

## Начало встречи. Выявление потребностей(Максимум 5 минут на это)

Расскажи, чем вообще занимаешься? Чем по работе занимаешься? (Работаю). Ну понятно, что без дела не сидишь). А в какой сфере?

А как тебе идея пришла этим заниматься? Пусть он рассказывает. *Всё должно быть быстро, чтобы он не начал тебя торопить. В случае этого сказать: «Слушай, я не просто так задаю эти вопросы, потому что хочу узнать, какие у тебя интересы и с какой стороны наиболее выгодно тебе рассказать, чтобы обо всём я не рассказывал.*

Сколько бы тебе было комфортно зарабатывать за ту работу, которой ты сейчас занимаешься?

А если бы от 100-150? Было бы интересно? На что бы потратил?

**Если свой бизнес.** Спросить про конкуренцию, про рентабельность, про вложения. Сезонный бизнес или так?

Хотел когда-нибудь свой бизнес открыть? **(Либо он обычный работяга, либо с предпринимательским складом ума)**

Вообще местный? Снимаешь жильё или ипотека? На сколько лет? Занимаясь своей деятельностью, сколько потребуется, чтобы купить эту квартиру? Не в ипотеку?

**Основное, что нужно понять – в какой ситуации сейчас находится человек. Либо у него вообще всё хорошо, прёт карьера. Не все люди готовы войти в бизнес. Нам нужны те, которые сейчас готовы что-то поменять. Поэтому надо понять, в этой ли ситуации сейчас находится человек, или нет.**

## Переход к услуге.

Я тебе сейчас кратко информативно донесу суть проекта, который сейчас развивается не просто здесь в ... (регион, где проводится встреча), а на всей территории России и ещё в ряде стран. **Я развиваю его уже полгода (сказать, сколько занимаешься), поэтому ты должен понимать, что впихнуть в 30 минут всё просто нереально, поэтому сейчас расскажу самое главное.** Я покажу тебе, в чём будет выгодно для тебя наше сотрудничество. И почему именно сейчас.

Но перед тем, как перейти к сути, я задам тебе вопрос. Скажи, у тебя есть сотовый телефон? А интернет дома кабельный? Сколько в среднем платишь в месяц за абонентское обслуживание?

**Как думаешь, крутой бизнес?** Ты задумывался когда-нибудь на мгновение, что это за бизнес и что это за сегмент такой на рынке? Деньги из воздуха! Рынок услуг. И для людей это вообще сейчас нормой стало. Понимаешь?

Представь себе ситуацию, с твоими мозгами и с твоим мышлением на данный момент и твоим видением. Мы встречаемся с тобой так же 20 лет назад и я тебе рассказываю сейчас о возможности быть первым, кто будет заниматься продвижением на рынок услуг сотовой связи или интернета. При минимальных инвестициях. Сначала будет кому-то непонятно, но потом рынок вырастет. Да, это вопрос не одного года, не 2-3 лет. Это вопрос большего времени. Ты бы принял бы тогда такое предложение?

**Если начинает долго думать:** Обалдеть, ты так долго думаешь. В моём окружении нет таких сумасшедших друзей и людей, которые сказали бы Я подумал бы ещё.

Просто сейчас, о чём пойдёт речь, ты сможешь провести аналогию. Увидишь ты это или нет – зависит только от тебя.

## Юридический сервис

4 страны. В каждой работает огромный колл-центров. В каждом сидит огромное количество специалистов в юридической сфере, которые круглосуточно. 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году закрывают все юридические вопросы обладателям тарифных планов.

В чём, знаешь, основная идея. Идея в том, чтобы любой человек, ЛЮБОЙ, независимо от возраста, финансового и социального положения, допустим, когда его останавливает гаишник, мог сказать: «Подождите, пожалуйста, я сейчас не готов ничего не подписывать, мне бы хотелось посоветоваться со своим адвокатом.

Когда он приходит брать кредит в банк или ипотеку, он говорит: Подождите, сначала мой юрист проверит договор.

-Когда он устраивает ребёнка в детский сад.

-Когда его в больнице беременную женщину заставляют платить за лекарства, а она точно не знает, должна ли он за них платить.

-Когда он собирается что-то строить, что-то продаёт или покупает.

Что сейчас важно понять. Что идея не новая. ИДЕЯ НЕ НОВАЯ. Она стара на рынке Америки и Европы. Более 40 лет в Америке треть населения штатов сидят на такой штуке. **Сказать про фразу в Американских фильмах.** Потом подобный аналог спустя 30 лет появился на рынке Европы.

