

РУКОВОДСТВО ПО АВТОМАТИЗАЦИИ МЛМ БИЗНЕСА ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

© Владислав Марясов

Содержание

1. Введение в принципы автоматизации
2. Цели данного руководства
3. Как я пришел к автоматизации МЛМ через Интернет
4. Какие результаты я получил от автоматизации МЛМ
5. Схема автоматизации МЛМ бизнеса через Интернет
6. Целевая аудитория МЛМ бизнеса
7. Специальное предложение по автоматизации МЛМ бизнеса

Введение в принципы автоматизации

Приветствую дорогой друг! Меня зовут Владислав Марьясов. В этом руководстве ты узнаешь, как создать автоматизированный поток партнеров в свой МЛМ бизнес. Но, перед этим поговорим о том, что такое автоматизация.

Надеюсь, что ты в курсе, что грядёт Эра Глобальной Автоматизации Сетевого Бизнеса!?! Это значит, что скоро исчезнут те процессы, которые раньше менеджер сетевой компании делал вручную. Тратил на это свое время по несколько часов и даже дней. А еще нервы, потому что если что-то не получается, приходится начинать сначала. Исправлять ошибки, которые совершил, потому что ты не робот, а человек, ты же можешь что-то упустить или не заметить.

Тебе знакома такая картина:

Если менеджер сетевой компании ищет нового партнера, то он составляет список знакомых или мало знакомых людей, звонит и приглашает на встречу. Затем проводит встречу, регистрирует партнера, обучает его, выводит на определенный результат. А потом БАЦ, и через месяц человек уходит, потому что ему что-то не нравится или он не получает результат. В итоге, все приходится делать по новому, искать, отбирать, учить, наставлять и т.д.

Давай представим, что есть Автоматизированные Системы, которые могут реально помочь сетевому предпринимателю работать проще и эффективнее. Как думаешь, в каких бизнес процессах сетевого эти системы могут реальной упростить работу? Даю подсказку:

- Система касаний реальных, потенциальных, старых клиентов;
- Система рекрутинга партнеров;
- Система обучения партнеров;
- Чат боты в мессенджерах для клиентов и партнеров;
- Система привлечения клиентов;
- Система продаж, приема платежей и логистики;
- Система привлечение и активации партнера;
- Система учета денежных поступлений;
- И многое другое.

Приведу пример.

Допустим, ты собираешься пригласить нового партнера в свой сетевой бизнес, но совершенно не хочешь тратить свое время на то, чтобы каждому рассказывать о компании, о продуктах, об обязанностях, о системе и деньгах, которые он может здесь заработать. Ты не хочешь обучать партнеров и ждать, когда они адаптируются в компании, в системе, чтобы начать показывать результаты. И многое другое. Конечно, было бы здорово, если бы партнеры сами активировались и изучали материалы, но как показывает практика, полностью автоматизировать процесс пока не возможно. Без постоянного пинка, со стороны наставника, новичок сетевой компании ничего не делает.

Но, я думаю, что каждый сетевой предприниматель мечтает о такой системе, которая будет сама решать следующие задачи на автопилоте:

- Приглашать партнеров;
- Информировать партнеров о компании и способах заработка;
- Информировать партнеров о том, что именно нужно делать в системе;
- Информировать партнеров о том, как они могут заработать в этом бизнесе;
- Обучить партнеров без отрыва от работы и без привлечения наставника;
- Обучить партнера товарам и услугам компании;
- Информировать всех партнеров об изменениях в компании;
- И многое другое.

Как считаешь, было бы здорово, создать такую систему один раз, чтобы потом ничего не делать? Как тебе такая идея Автоматизации бизнес - процессов? Лично мне очень нравится. Скажу больше, я уже начинаю внедрять ее в своем сетевом и традиционном бизнесе и бизнесе своих партнеров, для решения таких задач, как:

- Рекрутинг новых партнеров;
- Активация партнеров в сетевом бизнесе;
- Обучение партнеров продукту и бизнесу;
- Удержание партнеров;
- Продажи по базе клиентам;
- Обучение партнеров продажам и построению сети;
- И т.д.

И это только цветочки. Лично я для себя решил, что лучше я один раз потрачу время и деньги, и создам систему, которая позволит мне не тратить свое время и деньги, чем буду каждый раз психовать, повторяя одни и те же процессы раз за разом.

Хочешь автоматизировать процессы в своем бизнесе? Тогда ищи специалистов, инвестируй в свою систему деньги и начни, в конце концов, отдыхать! Сделай так, чтобы это работало без тебя и на благо твоего сетевого бизнеса!

