

АРГО

здоровье и успех



КАК НАЧАТЬ БИЗНЕС АРГО

Руководство по работе
для начинающих аргонавтов

Вступление

Вы хотите иметь гармонию в личной жизни и работе? Мечтаете о достойном будущем для себя и своих близких? Вы хотите многократно увеличить свой доход? Если “Да”, Бизнес АРГО – это то, что Вам нужно!

Итак, Вы решили начать структурный бизнес. В этом Вам поможет набор полезных навыков, которые Вы приобретете в АРГО.

Структурный бизнес, которым занимается Компания АРГО, существует давно. За это время было написано много специальной литературы по обучению этому бизнесу и разработаны методики построения структур, которыми успешно пользуются в разных странах.

За 20 лет работы АРГО наши лидеры накопили собственный опыт, создали авторские школы, развили большие структуры участников.

В данной брошюре Вы найдете советы и рекомендации по созданию структуры, разработанные на примере успешных практик многих аргонавтов. Они помогут каждому новому участнику в начале его работы.

Для того, чтобы добиться успеха и развить структуру, необходимо усердно выполнять данные рекомендации и превратить их в практику ежедневной работы.

Вы можете использовать эту брошюру для самообучения и для работы с теми людьми, которых Вы пригласите в АРГО.



Добро пожаловать в АРГО!

О нас

АРГО – социально ориентированный бизнес, представляющий участникам возможность получения дохода и экономической самостоятельности посредством развития структур.

Компания АРГО продвигает на рынок продукцию для здоровья. Чем больше продукции она реализует, тем больше людей ею пользуются, улучшая свое физическое состояние. Заработанные деньги распределяются между Участниками в соответствии с Планом Вознаграждения Компании.

Бизнес с нами

Для Участников бизнес с АРГО заключается в создании и обучении личной структуры, активно работающей с предложением Компании.

Развивая структуру, вы помогаете ее участникам значительно улучшить свое финансовое положение. Этот бизнес поможет Вам получить дополнительный, основной или пассивный доход, самостоятельно определять баланс между работой и личным временем, планировать свое будущее и управлять им.

Успех с нами

Успех в АРГО доступен каждому человеку. Чтобы его достичь, не требуется профессиональное образование, специальные навыки и умения.

Конечно, чтобы стать успешным человеком, одного желания недостаточно. Нужно поставить себе цель и принять решение посвятить определенное время работе, в которой Компания будет оказывать Вам всестороннюю поддержку.

Ваш результат

Результат Вашей работы будет зависеть от Вас и тех усилий, которые Вы станете прилагать для его достижения.

Примером для Вас может служить успех тысяч человек, которые однажды приняли решение начать бизнес с Компанией АРГО и воплотили его в жизнь.

Начните свою историю успеха с АРГО!

Вперед!



Начало работы



Вы стали аргонавтом. Участие в структурном бизнесе открывает много новых возможностей. Однако успех не приходит сразу. Чтобы его достичь, потребуется Ваше усердие, терпение, отчасти везение и определенное количество времени.

Мы предложим Вам пошаговые инструкции и рекомендации, которые помогут заложить основу Вашего бизнеса. Некоторые из действий потребуются совершать регулярно, совершенствовать и накапливать опыт. Именно в этом залог успеха. Чем больше и чаще Вы будете их выполнять – тем большего результата добьетесь.

Ведите статистический учет своей работы и Вы заметите закономерность: чем больше правильных действий Вы совершаете – тем лучше будет Ваш результат.

Если Вам будет что-то непонятно или что-то не получится – обратитесь к тому человеку, который пригласил Вас в АРГО. Вышестоящий участник – Ваш наставник. Он окажет Вам помощь, так как заинтересован в Вашем успехе так же сильно, как и Вы.

Если у Вас нет опыта работы в структурном бизнесе или любом другом бизнесе, то лучше всего начать с самоорганизации.

Для начала, пожалуйста, укажите, что Вы ожидаете от нашего сотрудничества:



- ☐ Получить дополнительный доход
- ☐ Улучшить свое здоровье/решить проблемы со здоровьем
- ☐ Погасить кредиты
- ☐ Регулярно использовать нашу продукцию для профилактики с максимальной выгодой
- ☐ Перестать занимать деньги
- ☐ Распространять культуру здорового образа жизни
- ☐ Достигнуть финансовой независимости
- ☐ Познакомиться и общаться с большим количеством интересных людей





- ☐ Зарабатывать достаточно и проводить больше времени с семьей
- ☐ Много путешествовать по разным странам
- ☐ Сформировать пассивный доход*
- ☐ Развить свой бизнес и регулировать свой уровень дохода самостоятельно
- ☐ Иметь гибкий график работы
- ☐ Не зависеть от размера пенсии и помощи родственников
- ☐ Скопить деньги на ценные покупки

** доход, который продолжает поступать в течение долгого промежутка времени за работу, которая была сделана когда-то.*

*Если Вы отметили
один или несколько
вариантов – мы
поможем Вам
реализовать Ваши
ожидания, как
помогли тысячам
аргонавтов*



Подготовительный этап

Если вы хотите иметь то, что никогда не имели, вам придётся делать то, что никогда не делали.

Коко Шанель

1. Формулировка цели

Задумайтесь: если до сих пор всё, что Вы делали в своей жизни, не привело к тому, что Вы хотели, то сейчас пришло время начать делать что-то другое. Любое новое действие начинается с формулировки цели. Это поможет Вам сосредоточиться и сфокусировать свою активность.

