

Byznys tahák



1. SEZNAM KONTAKTŮ (jmenný seznam)



Vytvoř si seznam kontaktů minimálně o 20 lidech, které znáš (teplý trh).

Vyber lidi, kteří jsou ti **nejbližší** nebo u nich vnímáš největší **potenciál** (investorský, byznysový). **Ideálně lidi, se kterými by sis rozdělil 1 milion dolarů**, kdyby to byla podmínka, že jen v tu chvíli ho dostaneš.

Prvními 20 kontakty to nekončí, ale všechno začíná!

Seznam rozšiřuj, využij kontakty, které máš v telefonu a na sociálních sítích. Se seznamem pracuj denně, protože **tvoje kontakty jsou to nejcennější, co máš**. Je to tvoje databáze, ve které je minimálně milion dolarů!

2. OSLOVENÍ (pozvání)



Cílem oslovení je vzbudit zájem a pozvat na prezentaci. Je několik možností, které můžeš využít, všechny mají své výhody i nevýhody.

1. face2face (osobně) - nejefektivnější způsob, dokážeš přenést své nadšení, emoce, vidíš přímo reakci daného člověka, řeč těla, nemá čas na rozmyšlenou
2. audio/videohovor - také velmi efektivní, předání nadšení i emocí, výhodou je, že můžeš volat neustále, časově efektivní
3. audio/video zpráva - lepší než psaný text, člověk předá emoce, nadšení, nevýhodou je, že druhá strana nemusí reagovat, nezobrazí si zprávu apod.

4. textová zpráva - na různých platformách, lze poslat spoustu zpráv, vysoká kvantita, efekt už menší, člověk si to nemusí přečíst, má čas na rozmyšlenou, nadšení a emoce se předávají hůře

Oslovení potenciálního partáka nebo investora NENÍ prezentace, ani vysvětlování!!

Je to zjištění a vytvoření zájmu, přenesení svého nadšení tak, aby si dotyčný udělal čas na prezentaci!

NESPAMUJTE!! Nepište random lidem s přímým oslovením, či dokonce posláním odkazu ať už na video nebo opportunity call! Nefunguje to, dotyčný nemá DŮVOD se na to podívat! Pokud tohle někdo dělá, kazí jméno nejen sobě, ale celému projektu...

Budme profíci!

3. PREZENTACE



Představení příležitosti jak se stát investorem = spoluvlastníkem kasina a profitovat z jeho zisků a zároveň možnost využít affiliate (doporučitelský) systém.

1. video - velmi efektivní, krátké, jasné, člověk by měl hned pochopit a díky tomu nastavit další kroky (registrace, staking, další schůzka, OC, 2/1)

3. OC (opportunity call) - velmi efektivní forma prezentace, je online a vždy ŽIVĚ, vyvolává pocit důležitosti. Různí spíkáři a různé podání projektu, větší detail a souvislosti.

3. 1na1 - velmi efektivní, jedná se o schůzku (online/offline), osobně vždy efektivnější. Pro zkušenější obchodníky, kdy se rovnou na místě dá uzavírat a rozjíždět spolupráce.

4. 2na1 - úplně nejefektivnější způsob prezentace, z důvodu důležitosti a serióznosti projektu a edifikaci, kterou expertovi (můj byznys parták, který prezentaci dělá) vytvářím.

5. živé akce/eventy - skvělý a účinný nástroj, díky vyššímu počtu přítomných vytvoření podvědomého zájmu o projekt, přesvědčení se, že to funguje, poznání lidí, kteří v projektu jsou, spíkáři, atmosféra dané akce

Po všech prezentacích, by měl následovat jasný další krok!

1. registrace/staking
2. domluvení dalšího setkání (BAMFAM - book a meeting from a meeting)
3. doporučení

4. UZAVŘENÍ (closing)



Nikdo se k vám nepřidá, nebo nekoupí, pokud se ho NEZEPTÁTE! I kdybyste nevěděli co na konci prezentace dělat, vždy se zeptejte: **“JDEŠ DO TOHO SE MNOU?”**

Spousta lidí nezačne jen pro to, že se jich nikdo nezeptá! Lidi neví, co mají udělat následně, proto je třeba schůzky UZAVÍRAT - zeptat se jich, chtít rozhodnutí!

Nepokládejte otevřené otázky! Nejlépe otázky, které lze odpovědět ANO/NE nebo otázky typu: **Pecka co?! Co se ti na tom líbilo nejvíc?** (takovou otázkou nutíte přemýšlet o pozitivních věcech na projektu a tím si to dotyčný prodává sám.)

Velmi doporučuji jednoduchou otázku, která lze aplikovat na všechno a všechny, velmi efektivní a funkční:

Skvělý co? Tak začneme? nebo: Jdeš do toho se mnou?

Tím dáváte najevo své přesvědčení, že víte co děláte, jistotu a zároveň důležitou věc a to, že na to dotyčný nebude sám!

Pokud nastane nějaká námitka/dotaz/otázka, dotyčný vám ji položí a vy s tím můžete pracovat, zodpovědět, pokud nevíte tak zjistit a opět uzavírat...

Jestli se vás někdo bude ptát pořád a pořád dokola, jsou způsoby, jak docílit rozhodnutí, ať už ANO nebo NE!

např: Je tohle otázka, kterou když zodpovím, pustíme se do toho nebo je tam ještě něco, co potřebuješ vědět?

