

Методом консультаций через интернет сейчас владеют единицы.

Но сегодня работа один на один очень востребована.

Для тех, кто работает в сфере MLM бизнеса овладение этим методом дает большие преимущества:

1. Это активное продвижение бизнеса
2. Дополнительные заработки
3. Грамотное ведение переговоров и закрытие сделки (партнерство или покупка продукта)
4. Вам не надо уговаривать кандидата, он сам будет просится в бизнес

Овладение этим методом включает проработку следующих вопросов:

1. Выбор ниши
2. Экспертность
3. Полезный продукт
4. Платный курс, тренинг
5. Реклама
6. Продающая рассылка
7. Вебинары
8. Продажи

Схема работы

1. Выбор ниши
2. Выбор формата продукта для продажи
3. Сделать сайт-приглашение на консультацию
4. Трафик
5. Сценарий продающей бесплатной консультации

1. Выбор ниши. Ниша должна отвечать следующим требованиям:

- должен быть **интерес** к этой нише как с вашей стороны, так и со стороны клиентов
- должен быть **спрос** на ваше предложение
- **денежность** ниши, то есть надо знать сколько можно заработать на одной покупке

Ниша должна быть узкой. Чем уже ниша, тем лучше. Сфокусируйтесь на чем-то одном. Возьмите одну проблему человека и решайте ее.

2. Что собственно Вы будете продавать:

- партнерство в компании
- свои собственные консультации
- свои собственные продукты или предлагаете чужой продукт (партнерские программы)

- личное сопровождение (хорошо продается, особенно в сетевом бизнесе)
- продвигаете совместные проекты

Есть три причины по которым люди будут покупать ваши предложения:

1. Одному со своими проблемами бороться практически нереально. Человеку нужна опора, твердое плечо, руководитель.
2. У некоторых начинает замедляться развитие бизнеса. Или человек стоит на распутье и не знает что делать дальше. Сам он не может в этом разобраться.
3. Часть людей думает, что приходят за информацией, за знаниями, но на самом деле им нужны эмоции. Им нужно чтобы кто-то их просто похвалил за действия.

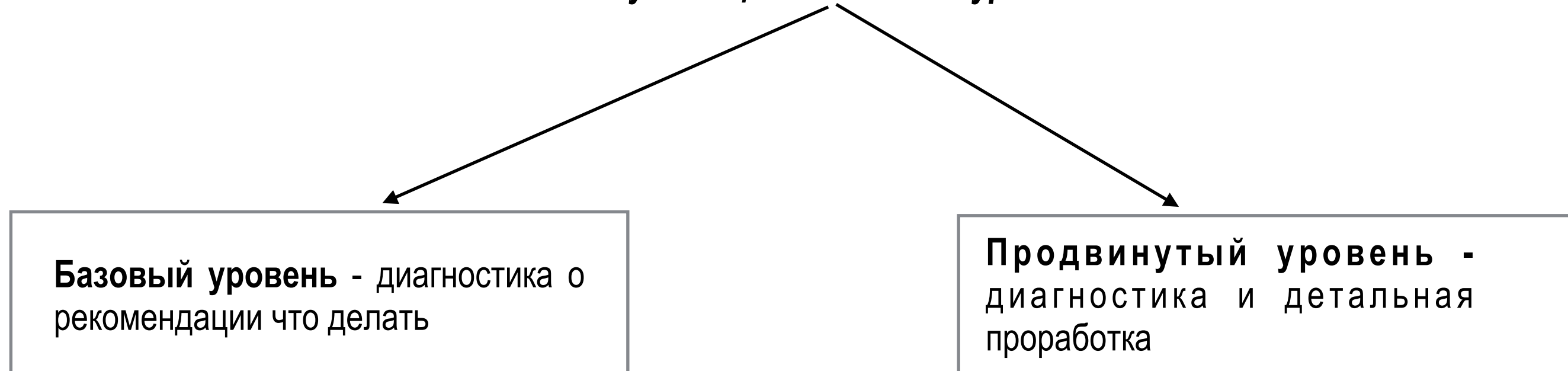
Три формата продукта

1. Коучинг (умение **задавать правильные вопросы**, что помогает клиенту самому найти правильные ответы)
2. Консультирование (**помогаем решить** проблему, даем советы)
3. Консалтинг (консультирование бизнеса. **Решаем** проблему клиента)

Формат продукта по:

- **времени** (это будет программа на 3 месяца или часовая консультация или какой-то другой вариант)
- **содержанию** :
 - а) теория (чисто даете теоретические знания, то есть что делать)
 - б) диагностика и описание, что делать дальше (смотрим текущее положение дел, указываем на ошибки, исправляем моменты и **рассказываем что** сделать дальше)
 - в) диагностика плюс решение проблемы (после диагностики решаем проблему сами или **рассказываем как** ее решить)

Консультация имеет два уровня:



3. Создание сайта-приглашения на консультацию.

Структура сайта

Заголовок (главное УТП - уникальное торговое предложение)

Почему важно посетить Вашу консультацию (что человек получит, посетив Вашу консультацию)

Кого Вы консультируете (подробно пропишите для каких людей Вы проводите консультацию, составьте Аватар)

Кого Вы не консультируете (надо сразу отсечь ненужных людей)

Призыв к действию (запомните анкету)

Мотивация (это может быть цитата, чья-то история, рассказ по теме)

Отзывы (если они есть, то вставляйте, но не придумывайте отзывы сами)

Формы комментариев в социальных сетях

4. Трафик

Есть платные методы и есть бесплатные. Мы говорим о платных:

- таргетированная (направленная только на целевую аудиторию) реклама в контакте
- по целевым группам
- продвижение поста на фейсбуке
- таргетированная (для целевой аудитории) реклама на фейсбуке

5. Сценарий продающей консультации

- Приветствие, располагаем к себе собеседника
- Выясняем какая ситуация сложилась в данный момент
- Мотивация (человека надо подбодрить, нарисовать картинку, поднять его значимость)
- Проблемы (выяснить какие проблемы мешают человеку получить результат)
- Решение проблемы
- Продажи