Как правильно формулировать цели?

Цели должны быть записаны.

Письменное формулирование цели — ключ к ее достижению. Те, кто оформляет свои цели письменно, добиваются более высоких результатов, чем те, кто просто думает о них.

Формулировка цели должна быть понятной и конкретной. Цель «быть счастливым» — неточная и не содержит конкретики.

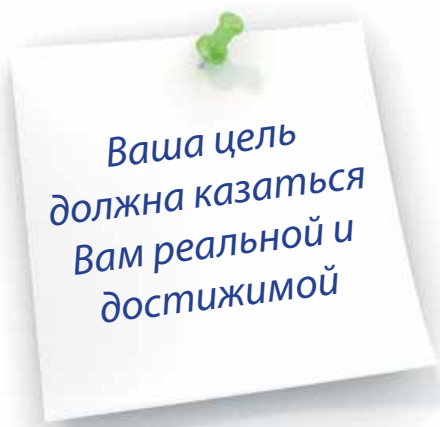
Формулируйте цель без использования отрицаний. Избегайте упоминания всего, от чего хотелось бы избавиться. Вместо «я не хочу болеть», используйте формулировку «я буду здоровым», или вместо «я не хочу быть бедным» используйте «я зарабатываю деньги». Для формулировки цели важно подбирать правильные слова.

Формулируйте цель таким образом, чтобы разум воспринимал ее как возможную. Предположим, Вы зарабатываете 15.000 руб. в месяц, но хотели бы зарабатывать 100.000 руб. в месяц. Резкое увеличение дохода в 6,6 раза может оказаться сложной задачей. Вместо этого начните с формулировки зарабатывать 30.000 руб. в месяц.

Такой шаг вполне осуществим.

В дальнейшем Вы установите новую цель — зарабатывать 50.000 руб., которую будет достигнуть проще, за счет ранее достигнутого результата.





Ваша цель
должна казаться
Вам реальной и
достижимой

Следующей целью станет 100.000 рублей. Вы будете гораздо увереннее в ее достижении, и ваш накопленный положительный опыт будет усиливать эту уверенность. Чем более достижимой Вы делаете свою цель, тем легче освободиться от внутренних препятствий и ограничений.

Включите себя в формулировку цели. В образе цели Вам необходимо использовать не просто конечный результат («богатство»), а результат, достигнутый с Вашим участием («я заработаю деньги»).

Выражайтесь четко и кратко, одно утверждение должно содержать одну цель. Не распыляйтесь на многочисленные цели. Старайтесь быть кратким. Выбирайте максимально точные слова, которые наполняют Вас оптимизмом и энтузиазмом.

Ваша цель должна быть конкретно измерима. Используйте килограммы, километры, рубли, часы и т.д. Напишите, к примеру, как много Вы решили заработать, сколько времени уделять семье, в какое количество стран поехать, структуру с каким количеством участников Вы хотите построить.

Цель должна быть достигнута к определенной дате (день, месяц, год). Формулировки: «скоро», «как можно быстрее», «в ближайшем будущем», «в конце года» и т.д., содержат неопределенность и не подходят.

После того как Вы сформулируете и запишите свои цели, регулярно просматривайте этот список. Это поможет концентрироваться на них и проверять движетесь ли Вы к намеченным целям.

Обсудите Ваши цели с вышестоящим наставником. Как только будет пройден какой-то этап и достигнута намеченная цель – поставьте себе новую цель и запишите ее.



Сделайте
цели своими
приоритетами

1. Формулировка цели



Впиши!

Примеры формулировки целей:

- Я буду иметь бонус _____ рублей к _____ (дата).
- Я достигну квалификации Руководитель _____ ранга и организационного объема _____ баллов к _____ (дата).
- Я буду иметь собственный дом/квартира общей площадью _____ кв. м. к _____ (дата).

Мои цели:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____

2. Составление плана

У каждого человека есть ресурсы, которые он может направить на достижение своей цели. Это Ваше время и силы. Чтобы эффективно управлять ими, необходимо планирование.

Планирование – первый и очень важный шаг к достижению поставленной цели. Насколько бы ни была сложна и далека Ваша цель, правильно составленный план сделает ее достижимой.



Если Ваша цель выглядит сейчас сложной, разбейте ее на несколько меньших целей. Их поэтапное достижение приведет Вас к реализации основной.

Расставьте приоритеты. Уделяйте целям достаточное количество времени и концентрируйте именно на них свои силы.

Предположим, у Вас есть свободный вечер. Вы можете уделить его просмотру телевизора, походу в кино, прогулке или встрече с людьми, которым Вы собираетесь рассказать про АРГО. Как Вы считаете, что из этих действий поможет Вам в развитии бизнеса? Поняв это, Вы сможете правильно расставить приоритеты и распределить свое время.

Составьте для себя план действий на каждую неделю в этом месяце. После Вы можете продлить план на второй месяц и далее.

Включите в план следующие задачи:

1. Изучение материалов об АРГО, которые содержатся в информационном пакете АРГО и на сайте argo.pro: брошюры «О компании», «План Вознаграждений», «Умное потребление», «Умный бизнес».

