastre. Întreabă-te ce îți place cel mai mult și de ce vrei să spui altora despre el?
- 2 IDENTIFY YOUR CUSTOMER'S NEED:** Dorim să găsim interesele clientului nostru. Pentru a afla dacă clientul potențial are nevoie de produsele noastre, avem nevoie acesta să vorbească despre nevoile sale specifice.
- 3 PREZENTAREA PRODUSULUI:** Introducerea produsului și a companiei din spatele produselor. Prin beneficiile și faptele pe care le oferi dai încredere și dorința de a cumpăra produsul.
- 4 OFERTĂ SPECIALĂ:** Prezentăm o ofertă specială clienților prin ofertele din campaniile disponibile în diferite anotimpuri. Prezențați mai întâi prețul integral, înainte de a afișa reducerea pe care o puteți oferi. Utilizați răspunsurile pe care le-ați obținut de la clientul dvs. în Analizarea Necesităților pentru a prezenta oferta potrivită.
- 5 DUPĂ VÂNZARE:** Noi întotdeauna ne asigurăm că clientul știe cu ce el sau ea a fost de acord și este fericit. Spune-le despre planul dumneavoastră de urmărire. Un client fericit ofera recomandări, și cu Zinzino4Free mai toți clienții sunt foarte fericiți să vă ajute, astfel încât aceștia să poată obține produsele lor gratuit.

Produse Balance demonstrative pentru clienți

Pentru a afla detalii, despre diferitele produse Balance pe care le oferim, consultați.

PREPARATION – BRING TO THE DEMONSTRATION

- BalanceOil, AquaX, BalanceOil Vegan, BalanceOil Capsules.
- BalanceTest (dacă aveți unul disponibil).
- O selecție a rezultatelor testelor, inclusiv al dvs.
- Alte produse pe care doriți să le prezentați
- Customer Offers Dosarele clienților sau Customers Start Orders Forms contractele clienților.
- PC/Mac/Ipad: pentru a prezenta un videoclip sau pentru a finaliza comenzile online.



Înainte de a merge la o demonstrație, întrebați-vă următoarele: Ce vă place cel mai mult la produse și de ce vreți să-i spuneți clientului dvs. despre asta? Asigurați-vă că luați cu dvs. produsele pe care doriți să le prezentați. Purtați o conversație degajată cu clientul dvs.; nu vă comportați imediat ca un „vânzător”.

Etapa 1: Introducere

În prima parte a demonstrației, este important să ne concentrăm pe conversație, relație și prietenie în loc de produse. Noi dorim să creăm încredere și să se ajungă la aprobare prin prezentarea produselor. Noi vă recomandăm să vă pregătiți aflând mai multe din videoclipurile online pe zinzino.tv.

Spune-i povestea ta. Nimeni nu vrea să i se vândă, dar cel mai mult ne place să cumpărăm. Pentru a atrage atenția clientului ar trebui să se concentreze întotdeauna ceea ce vă place și de ce te-ai decis să utilizezi produsele.



Pasul 2: Identificarea nevoilor clientului dvs

Puneți întrebări. Aceasta este cheia pentru a crea o demonstrație de succes. Istoricul dvs. este în mod natural important ca să se creeze încredere, dar accentul ar trebui să se pună pe identificarea nevoilor lor, astfel încât să puteți găsi cele mai bune produse pentru ei.

ÎNTREBĂRI PE CARE LE-AȚI PUTEA PUNE

- ▶ „Faci ceva pentru a avea grijă de sănătatea ta?”
- ▶ „Tu faci exercitii?”
- ▶ „Te interesează întrebări legate de sănătate?”
- ▶ „Iei ceva suplimente nutritive?”
- ▶ „Care crezi că este motivul pentru problemele de sănătate de astăzi?”
- ▶ „Do you use Omega-3?”
- ▶ „Vă puteți imagina testarea propriul echilibru? (Omega-6 la Omgea-3)”

PASUL 3: Prezentarea

Am făcut un scurt șablon pentru modul în care să se prezinte produsul, Această informație puteți găsi și pe pagina zinzino.com dar accentul principal este de a comunica propria experiență. Acest lucru este mai valoros decât toate celelalte istorii. Amintiți-vă să nu promiteți ceva la client care nu este o afirmație aprobată de Zinzino. Efectele pe termen lung, prin utilizarea ZinzinoBalance, sunt marele avantaj al produsului. De asemenea, permiteți clientului să guste produsele.



PASUL 4: **Ofertă specială**

Deseori, potențialul client va dori să știe prețul în timpul prezentării. Un sfat este să așteptați să distribuiți dosarele Oferta clienților până după prezentarea produselor și a întregii oferte. În acest fel, accentul se va pune pe produs, nu pe broșura cu oferte.

Dorim să prezentăm oferte speciale pentru a simula dorința de a cumpăra. Nu uitați să prezentați prețul întreg al produselor înainte de a arăta reducerile pe care le puteți oferi. Făcând acest lucru, veți oferi clientului informații cu privire la cât de mult pot economisi. De asemenea, este mai ușor pentru client să înțeleagă situația completă a prețurilor.

Aflați ce produs îl interesează cel mai mult pe clientul dvs. Prezentați prețul întreg al testului 1 și testului 2. Apoi, arătați-le cât de mare este reducerea dacă se abonează sau că primesc ambele teste gratuit dacă au abonament. După aceea, așteptați în liniște ca clientul să ia o decizie.

Nu uitați să le spuneți despre garanția de returnare a banilor pentru cei care primesc un rezultat care arată că au un echilibru Omega-6: Omega-3 de 3: 1 sau mai bun.

ÎNTREBĂRI UTILE

- ▶ „Ați dori să efectuați testul?”
- ▶ „Ce doriți să obțineți folosind aceste produse?”
- ▶ „Doriți să faceți o comandă?”

Întrebări?

«Nu-mi permit» SAU «Este prea scump» ?

Răspuns: „Dacă aș putea să vă arăt o modalitate de a obține gratuit abonamentul lunar, v-ar interesa acest lucru?”

Oferiți informații despre programul nostru Zinzino4Free.

În cazul în care clienții dvs. au întrebări mai concrete cu privire la caracteristicile sau ingredientele produselor, veți găsi cele mai multe răspunsuri în secțiunea FAQ online.

Dacă clientul dvs. potențial nu este pregătit să ia o decizie imediat, stabiliți o întâlnire ulterioară. Întrebarea reală este dacă își pot permite să rateze avantajele produsului. Recomandați, prin urmare, clientului, să cumpere cel puțin un test pentru a afla ce trebuie să schimbe în alimentația sa.



Beneficii dincolo de Rezultate

«Datele spun, poveștile vând»

Alege 3–4 avantaje personale cu produsele de echilibru pe care le simți că sunt legate de tine cel mai mult și utilizează-le în procesul de vânzare:

- Are un gust bun
- Eu mă pot bucura în continuare toate celelalte lucruri pe care-mi plac
- Am mai multă energie
- Pot utiliza produsele ca o gustare
- Testul mă face să mă simt în siguranță
- Am văzut rezultatele testului așa că știu că funcționează
- Zinzino4Free: Am obținut produsul gratis prin intermediul programului

PASUL 5: După vânzare

După ce ai completat formularul de comandă cu clientul dvs., este important să îl informați cu privire la următoarele:

- Asigurați-vă că clientul știe la ce a fost de acord și este fericit
- Puneți-vă de acord pe un timp pentru a face testul
- Spuneți-le despre programul nostru Zinzino4Free
- Explicați scorurile lor de testare, de îndată ce analiza este gata
- Dați-le informațiile de contact și să le trimiteți un mulțumesc e-mail sau SMS după demonstrație. Clienții fericiți și mulțumiți care primesc o temeinică follow-up vor oferi cele mai bune referințe!

INFORMAȚII PENTRU NOII DVS. CLIENȚI

- Informați-i despre prețurile de expediere și livrări. Citiți mai multe pe zinzino.com.
- Clientul dvs. dorește produse suplimentare?
- Verificați clientul după o săptămână și asigurați-vă că începe să folosească produsele și ajutați-l să înțeleagă rezultatele testului după ce sunt analizate la zinzinotest.com.
- Spuneți-le despre programul nostru de recomandare.



Prezentare pe Facebook Live

ÎN TIMPUL PETRECERII

- Spuneți-le clienților potențiali să reîncarce pagina atunci când începe evenimentul
- Apăsăți butoanele pentru Îmi place, Ador, comentați și participați în timpul evenimentului. Acest lucru crește importanța petrecerii pentru invitatul dvs. Un exemplu în acest sens este faptul că distribuiți caracterizarea personală și punctajul testului dvs. atunci când gazda vă cere acest lucru.

DUPĂ PETRECERE

SUNAȚI-VĂ INVITATUL ȘI MULȚUMIȚI-I PENTRU PARTICIPARE

- Aveți vreo întrebare?
- Spuneți-vă povestea. De ce sunteți încântat de produse?
- Amintiți-i de ofertele pentru clienți disponibile și puneți cele mai importante întrebări: Doriți să efectuați un test? Ce aromă preferați? Finalizați înscrierea sau stabiliți o întâlnire următoare (față în față, prin telefon, online)

DACĂ NU REUȘIȚI SĂ ÎL CONTACTAȚI

- Trimiteți-i un mesaj cu Mulțumesc pentru participare și întrebați când ar fi un moment bun pentru a discuta.
- Dacă acesta nu a reușit să vizioneze la ora programată, întrebați-l când are timp să vizioneze în următoarele 48 de ore și programați o discuție telefonică imediat după vizionare.

ÎN CAZUL ÎN CARE INVITATUL REFUZĂ

- Cereți-i permisiunea de a trimite videoclipul despre produs, care cuprinde mai multe detalii.
- Contactați-l din nou după o perioadă. Refuzul este doar temporar. Nu uitați că cel mai important este în continuarea contactului.

Puteți citi mai multe despre cum să găzduiți petreceri pe Facebook Live sub Facebook în secțiunea dvs. de „back office”.