Давай представим, что у тебя тысячи партнеров и десятки тысяч людей в глубине. Что ты будешь делать, чтобы выдать задание, активизировать их на результат? Обзванивать не получится. Но, вот записать аудио послание и скинуть его в чат в телеграме, это может решить задачу. А можно запустить систему автообзвона, предварительно записав свое послание.

На самом деле, систем и программ для автоматизации и систематизации бизнес процессов сетевого и линейного предпринимателя достаточно много. Нужно только разобраться в этом, выбрать понравившиеся и что-то внедрить. В любом случае лишним не будет.

Цель данного руководства

1. Помочь моим партнерам в первой линии и глубине создать для себя систему, которая поможет рекрутировать и обучать новых партнеров на автопилоте.
2. Найти партнеров в свой сетевой бизнес среди тех, кому интересен сетевой бизнес и автоматизация бизнес-процессов.

Как я пришел к автоматизации МЛМ через Интернет

Когда я принял решение заниматься сетевым бизнесом с компанией NL International, я был заряжен на быстрый результат. Я был воодушевлен и хотел быстро закрыть сначала первую, потом вторую квалификацию. На этом заряде я подключил в течение первых 7 дней порядка 10 человек. И я думал, что эти люди такие же, как и я, быстро создадут команду и начнется невероятный рост моего сетевого бизнеса. Но, я ошибался. Все пошло не так, как я планировал.

Люди, которые подключились, почему-то не проявляли такую же активность, как и я. И совсем не делали бизнес. Они не приходили на рабочие встречи. Они не смотрели школу сетевого предпринимателя, они не приглашали людей на встречу и даже не пробовали продукт компании NL International в том объеме, чтобы оценить его качество. В общем ситуация печальная, подумал я. И, я не понимал почему так.

Вроде собралась команда людей, которым нужны деньги, интересен сетевой бизнес, интересна компания NL International, но они ничего не делают, чтобы развивать свой собственный бизнес. И только потом я осознал, что эта типичная проблема большинства сетевых предпринимателей. И не важно, с какой компанией они делают бизнес.

К сожалению, не все люди, которые подключаются, начинают активно работать. Некоторые, почему то думают, что если он зарегистрировался, сейчас деньги потекут рекой. А потом, когда понимают, что нужно делать действия, учиться новым знаниям, вкладываться временем, покупать продукты, чтобы получить результат и создавать товарооборот, то весь интерес, куда-то улетучивается. Буквально на следующий день или через месяц бездействий.

Я пытался звонить и вытаскивать людей в офис, на встречу, чтобы пообщаться, прописать цели и план действий, но люди не приходили. Порой они даже обещают прийти, но в последний момент пишут (а некоторые не пишут), что не смогут прийти. И в этот момент я думаю, неужели мне нужно больше чем им. Неужели они не понимают, что это их бизнес, а не мой. Ведь в сетевом бизнесе, чтобы получить результат, нужно делать, нужно учиться новому, нужно встречаться с наставником. Нужно быть в окружении лидеров, нужно мотивировать себя на действия. Выходить из зоны комфорта.

Из привычной зоны, в которой нет перспектив и тех результатов, которые хочется.

Лично я стараюсь каждый день, да через день, приезжать в офис, чтобы поработать, чтобы окунуться в атмосферу тех людей, которые делают, которые проводят встречи, звонят и собирают рабочие группы. Даже если это не моя рабочая встреча, я просто сижу и наблюдаю, как работают другие. Я наблюдаю и слушаю, что говорят люди, как они себя ведут, как проводят встречи с партнерами или клиентами.

Тем самым я учусь, постоянно учусь у других людей, даже у тех, кто моложе, кто менее опытный, кто показывает или не показывает результат, но все равно вкладывает свое время в свой собственный бизнес.

Как сказал мой наставник: *«Люди приходят и уходят, остаются те, кому нужен этот бизнес и кто готов идти по пути развития вместе с тобой».*

Я действительно стараюсь понять каждого человека, который не принимает решение или принимает, но потом отказывается от него. Я даже стараюсь понять тех, кто сомневается. Сомневается в себе, в сетевом бизнесе, в компании NL International, в продуктах, в результатах которых он может добиться. И, как показала практика, таких людей большинство.

Люди принимают решение на эмоциях, а потом сливаются. Не берут трубки, не отвечают на сообщения, срывают договоренности, не выполняют взятые на себя обязательства, даже если они очень простые (приехать в офис, написать список или посмотреть видео).