2. Составление списка знакомых. Найдите свои записные книжки, просмотрите фотографии, контакты в почте и телефоне – составьте список знакомых людей. Это потенциальные участники Вашей структуры.

3. Изучение ассортимента продукции. Он представлен в Справочнике продуктов АРГО и в электронном каталоге на сайте argo.pro.

4. Проведение презентаций.

5. Встречи с вышестоящим участником.

6. Встречи с людьми из вашего списка.

Составьте свой первый план вместе с Вашим вышестоящим наставником – он поможет Вам правильно распределить время.

Заведите ежедневник.

Запишите в него свои бизнес-цели и составьте расписание на каждый день.

Планирование лучше осуществлять по месяцам, тогда периоды планирования будут совпадать с начислением бонусов. Это поможет Вам отслеживать достижение финансовых целей.

Распределите свои задачи по дням. Обязательно персонализируйте информацию (пример: 19.00 встреча с Владимиром, 12.00 помощь Ирине в работе с приглашенными).

Очень важный элемент планирования – **контроль и корректировка.**

Сверяйте запланированный и достигнутый результат. В случае отклонения скорректируйте свою работу. Проанализируйте, каким из запланированных задач Вам нужно уделить больше времени. В следующий раз Вы сможете организовать работу более успешно.

В случае необходимости попросите совета/помощи у наставника.

Пример распределения целей и задач по этапам планирования

		1-я неделя	2-я неделя	3-я неделя	1-й месяц
Цели	Ранг	У	У-1	У-1	У-2
	Доход				400 руб.
	Объемы	ЛО≥50	ГО≥ 100	ГО≥ 300	ГО≥500 ЛО≥50
Задачи	Задачи по развитию структуры	Список знакомых Проведение встреч	Проведение встреч Подписать нового Участника	Проведение встреч Подписать нового Участника	Проведение встреч, формирование группы, помощь своим новичкам
	Профессиональный рост	Изучение Плана вознаграждений Изучение презентационных материалов Составление списка знакомых* Освоение инструментов работы			

* по статистике среди успешных Участников АРГО большинство построили свое первое поколение структуры с помощью списка знакомых.



2-й месяц	квартал	год
У-3	Р	Р-4
1 000 руб.	4 000 руб.	40 000 руб.
КГО≥1000 ЛО≥50	КГО≥4000 ЛО≥50	ОО≥15000 ЛО≥50
Проведение встреч, один У2 два У1 в структуре, помощь своим новичкам	Проведение личных встреч, по одному У4, У3 и У2 в структуре, работа с новичками	Помощь в росте новичкам и руководителям
+ обучение перспективных участников		
		+ обучение потенциальных ключевых людей

Уделяйте планированию каждого дня по 10-15 минут. Вы увидите, что ваше время станет более организовано, а работа эффективнее

Подведем итог. Чтобы подготовиться к работе, Вам нужно:

■ Поставить цель (разбить ее на небольшие подцели).

■ Зафиксировать конкретные результаты и сроки, в которые вы стремитесь их достичь.

■ Составить план работ по неделям, месяцам, кварталам.

■ Составить ежедневное расписание на каждую неделю.

■ Контролировать выполнение задач и корректировать работу для улучшения результата.



	1-я неделя	2-я неделя	3-я неделя	1-й месяц
Ранг				
Доход				
Объем				
Задачи по развитию структуры				
Проведение встреч				
Изучить				



Рабочий этап

4 шага к успеху

Для успеха в АРГО не требуется специального профессионального образования. Необходимые знания и навыки Вы можете получить поэтапно. Каждый из этапов – Ваш шаг к успеху в АРГО.

1. Изучите План Вознаграждений АРГО
2. Станьте продвинутым пользователем продукции АРГО
3. Формируйте свою личную группу
4. Развивайте свою структуру



Рассмотрим каждый из этих шагов подробнее.

Шаг 1. Изучите План Вознаграждений АРГО. Научитесь просчитывать бонусы. Ведите свой бизнес умно!

Компания выплачивает щедрое вознаграждение за помощь в организации оборота продукции. Чем большую структуру Вы создадите, тем больше продукции Компания реализует с Вашей помощью, и тем большее вознаграждение будет Вам начислено. Размер вознаграждения не ограничен.

Модель структурного бизнеса Компании позволяет Вам сформировать свою команду (структуру) и получать вознаграждение за тот оборот, который будет создан Вами и всеми участниками Вашей команды. Как Вы понимаете, возможности команды всегда больше, чем возможности одного человека. Вместе с командой Вы можете добиться **ОЧЕНЬ БОЛЬШИХ** результатов.

Затратив в начале работы определенное время и силы на формирование структуры, в дальнейшем Вы будете только контролировать ее работу. Вы станете тратить меньше времени и продолжать получать больший доход. Мы говорили о таком доходе ранее – он называется пассивным.

*Как писал один
из первых
миллиардеров
Жан-Пол Гетти:
«Лучше получать
по 1% от усилий 100
человек, чем 100% от
собственных усилий»*

РЕКОМЕНДАЦИИ

- Изучите буклет «План вознаграждений».
- Потренируйтесь с расчетами вознаграждения, используя калькулятор на сайте argo.pro (в разделе «личный кабинет»).
- Участвуйте в вебинарах о структурном бизнесе (расписание вебинаров на сайте argo.pro в соответствующем разделе блока «новости»).

