



**Первые шаги
в NSP!
С чего начать
бизнес?**

Полное видео вебинара можно
посмотреть по ссылке:

<https://www.youtube.com/watch?v=9JG0cyjhGa0>

Кого мы подписываем в НСП?

- Тех, кто ищет НСП (очень, очень редко)
- Тех, кто ищет МЛМ (очень редко)
- Тех, кто ищет подработку (редко)
- Тех, кто ищет продукцию для решения проблемы (редко)
- Людей равнодушных к млм и продукции (часто)
- Людей отрицательно относящихся к млм и продукции (часто)

Тех, кто ищет НСП (очень, очень редко)

- **Тех, кто ищет НСП (очень, очень редко)**
- Тех, кто ищет МЛМ (очень редко)
- Тех, кто ищет подработку (редко)
- Тех, кто ищет продукцию для решения проблемы (редко)
- Людей равнодушных к млм и продукции (часто)
- Людей отрицательно относящихся к млм и продукции (часто)

Как с ними работать?

1. Коллаж мечты.
2. Список знакомых.
3. Показ домашнего кружка.
4. Личный промоушен
5. Показать промоушены от компании и спонсоров.
6. Объяснить систему построения бизнеса в НСП

Тех, кто ищет МЛМ (очень редко)

- Тех, кто ищет НСП (очень, очень редко)
- **Тех, кто ищет МЛМ (очень редко)**
- Тех, кто ищет подработку (редко)
- Тех, кто ищет продукцию для решения проблемы (редко)
- Людей равнодушных к млм и продукции (часто)
- Людей отрицательно относящихся к млм и продукции (часто)

Как с ними работать?

1. Узнать, что ожидал человек от сотрудничества с МЛМ.
2. Показать преимущества НСП
3. Коллаж мечты.
4. Список знакомых.
5. Показ домашнего кружка.
6. Личный промоушен
7. Показать промоушены от компании и спонсоров.
8. Объяснить систему построения бизнеса в НСП

Тех, кто ищет подработку (редко)

- Тех, кто ищет НСП (очень, очень редко)
- Тех, кто ищет МЛМ (очень редко)
- **Тех, кто ищет подработку (редко)**
- Тех, кто ищет продукцию для решения проблемы (редко)
- Людей равнодушных к млм и продукции (часто)
- Людей отрицательно относящихся к млм и продукции (часто)

Как с ними работать?

1. Узнать, какую подработку ожидает человек.
2. Показать сравнение подработки и MLM
3. Показать преимущества НСП
4. Коллаж мечты.
5. Список знакомых.
6. Показ домашнего кружка.
7. Личный промоушен
8. Показать промоушены от компании и спонсоров.
9. Объяснить систему построения бизнеса в НСП

Тех, кто ищет продукцию для решения проблемы (редко)

- Тех, кто ищет НСП (очень, очень редко)
- Тех, кто ищет МЛМ (очень редко)
- Тех, кто ищет подработку (редко)
- **Тех, кто ищет продукцию для решения проблемы (редко)**
- Людей равнодушных к млм и продукции (часто)
- Людей отрицательно относящихся к млм и продукции (часто)

Как с ними работать?

1. Узнать, какую проблему пытается решить человек.
2. Дать информацию (видео) о том, как решается подобная проблема у нас.
3. Узнать, насколько полезна была информация для человека.

Людей равнодушных к млм и продукции (часто)

- Тех, кто ищет НСП (очень, очень редко)
- Тех, кто ищет МЛМ (очень редко)
- Тех, кто ищет подработку (редко)
- Тех, кто ищет продукцию для решения проблемы) (редко)
- **Людей равнодушных к млм и продукции (часто)**
- Людей отрицательно относящихся к млм и продукции (часто)

Как с ними работать?

1. Узнать, о каком стиле жизни мечтает человек
2. Дает ли ему этот стиль его нынешняя деятельность и есть ли у него реальная возможность получить этот стиль жизни. (моя история)
3. Есть ли у человека желание и время познакомиться с возможностью получить тот стиль жизни, о котором он мечтает?
 - «Нет» (прощаемся)
 - «Да» (договариваемся о дополнительной встрече – презентация)

Людей отрицательно относящихся к млм и продукции (часто)

- Тех, кто ищет НСП (очень, очень редко)
- Тех, кто ищет МЛМ (очень редко)
- Тех, кто ищет подработку (редко)
- Тех, кто ищет продукцию для решения проблемы) (редко)
- Людей равнодушных к млм и продукции (часто)
- **Людей отрицательно относящихся к млм и продукции (часто)**

Как с ними работать?

Желаем всего хорошего и расходимся.

Что нужно узнать у новичков и что сказать...

1. Чем он занимается
2. О чем мечтает
3. Какие у него есть хорошие и любимые навыки (выступление, компьютерные навыки, коммуникация)
4. Показать где он может применить свои навыки у нас.
5. Составить план его действий

Завершить встречу следующей фразой

- См видео: Как уменьшить уход партнеров из бизнеса (фишка №1).

<https://www.youtube.com/watch?v=eURh3p7iwDw>

Инструмент по трендам.
Изучайте сначала тренды, а потом
планируйте...

<https://trends.google.ru/trends/>