Если ты новичок, который еще не принял решение, делать этот бизнес или нет, срочно постарайся принять решение в ближайшие сутки. Найди десяток видео роликов от лидеров компании своего сетевого бизнеса и посмотри их все. После этого позвони наставнику и скажи, что нужно встретиться, чтобы обсудить твой бизнес, твои цели, твой план действий.

Это уникальный бизнес – в нем у тебя есть наставник и не один, который готов выслушать, посочувствовать, дать совет и помочь тебе сделать твой бизнес успешнее. Где еще такое возможно? Правильно, только в сетевом бизнесе. В моем случае с компанией NL International.

Если ты новичок, который уже подключил людей, но они не работают или сомневаются, просто не думай о них, ищи других людей, а про этих иногда вспоминай, звони или пиши им смс. Пусть знают, что ты помнишь о них и

как справедливый отец, всегда готов принять блудного сына, чтобы накормить и дать ему работу.

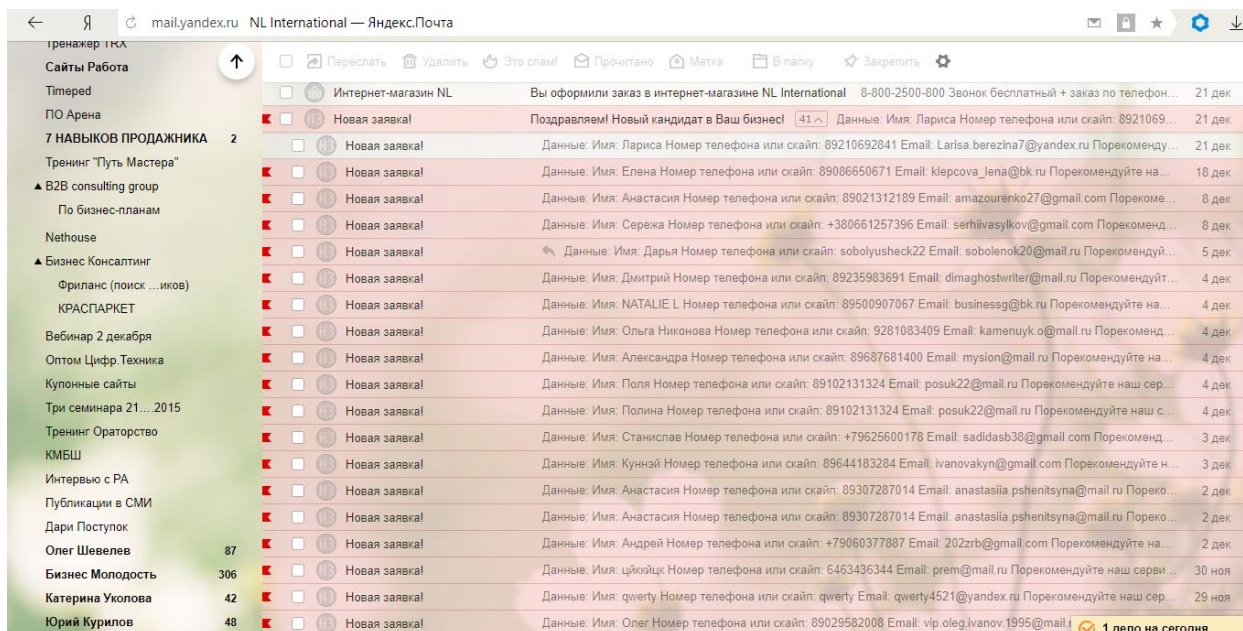
Если ты только собираешься делать сетевой бизнес, то запасись терпением, будь готов к тому, что не все люди побегут делать этот бизнес вместе с тобой с таким же воодушевлением, как у тебя. Просто иди и ищи новых партнеров.

Осознав всю сложность работы в сетевом бизнесе, я решил, что мне нужны инструменты для автоматизации моих бизнес процессов. Я не хочу постоянно искать новых партнеров, обзванивая свой список по два или три раза. Я не хочу звонить каждому, чтобы замотивировать его на действия. Я не хочу возиться с теми, кому не нужен этот бизнес и кто еще не принял 100% решение.

Поэтому я создаю систему, которая дает мне новых партнеров на автопилоте. Систему, которая обучает моих партнеров азам сетевого бизнеса. Систему, которую легко скопировать и применить на себе.