*То есть то, что норма уже давным-давно в странах запада, сейчас уже постепенно становится нормой у нас. Но приходит с запозданием. Лет на 15-20-30.*

И здесь мы собрались только по одной причине. Потому что наши родители 23 года назад не сообразили, что нужно было продать всё и вложиться в сотовую связь или в интернет.

Как думаешь, почему они этого не сделали тогда? –«...»

Да, я с тобой согласен. Кому на то время нужен был сотовый телефон, когда их было 300 на всю Россию и минута стоила 3-5 долларов за минуту разговора. **ДА НИКОМУ!!!**

Сейчас прошло 15-20 лет и сотовый телефон у каждого ребёнка в кармане. Всё потому, что мир изменился. И за следующие 10-15 он точно не останется прежним!

Как думаешь, можно сейчас на сотовой связи заработать миллионы? (если молчит долго) **Тяжело.** Потому что рынок поделен теми, кто видел идею раньше. **Его поделили те, кто понял идею, пока она не стала очевидна.**

Вот то, о чём мы сейчас говорим с тобой – **НИКОМУ НЕ ПОНЯТНО.** Сто процентов могу тебе сказать. Никому не понятно. Никто сейчас в очередь за этими юридическими тарифами не стоит. И сейчас можно очень хорошо заработать на этом.

**Доступ** к колл-центру открывается при активации абонентской карты. Человек звонит 24 часа в сутки на 8-800. И может решать любой свой вопрос по всем видам права для всей семьи.

И специалист даст ему чёткий алгоритм действий в любой ситуации как можно сделать так, чтобы как раз не попасть в эти нервы, проблемы и какие-либо упущенные выгоды за себя. У нас рынок профилактики, чтобы проблем не было. Когда на стадии возникновения любой ситуации человек знает, как себя вести.

Тарифов всего 4. Они годовые. Ты сейчас поймешь почему. Стандарт, Голд, Платинум, Платинум семейная. Стандарт в районе 24000. (Ежемесячное обслуживание в районе 2000 рублей). Самая премиальная семейная в районе 220 т.р.

Рассказать свою историю по использованию

**В принципе, понятно, как работает? В принципе интересно?** Смотри, ты же понимаешь, что ты сегодня не проснулся с мыслью в голове, что тебе юрист нужен, правильно? Или адвокат.

Сто процентов. И я когда об этом узнал, было то же самое. Но я увидел непосредственно идею в этом. Единственная причина, по которой я здесь, это идея и деньги. Всё. Другой причины нет. Я просто смог оценить рынок, увидеть масштабы и понять, что почему-то сейчас это развивается без меня.

Если ты сейчас понял или поймёшь идею, то тебе всё ясно станет. **Я сейчас просто говорю о неизбежности.**

Как думаешь, сколько стоит консультация юриста? **Да рублей 500 за одну.**

Смотри, что у меня тогда в мозгу проскочило. Я никогда не обращался к юристу за свои 24 (или сколько мне лет) года. Никогда вообще. У меня не было такого опыта. Я даже не знал, для чего мне это надо. Но я просто понял идею, я решил подумать за человека. Ты же согласен, что 99 процентов россиян не знают своих прав? (да) Либо связи, либо деньги. Согласен? (да). Но это же есть не у каждого человека? (да)

Так это из серии того: хочешь быть богатым – работай на простых людей. **(И у человека всё внутри пересчёлкивает)**

**Вот и всё.** Зачем человеку куда-то идти, тратить деньги в какие-то непонятные конторы, которые открывают студенты юридического факультета 4-5 курса и сидят там, обложившись законодательством, Консультант+ и сидят там, деньги стригут. **ЗАЧЕМ?** Зачем куда-то тратить время, нервы. Для чего, когда он может просто дома в халате и тапочках решать вопрос, касаемый его, его бизнеса или всех членов его семьи по первой линии.

Понимаешь, мы живём сейчас в 21 веке. Сейчас скорости совершенно другие. Услуга сделана на удобстве. Это мобильность.

Ну и смотри. 210 млн населения. Я сейчас даже Польшу не беру. Абонентов всего 70 тысяч. Ты понимаешь, что это такое? **Это капля в море.**

Смотри, чтобы ты меня правильно понял. Ты сейчас сюда пришёл не теорию послушать. О том что есть колл-центры, там сидят классные юристы. **Нет.** Речь идёт о том, что я туда звонил. Они помогли мне решить много вопросов.

