



Александр Рудь

Техники продаж в МЛМ



Предисловие

Читая книги про МЛМ бизнес, которые были написаны в 90-е года, я заметил, что все, о чем там говорилось касаясь продаж, это иди и давай информацию всем подряд. Эх, золотые были времена)

Возможностей можно было на руке пересчитать и о них знали не многие. Поэтому можно было просто давать информацию и люди охотно включались в бизнес.

Сегодня же все наоборот. Возможностей не сосчитать. Предложения сыпятся отовсюду, а многих людей и так в жизни все устраивает.

Поэтому, если Вы и дальше не будете применять в своем бизнесе техники продаж, Вы будете обречены на провал!

Техники же описанные ниже позволят Вам делать Ваше предложение более привлекательным, выстраивать правильную коммуникацию с потенциальными партнерами и делать так, чтобы они сами хотели присоединиться к Вам в бизнес.

Прежде чем мы начнем, настоятельно рекомендую Вам прочесть мою новую книгу [“Как получать в первую линию 10 партнеров в месяц”](#).

Поехали)

Техники продаж в МЛМ

1. Цепляющие заголовки + усилители.

Как Вы помните первое что нам нужно, это привлечь внимание нашего кандидата. Если мы пишем текст, мы должны начинать с чего-то цепляющего. Если мы используем заголовок, он должен вызывать желание прочитать Ваш текст. Если Вы общаетесь с человеком. Вы можете задать цепляющий вопрос.

Чтобы начать с чего-то цепляющего Вам нужно хорошенько изучить свою целевую аудиторию, а именно:

- какие у них проблемы;
- на каком лексиконе они общаются;
- чего хотят, о чем мечтают;
- может есть нишевые цели.

Другими словами Ваш заголовок может содержать следующую конструкцию:

Как избежать такой-то проблемы и достичь такой-то цели.

Усилители:

1. Цифры, количество.

Цифры очень хорошо работают. Например. Заголовок «Как заработать через Интернет 1000\$ в первый же месяц» будет лучше работать нежели просто, «Как заработать через Интернет».

Для правдоподобности лучше писать не 1000\$, а 1235\$.

Всегда старайтесь обозначать количественные показатели и за какой срок, если это возможно.

1 месяц, будет лучше работать чем один месяц.

Слова-метки:

Техники продаж в МЛМ

2. Слова магниты.

Секрет. Новое. Гарантированно. Бесплатно.

Полный список этих слов Вы можете скачать [здесь](#).

3. Глаголы.

Легко. Быстро. Надежно. Гарантированно. Просто. Бесплатно.

2. Доказательство

Вы должны помнить, что Вы априори имеете дело с холодной аудиторией, с людьми, которые Вас особо не знают и Вам не доверяют. Поэтому нам нужно стараться при каждой малейшей возможности подтверждать свои слова фактами.

Это могут быть разные дипломы, сертификаты, аттестаты.

Когда я говорю о преимуществах своего бизнеса, я упоминаю об огромном спросе на это и ниже прикрепляю скрин с сервиса, который это наглядно доказывает. Также использую скрины чеков, банковских выписок чтобы показать правдоподобность своего дохода.

3. Социальное доказательство.

Вспомните. Когда Вы выбираете отель или путевку куда поехать, на что Вы пристально обращаете свое внимание? Правильно - отзывы. Это кстати тоже особое доказательство Ваших слов.

Техники продаж в МЛМ

Свидетельства третьих лиц различаются по степени влияния. Наибольшее влияние оказывается, когда человек сам дает обратную связь на то что Вы продаете. Меньшую силу имеет отзыв записанный на видео. Еще меньшую аудио отзыв и самую меньшую текстовый отзыв.

Обязательно используйте в своей работе социальные доказательства, хорошо когда их будет минимум 5.

4. Передача состояния.

Итог продаж очень сильно зависит от Вашего внутреннего состояния. На сколько Вы уверены в том, что предлагаете. Какое у Вас настроение. Есть ли у Вас страсть к тому, чем Вы занимаетесь и так далее.

Перед каждой сделкой задавайте себе ряд вопрос, чтобы еще раз убедиться что Вы все делаете правильно. Слушайте заряжающую музыку и общайтесь только с единомышленниками.

5. Сравнение.

Например. Когда Стив Джобс делал презентацию Iphone в 2007 году, он показывал какие телефоны были, как ими было не удобно пользоваться и затем сравнивал с вышедшим телефоном от Apple. Овации в зале не прекращались!