Explicați rezultatele testului

Nu suntem consilieri de sănătate sau specialiști în alimentație. Regula generală este că un client poate citi propriile rezultate și își poate forma propriile opinii. Primim întrebări cu privire la semnificațiile diferitelor punctaje ale testelor. Să subliniem în primul rând că scopul punctajelor nu este pentru diagnosticarea clienților noștri. Punctajele îi ajută pe clienții noștri să-și dea seama dacă au o dietă Omega-6/Omega-3 dezechilibrată, semi-echilibrată sau echilibrată. Obținându-se o perspectivă asupra acestui fapt, ei au posibilitatea de a-și schimba alimentația zilnică dacă este necesar. Treaba noastră este să le oferim încredere și siguranța că vor atinge un echilibru în 120 de zile, atâta timp cât urmează programul nostru în 3 etape:

- 1 Măncați alimente care sunt bogate în Omega-3 și sărace în carbohidrați. Asta înseamnă că o dietă bogată în pește gras, fructe, salate, legume, nuci și în produse alimentare ecologice în general. Încercați să reduceți consumul de prea mult Omega-6 din uleiuri vegetale și uleiuri vegetale utilizate în produse alimentare prelucrate sau prefabricate.
- 2 Îmbunătățiți-vă alimentația cu acizii grași Omega-3 și nutrienții din suplimentele alimentare Zinzino.
- 3 Porniți un program de exerciții. Exercițiul este un factor esențial pentru o sănătate bună.

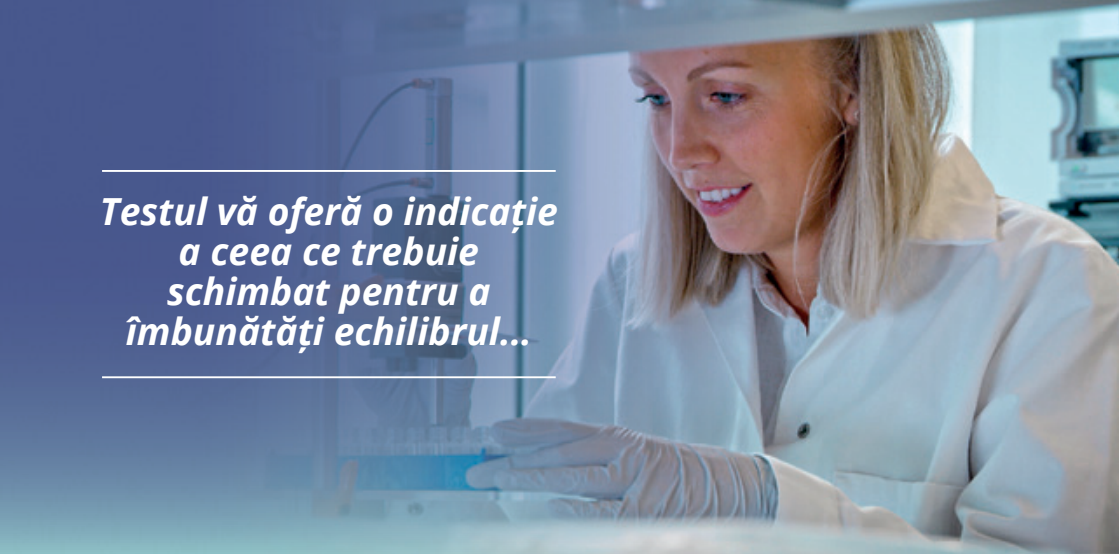
ZINZINOTEST.COM

Rezultatele testului sunt găsite pe site-ul web. Dacă vă înregistrați codul de test și de e-mail, veți avea primi un e-mail atunci când testul este gata. Când vă autentificați cu codul de test veți găsi mai multe informații despre echilibrul. De asemenea, avem un raport de sfaturi dietetice pe care le puteți descărca, care este specific bazat pe scorul dvs. de test. Vă recomandăm să luați testul la 120 zile și să faceți o comparație între primul și al doilea test. Acest lucru face mai ușor pentru să vedeți diferența pe care produsele de echilibru Zinzino v-au ajutat să o obțineți.

CUM SE EXPLICĂ REZULTATUL TESTULUI PENTRU CLIENTUL DVS.

PROTECȚIA TA (VALOARE PROFIL DE ACIZI GRAȘI)

Acest factor se referă la profilul a 11 acizi grași în sânge. Scala merge de la 0-100, iar obiectivul este de a ajuta clientul dvs. atinge 100 pe al doilea test după 120 de zile. Acest lucru nu spune nimic despre starea de sănătate a persoanei, numai nivelul de protecție a acizilor grași



*Testul vă oferă o indicație
a ceea ce trebuie
schimbat pentru a
îmbunătăți echilibrul...*

ECHILIBRU OMEGA-6 (AA) LA OMEGA-3 (EPA)

Echilibru Omega-6 (AA) Omega-3 (EPA) este un indicator care arată echilibrul acizilor grași Omega-6, Omega-3. Echilibrul dintre cele două formează profilul neechilibrat (peste 9: 1), semi-echilibrat (între 9: 1 până la 3: 1) sau echilibrat (3: 1 sau mai jos). În cazul în care clientul are valori de 3: 1 sau mai mari, obiectivul va fi de a schimba dieta pentru a atinge 3: 1 sau mai mic

NIVELUL OMEGA-3 (EPA + DHA)

Procentul vă arată cât de mult Omega-3 (EPA + DHA) este din profilul total de acizi grași. Acizii Omega-3 au multe avantaje, deoarece aceștia sunt elementele primare în celule tale, EPA este dominant în sânge, mușchi și țesuturi, în timp ce DHA este dominant în creier, spermă și ochi. În raportul de test intervalul ideal este de 8% sau mai mult. Autoritatea Europeană pentru Siguranța Alimentară (EFSA), a aprobat revendicarea că EPA și DHA contribuie la menținerea funcției cardiace normale. DHA contribuie la menținerea văzului și menținerea funcției normale a creierului.

MEMBRANA CELULARĂ - INDEX FLUIDITATE

Acesta este echilibrul dintre grăsimile saturate și Omega-3 (EPA + DHA). Fluiditatea grăsimii saturate este mai mică decât fluiditatea grăsimii Omega-3. Un echilibru mai bun decât 4:1 (Grăsimi saturate raportate la Omega-3), va crește fluiditatea membranei celulare.

PUTEREA MINTALĂ - INDEX DIETETIC

Acesta este echilibrul între Omega-6 (AA) și Omega-3 (EPA + DHA). O cantitate suficientă de acizi marini grași Omega-3, DHA, în dieta contribuie la menținerea unei funcții normale a creierului. Creierul este centrul de control al sistemului nervos. Acesta monitorizează și controlează răspunsul organismului la informații de la vedere, auz, miros și gust.

ACID ARACHIDONIC (AA) EFICIENȚA FORMĂRII

Acest lucru arată eficiența prin care organismul transformă acizii grași, Omega-6, din alimente în dieta ta în acizii grași esențiali Omega-6 (AA) în corpul tau. Dacă aveți eficiență mai mică de 30%, se recomandă includerea de alimente în dieta, care sunt ridicate în AA, cum ar fi carnea de pui, curcan, porc și somonul de crescătorie.



*Întrebarea corectă
este cheia pentru
răspunsul corect*



Petrecerea Zinzino

Când găzduiți sau ajutați echipa dvs. să găzduiască o petrecere Zinzino, întotdeauna să fiți pregătit/ă cu cel puțin 30 de minute înainte de sosirea invitaților. Asigurați-vă că aveți o serie de produse diferite la dvs.

PASUL 1: Introducere

Gazda: Urează bun venit la toată lumea și introduce persoana care va prezenta produsul.

Spuneți-vă povestea (scurt). Cum ați fost introdus la produs, ceea ce vă place despre el și cât timp ați fost un client sau ai comercializat produsele

PASUL 2: Identificați nevoile clientului dumneavoastră

Creați un dialog și o atmosferă bună atunci când puneți întrebări.

PASUL 3: Prezentarea

Vă recomandăm să utilizați Template-ul Oferta destinată clienților disponibil prin intermediul secțiunii dvs.de „back-office”, al dosarului Oferta destinată clienților sau videoclipurile online pe zinzino.tv Unii preferă să înceapă cu videoclipul Balance Presentation apoi să facă o prezentare scurtă înainte de a arăta propriile rezultate ale BalanceTest. Alții trec direct la prezentarea pentru clienți fără a prezenta videoclipul. După prezentare, este o idee bună să permiteți clientului să încerce diferitele produse, astfel încât să poată găsi ceea ce i se potrivește.

ETAPA 4: Oferta specială

Pick 3 good options and present these. Focus on presenting the full price before a discount.

PASUL 5: După vânzare

Uită-te în secțiunea de demonstrații Balance.

Și cel mai important: **Distrați-vă!**

Referințe ale clienților

O abordare normală pentru a extinde baza de clienți Zinzino este de a obține referințe de la clienți satisfăcuți. În cazul în care clientul nu poate invita persoane la o serată dintr-un motiv sau altul, o idee bună ar fi să ceri referințe pe care să le poți contacta în numele lor. Noi întotdeauna rugăm clienții noștri să scrie un text sau să sune prietenii cu 1-2 zile înainte să îi sunăm noi. Un astfel de exemplu de conversație ar putea merge după cum urmează:

PASUL 1: Introducere

„Bună, acesta este (numele tău). Sunt un prieten al (numele clientului dvs.).
Ți-a/A menționat că voi suna? Aveți timp pentru o scurtă discuție?”

PASUL 2: Motivul

IDENTIFICĂ NEVOILE

„Motivul pentru care am sunat este că ____ (numele clientului dvs.) a menționat că sunteți interesat în a face testul nostru pentru a afla dacă aveți un regim alimentar echilibrat? Avem câteva oferte deosebite de bune pentru clienții noi. Sunteți interesat să aflați mai multe despre produs? Să ne punem de acord pe un timp și loc pentru a ne întâlni.” Poți trimite opțional un film care explică mai mult, și treci la pasul 3.

PASUL 3: Prezentarea ofertei

Nu uita să prezinți ceea ce crezi că se potrivește clientului de la ceea ce ai descoperit în timpul analizei nevoilor. Prezentăți întotdeauna prețul anterior înainte de prețul actual.