**(Рассказать, чем помогла ЕЮС и пару историй своих либо других людей)**

Любой человек, приобретая себе абонентское обслуживание, автоматически становится абонентом во всех странах, где есть колл-центр. И обслуживается по законодательству этих стран. А это 4 на данный момент. Пока. **Понимаешь, что это за масштаб такой? (да) Ну вот и всё!**

Моя задача показать ситуацию на рынке такой, какая она есть. Много регионов вообще пустых в России. Западная Сибирь вся. Екатеринбург.

**Идею увидел? Как тебе вообще тема?**

**Бизнес**

Смотри, я сейчас позвал тебя сюда не для того, чтобы продать карту! Речь вообще о другом. Речь о деньгах.

Как мы сейчас на этом зарабатываем. Мы сейчас не даём рекламу нигде, ни на радио, ни на тв, ни в журналах, ни в газетах:

- 1) Потому что это самая дорогая реклама,
- 2) Менее всего эффективная.

Согласен? Это факт. Сейчас человек больше всего доверяет какой рекламе? Той, которые люди проверили сами. Когда человек через себя пропустил и знает, как работает Юридический сервис. Когда человек сэкономил деньги, время и нервы, он может лучше любого менеджера рассказать, как этот сервис работает и продвигается.

Соответственно те деньги, которые не тратятся на рекламу, их получаем мы, партнёры, кто сами пользуется и рекомендуют. Партнёрские программы, бизнес на рекомендациях, сетевой бизнес. Есть понимание, как работает?

-«...»

Ок. Давай, чтобы я понимал. Расскажи в двух словах, как ты понимаешь, что такое сетевой.

-«...»

Ты знаешь, могу сказать по себе, я просто раньше не разбирался. Для меня раньше было представление, что сетевой - это бабушки с пакетами. Вот это для меня был бизнес рекомендаций.

Сейчас я разобрался, понял, что у нас нет здесь всяких навязываний, втюхиваний. **Каких-то там продаж того, что человеку не нужно.** Я не продаю карты! Я делюсь с человеком информацией. Моя задача показать ситуацию на рынке такой, какая она есть.

И сейчас пойми, я строю этот бизнес и имею на него полное право только по одной причине. **Я сам этим пользуюсь.** Чтобы строить качественный бизнес, нужно быть клиентом сервиса. Сам не воспользовавшись, не сможешь об этом полноценно рассказать кому-то, как это работает.

Если говорить по части бизнеса, то есть разные входы. На 35 тысяч, на 105 и на 155. В чём разница – разница в инвестициях и разница в зарплате. Человек на любой из пакетов приобретает для себя услугу в пользование на год. Только она разного уровня. Где-то с функциями поменьше, где-то побольше. Когда человек одну из максимальных карт приобретает, ему в подарок даётся годовой доступ к огромной базе отелей и лоукост туров. Я тебе всё скину, ты посмотришь, разберёшься.

**Если начинается разговор про пирамиду.** Знаешь, до сих пор находятся люди, которые не понимают разницу между сетевым бизнесом и финансовой пирамидой. **Но мы то взрослые люди с тобой.** Ты-то должен понимать.

*Смотри, как я это понимал на своём этапе. Финансовая пирамида – это то, когда ничего нет. Есть просто математическое распределение денег. Люди несут деньги. На кого-то посыпалось. Кто успел, тот и взял. Хорошо. Повезло. Кто не успел, сами понимали, куда они влезли.*

*В сетевом бизнесе деньги только от товарооборота. Есть товарооборот – есть деньги, не товарооборота – денег нет. Всё.*

*Тот же самый бизнес. Мы с тобой сидим, пьём кофе. В ресторане пошёл товарооборот. Заплатил за интернет 600 рублей – в компании дом.ру прошёл товарооборот. Здесь тоже самое. Кто-нибудь начал пользоваться услугой или продлил абонентское обслуживание на год – в компании произошёл товарооборот. И именно из-этого товарооборота все деньги идут. Тебе понятно?*

**Смотри. Мне в команду** сейчас все не нужны. Нужны люди, у которых работают **мозги**. Ключевые и которые дальновидны. Которые будут создавать команды, обучать команды и управлять этими процессами. Мне сейчас не нужна клиентура. Мне ты не интересен как просто клиент.