Вам как продавцу нужно очень хорошо знать рынок, конкурентов и куда все это движется. Так Вы можете провести аналогию и сравнение.

Техники продаж в МЛМ

Например, когда я продаю партнерство я сравниваю сетевой бизнес с традиционным. То что у нас минимальные инвестиции на старте, любой может позволить. То что нет складов, аренды, зарплаты сотрудникам, разборок с гос. службами и так далее...

6. 3 да.

Вам необходимо задавать такие вопросы, чтобы потенциальный покупатель с Вами соглашался, тогда ему будет сложнее отказать Вам в покупке так как это будет логический шаг для решения его вопросов.

7. Запись.

Старайтесь всегда делать запись Вашей продажи и затем анализировать ее. Вы увидите что Вы и где сказали не так, как публика реагировала в тот или другой момент. Это в итоге позволит Вас стать профи переговоров в разы быстрее!

8. Бонусы.

Кто из нас не любит подарки? Конечно же все любим. И как показали маркетинговые исследования, какой именно будет подарок не так важно. Главное что человек получит это бесплатно. Старайтесь к каждому своему предложению добавлять минимум 5 дополнительных бонусов. Это может быть что угодно.

Например. Когда я продаю свой бизнес. Я говорю что бонусом Вы получите мой курс стоимостью 20 000 рублей. Готовые шаблоны сайтов стоимостью 10 000 рублей и так далее.

Техники продаж в МЛМ

9. Выбор без выбора.

Вам необходимо создать 3 варианта Вашего продукта и партнерства с Вами. Если Вы предлагаете один вариант, то человек выбирает купить или не купить. Но если Вы предложите сначала самый дорогой вариант Вашего продукта, то следующий вариант будет казаться не таким дорогим, а 3-й вариант вовсе дешевым. В таком случае человек с большей вероятностью купит один из вариантов.

Например. В варианты подороже могут входить эксклюзивные бонусы и Ваше личное сопровождение.

10. Упаковка.

Это как нельзя кстати применимо к нашему бизнесу. Одно дело идти за человеком, который ничего из себя не представляет, а другое дело когда Вы показываете свою компетенцию, экспертность, достижения и разные заслуги.

Если Вы полный новичок, то постарайтесь как можно быстрее разобраться в чем-то и начните себя позиционировать как экспертом в этом. Здесь нужно быть смелее. Помните нашу технику передачи состояния? Люди идут за смелыми, уверенными в себе людьми. Занимайте выгодную для Вас и Ваших продаж позицию.

Техники продаж в МЛМ

11. Маркетинговая легенда.

Эта техника немного созвучна с техникой упаковки себя, но хочется отметить ее отдельно. Вы наверняка знаете что одна история лучше 10 000 фактов. Поэтому Вам нужно создать небольшой рассказ о себе, по типу из грязи в князи или история Золушки. Для примера можете посмотреть мою историю [здесь](#).

Вот короткий план такой истории:

- где Вы были раньше и чем занимались;
- переломный критический момент в Вашей жизни;
- выбор упасть еще ниже или взять вызов;
- препятствия, неудачи;
- победа, почему получилось.

12. Монополия.

Эту технику редко кому удается выполнить на все 100%, но если Вы выполните ее хотя бы на 20% это будет для Вас очень сильным козырем в продажах.

Обычно монополия преследуется законом так как ставит покупателя в безвыходное положение покупать, потому что больше нигде купить то что Вы предлагаете. Соответственно Вам необходимо делать такое уникальное предложение, которого больше нет нигде на рынке и это можно купить только у Вас.

Техники продаж в МЛМ

13. Подстройка.

Когда Вы ведете переговоры по своему сценарию, важно записывать за собеседником все что он говорит. Вам необходимо разговаривать на его языке. Мы уже говорили о важности знать свою целевую аудиторию, ее лексикон. Здесь мы идем еще глубже.

Нам необходимо буквально говорить фразами кандидата. Так он будет понимать что Вы его слушаете, понимаете и действительно сможете ему помочь.

14. Задаем вопросы.

Если Вы общаетесь один на один с кандидатом то помните, что 80% должен говорить он, а Вы всего лишь 20%. Но если Вы общаетесь с группой людей, нужно как можно чаще задавать вопросы. Желательно один раз в 2 минуты.

Если есть возможность, побуждайте слушателей сделать определенное действие. Поднять руку, поставить плюстик в чате.