Чтобы разобраться в плане вознаграждений, Вам необходимо изучить его вместе с наставником. Успех в построении структуры и получении больших бонусов заключается в развитии команды бизнес-партнеров – Ваших ключевых людей. Каждый из участников Вашей структуры будет способствовать росту Вашего бонуса: потребители будут приносить Вам вознаграждение за их личные объемы, бизнес-партнеры помогут развивать структуру, и Вы станете получать бонус за работу их групп.

Шаг 2. Станьте продвинутым пользователем продукции АРГО.

Для успеха в бизнесе важно научиться разбираться в продукции АРГО. Этот опыт придет постепенно.

С чего проще всего начать?
Начните с личного использования продукции.

В АРГО есть продукция для здоровья и красоты, для здорового быта, чистого дома, здорового урожая, спорта, здоровья домашних питомцев и даже

для здоровья автомобиля. Вы можете окружить всю свою жизнь продукцией АРГО.

Поговорите со своим вышестоящим участником, он поможет Вам подобрать продукцию, наиболее актуальную для Вашего первого и последующих заказов.

Чем с большим количеством продукции Вы познакомитесь, тем проще Вам будет помогать новым участникам Вашей личной группы, планировать свои покупки в АРГО.



*Чем больше
продуктов Вы
лично попробуете
и чем больше
результатов
получите - тем
проще Вам будет
работать в
дальнейшем*

Советы

■ Составьте список продукции, которую Вы часто покупаете у других производителей. Воспользуйтесь нашим классификатором на сайте и подберите средства-аналоги АРГО. Начните приобретать и использовать наши шампуни, зубную пасту, косметику, бытовую химию, белковые коктейли, растительные масла, удобрения и пр. – вместо таких же средств из обычных магазинов.

■ Пройдите тестирование по системе АРГО-тест и оцените состояние своего организма. С помощью этой методики Вам будет несложно подобрать себе индивидуальную продуктовую программу (БАД, функциональное питание, полезные наружные средства).

■ Распланируйте свои покупки в соответствии с Вашими личными потребностями и условиями Плана Вознаграждений.

Получить больше информации о продукции АРГО Вы можете через:

■ Справочник продукции АРГО с подробным описанием каждого продукта и Компаний-производителей

■ Сайт argo.pro с подробным описанием продукции

■ Этикетки на продуктах и инструкции к ним

■ Участие в ежегодной Конференции, в региональных конференциях, на биеннале продукции

■ Мероприятия, организуемые производителями продукции в информационных центрах и центральных офисах АРГО

■ Вебинары наших партнеров-производителей, в которых они подробно рассказывают о продукции и отвечают на вопросы (расписание вебинаров на сайте argo.pro в соответствующем разделе блока «новости»)

■ Обучение в Академии АРГО

■ Брошюры, подготовленные производителями продукции

■ Брошюру «Умное потребление».



Шаг 3. Формируйте свою личную группу.

Личная группа – это организация участников, куда входите Вы лично и все те, с кем Вы заключаете соглашение, приглашая в Компанию АРГО. За это Вам начисляются бонусы по 1-й фазе Плана Вознаграждений.

Со временем часть Ваших бизнес-партнеров достигнут ранга Руководитель и перестанут входить в Вашу личную группу, но они останутся в Вашей структуре. С их объема Вы станете получать бонусы по 2-й и 3-й фазам Плана Вознаграждений.

Из кого состоит личная группа?

Личная группа состоит из бизнес-партнеров и потребителей в ранге от Участника до Участника IV ступени. Развивая личную группу, Вам нужно правильно расставлять приоритеты и распределять свое время для работы с каждым.

Бизнес-партнеры – это будущие Руководители – Ваши ключевые люди и основные помощники развития бизнеса. Их не бывает много, но именно они приносят Вам основной доход.

Они, так же как и Вы, будут создавать свои структуры, способствуя развитию Вашей организации.

Основа структуры формируется в Вашей личной группе

На формирование команды из ключевых людей может потребоваться долгое время. Для успеха в АРГО мы рекомендуем Вам постоянно искать их в своем окружении, уделять им время, делиться своим опытом, обучать их и способствовать их росту.

Потребители – это люди, которые заинтересовались продукцией АРГО, но пока еще не готовы развивать структурный бизнес.

Потребители всегда будут в Вашей личной группе и будут помогать формировать необходимый групповой объем.

Из-за специфики нашего бизнеса Ваши Ключевые люди могут появиться не в Вашем первом поколении, а глубже. К примеру, в окружении того человека, которого Вы привели в АРГО или в окружении тех людей, которых привлек он. Это будет Ваше второе или третье «поколение». Даже если Вы считаете, что кто-то из участников в Вашей первой линии потребитель, и он не готов к развитию бизнеса, все равно работайте с ним и его окружением. Рассказывайте им про возможности сотрудничества с АРГО и старайтесь установить как можно больше новых контактов.

Как сформировать личную группу? Кого и как приглашать в АРГО? Где искать людей?

В основе построения структуры лежит живое общение и индивидуальный подход к каждому человеку, которому Вы говорите про АРГО. Это очень похоже на многие жизненные ситуации, когда Вы рассказываете знакомым про понравившиеся книги, фильмы, выставки, про путешествия в новые места, вдохновленные тем, что они Вам понравились. Вы делитесь своими положительными впечатлениями. Ваши знакомые прислушиваются к Вашим словам, посещают те же места, пробуют продукты, смотрят фильмы по Вашей рекомендации. После они рассказывают о том, что им понравилось, своим знакомым. Такой же принцип работает и с развитием структуры.