PASUL 4: Încheiere

Deseori rezultatul va însemna una din aceste trei opțiuni:

- 1 Vă înregistrați clientul online.
- 2 Stabiliți o demonstrație și locul unde să vă întâlniți cu clientul.
- 3 Stabiliți o dată pentru un nou contact în câteva zile. Aceasta este atunci când contactați din nou clientul referitor la oferta pe care i-ați făcut-o în conversația anterioară.

Prezentăți ideea

Dacă ați avea posibilitatea de a alege persoane cu care ați putea lucra, care ar fi acestea? Criterii bune pentru priorizare 10 parteneri

Priorizare oameni ...

- ▶ Cu care ai dori să lucrezi.
- ▶ Pe care îi știi de încredere, îi plăci și au o relație cu tine.
- ▶ Care sunt buni în vânzări sau marketing.
- ▶ Care sunt calificați pentru predare. De exemplu. profesori, antrenori.
- ▶ Care sunt ambițioși și sunt în mod normal, deja duc o viață bună.
- ▶ Care au experiență în vânzări directe sau marketing social.
- ▶ Antreprenorii care au deja propria afacere sau ar avea în vedere demararea unei.

Prezentăți ideea potențialului partener într-o întâlnire față în față, pe zoom/skype/Facebook Live, printr-o prezentare de afaceri sau direcționându-l pe pagina dvs. de destinație cu videoclipuri. Misiunea dvs. este de a-l/o invita la întâlnire, de a-i prezenta sponsorul sau superiorul dvs. care face prezentarea și de a-i spune celui/cele pe care l-ați invitat/-o de ce ați ales să lucrați cu Zinzino și de ce doriți să lucrați cu el/ea.

În timpul prezentării, veți asculta și învăța în timp ce sponsorul dvs./upline „face treaba”. Este, desigur, important ca dvs. „să fiți prezent”, zâmbind, să luați notițe și arătați că sunteți angajat în afacere. Aceasta este doar o scurtă introducere și nu ar trebui să ia mult timp. Prezentările care iau doar 20-30 de minute sunt în mod normal, cele mai bune. Amintiți-vă că prea multe informații vor complica doar pentru cei care doresc să înceapă. Lăsați ca sponsorul/upline să facă prezentarea pentru tine până când tu vei ști cum să o faci singur.

Invitația la o întâlnire cu partenerii

Utilizați propriile cuvinte, dar utilizați formatul de mai jos ca șablon. Cel mai important lucru atunci când invitați pe cineva la întâlnirea cu partenerii este să începeți prin stabilirea datei și locului. Nu uitați că scopul este de a stabili o întâlnire, nu prezentați ideea propriu-zisă. Fiți scurt și la obiect, fiți entuziasmat și stârniți-le curiozitatea oamenilor, astfel încât să dorească să se întâlnească cu dvs. pentru a afla mai multe detalii.

PASUL 1: Introducere

„Bună, acesta este (numele tău), ce mai faci?” „Politețuri”

PASUL 2: Puneți-vă de acord cu timpul și locul întâlnirii

- Află când această persoană te poate întâlni
- Stabiliți o oră și loc pentru o întâlnire

PASUL 3: Motivul

Tell the person why you want to meet. For example:

- Doriți să le arătați un produs/o idee de afacere referitoare la sănătate
- Am drepturi de distribuție pentru un produs interesant
- Ați început să introduceți pe piață produse în industria sănătății
- Ai o idee pe care dorești să le-o prezinți
- Vrei părerea lor despre un concept de afaceri în care te-ai înscris
- Îi invitați la un eveniment/grup pe Facebook Live unde vor primi mai multe informații despre afacerea dvs.

PASUL 4: Răspundeți la potențiale întrebări

- Vreau doar să vă prezint ideea
- Aceasta va dura doar 30 de minute
- Este greu să vă dau toate detaliile la telefon, de aceea vreau să ne întâlnim în persoană



PASUL 5: Confirmați întâlnirea

- Rugați potențialul partener să noteze ziua și ora întâlnirii
- Spune-le că vei aduce un prieten/colег la întâlnire

Mai multe informații

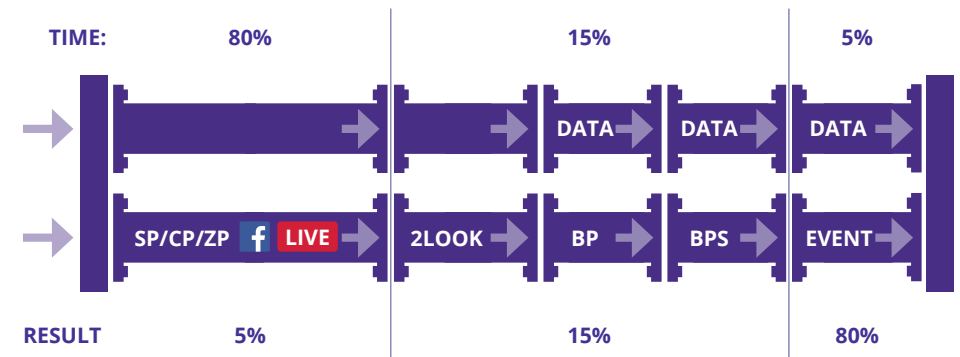
- Rezervați-vă întâlnirea aproape de locația în care se află persoana
- Informați: „Voi răspunde la toate întrebările când ne vom întâlni”
- În cazul în care întâlnirea este rezervată cu mult timp în avans, trimiteți un mesaj de reamintire cu o zi înainte.
- Pentru persoanele cu care nu ați fost în contact cu ultima vreme, vom recomanda să deschideți dialoguri prin Facebook sau texte. Vezi la secțiunea anterioară referitoare la aceasta la „Dialoguri deschise prin mesaje scrise sau Messenger” în această broșură.



Ajutor pentru a începe

Primul lucru pe care îl facem când începeți ca partener este de a efectua o lansare de afaceri prezentată în această broșură. De asemenea, vă vom ajuta să scrieți o listă de nume, să acordați prioritate clienților și partenerilor și să îi contactați.

Numim sistemul nostru Conducta, pentru că o conductă este simbolică pentru deplasarea de-a lungul unui lucru, în funcție de eforturile dvs. Totul trebuie învățat și așa cum durează timp pentru a fi calificat în alte domenii, vă recomandăm să studiați și să învățați fiecare pas.



SP

SP vine de la prezentare scurtă (Short Presentation) a oportunității de afaceri pe care o oferim. Veți fi instruit de sponsorul sau de superiorul dvs. în timpul întâlnirii. Pe pagina următoare, puteți citi care sunt lucrurile importante asupra cărora trebuie să vă concentrați timpul unei prezentări scurte (SP).

UN MIC PONT!

SP = Short Presentation
CD = Customer Presentation
ZP = Zinzino Party
BP = Business Presentation
BPS = Business Planning Session

5 pași pentru prezentări reușite

1 Construiți Relații

Întreaga profesie de vânzări directe este construită pe relații. Acesta este motivul pentru care ne concentrăm atât de mult pe dezvoltarea personală, pe pregătirea și formarea de lideri și de dezvoltare a „antenei sociale.” Dacă nu poți fi cineva cu care oamenii relaționează, acesta va fi o provocare pentru a lega prietenii cu oameni noi și vei avea greutate în cursul dezvoltării unei afaceri cu oameni.

Prima sarcină în timpul unei prezentări este de ne „împrieteni”, cu partenerul sau prospectul. Acest lucru nu este un truc sau tehnică, dar trebuie să fie făcut în mod onest și într-o manieră personală. Începe cu ascultarea, una dintre cele mai valoroase, dar, de asemenea, rare abilități în viață. Pune întrebări și cunoaște persoana căreia îi introduci oportunitatea de afaceri

► **Ce lucrează?**

► **Au copii?**

► **Ce face el/ea în timpul lor liber?**

► **Împărtășiți vreun interes comun?**

Arată atenție persoanei care se află chiar în fața ta. Ascultă, învață și cunoaște-l. Prima sarcină este de a ajunge să îl cunoști și să construiești o relație cu el. Pentru a construi o prietenie, trebuie, de asemenea, să lași persoana să te cunoască și să relaționeze cu tine.

Fie că îți place sau nu, primele impresii formează o parte decisivă a modului în care ești perceput și va afecta rezultatele. Cum ai dori să fi tratat atunci când te duci la o cafea? Cum ai dori ca personalul să fie îmbrăcat și să se comporte atunci când te duci undeva? Și cum ai dori să arate la locul de muncă sau în spatele teșghelei? Asigurați-vă că veți face o primă impresie cât de bună posibil. Îmbracați-vă pentru afaceri, înseamnă business casual și asigurați-vă că aveți o bună igienă, (duș, unghiile curate și dinți curați, miros plăcut, haine curate. Crezi că glumim acum!) Și a pune un ZĂMBET mare pe fața ta.

Clădirea unei Relații este cheia unui început de cooperare

2 Găsiți o nevoie

Alte sarcini în cadrul prezentării sunt de a afla ce ar vrea persoana. Ce țeluri are el/ea și care sunt visurile lor? Cei mai mulți oameni au o listă lungă de dorințe, care se extinde în mod normal, până la fantezie și de multe ori există visuri mai mari decât sunt dispuși să lucreze. Ceea ce trebuie să facem este să ne dăm seama exact ceea ce doresc. Ce îi pasionează cu adevărat? Un vis este de multe ori ceva după care oamenii tânjesc să îl atingă în timpul vieții lor. Ce situație poate fi îndeplinită prin bani, timp și mai multă libertate personală prin construirea unei afaceri cu tine în Zinzino? Ce ar face ei dacă ar câștigat potul cel mare la loterie? Care este cea mai mare și adevărata motivație a acestora?

