

Семинар Организаторов Клубов

Сергей Зиновьев, Борис Козлов

Санкт-Петербург

Декабрь 2011

Сомнения...

(я уже делаю Группы Поддержки, но сомневаюсь, нужно ли мне открывать утренний Клуб ежедневного посещения, или хочу, но не знаю как и поэтому не уверен)

Сомнения...

- Зачем открывать Клуб
- У меня и так все хорошо
- Неохота вставать утром
- Неохота тащиться туда каждый день через весь город
- Не хочу их всех видеть каждый день
- Пробовал – не получилось
- Сам не пробовал, но слышал от других...
- Клуб работает, в нем есть 7 человек – толку никакого
- С этой публикой непонятно, как строить бизнес
- Не хочу отвлекаться от главного – построения организации
- Я делаю Группы Поддержки и боюсь, что Клуб мне помешает
- У меня утро занято (Я работаю на другой работе, или что-нибудь подобное)
- Что, я нанялся официантом работать?
- Я боюсь брать на себя финансовые обязательства

Зачем открывать Клуб

- Нести миссию питания людям
- Создать круг постоянных клиентов. Однажды созданный и развитый Клуб работает по принципу авторских гонораров
- Гарантированные 2,000 долларов в месяц прибыли и объем в 5,000 очков
- У вас ведь уже есть помещение: почему бы вам его не задействовать на всю катушку
- А чем вы вообще занимаетесь с 8.00 до 11.00?
- Постоянно действующая модель для дубликации
- Платформа для тренинга и развития новых дистрибьюторов
- 4 Клуба – ГЕТ, 15 Клубов – Миллионер, 40 Клубов – Президент. И при этом все продукты съедены

У меня и так все хорошо

- Поздравляем!
- А все ли хорошо?
- Какой у вас среднемесячный объем?
- А у ваших Супервайзоров?
- Получаете ли вы прибыль в 2,000 долларов?
- Или ваш объем составляет 2,500 очков, и ваша средняя прибыль не превышает 500 дол. (с учетом расходов по бизнесу и того факта, что часть ваших потребителей в персональном объеме являются дистрибьюторами и от них вы не получаете 50% розничного дохода)?
- А если у вас и 2,500 очков нет – тогда что? Тоже все хорошо?

Неохота вставать утром

- А что бы сказали по этому поводу Марк Хьюз и Джим Рон?
- Оставаясь в зоне комфорта, вы не сможете изменить реальность
- Делать нужно не то, что охота, а то, что нужно. А это две большие разницы
- Пока вы утром спите, ваши коллеги в Клубе в среднем делают 100 очков и зарабатывают 1,500 руб. прибыли. Другими словами, когда вы просыпаетесь, они уже продали в розницу свои 2,500 очков (в пересчете на месяц)
- А кроме того, у них в два раза больше клиентов, чем у вас, а значит, и потенциальных дистрибьюторов, которые тоже захотят открывать свои Клубы
- Нет Клуба – нет и клубной дубликации

Неохота тащиться туда каждый день через весь город

- Это точно!
- Нужно поработать в Клубе спонсора пару месяцев, набраться опыта и открывать свой Клуб рядом с домом

Не хочу их всех видеть каждый день

- Тогда не нужно открывать Клуб
- Клуб рекомендуется открывать только тем людям, которые хотят

Пробовал – не получилось

- У всех не получалось в первый раз
- Нужно научиться это делать
- Раньше у нас не было опыта и не было у кого учиться
- Сегодня у нас более 1,500 Клубов и масса преуспевающих людей
- Прочитайте истории сотен новых TAB Team – и вы все поймете

Сам не пробовал, но слышал от других...

Анекдот:

- Вот все говорят: Паваротти, Паваротти, а поет-то он не бог весть как.
- А ты откуда знаешь?
- Да сосед напел.