*«Единственное
дело, которое
нужно сделать - это
найти тех пять
человек, которые
серьезно хотят
делать бизнес»
Д. Фейлла*



Для начала расскажите о Компании АРГО своим знакомым.

Список знакомых

Иногда кажется, что у нас мало знакомых, но это не так. С кем-то мы общаемся чаще, с кем-то реже. Ваши знакомые – все те, с кем Вы сталкивались, общались на протяжении жизни. Это гораздо более широкий круг общения, чем Ваши друзья или близкие родственники. После составления списка Вы убедитесь, что круг Ваших знакомых гораздо шире, чем Вам казалось до этого.

Чтобы составить список, воспользуйтесь:

1. Списком контактов из социальных сетей (если вы ими пользуетесь).
2. Списком контактов в своем телефоне.
3. Списком адресов в электронной почте.
4. Найдите свои записные книжки (в том числе старые).
5. Пересмотрите свои фотографии.

Помимо этого список будет дополняться в ходе общения с Вашими

Родственники

Родители, родные и двоюродные братья и сестры, дяди и тети, бабушки, дети, племянники, родственники жены/мужа и т.д.

Детство

Одноклассники, их родители, учителя школы, соседи, знакомые из вашего двора, района, спортивные секции, тренеры, пионерские, летние лагеря, туристические поездки и т.д.

старыми знакомыми при обмене воспоминаниями и с помощью новых знакомств.

Включите в список как можно больше информации о каждом человеке. Помимо Имени, Фамилии и контактов, запишите день рождения, какие-то заметки о человеке, его потребностях. Это поможет Вам построить беседу и сделать ему актуальное предложение, касающееся Компании АРГО.

Совет

■ Начните свой список хотя бы с 30 человек и регулярно дополняйте его.

Учеба/служба	Работа	Досуг	Дача	Быт	Другое...
Сокурсники, одноклассники, преподаватели из университета, института, техникума, училища, знакомые студенты из других учреждений, соседи по общежитию, сослуживцы, командиры и подчиненные по армейской службе, знакомые по спортивным секциям, профсоюзу, самодеятельности, кружкам, хобби и т.д.	коллеги, начальство, подчиненные, знакомые по командировкам в разных городах/странах, знакомые по курсам повышения квалификации, по участию в профессиональных мероприятиях, знакомые из профсоюза и т.д.	Знакомые по отдыху, отпуску, поездкам, театру, кино, клубам, дискотекам, спортивным секциям, автосервису и т.д.	Соседи, члены правления дачных кооперативов, продавцы на рынках и в магазинах, наемные рабочие и т.д.	Соседи по квартире, гаражу, врачи из поликлиники, массажисты, знакомые по хобби, по площадке выгула домашних животных, няни, домработницы, репетиторы, служащие ЖЭКа, родители одноклассников ваших детей и т.д.	

Чтобы Вам было легче составить список, попробуйте вспомнить знакомых, используя подсказки таблицы.



Вспомните как можно больше своих знакомых и запишите их в список:

Фамилия, Имя (Отчество)	Контакты/адрес	ДР	Комментарии

 Чем больше Ваш список знакомых, тем легче Вам будет строить структуру.



Холодные контакты и другие способы развития личной группы

Работа по «холодным» контактам - это работа с незнакомыми людьми. Мы рекомендуем начинать ее после того, как Вы тщательно проработаете свой список знакомых. Почему? Знакомые всегда более внимательно отнесутся к Вашему предложению, чем незнакомые люди. Однако, если у Вас есть свободное время, нет запланированных встреч, либо складывается удачная ситуация, Вы можете предлагать бизнес АРГО и незнакомым людям.

Как это происходит?

■ **Случайный разговор.** Попробуйте начать разговор с незнакомым человеком когда стоите в очереди, едете в поезде, летите в самолете и т.д. Обменяйтесь контактами и внесите в список знакомых.

■ **Установление прямого контакта.** Общение и приглашение человека на улице. Главная задача – получить контакт человека и в дальнейшем назначить встречу. Первые контакты устанавливайте с помощью наставника.

■ **Опросы.** Составьте список вопросов и предложите людям поучаствовать в исследовании. Например, в опросе на тему финансовой обеспеченности жителей города. Опросный лист должен содержать вопросы, которые помогут Вам получить информацию о человеке:

- «Вы работаете или учитесь?»
- «Вас устраивает ваш доход?»
- «Вы хотели бы узнать о том, как можно увеличить доходы?»
- «Ваши знакомые хотели бы узнать о том, как увеличить свои доходы?»

В конце опроса попросите его оставить свой телефон. Такой опрос должен проходить не дольше 5 минут.

🕒 Основная задача «холодного» контакта превратить его в «теплый», т.е. познакомиться, обменяться контактами, и по возможности, назначить встречу.