Acest lucru poate suna mai complicat decât este în realitate. Cei mai mulți oameni sunt visători. Cei mai mulți oameni tânjesc după mai mult timp cu familia lor, datorii mai puține, securitate financiară mai mare, mai mulți prieteni și o rețea socială mai mare, cu alte cuvinte, tot ce afacerea dvs. ar putea oferi! Acesta este motivul pentru care este important ca la început să se construiască relații, să se pună întrebări și să se asculte. În același timp, veți ajunge să cunoașteți prospectul, și veți găsi, de asemenea, ce îi motivează. În cazul în care prospectul nu simte că te cunoaște, te place sau are încredere în tine, cel mai probabil nu se va deschide și nu va spune care sunt visurile sale de realizare. Amintiți-vă că este greu să descoperiți visele cuiva, dacă nu aveți propriile visuri. Asigurați-vă că păstrați propriile vise în viață, ceea ce îi va ajuta pe alții să descopere visurile lor. Cea de a doua sarcină în cadrul prezentării este de a îi ajuta să identifice ceea ce ei pot realiza prin colaborarea cu Zinzino. Aceasta este o întrebare foarte importantă la care ar trebui să răspundă.

3 Comunicați un sentiment pozitiv

În *90 Days to Win*, scrisă de Ørjan Sæle, el se referă la un studiu care arată că doar 7% din rezultatele din vânzări provin din cuvinte, 38% din tonul vocii și 55% din limbajul corpului. Acesta este motivul pentru care o atitudine pozitivă și modul în care acționăm este esențială pentru obținerea de rezultate. Când comunicați că există mari oportunități, o credință puternică în viitor, și în rețeaua de parteneri în Zinzino la care se pot alătura în timp ce pot avea parte de distracție, oamenii sunt atrași la a fi o parte din aceasta!

Entuziasmul este incredibil de important pentru a obține un rezultat bun! În cazul în care este plictisitor, proiectul nu va porni. Comunicarea entuziasmului se aplică pentru ambele părți ale sistemului, atunci când inviți la întâlniri persoane ca partener sau client, precum și în timpul procesului de-a lungul drumului. Amintiți-vă că entuziasmul pe care îl arătați trebuie să se reflecte cu mesajul pe care îl comunicați.

Entuziasmul arătat va fi fundamentul rezultatelor



Unele tipuri de personalitate nu au nici o problema cu asta. Ele sunt genul care să îndeplinească ceva cu un zâmbet și să răspândească bucurie acolo unde sunt. Între timp, alții cred că ei sunt entuziaști în timp ce oricine la un kilometru distanță este pe cale de a adormi. Deci, este important să știi din ce categorie faci parte. Dacă prezinți prea mult entuziasm, s-ar putea să beneficiezi temperându-l un pic pentru a permite altora să relaționeze cu tine, în timp ce aceia care au doar un pic de entuziasm ar trebui să-l crească oarecum. Amintiți-vă că postura și emoția îi afectează pe ceilalți. Atunci când sunteți pe cale de a comunica un sentiment asigurați-vă că este un sentiment pozitiv!

UN MIC PONT!

Un alt mic sfat: Atunci când sunteți entuziaști, observați cum va arată fața!

4 Rezervați 2Look

Una dintre cele mai importante părți ale prezentării este aceea de a rezerva următoarea reuniune. Noi știm în Zinzino că 2/3 din toate persoanele care încep în calitate de parteneri pornesc în timpul unei prezentări 2Look sau a unei Business Prezentări (BP). Noi de multe ori vedem că un partener a făcut o treabă bună în a invita oamenii la prezentare. Ei au a găzduit o prezentare informativă și entuziastă, dar din anumite motive închid ședința fără rezervarea unui nou termen pentru a urmări discuția cu prospectul. Să nu faceți această greșală! Niciodată nu termina o prezentare spunând „O să te sun”. Sincer să fiu, ai putea lua la fel de bine sterge numele lor de pe listă imediat. Cel mai probabil îi vei suna o dată sau de două ori. Indiferent de rezultat, v-ați pus acum într-o situație în care vă simțiți că îi urmăriți pe ei pentru a obține o nouă întâlnire. Pentru a economisi timp, a crește productivitatea și a păstra mândria intactă, puteți rezerva următoarea întâlnire înainte de a părăsi prezentarea! Luați în considerare rezervarea întâlnirii de urmărire deja la începutul prezentării!

5 Implicarea lor în sistem

Sistemul conține toate materialele și toate formatele de întâlnire pe care le folosim în procesul de dezvoltare spiritului de conducere în cadrul Zinzino. Promovați broșura Info Zinzino după terminarea prezentării și asigurați-vă că o citesc înainte de următoarea întâlnire. Dacă doresc mai multe informații despre produse, trimiteți-i la pagina web. Dacă doresc mai multe informații despre marketingul de rețea, o recomandare bună este să le împrumutați cartea lui Robert Kiyosaki: *The Business of the 21st Century*.

Dacă ați întocmit un contract de parteneriat în timpul prezentării, dați-le această broșură și cereți-le să o citească înainte de următoarea întâlnire și să întocmească lista cu nume.

Participați întotdeauna la prezentările de afaceri (BP) locale sau online și la evenimentele organizate în apropiere. Recomandăm insistent tuturor partenerilor noi să-și facă un obicei de a asculta aplicația GoCore, la care primesc acces prin Z4F din sistemul lor de livrare automată. În acest fel, toată lumea primește o instruire specifică despre cum să construiască afacerea. În primul rând pentru că motivația este ca și cum ați face un duș. Chiar dacă ați făcut o dată, este o idee bună să faceți din nou. De asemenea, poate fi greu pentru dvs. să fiți mereu prezenți peste tot în timp ce afacerea dvs. se dezvoltă. Dacă direcționați toți partenerii spre sistem, le veți da posibilitatea de a reuși și de a primi instruirea adecvată pe parcurs.

Un alt avantaj al atragerii tuturor la BP și la evenimente este că acestea cresc rețeaua relațională a noului partener. Asta va oferi motivație prin întâlnirea cu oameni care gandesec la fel, care au ca scop același tip de țeluri.

Prezentare scurtă

Cât de repede vom face prima noastră impresie? În mai puțin de 30 de secunde! Aceasta impresie despre persoană va sta cu noi, până când o vom cunoaște mai bine. De aceea se spune: „Un zâmbet fals este mai bun decât un morocănos autentic”. A face o primă impresie bună este vitală pentru o bună SP. Încercați să zâmbiți, să fiți politicoși atunci când salutați prospectul, amintiți-vă de postură și să purtați haine frumoase. Cel mai bun este, desigur, un zâmbet natural și autentic.

Cât timp sunteți nou în afaceri, cereți ajutor de la cineva care cunoaște sistemul și materialul mai bine decât dvs. în prezent. Este ca și la testul a lua permisul de conducere auto. La început ești pasager, după ce faci practica cu un tutor de partea ta, poți începe să conduci de unul singur, după aceea ai pasageri și la final vei fi tutorele care îi ajută pe ceilalți să învețe cum să conducă. Prima noastră recomandare este, prin urmare, că trebuie întotdeauna să ai pe cineva de la linia de sponsorizare, sau upline cu tine la demonstrații partener și client.

1 Pregătiri

Confirmați întâlnirea. Fiți punctuali. Utilizați materialele (Info Zinzino, Customer Offer, Customer Presentation și ExpressStart)

Către persoana care face prezentarea: Spuneți-i partenerului dvs. cum doriți să se comporte în timpul întâlnirii. Dați exemple cu privire la modul în care trebuie făcute prezentările. Obțineți informațiile de bază necesare despre persoana pe care urmează să o întâlniți.

Către partenerul care v-a invitat la întâlnire: Când aveți o întâlnire împreună cu superiorul dvs., solicitați-i să vă ofere feedback constructiv după fiecare întâlnire. Dacă aflați ce să îmbunătățiți la fiecare întâlnire, veți obține rezultate mai rapide.

2 Noțiuni de bază pentru a cunoaște persoana

Read more about it under section: Hints during SP. Create a good atmosphere. Give credit and compliments under the introduction and tell them why you specifically invited them.

3 Your story

Care este povestea dvs.? Ce v-a motivat în legătura cu ideea pe care acum sunteți pe cale de a o arăta altora? A se vedea câteva exemple pe pagina următoare.

UN MIC PONT!

POVESTEA TA

- Cine sunteți?
- Aveți un loc de muncă?
- Cum v-ați implicat?
- Care este motivul pentru care alegeți Zinzino?

FACTORI MOTIVAȚIONALI



VENITURI
SUPLIMENTARE

AJUTOR OFERIT
ALTORA

LIBERTATE
FINANCIARĂ

PENSIONARE
ANTICIPATĂ

PRODUSELE

DEZVOLTARE
PERSONAL

O NOUĂ
CARIERĂ

ASPECTUL
SOCIAL

ÎNCEPEREA UNEI NOI
AFACERI PROPRII

În cadrul prezentării, este în mod normal mai ușor să vorbiți despre lucrurile pe care vă motivează cel mai mult. Cu toate acestea, ceea ce determină rezultatul final depinde de faptul dacă găsiți nevoia și motivația persoanelor cărora le prezentăm afacerea.

Deschiderea: Exista un risc să deschideți prezentarea în moduri diferite de fiecare dată. Încercați să evitați acest lucru.

Este mai bine și mai duplicabil să se înceapă în același mod. O frază de deschidere bună creează o atmosferă confortabilă și trezește interes. Afacerea noastră este construită pe a-i ajuta pe alții. Prin asta, vom reuși.

Prezentarea: Procesul de învățare a prezentării începe din momentul când programați prima dvs. întâlnire. La început, sponsorul sau superiorul dvs. vă va ajuta, în cele din urmă veți cunoaște și dvs. procesul și îl veți putea reproduce și veți ajuta echipa. Cel mai important este să începeți, să nu așteptați până când veți ști totul. Repetiția e mama învățării.

Încheiere: Doriți produse gratuite sau luați în considerare și construirea unei afaceri alături de noi și prin care veți câștiga bani?

Întrebări bune pentru încheierea prezentării ar putea fi:

- ▶ Vi se pare interesant modelul de afaceri?
- ▶ Ce vă place cel mai mult?
- ▶ Aveți alte întrebări?
- ▶ Nu uitați să-i prezentați încă o dată noului dvs. partener la ce se poate aștepta din partea dvs. și a echipei.