Какие результаты я получил от автоматизации МЛМ

За три месяца тестирования автоматической системы рекрутинга в моем сетевом бизнесе, я получил более 40 заявок в свой бизнес без звонков, без списка, не выходя из дома.



Из этих 40 заявок 4 человека стали моими партнерами, подписали контракт и начали работать. При чем, большинство заявок были не только из Красноярска, но из других городов: Иркутск, Улан-Удэ, Республика Коми, Одесса, Москва и другие.

Схема автоматизации МЛМ бизнеса через Интернет

В этом разделе руководства я расскажу тебе о том, как рекрутировать новых партнеров в свой МЛМ бизнес. И тут практически не важно, в какой компании ты работаешь. Возможно, будут отличия в специфике бизнеса, в продуктах, в маркетинг-плане, но в методологии привлечения новых партнеров различий не будет. Но, мы рассмотрим с тобой самую простую схему привлечения новых партнеров.

Схема автоматизации ПЕРВОГО УРОВНЯ:



- Трафик – это поток людей, которым интересно твоё предложение.
- Сайт – это специальная страница в интернете, на которой есть предложение для твоей целевой аудитории.
- Продажа – это процесс заключения сделки между продавцом (тобой) и покупателем (партнером).

Где взять трафик?

Трафик бывает:

- Из поисковой выдачи.
- Из социальных сетей.
- По ссылкам с других сайтов.
- Платный трафик или коммерческий трафик, который привлекается с помощью контекстной, тизерной и баннерной рекламы.
- Из рассылок.

Каким должен быть сайт?

Два простых правила хорошего сайта:

1. Пиши продающий оффер

Оффер – это сердце продающего текста. Предложение, от которого нельзя отказаться. Ключевая выгода, которая отличает ваш товар или услугу от тысячи таких же.

2. Давай бесплатность за контакт

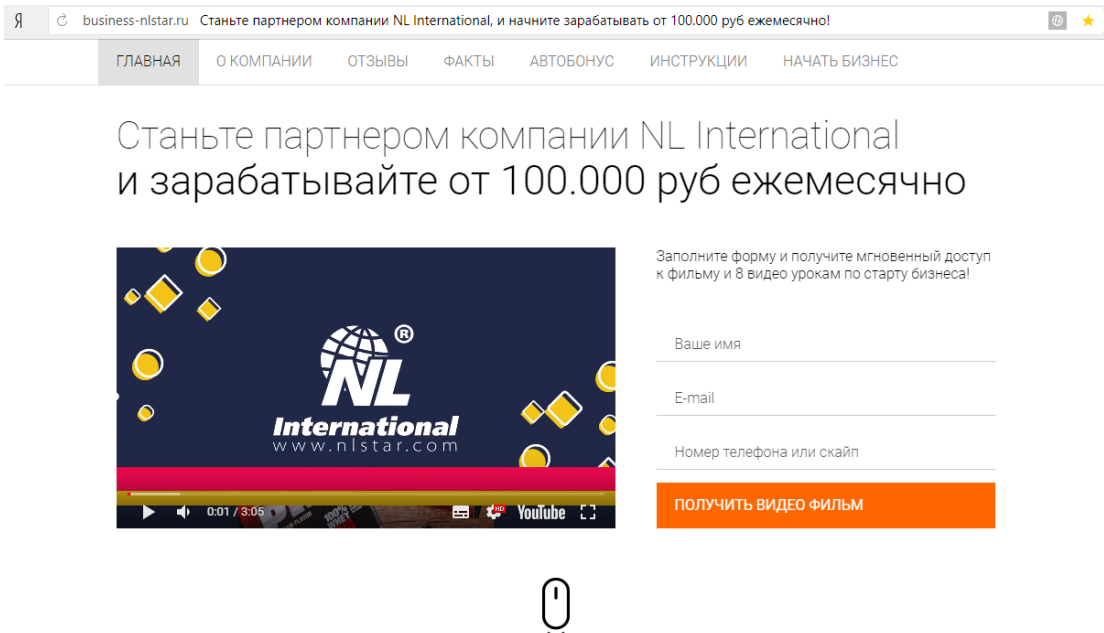
Чтобы человек оставил тебе свои данные, нужно взамен предложить ему что-то бесплатное. В моем случае это 8 видео уроков по бизнесу NL.

3. Размещай отзывы

Все мы прекрасно знаем, что отзывы работают. Но, почему-то не все понимаю, насколько важную роль они играют при формировании доверия холодного клиента к компании.