Помимо этого для приглашения людей используются:

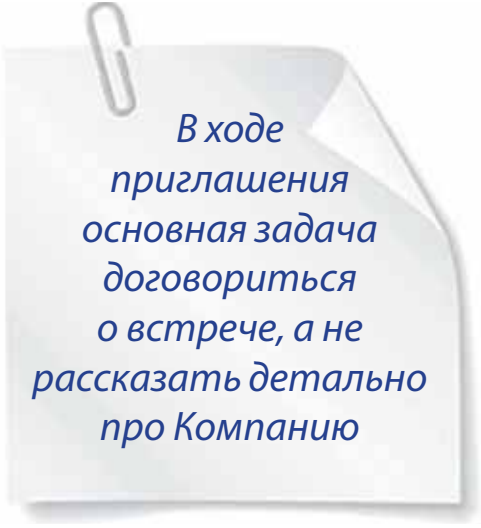
- объявления на сайтах в интернете и в газетах;
- поиск партнеров через персональный блог в интернете;
- поиск партнеров через социальные сети.

Существует много способов для того, чтобы развить личную группу. Вы можете освоить их позднее, так как в начале работы **самый эффективный способ построения структуры – работа со списком знакомых.**

Приглашение на встречу

Вы составили список знакомых. Следующая задача – встретиться с ними. Чем больше встреч Вы проведете, тем быстрее будет развиваться Ваша структура.

Чтобы такие встречи проходили регулярно Вам нужно научиться правильно приглашать на них своих знакомых. Помните, что человек, которого Вы приглашаете, может ничего не знать об АРГО.



*В ходе
приглашения
основная задача
договориться
о встрече, а не
рассказать детально
про Компанию*

Советы

- Порепетируйте беседу заранее.
- Начните разговор с приятных тем, чтобы расположить собеседника.
- Обозначьте цель звонка.
- Подготовьте несколько фраз для разных вариантов развития разговора.
- Подтвердите время и место встречи в случае согласия.
- Если встреча не получается, договоритесь о новом звонке.
- С каждой новой встречей, с каждым новым разговором про АРГО приглашение будет получаться у Вас лучше и увереннее.

Подготовка и проведение встречи

Подготовьте всю необходимую информацию. Перед встречей Вы уже будете иметь представление о потребностях человека. Подумайте, что именно лучше предложить ему и как это лучше сделать. Возможно, у него есть желание изменить и улучшить свою жизнь:

Не все из ваших знакомых согласятся на встречу или ответят «да» на предложение заняться бизнесом в АРГО. Даже если кто-то будет отвечать отказом, очень важно понимать, что каждый отказ лишь приближает к встрече с человеком, который согласится на Ваше предложение

- найти дополнительный доход;
- поменять работу;
- иметь больше свободного времени;
- больше путешествовать;
- накопить деньги и т.д.
- сформировать пассивный доход

Помните, что даже у состоявшихся бизнесменов может быть интерес к альтернативному бизнесу. В АРГО есть много вариантов для развития партнерства и улучшения жизни тех, кто хочет стать аргонавтами.

🌀 *Ваша главная задача в ходе встречи – заинтересовать человека. Самый лучший способ сделать это – показать, как он может улучшить жизнь через сотрудничество с АРГО.*



РЕКОМЕНДАЦИИ

■ Подготовьтесь к встрече внешне. В зависимости от места и характера встречи подберите свой гардероб. Вы должны выглядеть опрятно и ухоженно. Помните, что «встречают по одежке», и у Вас не будет второго шанса произвести первое впечатление.

■ Постарайтесь продумать встречу и обязательно отрепетируйте презентацию. Подумайте над жестами. Постарайтесь говорить понятно и емко. Презентация не должна быть длинной. В ходе первой встречи основная цель – заинтересовать собеседника, а не рассказать абсолютно все.

■ Даже если Вы уверены, что перед Вами потребитель, а не бизнес-партнер, всё равно постарайтесь заинтересовать его возможностью дополнительного заработка и мотивировать на работу с его окружением.

■ На встрече старайтесь улыбаться и поддерживать позитивный настрой. Сделайте один или несколько комплиментов – это располагает к себе.

■ Обязательно внимательно слушайте своего собеседника. Чем лучше Вы его поймете, тем легче будет показать человеку, как он может удовлетворить свои потребности в АРГО.

■ Подумайте над возможными вопросами и заранее подготовьте ответы на них.

■ Обязательно возьмите с собой Информационный Пакет АРГО. Если у вас есть гаджеты (ноутбук, планшет, смартфон с большим экраном), воспользуйтесь ими во время встречи и продемонстрируйте ролики и другие презентационные материалы. Используйте презентационные ролики сайта argo.pro.

■ Обязательно постарайтесь получить от человека контакты и рекомендации к его знакомым. Помните, что каждый Ваш знакомый – источник новых контактов, которых потенциально может заинтересовать работа в АРГО.

Совет

■ *Несколько первых встреч проведите совместно с наставником.*

■ *Всегда носите с собой визитки и презентационные материалы об АРГО.*



Заключение соглашения

Когда Ваш знакомый заинтересуется работой в АРГО, предложите ему заключить соглашение. Для этого есть два варианта:

	Бумажный	Электронный
Преимущества	Новый участник получает Информационный Пакет АРГО, включая карточку участника, на которой указан его ID. Получает печатные материалы, необходимые для работы и развития структуры.	Новый участник регистрируется через сайт argo.pro по реферальной ссылке, присланной Вами. Вся необходимая для работы информация есть в электронном виде на сайте.
Особенности	Получает возможность лично увидеть полный ассортимент и покупать продукцию в любом Информационном Центре. Попадает в общую базу данных на следующий месяц, но сразу же может делать покупки и строить структуру. Требуется дополнительная регистрация на сайте.	Необходим навык работы в сети Интернет. Получает возможность приобрести продукцию АРГО. Получает автоматическую регистрацию на сайте и возможность строить структуру он-лайн. Может приобрести всю необходимую печатную продукцию и маркетинговые материалы в ИЦ или скачать с сайта.