Nu uitați să puneți întrebarea cea mai importantă:

- ▶ Vă gândiți la posibilitatea de a începe să lucrați cu mine/noi?

ÎNTÂLNIRE ULTERIOARĂ:

O întâlnire trebuie să conducă întotdeauna la următoarea întâlnire. Planificați, în funcție de calendar, cum și când să vă întâlniți din nou. Conținutul următoarei întâlniri depinde de necesitățile invitatului. Au nevoie de o Customer Presentation (CP), de un 2Look, un prânz de afaceri sau de să participe la un Business Presentation (BP), Zoom/Skype/Facebook Live? Nu trebuie să așteptați ca invitatul dvs. să se hotărască, trebuie doar să urmați sistemul pas cu pas.

2LOOK

Aceasta este o întâlnire ulterioară care trebuie organizată în termen de 48 de ore de la întâlnirea cu un potențial partener. Aici vor primi răspunsuri la toate întrebările despre ce înseamnă să fie clientul dvs. sau despre oportunitatea de afaceri. Dacă ați făcut o demonstrație pentru clienți, iar clientul dvs. potențial încă nu s-a hotărât, vă recomandăm să mențineți contactul cu acesta printr-un apel sau un mesaj.

SUGESTII PENTRU 2LOOK

- ▶ Răspundeți la întrebările care sunt importante pentru partenerul dvs. potențial.
- ▶ Ce îl motivează pe partenerul potențial?

**VENITURI
SUPLEMENTARE**

A AJUTA PE ALȚII

**LIBERTATE
FINANCIARĂ**

**PENSIONARE
ANTICIPATĂ**

PRODUSELE

**DEZVOLTARE
PERSONALĂ**

**O NOUĂ
CARIERĂ**

ASPECTUL SOCIAL

**SĂ ÎNCEAPĂ
PROPRIA AFACERE**

- ▶ Înțelege planul de compensație?
- ▶ Înțelege sistemul Zinzino?
- ▶ A înțeles care este potențialul produselor?
- ▶ Să treacă prin obiectivele 30/60 de zile și avantajele care rezultă din calificare.



Educație

ÎNTÂLNIRI LA DOMICILIU – OFFLINE SAU ONLINE

Sunt stabilite de diferite echipe o dată sau de mai multe ori pe lună. Motivul este acela de a oferi partenerilor potențiali, care au urmărit prezentările scurte (SP), mai multe informații cu privire la posibilitatea de afaceri. După partea informativă a întâlnirii, va avea loc o educație în sistemul Team Zinzino. Aceste întâlniri pot fi realizate și online prin intermediul zoom sau în grupuri locale de pe Facebook.

PREZENTAREA AFACERII – OFFLINE SAU ONLINE

Aceasta are loc în fiecare săptămână sau la fiecare a doua sau a patra săptămână, în funcție de locul în care locuiți și de echipa din care faceți parte. Aceasta este potrivită pentru potențialii parteneri, care au participat la o prezentare scurtă și doresc mai multe informații, iar echipa dvs. îi poate instrui. BP este, în general, aceeași, indiferent de orașul unde are loc. În acest fel, puteți fi întotdeauna siguri că partenerii dvs. primesc informațiile corecte și că toată lumea respectă același sistem. Atunci când se organizează offline, prezentarea are două părți, în prima parte se oferă mai multe informații despre afacere, a doua parte este de instruire. Online, întâlnirea se face prin zoom sau în grupuri locale de pe Facebook. Invitați noi potențiali clienți sau parteneri și participați în mod regulat la aceste întâlniri dacă intenționați să construiți o afacere mare.



BPS – SESIUNEA DE PLANIFICARE A AFACERII

Este aranjat ca un eveniment în domeniul formării dispus între evenimentele locale, naționale și internaționale. Acestea durează până la patru ore și să se concentrează pe diferite teme de fiecare dată în funcție de nevoile organizației.

EVENTIMENT

Evenimentele reprezintă una sau mai multe zile în care beneficiați de noi surse de motivație și noi informații pentru atingerea propriilor obiective în afacerea Zinzino. În fiecare vară, se organizează un eveniment cu durata de trei zile destinat liderilor și în fiecare toamnă are loc un eveniment internațional. Echipa Zinzino dedică 5% din propriul timp pentru a participa și a promova marile evenimente la nivelul echipei noastre. Efectele resimțite în urma participării la un eveniment cu vorbitori remarcabili sunt extraordinare. Aduceți-vă echipa la următorul mare eveniment. Motivația echipei va crește într-o manieră incredibilă. Această motivație va produce, deseori, rezultate imediate. Am observat cum această mică investiție de timp poate genera până la 80% din rezultatele obținute în cadrul afacerii. În cadrul evenimentelor, se nasc vise și se iau decizii de angajament în afacere. Așadar, nu ratați următorul eveniment. Nu uitați să promovați toate campaniile incitante pe care Zinzino le lansează înainte și după evenimente.

Uită-te la calendarul de pe zinzino.com și introdu datele în Planificatorul tău.

CUM SE PROMOVEAZĂ EVENIMENTELE:

- 1 Anunțați** ora și locul evenimentului. Asigurați-vă că echipa își notează data, astfel încât timpul este rezervat și nimic nu vă poate abate din drum.
- 2 Explicați** de ce este importantă participarea la eveniment. Ce se va preda? Cine este principalul vorbitor? Este important să fiți alături de echipa dvs. Obțineți educația de care aveți nevoie. Este obligatoriu dacă vreți aveți succes.
- 3 Promovarea** este despre prezentarea unui sentiment. Este important să se înțeleagă că în cazul în care noi promovăm fără a explica motivul acesta (promovarea) poate fi inter pretată ca o exagerare nejustificată. Dacă devenim mai agili la promovare, atunci oamenii doresc să vină la evenimente.
- 4 Vinde bilete.** Dacă oamenii nu pot plăti imediat faceți aranjamentele cum și când aceștia pot plăti

GRUPUL DVS. DE NU ESTE MAI MARE DECÂT CEI CARE SE VIN LA EVENIMENTE

Una dintre cele mai importante dispozitive de măsurare pentru a vedea modul în care grupul dvs. se extinde este de a vedea modul în care numărul de participanți crește de la un eveniment la altul. Grupul care participă la eveniment este nucleul dvs. La evenimente primim informații, surse de inspirație și credință în a face următorii pași. Vă recomandăm să setați obiective de la un eveniment la altul.

*Lucrați cu voi înșivă
mai mult decât o faceți
la locul de muncă...*

Jim Rohn



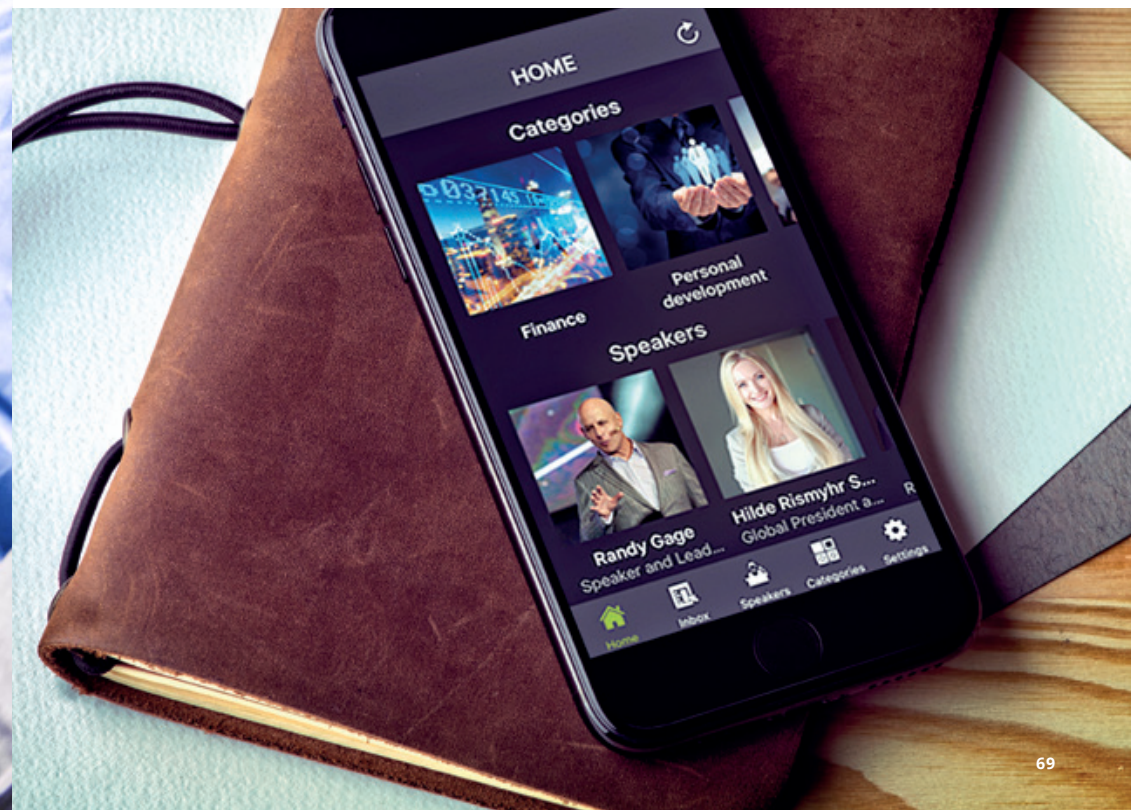
GoCore

GoCore este programul nostru educațional intern de conducere la care aveți acces prin intermediul aplicației GoCore. Dacă vă faceți un obicei din a învăța, afacerea dvs. va continua să crească.

PREGĂTIRE

Odată pe lună, vă recomandăm să vă întâlniți cu un superior, care vă poate ajuta să vă analizați activitatea și rezultatele pentru a continua să vă dezvoltați afacerea. Dacă faceți acest lucru sistematic, vă va fi mai ușor să verificați și să vă ajustați progresul pe parcurs.