Отзывы бывают разные. И не только по содержанию, но и по форме и виду. Отзывы в виде видеозаписей. В виде аудиозаписей. В виде благодарственных писем на фирменных бланках.

Пример моего сайта: <http://business-nlstar.ru/>



The screenshot shows a web browser window with the URL business-nlstar.ru. The page header includes navigation links: ГЛАВНАЯ, О КОМПАНИИ, ОТЗЫВЫ, ФАКТЫ, АВТОБОНУС, ИНСТРУКЦИИ, НАЧАТЬ БИЗНЕС. The main content area features the text: "Станьте партнером компании NL International и зарабатывайте от 100.000 руб ежемесячно". Below this is a video player showing a video with the NL International logo and website URL. To the right of the video is a form with the following fields: "Ваше имя", "E-mail", and "Номер телефона или скайп". Below the form is an orange button labeled "ПОЛУЧИТЬ ВИДЕО ФИЛЬМ".



Как продавать?

1. Твоя задача, как можно оперативно связаться с кандидатом, который оставил свои контакты на сайте. Связаться можно, позвонив по телефону, или написав сообщение в whatsapp.

Обычно я пишу следующий текст:

Добрый день, Имя. Меня зовут Владислав Марясов. Вы на сайте по теме NL international оставили заявку. У меня три вопроса: Вы уже в NL? Если ещё нет, хотите получить бесплатно консультацию по этому вопросу? И последний вопрос: Вы из какого города?

2. После того, как человек мне отвечает, я назначаю дату и время консультации. Если человек уже в NL-е, то я отправляю человеку ссылку на свой канал на Youtube.
3. Если у нас не получается пообщаться по телефону или через скайп, я записываю сообщение человек с предложением прослушать мою аудио запись маркетинг-плана, или посмотреть видеозапись маркетинг-плана моего наставника.
4. После этого (на следующий день), я спрашиваю человека о том, на какие вопросы я могу ответить, чтобы помочь принять решение.
5. Если человек говорит, что все понятно, я скидываю реферальную ссылку на регистрацию его в качестве менеджера. И тут два варианта исхода событий: Регистрируется или Не Регистрируется.
6. Если человек не регистрируется, то я пытаюсь выяснить его возражения, чтобы закрыть их. Если не получается, я заново человека в специальную автоматизированную рассылку. Но, об этом я расскажу в другом руководстве или на индивидуальной консультации.

Целевая аудитория МЛМ бизнеса

Очень важно понимать, кто твоя целевая аудитория. Потому что направлять всех людей на один и тот же сайт будет не эффективно. Да и к тому же, чтобы вообще людей направлять, нужно понимать, кто они и что им нужно, какие запросы в поисковой системе они вводят, какие проблемы пытаются решить.

Я разделяю потенциальных кандидатов на несколько групп:

1. Мамочки в декрете, которые ищут подработку или удаленную работу через Интернет.
2. Молодые люди (студенты), которые ищут дополнительный доход через Интернет без вложений.
3. Люди, которые ищут бизнес через Интернет.
4. Опытные сетевики, которые ищут самую лучшую компанию для старта своего сетевого бизнеса. Это могут быть действующие сетевики других компаний или те, кто раньше занимался сетевым, но по какой причине перестал, а сейчас снова решил заняться.
5. И последняя группа людей, те, кто ищет информацию по сетевому бизнесу именно с твоей компанией.

Чтобы создать поток кандидатов в твой бизнес, тебе нужно выбрать целевую аудиторию и под каждую сделать сайт и запустить трафик.

Чтобы узнать больше о том, как сделать сайт, как выбрать целевую аудиторию, как настроить рекламу - записывайся на консультацию по телефону: 8902 960 96 99 или по электронной почте:

vladislavmaryasov@yandex.ru

Специальное предложение по автоматизации МЛМ бизнеса

Хочешь получать по 5, 10, 20 заявок от потенциальных кандидатов в неделю в твой МЛМ бизнес?

Я готов тебе помочь:

1. Сделать продающий сайт;
2. Настроить трафик;
3. Научить пользоваться автоматизированной системой e-mail рассылок.



Чтобы узнать стоимость данного предложения, нужно связаться со мной в самое ближайшее время. Потому что с каждым месяцем цена возрастает.

С уважением, Марясов Владислав

- +79029609699
- Web: www.maryasov.ru
- Fb: <https://www.facebook.com/vladislav.marasov>
- Inst: <https://www.instagram.com/vlad.maryasov/>
- Vk: <https://vk.com/maryasovvladislav>