Подумайте, какой вариант удобнее для Вашего новичка. Для более взрослых людей печатный вариант может быть привычнее. Для молодых людей более привлекательной будет электронная форма.

Работа с новым участником

■ Чтобы новичок включился в работу быстрее, подберите ему продукцию на 100 баллов. Такой заказ позволит ему сразу получить свой первый бонус.

■ Объясните, где и как он может приобрести продукцию.

■ Договоритесь о следующей встрече, чтобы помочь новому Участнику разобраться в Плате Вознаграждений и особенностях работы в АРГО.

■ Помогите новому участнику составить список знакомых.

■ Обязательно пригласите его на ближайшие структурные мероприятия.

СОГЛАШЕНИЕ

Регистрационный номер: _____

Участнику следует:

1. строить свой бизнес, придерживаясь структуры;
2. получать дивиденды по структуре согласно плану Бизнес-плана;
3. быть активным членом команды и активно участвовать в развитии бизнеса;
4. соблюдать все условия и правила;
5. предоставлять свой регистрационный номер в Комитете по контролю за деятельностью и в случае необходимости в других органах.

Участнику предлагается:

1. получить право на участие в бизнесе;
2. получить право на участие в бизнесе;
3. получить право на участие в бизнесе;
4. получить право на участие в бизнесе;
5. получить право на участие в бизнесе;

Данные участника:

Фамилия, имя: _____

Пол: _____

Дата рождения: _____

Паспортный номер: _____

Регистрационный номер: _____

Подпись участника: _____

Дата подписания: _____

■ Проконтролируйте, чтобы Ваш новый участник получил эту брошюру. Обязательно помогите ему составить список знакомых, организовать и провести встречу с ними, так же, как Вам помогал Ваш наставник.

■ При оказании помощи новичку не делайте все за него. Старайтесь помочь ему найти ответы самостоятельно, направляйте его в сторону решения.

■ Ищите следующего бизнес-партнера.

🌀 Если Вы пока не чувствуете себя уверенным, проведите встречу с новичком вместе с наставником.

*Новый участник
в АРГО не остается
один на один со всеми
вопросами, а попадает
в четко отлаженную
систему работы*

Шаг 4. Развивайте свою структуру.

Компания начисляет ежемесячное вознаграждение (бонусы) за товарооборот, который сформирован с Вашей помощью. Как видно из рисунка 1, товарооборот личной группы (ГО) больше, чем товарооборот одного Участника (ЛО). Формируя личную группу, Вы развиваете товарооборот. Когда в Вашей организации появятся новые Руководители со своими группами, начнет формироваться Организационный объем, и Ваш товарооборот увеличится.

Главным условием для получения значительного дохода в АРГО является развитие структуры участников.



Рис. 1

Как развивается структура?

Вы уже знаете как сформировать Личную группу. Теперь Ваши основные задачи:

- найти своих ключевых людей
- достигнуть ранга «Руководитель»
- помочь своим ключевым людям стать Руководителями.

Для этого Вам нужно искать людей, которые хотят ежемесячно зарабатывать десятки и сотни тысяч рублей, и которые готовы потратить свое время и силы для работы в АРГО.

Кто и что Вам поможет в развитии структуры?

■ Ваш самый главный помощник – вышестоящий наставник. Он тоже заинтересован развитием Вашей структуры. Пока у Вас нет достаточного опыта – старайтесь делать все шаги совместно.

■ Изучите и детально разберите книгу Д. Файлла «10 уроков на салфетках». Она поможет Вам и Вашим ключевым людям правильно сфокусировать свои действия.

■ Участвуйте в структурных и корпоративных мероприятиях, программах обучения (вебинары). Обязательно привлекайте к ним Ваших Ключевых людей.

Помните, что результат будет зависеть от того, сколько сил и времени Вы уделите развитию своей структуры. Ваш успех в Ваших руках!



Преимущества бизнеса АРГО

Уникальная модель организации бизнеса

Компания АРГО разработала собственную, не копируемую бизнес-модель, которая за 20 лет доказала свою эффективность. Как она организована?

■ Компания реализует продукцию 30 партнеров, которые производят ее специально для участников АРГО. **Благодаря им у нас широкий ассортимент.**

■ Разработкой новой продукции профессионально занимаются наши партнеры производители. **Благодаря этому ассортимент АРГО постоянно обновляется**, регулярно проводятся обучающие вебинары и региональные мероприятия.

■ Доставкой продукции в регионы, организацией торговли и необходимым информационным обеспечением занимаются наши партнеры – Руководители Информационных центров (ИЦ).

Благодаря этому Компания АРГО имеет широкую торговую инфраструктуру.

■ Партнеры АРГО – Производители продукции и ИЦ – заинтересованы в росте товарооборота и имеют возможность влиять на него. Объединение интересов и усилий снижает риски и делает модель АРГО устойчивой. **Успех АРГО основан на синергии интересов.**

■ У АРГО нет лишних операционных затрат. Благодаря этому Компания платит большое Вознаграждение своим участникам.