COACHING-UL ACOPERĂ 4 DOMENII



Răspunzând la întrebări

În călătoria ta pentru a construi echipă vei primi o mulțime de întrebări. Amintiți-vă că acest lucru este normal și dacă vă gândiți, probabil, că și dv. ați avut câteva dintre aceste întrebări înainte de a deveni un partener. Notați diferența dintre o întrebare, o obiecție și o scuză. O obiecție este o întrebare valabilă, care atunci când a primit răspuns, va ajuta persoana să ia o decizie.

O scuză, atunci când primește răspuns, de obicei, va produce doar scuze noi. Cercetările arată că, 90% din ceea ce se spune sunt opinii și 10% sunt fapte. Educă-te și învață diferența între opinie și fapte. Experiența noastră este că o obiecție este de multe ori un semn de interes real în procesul de învățare a mai multor despre modelul de afaceri. Puțini oameni își fac timp pentru a pune întrebări despre ceva ce ei nu-i interesează.

Vă recomandăm să utilizați ajutorul sponsorului dvs. pentru a răspunde la întrebările pe care le întâlniți de-a lungul drumului. Pentru fiecare întrebare, vă veți construi propria bibliotecă de cunoștințe cu privire la modul de a răspunde la aceasta data viitoare. Folosiți toate materialele de formare aflate la dispoziție pentru a afla mai multe despre profesia de marketing de rețea, modelul de compensare, sistem și produs. Deveniți un maestru al profesiei dvs. Dacă sunteți confortabil și plin de cunoștințe, veți radia această încredere și se va vedea în prezentările dvs.



Referințe

Sunteți unul dintre cei care se simțiți că aveți o rețea limitată? Nu vă faceți griji. Avem lucrul potrivit pentru dvs.

Având noi clienți și parteneri care se alătură afacerii dvs., apare un efect exponențial. Persoanele dvs. de contact știu pe alții pe care dvs. nu îi cunoașteți, care cunosc alte persoane și așa mai departe. Se spune că ești la doar patru pași (legături umane) departe de persoana cu care dorești să fii în contact.

Încearcați singur. Este incredibil, dar adevărat. Mediile sociale precum Facebook, Twitter și altele au făcut lumea mai mică și posibilitatea de a intra în contact cu mai multe persoane, mai mare.

Noi vă vom învăța cum să ajutați echipa ta. Există o mare putere și efect în a lucra împreună. Împreună cu echipa, posibilitățile sunt nelimitate!



T.E.A.M.
TOGETHER. EVERYONE. ACHIEVES. MORE.

5 pași pentru reușită

1 „ZÂMBIȚI”

Există o zicală care merge așa: „Un zâmbet fals este mai bun decât un morocănos autentic”. O alta se spune: „Zâmbeste lumii și lumea zâmbește înapoi”. Principiul este că toată lumea care te va întâlni va reacționa prin modul în care o întâmpinați. Un zâmbet este contagios. Este gratuit și îl puteți împărtăși cu toată lumea.

2 FIECARE VA RELAȚIONA CU FIECARE

Produceți în mod activ rezultate pentru succes, prezentați cât mai mult produsul și oportunitatea de afaceri. Aceasta înseamnă că trebuie să vă planificați activități în fiecare săptămână. În medie, vă recomandăm să lucrați în mod activ 10-15 ore pe săptămână.

3 FIECARE VA ÎNVĂȚA PE FIECARE – RESPECTAȚI SISTEMUL

Repetiția și camaraderia sunt elemente de bază în sistemul Team Zinzino. Este important să participați la tot, de la prezentări de afaceri până la evenimente locale, regionale, naționale și internaționale, precum și la cursuri de instruire în management. Pentru început, îi învățați pe membrii echipei prin intermediul întâlnirilor la care vă însoțesc, dar în viitor puteți fi cel care învață pe toată lumea de pe scenă.

4 CONECTÂND OAMENI – STABILIȚI CONEXIUNI ÎNTRE OAMENI, 2 PE ZI

Lucrăm în crearea de rețele, ceea ce înseamnă că îi conectăm pe oameni între ei. Prin conectarea potențialului dvs. partener cu un superior din echipa dvs., creșteți posibilitatea ca acesta să înceapă să-și construiască o afacere. Când noul dvs. partener intră în contact cu mai mulți superiori, aceștia își dezvoltă afacerea mai repede și realizează progrese mai rapide. Faceți-le cunoștință unora cu ceilalți la întâlniri, discutați în 3 persoane prin telefon/Zoom/Skype sau organizați întâlniri personale.

5 DORNIC DE ÎNVĂȚARE – 30 DE MINUTE DE DEZVOLTARE PERSONALĂ ÎN FIECARE ZI

Fără un plan de dezvoltare personală nu veți avea succes. Cheia pentru a avea o afacere mare este să dezvoltați abilitățile de conducere, mai întâi ale dvs., apoi ale celorlalți. Principala dvs. preocupare ar trebui să fie dezvoltarea și îmbunătățirea personală continuă. Ascultați programul Go Core App și citiți cărțile recomandate de superiorul dvs.

Profesionistul Zinzino

Este esențial să vă planificați săptămânile pentru a vă atinge obiectivele. Vă recomandăm să utilizați 30-60 de minute în fiecare săptămână pentru a planifica săptămâna următoare. Fiind pregătiți din timp, veți putea controla rezultatele. Persoanele cu cel mai mare succes în cadrul Zinzino sunt și cei care se concentrează pe 3 domenii:

1 Activitatea produce rezultate:

Ca profesionist Zinzino care lucrează cu jumătate de normă, asigurați-vă că aveți cel puțin 15 întâlniri, noi expuneri pentru potențialii clienți și parteneri pe lună. Dacă lucrați cu normă întreagă, trebuie să aveți 15 întâlniri în fiecare săptămână.

2 Deținător de bilete:

Trebuie să aveți întotdeauna un bilet la evenimentul următor sau la cursurile de instruire a conducătorilor.

3 Aplicația GoCore:

Respectați sistemul și ascultați GoCore în fiecare lună.



Pentru a atinge acest obiectiv, trebuie să aveți un plan, așa că luați în considerare următoarele puncte:

- ▶ La ce oră vă treziți dimineața?
- ▶ La ce oră mergeți la culcare?
- ▶ Care sunt orele de lucru la locul de muncă obișnuit?
- ▶ Ce altceva mai trebuie să faceți, pentru ca programul dvs. să corespundă cu cel al familiei?
- ▶ Când vă puteți dedica timp pentru a dezvolta afacerea dvs. Zinzino?

4. CONDUCEREA

Mulți ar dori să-l obțină, dar puțini sunt dispuși să facă ceea ce este nevoie. Cu toții am auzit despre copilul care visează să joace la Campionatul Mondial. Această aspirație exprimă dorința de a reuși. Și chiar dacă copilul dorește sincer să ajungă la scopul său, nu este sigur că va face tot ce este nevoie pentru a-l atinge. În cele din urmă, s-ar putea pur și simplu să se dea bătut referitor la visele sale de glorie ca un star de fotbal.

În Zinzino, noi credem că succesul se bazează pe bunele practici. Noi le numim:

Filozofii ale liderilor Team Zinzino



Filozofia 1: Cresterea Ușoara

Bazat pe principiul interesului compus, noi credem că acțiunile mici, efectuate în fiecare zi, vor crește într-o afacere imensă după 3, 5 sau 7 ani. Cu toate că nu se poate vedea copacul crescând, știm din experiența de zi cu zi că, în aproximativ 40 de ani de acum, acel copac mic va fi imens. În dezvoltarea personală și succesul în afaceri nu este vorba despre salturi mari și îndraznețe, ci despre toți pașii mici care trebuie făcuți în fiecare zi.



Fă lucrurile pe care dorești să le dupleci.

Filosofia 2: «Amatori sau Profesioniști»

Profesioniștii se concentrează pe ceea ce generează venit. La un meci de fotbal național, ar putea fi 10.000 de oameni: 9960 dintre ei vor fi amatori care plătesc pentru a intra în arena, iar 40 sunt profesioniști care vor fi plătiți pentru a fi acolo. Ei sunt cu toții fericiți să fie acolo și să vadă goluri marcate, dar jucătorul care marchează golul, primește bonusul. Partenerii profesioniști Zinzino lucrează în fiecare zi, pe trei domenii:

- ▶ Clienții personali și de echipă
- ▶ Dezvoltarea unor parteneri personali și de echipă
- ▶ Dezvoltarea de leadership în echipă pentru menținerea duplicării

Filosofia 3: Deficiență de dezvoltare personală

În cazul în care nu mențineți un plan de dezvoltare personală, veți sfârși prin ritmul de pornire/oprire. V-ați făcut deja planuri de economii? Ați folosit vreodată o parte din acești bani, o dată sau de mai multe ori? Aceasta este o activitate de pornire și oprire clasică. Cât de mult s-ar fi înmulțit banii de la confirmare sau absolvirea liceului dacă i-ați fi investit în fondul corect? Noi vedem că cei care își antrenează abilitățile de dezvoltare personală sunt mai buni în a urma și a împlini planul decât cei care nu fac acest lucru. La urma urmei, este vorba de faptul că oricine va duce cursa la capăt va fi pe partea câștigătoare. Asta este valabil indiferent dacă este vorba despre un maraton, o dietă, un plan de economii sau construirea unei afaceri. Timpul de care aveți nevoie pentru a atinge obiectivul nu este cheia. Cel mai important lucru este acela de a atinge obiectivul.

Filozofia 4: Victorii mici

În povestea biblică a lui David și Goliat, David ucide mai întâi un leu, folosind praștia. El câștigă, de asemenea, lupta împotriva unui urs cu aceeași praștie. Când ajunge în lagărul militar, unde Israelii sunt în război cu Filistenii, aude de posibilitatea de a câștiga sume mari de aur, prințesa țării și scutirea de impozit a familiei sale. Acest lucru îi motivează să lupte cu Goliat. El este cel mai probabil speriat, dar se bazează pe încrederea dată de cele două victorii anterioare, amintindu-și de abilitățile sale cu praștia. Acest lucru îi dă curajul să se întâlnească cu Goliat în luptă. El câștigă și devine o legendă pentru eternitate. Atingerea obiectivelor mici, în proiectul nostru mare duce la creșterea încrederii în noi înșine. Performanțe mici ajustează abilitățile noastre și de a ne pregăti pentru sarcini mai mari

Prin atingerea obiectivelor mai mici ale planului nostru, construim încredere în noi înșine. Realizările mici ne consolidează abilitățile și ne pregătesc pentru sarcini mai mari. În loc să căutăm un client mare care să cumpere 10 abonamente, trebuie să căutăm câte un client privat pe săptămână. După ce am atras 25 de clienți, putem căuta clienți mai importanți. Expriat diferit; „Victoriile mici” sunt ca „a manca un elefant, câte o mușcătură pe rând”.