Клуб работает, в нем есть 7 человек – толку никакого

- Это не Клуб
- В Клубе должны одновременно находиться человек 8-10 – тогда есть клубная атмосфера
- Для этого ежедневно Клуб должны посещать не менее 30 человек (40 абонементов)
- При этом речь идет о персональном объеме супервайзера – Организатора Клуба
- В такой ситуации Клуб будет постоянно полным, и в него нельзя будет войти. Тогда появляется ощущение бизнеса, моментума, и кто-нибудь обязательно скажет: «Вот это да! Я тоже так хочу»

С этой публикой непонятно, как строить бизнес

- Клуб надо строить многоуровнево, развивая их круги знакомых. Не надо все время сидеть в Клубе – надо идти к людям домой и встречаться с их знакомыми
- Тогда все члены Клуба окажутся в потенциальной дистрибьюторской структуре
- Когда под клиентами есть клиенты, с ними гораздо легче говорить о бизнесе
- Когда у вас в персональном объеме 30 членов Клуба (40 абонементов), кто-нибудь обязательно заинтересуется бизнесом и захочет иметь свой Клуб - гарантия
- В успешный Клуб вы можете привести и не клубных людей – показать реальный бизнес

Не хочу отвлекаться от главного – построения организации

- А мы тут о чем говорим?
- 4 Клуба – ГЕТ
- 15 Клубов – Миллионер
- 40 Клубов – Президент
- Только при этом все зарабатывают деньги, все продукты съедены, и в вашей организации есть несколько десятков людей в процессе открытия своих Клубов
- И последнее: в последнее десятилетие все самые большие организации в компании Гербалайф во всем мире как раз и были созданы благодаря Клубам

Я делаю Группы Поддержки и боюсь, что Клуб мне помешает

- Неверно. Это вам, наоборот, поможет
- Если вы научились правильно проводить Wellness Тест и брать рекомендации, то в процессе разговора вы увидите, что все люди делятся на 3 категории:
 - те, кто живет недалеко от Клуба и кому удобно посещать Клуб ежедневно (у них утро свободно либо им удобно зайти к вам ненадолго). Этим людям нужно рассказать о Клубе и предложить абонемент в Клуб
 - те, кто живет далеко либо кому неудобно утром ежедневно посещать Клуб. Таким людям расскажите о Группе Поддержки и предложите абонемент в Группу
 - Если им не подходит ни первое, ни второе, расскажите им о правильном завтраке, программе снижения веса и продайте продукт
- Таким образом, Wellness Тест – это универсальная встреча, которая позволяет вам в зависимости от обстоятельств пригласить людей в Клуб, в Группу или предложить им продукт.
- Результатом Wellness Теста может также явиться разговор о бизнесе, и тогда у вас появятся новые участники Академии Успеха (в дополнение к Клубу и Группам).
- Таким образом, Wellness Тест – это тот самый перекресток, который позволяет наполнить и развить все элементы модели «Знак Качества»

У меня утро занято (Я работаю на другой работе, или что-нибудь подобное)

- Тем, у кого утро занято, не предлагается открывать Клуб
- Им лучше сосредоточиться на Группе Поддержки
- Развивая ГП, вы сможете в конце концов создать достаточный бизнес, чтобы освободить утро и открыть Клуб

Что, я нанялся официантом работать?

- Вы – Организатор Клуба, тренер по питанию, лидер, но никак не официант
- Клуб «принадлежит» членам Клуба, и как только они это поймут, с этого момента и появится настоящая клубная атмосфера
- Привлекайте членов Клуба к активному участию во всех аспектах клубной жизни. Это поможет вам снять с себя часть нагрузки и выделить наиболее активных людей, которые впоследствии сами захотят открыть Клуб

Я боюсь брать на себя финансовые обязательства

- Все верно. Поэтому еще до открытия Клуба вы должны зарабатывать сумму денег, превышающую все расходы, связанные с Клубом
- Клуб должен быть рядом с домом – маленький и с минимальными затратами на аренду
- Клубная модель должна быть построена на достаточно большой разнице между доходами (Клуб + ГП) и расходами (аренда и т.д.)

Выводы:

Сомнения – это нормальное явление

Работа (стажировка) в клубе спонсора и подготовка к открытию своего клуба помогут освоить весь процесс, преодолеть сомнения и принять решение.

Желаем всем УДАЧИ!!!