Даже если Вы просто записываете видео, все равно задавайте вопросы и сами же на них отвечайте. Это все равно будет больше активизировать зрителя включая его внимание на полную.

15. Косвенные послания.

Если Вы напрямую будете рассказывать о своих достижениях, это может восприниматься как хвастовство. Чтобы такого не было мы применим технику косвенных посланий. В противном случае все Ваши доводы какой Вы крутой будут блокироваться Вашим кандидатом на бессознательном уровне.

Техники продаж в МЛМ

Например. Вместо того чтобы похвастаться какая у Вас крутая машина или что Вы уже везде побывали, Вы рассказываете какую-то историю упаковывая этот факт как между прочим.

16. Продажа цены.

У Вашего кандидата может быть разное впечатление от названной Вами цены. Но в любом случае нужно ее обосновать и показать что на самом деле это очень дешево. Иными словами покупатель должен видеть, что за эту стоимость он получает ценность в десять раз больше.

Например, продавая свой курс я показываю, что если человек сам захочет получить результат, который я обещаю. То ему самому нужно будет искать одного подрядчика, платить такую-то сумму денег, другого подрядчика и так далее. После этого сравниваю все за и против, на выходе получается цена вовсе не дорогая.

17. Гарантия

Давайте Вашим покупателям гарантию. Самой главной функцией нашего мозга это обеспечить нашу безопасность. Давайте эту безопасность Вашим кандидатам. Пообещайте возврат средств если что либо не устроит.

Если Вы такую гарантию не можете дать, в любом случае гарантируйте что у человека все получится и приводите веские доводы. Одно слово гарантия уже будет снимать с покупателя некий страх.

Техники продаж в МЛМ

18. Идеальный результат.

Нам нужно продавать дырки в стене, а не саму дрель. Подключая кандидата в бизнес возьмите самый успешный случай в Вашей компании и говорите что такой конкретный результат можно получить в Вашем бизнесе за такой-то конкретный срок.

19. Ограничения.

Зачем откладывать на завтра то, что можно сделать сегодня. Но именно так всегда поступаем мы и наши покупатели. Если возможно отложить покупку на завтра, мы соответственно это и делаем.

Поэтому всегда ставьте временные, количественные и качественные ограничения. Например. Говорите что Вы берете только 5 человек, у Вас осталось всего 1 место. Скидка действует только сегодня. Этот дополнительный бонус Вы забираете только при покупке сегодня.

20 Призыв к действию.

Когда-то делали эксперимент. В одном случае продавцы ничего не предлагали людям, которые заходили в магазин, а в другом случае они проявляли активность и делали конкретный призыв купить что-то. Во втором случае продажи были на 30% выше!

Вы должны делать конкретный призыв к действию, чтобы человек точно понимал что ему нужно будет сделать. Возможно именно Вашего призыва ему и не хватало, чтобы совершить покупку.

Техники продаж в МЛМ

21. Ответы на часто задаваемые вопросы

Если Вы постоянно продаете, Вы уже знаете вопросы, которые чаще всего Вам задают. Поэтому Вам необходимо на них заранее ответить в Вашем предложении или беседе.

По аналогии можно работать и с возражениями. Заранее доведите их до абсурда рассказав жизненную историю.

22. 3 пути.

Одна из важных задач в продажах, это делать наших покупателей более осознанными. Вы можете нарисовать им 3 пути, что с кандидатами произойдет в будущем в зависимости от выбора, который они сейчас сделают.

1 путь - ничего не делать. Тут можно задать вопрос, что будет дальше, если Вы не решите этот вопрос или будете медлить? Или самому нарисовать печальную картину.

2 путь - дальше искать или делать все самому. Здесь можно нарисовать картину, что он потратит много денег, сил, времени и набьет те шишки, которые Вы когда-то набили и все равно в итоге придет к Вам.

3 путь - купить Ваш продукт. Сказать фразу «или Вы можете принять единственно правильное решение и уже через месяц получить свой результат без таких-то проблем».

Заключение

Это все техники, о которых я хотел Вам рассказать в этой мини книге.

Вы можете посмотреть мое продающее видео, как пример. Увидите на практике как я применяю эти техники. Видео можно посмотреть [здесь](#).

Также настоятельно Вам рекомендую прочесть мою новую книгу "[Как получать в первую линию 10 человек в месяц](#)".

Удачи и успехов Вам в бизнесе.

С уважением, Александр Рудь