Что мы дальше будем с тобой делать – я научу тебя, как позвонить и пригласить своего друга на точно такую же скайп встречу(или просто встречу) и я точно также расскажу ему про эту идею. Первой целью будет вот что. На первоначальном этапе нужно два партнёра. За первую неделю мы вместе с тобой проводим по 1-2 встрече в день с людьми из твоего окружения. Я рассказываю, ты просто обучаешься и слушаешь. За первую неделю нужно, чтобы в бизнес зашло 2 человека.

Как думаешь, есть в твоём окружении 2 адекватных человека, кто идею оценит? Не тогда, когда ты расскажешь – «карточки, юристы, сетевой». А когда я вот так же встречусь вместе с тобой и мы чётко зададим человеку те же самые вопросы и покажем ему идею изнутри. (он ответит «да» любому)

Основное пойми, мы работаем командой. Тут не нужно будет одному всё время лопатить. Ты будешь получать доход от того, что твои люди работают. Как сказал Генри Форд: «Лучше использовать по 1 % от 100 человек, чем 100% делать самому».

**Тебе в принципе интересно? Вообще видишь себя в этом? (да)**

Смотри, я много встреч провожу и на практике убедился, что работают некоторые принципы. Когда ты принимаешь положительно решение, ты:

- Ты сам пользуешься услугой. Воспринимай это, как инструмент для бизнеса. Сам не воспользовавшись, не сможешь об этом полноценно рассказать кому-то.

- Ты уделяешь этому бизнесу не более 2-3 часов в день. **Моя личная рекомендация.** Хочешь бОльших результатов – будешь делать больше. Можно меньше, никто никого под зад пинать не будет. Я тебя сейчас не на работу в найм устраиваю, речь идёт о бизнесе.
- ЗА тобой сохраняется твоё основное место работы. Я против того, чтобы ты увольнялся с работы, сжигал все мосты, увольнялся куда-то и посвящал себя полностью этому. Потому что понимание бизнеса приходит кому-то через месяц, кому-то через 2-4.
- Пошаговые действия. Велосипед не изобретаешь. Есть готовая система. Делаешь, то что я говорю. Потому что я знаю, что нужно делать. Я в этом бизнесе давно.

**Я точно знаю,** что для тебя это будет возможность больше времени проводить с семьей, больше посвятить времени себе, каким-то хобби. Позволить себе пойти в спортзал наконец-то. Ну или заняться тем, чем ты раньше никогда не занимался.

Позволить себе автомобиль, который ты себе захочешь, а не на который денег хватает.

Съездить отдохнуть хотя бы на один раз больше в год, чем ты ездешь.

Просто зарабатывая на услуге, в которой нет конкуренции. Я знаю, что произойдёт через несколько месяцев, если включишься и будешь нормально работать.

**Всё. За сегодня я тебе не планировал больше ничего рассказывать.**

**Ты вообще сейчас готов принять решение? (Данный вопрос задавать, исходя из реакции человека на встречу)** Я займу тебе место в системе. Скину тебе все необходимые ссылки. Посмотришь, как всё изнутри выглядит. Сейчас мне уже просто пора бежать. Дальше мы с тобой встретимся. Я тебе отвечу на все твои вопросы и расскажу откуда и как берутся деньги. Там мы уже поймем, как двигаемся дальше или не двигаемся вообще.

Должен понимать, что в любом бизнесе кто первый-тот и успел.

Смотри, какая штука. Я таких встреч провожу 3-4 в день. Ты увидишь, завтра под тобой в системе будут появляться люди, с которыми я уже встречи провёл после тебя. Это будут те люди, с которых ты будешь получать 20% от товарооборота, потому что ты раньше узнал. Другого варианта нет. И твоё единственное преимущество – ты просто узнаешь об этом в числе первых. Просто когда люди об этом уже узнают через год два-три – будет уже поздно. Ну и в твоих интересах это место просто-напросто не **потерять.**

**Если приглашение на презентацию. Презентация** – ничего нового не увидишь. Посмотри просто на это, как на инструмент для бизнеса. Увидишь изнутри масштабы компании, стратегии компании. Увидишь людей, кто двигают эту бизнес машину. Я тебя познакомлю с ними.

**Сделать прививку от невзятия трубок и от советования с друзьями.**

**Бизнес правильных фраз, сказанных в правильное время.**