Filozofia 5: Afacere mare versus Afacere mică

Dacă vrei să obții un succes rapid, ar trebui să vă feriți de capcana „Afacere mare”.

Căutarea aceluia client care va cumpăra masiv sau a partenerului de top care va înscrie alți 100 de parteneri în primul an este inutilă. În ceea ce privește Zinzino, Afacere mare înseamnă o mulțime de oferte mici, adunate. După ce vă construiți echipa, puteți găsi rapid 100 de clienți. Și un partener care sponsorizează 2 persoane care sponsorizează 2 persoane care sponsorizează 2 persoane este, de obicei, mai bun decât unul care sponsorizează 100 de

persoane în prima lună. Lucrul în rețea constă în ajutarea partenerilor dvs. să întreprindă pași mici care pot fi reprodusi de un număr mare de parteneri. Dacă știți pe cineva care deține o afacere mare sau pe cineva care este un lider important într-o rețea networking, vă recomandăm să îi contactați și pe aceștia, pentru a lucra pas cu pas du contactele Dvs. Succesul financiar în cadrul Zinzino provine de la a face un grup mare de oameni să facă în mod repetat câteva lucruri simple într-o perioadă lungă de timp.

Filosofia 6: Crede într-o putere mai mare – sistemul de echipă

Duplicarea nu este întotdeauna ușoară. Vrem să vă învățăm și să accentuăm, că una dintre cheile succesului este de a conduce pe oameni departe de dvs. într-un sistem în care fiecare poate învăța mai multe. În cazul în care buzele dvs. se mișcă, veți fi un superstar de care toată lumea este dependentă. La un moment dat, nu veți avea timp pentru a menține creșterea în echipei, iar echipa va stagna. Scopul în schimb este de a arăta partenerilor ce trebuie să facă pe cont propriu. Faceți lucrurile pe care doriți să le vedeți duplicate. 80% din timpul dumneavoastră ar trebui să fie utilizat pentru contracte noi, și 20% pentru a avea grijă de afacerea dvs. existentă

Filosofia 7: Munțiți inteligent, Nu din greu

Nu e vorba de câte ore de lucru, ci de ce instrumente utilizați. Dacă ați avea posibilitatea de a face un loc de muncă în care ați putea obține mii de dolari pentru a muta o grămadă de pământ și să alegeți între folosirea unei lopeți și roabe sau a unui tractor cu încărcare frontală, ar fi mai inteligent să utilizați mașina și treaba să fie făcută în câteva ore, decât să petreceți o zi sau două, folosind doar forța mâinilor. Este același lucru cu sistemul de echipă. Dacă nu urmați sistemul, va trebui să

faceți dvs. toată munca. Dar, atunci când utilizați întâlnirile și materialele, veți permite altora să facă treaba împreună cu dvs. În curând ați finalizat manualul de pornire. În cazul în care munciți din greu, veți ieși să organizați întâlniri cu toată lumea pentru a explica și a promova tot ceea ce ați citit. În cazul în care lucrați inteligent, veți da această broșură la toată lumea din echipa dvs. și veți cădea de acord cu o dată la care au citit-o. Cei care lucrează inteligent vor avea, de asemenea, mai multe persoane în sistem și la evenimente.

Filosofia 8: Construiește Cultura

Cultura nu este ceea ce vedem, este ceea ce suntem. Noi întotdeauna reproducem ceea ce suntem; Cultura câștigă întotdeauna. Limbile sunt un bun exemplu în acest sens. Să presupunem că vi s-a dat o echipă de zece oameni și un buget nelimitat pentru a converti toate persoanele vorbitoare de limba franceză la Paris să renunțe la franceză și să înceapă să vorbească limba engleză. Cum ies lucrurile?

Sfaturi de construcții culturale:

- a Povestitori sunt buni la construirea culturii. Încercați să răspundeți la întrebări prin a spune o poveste. Ele sunt ușor de reținut și de a fii repovestite altora. Suntem mereu motivați de povești despre oameni care reușesc.
- b Spuneți adevărul, dar să fie inteligent. Oamenii pot suporta adevărul, chiar dacă doare. Pe termen lung, construiește încredere, respect și caracter.
- c Observați atunci când oamenii fac ceea ce trebuie și dați-le credit pentru asta.
- d Atitudine pozitivă. A vedea întotdeauna lucrurile mai bune. În prima zi de existență, compania FedEx a livrat 157 de pachete, 7 au sosit la destinație, dintre care 5 au fost pachete de testare. Apoi fondatorul, Fred Smith, a declarat: „Am reușit! Acum trebuie doar să îmbunătățim cifrele!”
- e Spuneți-le despre visurile pe care le aveți pentru echipă. Mulți se tem să iasă în necunoscut, chiar dacă aceasta înseamnă o viață mai bună. Toți oamenii au nevoie de o sămânță de măreție în interior. Munca noastră este de a da acealei semințe apă și căldură. Cu toții avem nevoie de oameni cărora le pasă. Pentru a da posibilitate la creștere și dezvoltare, trebuie să creăm un climat cald.
- f Împărtășiți-le ce aveți pe inimă. Spunți-le așa cum este. Vom avea provocări pentru că nu cerem ajutorul altor persoane pentru a rezolva problemele noastre. Dacă cereți ajutor, va fi mai ușor să ajungeți la vârf!



***Nu vom ruga pe cineva
să facă ceva ce noi nu
suntem dispuși să facem
sau nu am făcut deja***

Ei bine, înainte ca primul francez să înceapă să vorbească limba engleză, întreaga echipă de 10 au învățat limba franceză. Cultura franceză este mai puternică decât limba engleză din Paris, astfel încât rezultatul este unul dat. Afacerea ta Zinzino este aceeași.

Filosofia 9: Falsa milă

V-ați permis vreodată sau altcuiva să sara peste o întâlnire importantă?

Prea des alegem să rezolvăm problemele partenerilor noștri în loc să le confruntăm împreună. Noi credem că suntem buni, dar în realitate, îi lipsim de șansa lor de a reuși. Noi credem că prin economisirea de banii cheltuiți pentru achiziții mici sau Auto-Comanda, ei vor economisi bani pentru a reuși mai repede. De multe ori le permitem să nu vină la un eveniment, deoarece nu-și pot permite sau nu au timp. Toate acestea sunt milă falsă. În realitate, voi dați deoparte șansele lor de succes. Succesul nu este niciodată de vânzare.

Pentru ca partenerii dvs. să aibă reușită, trebuie să treacă prin aceeași pași ca și toți ceilalți care au reușit, și trebuie să urmeze întregul sistem. Dacă doriți ca echipa dvs. să reușescă cu adevărat, e treaba dvs. să le spuneți ce trebuie să facă și să îi inspirați să o facă.

Filosofia 10: Arată luminile din spate

Leadership-ul este totul despre cel care conduce prin exemplu. Avem o zicală a echipei: Nu vom ruga pe cineva să facă ceva ce noi nu suntem dispuși să facem sau nu am făcut deja. Atunci când oamenii văd luminile tale, ei știu că te află în fața lor arătându-le calea de a face tot ceea ce doriți să facă. Deci, în toate situațiile, e treaba ta să arăți luminile pentru întreaga organizație. Acest lucru va crea încredere, respect și succes. Ascultați audiofileurile "Test de Personalitate- Ce culoare ești tu" în appul GoCore și învață mai mult.



Filosofia 11: Tipuri de personalitate

Atunci când lucrăm cu Zinzino, întâlnim diferite tipuri de personalitate. Uneori este bine să știți care sunt diferențele, astfel încât să puteți adapta comunicarea la diferitele persoane care le întâlniți în loc ca acestea să se adapteze la stilul dvs. Pentru a simplifica înțelegerea acestui lucru, vom învăța diferitele tipuri de

personalitate în 4 culori, în feleul lui „Tom” Big Al „Schreiter”. Dl. Schreiter este un vorbitor bine cunoscut și de succes în cadrul profesiei noastre și a predat despre acest subiect, în ceea ce privește, marketingul de rețea timp de zeci de ani. Bineînțeles că atât dvs. cât și prospecții sunteți o combinație a acestor culori și nu „doar o singură culoare”, dar, de obicei, avem o culoare dominantă și o culoare secundară. A asculta CD-uri; Culorile din Start-kit pentru

- | | | |
|-----------------|---|---|
| ROSU | → | Regulatorul și personalitatea competitivă |
| ALBASTRU | → | Petrecărețul și personalitatea socială |
| VERDE | → | Tipul de personalitate analitică |
| GALBEN | → | Tipul de personalitate afectuoasă |

Culorile tipurilor de personalitate

REGULATORUL ȘI PERSONALITATEA COMPETITIVĂ: (formal- dominant) personalitățile roșii sunt dominante și iubesc să concureze. De obicei, le place faptul că alți oameni lucrează pentru ei și că ei au un rol de șef sau de conducere în echipa. Bani și succesul sunt adesea factori motivaționali puternici așa că un sfat este acela de a le arăta rapid oportunitățile financiare ale afacerii. Le place adesea să-și demonstreze succesul și pot fi percepuți uneori ca aroganți, superficiali și puțin nechibzuți. În același timp, ei sunt orientați spre sarcini și foarte motivați de rezultate.