Důležité je chápat, že né každý se přidá hned. NE ted', neznamená NE napořád. Lidé mají strach říkat ne, proto se nebojte se na rovinu ptát.

např: Pokud se nepřidáš, jsem s tím úplně OK, jen chci abys o tom věděl, protože mě to tak dostalo, že se tomu jdu věnovat tak jako tak. Jestli s tebou, skvělý a jsem rád, ale pokud bez tebe, pokud to tam nevidíš, je to naprosto v pohodě. Jen ke mně buď prosím upřímněj, protože já ten byznys myslím fakt vážně a chci pracovat s lidmi, co to mají taky tak.

5. DOSLEDOVÁNÍ (follow up)



Zde nejvíce lidí, obchodníků selhává. Důležitost dosledování je obrovská. **Mějte na paměti, že naprostá většina obchodů se neuzavírá na 1. schůzce, ale například na 3., 5. atd.** Čím více schůzek (počet opakovaných kontaktů se zájemcem), tím zvyšují šanci na uzavření obchodu.

Bud'te profíci a dodržujte termíny, pokud něco slíbíte, splňte to, tím se oddělíte od amatérů. Pokud jste domluveni na schůzce, doražte včas, stejně tak na hovor, event, akci apod. Pokud se domluvíte, že pošlete video, odkaz, udělejte to (nastavte si klidně reminder).

Proto je zásadní si vést svoji databázi = seznam kontaktů. Pracujte s ním, dělejte si poznámky ať víte, na co příště navázat.

6. EDIFIKACE (promo)



V českém překladu je asi nejlepší “**vyzdvižení**”.

Používá se při seznamování s obchodními partnery, mým sponzorem, lídrem, spíkem, atd.

Edifikace je neuvěřitelně účinný a efektivní nástroj, který slouží tomu, kdo s ním umí pracovat. Správnou edifikaci dělám kvůli sobě – dávám kredit a důležitost svému expertovi a tím ukazuji jeho kvalifikaci, zároveň svůj přístup a tím zvyšuji pravděpodobnost zobchodování.

při edifikaci dochází k tzv. edifikačnímu trojúhelníku.

já – zájemce – expert

Já pokud začínám s byznysem, nejsem expert, pro mé okolí jsem “ten” kámoš/brácha/atd... Nicméně je tam vytvořená důvěra, tzn. mezi mnou a zájemcem je linka důvěry, nikoli respektu (v byznys rovině). Pro zájemce, je expert cizí člověk, není tam tedy důvěra, ale je tam respekt = je to expert, tzn. je tam linka respektu, nikoli důvěry. Tím, že dotyčné seznámím a správně naedifikuji (ideálně do 30 vteřin), vytvářím edifikační trojúhelník, kde je jak důvěra, tak respekt.

Edifikace probíhá stylem, kdy prvně edifikujete experta, následně zájemce. Expertu je třeba vždy edifikovat vždy o něco více, než zájemce tak, ať zájemce poslouchá a nemá pocit, že je něco víc.

příklad:

Petr = expert Tom = zájemce

Ahoj Tome, tohle je Petr, jak jsem ti říkal. Jeden z nejlepších obchodníků v našem projektu. Po pár měsících se dostal na statisíkové příjmy a teď pomáhá druhým to, jak se tam dostat taky. Má letité zkušenosti s byznysem a proto jsem moc rád, že právě s ním mohu spolupracovat a zároveň, že si udělal čas aby tě poznal.

Petře, tohle je Tom, můj výbornej kámoš se kterým jsme vždy chtěli něco dokázat, je hrozně pracovitej a šikovnej a já věřím, že právě tady se to může potkat.

EXTRÉMNĚ DŮLEŽITÉ!

Jakmile předám slovo, mlčím!! Neexistuje, abych do toho expertovi zasahoval, natož mu do toho skákal nebo ho opravoval. Mlčím! On je expert! Pokud mě bude chtít zapojit, předá mi slovo!

Při edifikaci je důležité říkat pravdu! Nevymýšlet si, nelhat. Vždy lze najít něco, co se dá edifikovat. Klidně to s expertem projděte dopředu.

Naučte se správně edifikovat a pomůže vám to v byznyse, že si to ani neumíte představit!

7. ODSTARTOVÁNÍ (launch nováčka)



Jakmile se člověk rozhodne a přidá se, udělejte společně následující kroky.

1. **registrace (do systému, navázání peněženky)**
2. **staking (pomožte nováčkovi s procesem, kort pokud je nový v cryptu)**
3. **připojte ho na discord! (najde tam všechny odpovědi na své otázky, celou komunitu a spoustu dalšího)**

discord zde: <https://discord.gg/cQQ76HwN>

1. **nastavte si cíle, čeho chce díky betfinu dosáhnout**
2. **vytvoření jmenného seznamu**

Po 24/48 hodinách, čím dříve, tím lépe se opět spojte, projděte si vše, na čem jste se domluvili (nastudování, seznam apod.) a rovnou se pusťte do práce!

Už zde uvidíte, jak moc to dotyčný, myslí vážně! Zda si vše projde, připraví, nebo ne...

Závěrem, pokud v betfinu vidím životní příležitost, byznys, který má obrovský potenciál, pak k tomu tak musím přistupovat. Pokud chci aby to byl můj byznys, pak se musím stát profíkem a přistupovat k tomu tak. Účastnit se tréninků, eventů, pracovat na sobě, být zapojený na discordu, vzdělávat se, rozšiřovat seznam kontaktů, pracovat se svým týmem, expandovat svůj byznys, ukazovat ho dalším zájemcům a konzultovat ho se svým lídrem. Každé podnikání i byznys chce určitý čas a ve všem se člověk může stát mistrem. Učený z nebe nepadl, proto je třeba na sobě pracovat a zlepšovat se, každý jeden den, jen tak se mohu stát nejlepším!

Pamatujte, staňte se mistrem těchto dovedností a stanete se mistrem betfinu!