PETRECĂREȚUL ȘI PERSONALITATEA SOCIALĂ: (Informal- dominantă) Personalităților albastre, le plac petrecerile, distracție și aventura. Le place de multe ori să fie în centrul atenției și să aibă „toți ochii” pe ei. Nu sunt atât de pasionați de detalii și devin cu ușurință obosiți de exces de fapte și organizare. Ei sunt de obicei o „persoană de oameni”, au o rețea mare de prieteni și nu au probleme în a cunoaște alți oameni. Sunt motivați de bani, dar și mai mult de câtă distracție ar putea avea parte de-a lungul drumului. Ei doresc rezultate acum și nu în viitor, de preferință ieri!

TIPUL DE PERSONALITATE ANALITICĂ: (formal- de curgere) Personalitățile verzi iubesc structură, fapte și detalii. Ei au, în mod normal, mai multe întrebări și, de obicei, doresc o mulțime de informații înainte de a lua o decizie. Ele sunt foarte analitice și preferă prea multe informații decât prea puține. Rareori se alătură afacerii la prima întâlnire, au nevoie de timp de gândire și de obicei, urmăresc o mulțime de reuniuni înainte de a decide în mintea lor. Ele sunt adesea percepute ca un pic rezervate la început, dar sunt incredibil de loiale atunci când și-au luat un angajament.

TIPUL DE PERSONALITATE AFECTUOASĂ: (Informal- de curgere) Această personalitate IUBEȘTE să lucreze într-o echipă și preferă să facă lucruri împreună cu alți oameni decât singuri. Relațiile sunt extrem de importante și nu au nici o problemă în a „merge kilometri suplimentari” pentru a ajuta pe altcineva în a reuși. De obicei, ei vor face mult mai mult pentru a ajuta pe alții să reușească decât pe ei înșiși. Nu le plac confruntările și preferă ca toată lumea să îi placă. Ei aleg în mod normal, profesiile de îngrijire și au un focus ridicat atât pe sentimentele proprii cât și a altor oameni. Sănătate, familie și siguranța au adesea o prioritate ridicată. Ei sunt loiali și extrem de buni la sprijinirea echipei lor.



Filosofie 12: Oferta Recunoaștere

Ați observat vreodată că unii oameni „lucrează ca nebunii” pentru a obține o anumită aprobare pentru realizările lor? Pentru mulți aceasta este premiul principal. „Bebelușii plâng pentru ea și oameni maturi mor pentru ea”. Nu contează cine sunteți sau cât de umil sunteți, recunoașterea cade bine. Cineva a zis: Bună treabă! Vă simțiți bine. Veți obține un premiu, după multă muncă grea. Vă simțiți foarte bine.

Cu toții avem nevoie să fim văzuți și recunoscuți pentru performanțele noastre, astfel încât primirea și acordarea de credit pentru downlineul și Uplineul nostru pentru o performanță bună este unul dintre cele mai de bază elemente pentru a construi o cultură bună în echipă. Destul de ciudat, oamenii nu sunt obișnuiți să li se dea recunoaștere și de aceea

abilitatea de a da recunoaștere este de multe ori ceva ce trebuie să învățăm atunci când construim echipa noastră. În mod natural mulți sunt buni în a observa și localiza micile defecte, dar atunci când vine vorba de rezultate bune, de muncă superbă și orele dedicate activității, astea sunt de la sine înțelese.

Randy Gage, antrenor de prosperitate și marketing de rețea, spune de obicei „În Network marketing nu este vorba despre ceea ce funcționează. Este vorba despre ce se duplică”. Acesta este un fapt bine cunoscut în profesia noastră. Fie că este vorba de rezultatele proprii, contactele sponsorizate, de câte ore lucrați sau modul în care dați recunoaștere. Ceea ce faceți se duplică. Dacă oferiți recunoaștere echipei, aceasta la rândul ei va oferi recunoaștere echipei sale. În cazul în care vă dau credit pentru upline, echipa ta va da credit pentru tine. Asigurați-vă că ați stabilit

standardul corect în echipa dvs. și să fie generoși în recunoaștere și recunoașterea ta. În același timp, atunci când sunteți autentic, sincer și onest în feedback-ul dvs., îi va ajuta pe cei din jur să crească.

Filosofia 13: Fiți mândri

Nu este întotdeauna ușor să te vezi ca o persoană de succes. Un antrenor de conducere, Patrick H. Dean cu mai mult de 30 de ani de experiență, spune că există, de obicei, două lucruri care ne rețin de la reușită:

- 1. Unul este credința este că oportunitățile în viață nu sunt distribuite în mod echitabil.**
- 2. Părerea altor oameni despre ceea ce faceți.**

Luați o bucată goală de hârtie și scrieți de ce

sunteți mândri de a lucra cu Zinzino. Acest lucru vă ajută să vă cuceriti frica despre ceea ce cred ceilalți. În Zinzino, oportunitatea este aceeași pentru toată lumea.

Filosofia 14: Persoana cu marker-ul este cea care face mai mulți bani

Nu veți obține rezultate mari fiind pasiv. Cei care își asumă responsabilitatea vor câștiga mai mult. Când țineți marcatorul, formați o echipă în creștere. Este un țel. Acum, sunteți un lider de afaceri și duplicarea poate începe.

Puterea viselor

Autorul și oratorul Norman Vincent Peale a spus odată: „Pentru a realiza ceva semnificativ, ai nevoie de un pic de fantezie și un vis mare.” Primul pas în a construi o afacere mare și profitabilă este acela de a înțelege de ce o faci. A avea un solid de ce este mai important decât înțelegerea modului în care. Aceasta cărticica v-a oferit părțile cele mai importante ale abilităților necesare pentru a dezvolta propria afacere Zinzino. Un număr redus de profesii învață ce este sensul în spatele cuvântului vis. În schimb, ei vorbesc despre obiective, scopuri, strategii și standarde. Cei mai mulți oameni ar fi de acord că cuvântul

vis sună un pic vag. Există mai multe niveluri de visuri. Cele mai frecvente sunt visuri materiale. Există, de asemenea, cele mai evidente visuri care merg mai adânc și dau sens vieții. În plus, există visuri despre viziunea personală, a lăsa o moștenire și istorie pentru generațiile viitoare. În cazul în care visul este mare sau mic, de prisos sau profund, contează efectul pe care îl transmite către persoana care are acel vis. Un vis va fura atenția și domina gândirea. Dacă nu vă dați seama de puterea visurilor și modul în care aceasta poate influența foarte mult performanța umană, sunteți lipsiți pe una dintre cele mai mari daruri ale vieții.

Pentru a vă ajuta să identificați visurile și de a crea rezultate, luați un pix și un răspundeți la următoarele întrebări. Cereți ajutor, distrați-vă și visați un pic!

1. Ce ați face dacă ați ști dinainte că nu veți eșua?

(Cu alte cuvinte, ce ați face dacă ați fi garantat succesul?)

2. Cum ar arăta viața dvs. peste 5 ani, dacă ați putea să o proiectați singur?

Răspundeți la întrebare în următoarele 6 categorii:



FAMILIA



SĂNĂTATE



ECONOMIE



CARIERĂ



PRIETENIE



CREDINȚĂ



Pe locuri,

3. Ce ați făcut ca și copil și ați dori să continuați a face ca și adult? Cum ați dori să fiți amintit?

Există sute de întrebări care ar putea fi folosite pentru a identifica visurile pe care le aveți, dar un start bun poate fi a petrece ceva timp răspunzând la întrebările de mai sus..

VISURILE NU SUNT FANTEZII

Este important să vă avertizez aici. De multe ori vedem la parteneri scriind, liste lungi de lucruri pe care „le doresc”. Ei vorbesc despre case imense, mașini scumpe, excursii și petrecere a timpului liber incredibile, îmbrăcăminte de lux și timp cu familia lor. Ei vorbesc despre cumpărarea avioanelor cu jet proprii, iahturi gigantice, călătorii pe lună și safari din Africa. Dar când vine vorba de a face munca necesară pentru a obține aceste lucruri, ei ar rămâne mai degrabă cu scuze pe canapea. Acești parteneri nu sunt visători, ei au făcut doar o listă de fantezie. Acest lucru nu este la ceea ce ne referim când vorbim despre un vis. A face o listă cu toate lucrurile fanteziste pe care le-ați putea dori nu este foarte motivațional. Ceea ce înțelegem prin visare este de a găsi ceva care vorbește inimii, ceva ce se poate simți și înțelege emoțional. Este ceva la care vă gândiți zi și noapte, ceva care vă oferă energia de a avea grijă de sarcinile de lucru zilnice și vă oferă disciplina pentru a sta în cursă până la final.

VISELE NU SUNT GRATUITE

Acest lucru este valabil de asemenea și pentru afacerea dvs. Zinzino. Va fi de lucru. Vor fi obligații. Vor exista lucruri noi de învățat. Deci, pentru a realiza visul dumneavoastră aveți nevoie de a ieși din zona de confort, a vă întinde un pic și a îndrăzni să vă fie un pic incomod. În cele din urmă, este important să subliniem faptul că munca și obligațiile nu sunt în favoarea afacerii, ci în favoarea viselor noastre. O companie este doar un instrument care ne duce la acel vis. Nu cumpărăm o mașină doar pentru că vrem să conducem acea mașină. O cumpărăm pentru a ajunge la o destinație de un fel. Ca o prioritate secundară, vrem ca mașina să fie plăcută la plimbare, vrem să arate bine, să aibe un motor bun și să alerge repede. Este același lucru cu Zinzino. Zinzino este proiectat pentru a ne ajuta să atingem visele noastre. Pe drum, ne vom distra, dar cheia este, că ne va ajuta să ajungem la visele noastre. Va necesita muncă grea, dar va merita, pentru că dvs. și visele dvs. meritați. Așteptăm cu nerăbdare să lucrăm cu dvs. și echipa dvs. și ne bucurăm de călătoria noastră fantastică, împreună!

Așteptăm cu nerăbdare să colaborăm cu dvs. și cu echipa dvs. și să ne bucurăm împreună de călătoria noastră incredibilă!

Steady fiți gata, start!

ZINZINO

INSPIRE **CHANGE** IN LIFE



ZINZINO © 2018



Web:

www.teamzinzino.com

www.zinzino.tv

© Zinzino

ZINZINO.COM