«Щедрость» – наш основной инструмент.

■ Участие в бизнесе АРГО не подразумевает необходимость обязательных продаж продукции, что выгодно отличает нас от всех конкурентов.

Наш бизнес доступен и ненавязчив.





Наша бизнес модель позволяет:

- иметь большой постоянно обновляемый ассортимент, широкую торговую инфраструктуру, развитую информационную поддержку бизнеса;
- создать доступные условия ведения бизнеса и выплачивать участникам и лидерам Компании высокое Вознаграждение.





Почему сотни тысяч людей выбирают АРГО

1. История и Репутация

АРГО работает на рынке стран СНГ с 1996 года. Компания обладает безупречной репутацией, безукоризненно выполняла и выполняет свои обязательства перед участниками бизнеса и партнерами.

2. Уникальная модель бизнеса

Благодаря организации работы с производителями, АРГО предлагает только востребованные продукты, а экономическая модель Компании позволяет выплачивать участникам высокое вознаграждение на рынке.

3. Продуктовое предложение

Более семисот продуктов, выпускаемых тридцатью производителями, удовлетворяющие широкий спектр потребностей человека.

Ассортимент АРГО составляют:

- Продукты здорового питания
- Полезные наружные средства
- Продукты для красоты
- Средства гигиены
- Товары для здоровья и фитнеса
- Хозяйственные и бытовые средства
- Продукты для животных
- Средства для автомобиля
- Средства первой помощи

4. Модель «Умного Потребления»

- Продукция АРГО востребована ежедневно и делает здоровой привычную жизнь человека.
- Возможность удовлетворения множества потребностей в одном месте делает покупки удобными.
- Вознаграждение за рекомендации понравившейся продукции приносит доход.

5. Достойный бизнес, доступный каждому

- Высокий уровень выплат
- Сбалансированный план вознаграждения
- Компрессия
- Доступная активность (50 баллов)
- Отсутствие ограничения по максимальному объему выплат
- Отсутствие фиксированного стартового набора

6. География бизнеса АРГО

Компания АРГО представлена на рынках России, Казахстана, Белоруссии, Украины и Монголии более 500 информационными центрами.

7. Сервисы

- Онлайн регистрация
- Доставка продукции
- Возможность дистанционной корректировки результатов работы группы
- Информационная поддержка бизнеса
- Система онлайн тренингов
- Система корпоративного обучения
- Удобные бизнес-приложения для IOS и Android
- Современные бизнес-инструменты и сетевые решения argo.pro

8. Социальные проекты

АРГО — это социально ответственный бизнес. Мы понимаем свою ответственность перед государством, так как работаем с самым ценным из его ресурсов — здоровьем нации. Помимо продвижения продукции, направленной на укрепление здоровья, мы активно участвуем в проектах ООД «За сбережение народа».

Как воспользоваться преимуществами Компании?

Бизнес АРГО прост, надежен и доступен каждому! Это доказано годами работы и тысячами примеров.

Вы можете изучить эту брошюру, все сопутствующие материалы, использовать разные продукты АРГО и лично убедиться в их результативности, но все это не будет способствовать развитию Вашего бизнеса до тех пор, пока вы не начнете строить структуру.

С чего нужно начать?

- Составьте список знакомых
- Начните звонить и приглашайте на встречи
- Как можно чаще проводите информационные встречи и рассказывайте знакомым о бизнесе АРГО.

Количество встреч очень важно, так как оно оттачивает ваши навыки и повышает их качество.

Чем больше встреч Вы проведете, тем большего результата добьетесь.

- *Примите решение развить свой бизнес с АРГО*
- *Посвятите этому бизнесу силы и время*
- *Слушайте советы Вашего наставника*
- *Продолжайте заниматься бизнесом, вне зависимости от достижения быстрого результата*
- *Научите этому своих ключевых людей*

**Впишите свое имя
в историю успеха с АРГО!**





Работа с возражениями

Техника работы с возражениями выражается не в споре, а в объяснении разногласий. Советы:

- Обязательно внимательно слушайте собеседника. Это располагает к себе и позволяет понять его аргументацию.
- Разговор не должен выглядеть так, будто Вы заранее знаете, что хочет Вам сказать собеседник. У Вас нет задачи доказать его неправоту.
- Старайтесь избегать заученных текстов, шаблонов и клише.
- Для того, чтобы человек лучше Вас «услышал», не демонстрируйте отрицание его позиции. Полезнее продемонстрировать, что Вы понимаете и разделяете его точку зрения. Практически на любое возражение можно ответить, используя подход: «Да, частично я с тобой (вами) согласен, но...», и изложите свою позицию.

Почему люди возражают?

Если человек находится в зоне комфорта и не настроен на перемены в своей жизни, то ему проще ответить «нет» на любое новое предложение. Если человек хочет улучшения жизненной ситуации, то он более внимательно отнесется ко всему новому. Внутренняя защита говорит «нет», но он будет искать аргументы для ответа «да». Ваша задача правильно их подобрать и использовать при работе с возражениями.

Почему люди иногда отвечают отказом на предложение стать участником АРГО?

- Нежелание менять привычный образ жизни.

- Искаженное представление о структурном бизнесе.
- Низкая самооценка и/или низкая оценка своего шанса на успех.
- Отсутствие понимания схемы работы.
- Недоверие к Вам/отсутствие у Вас видимого результата.

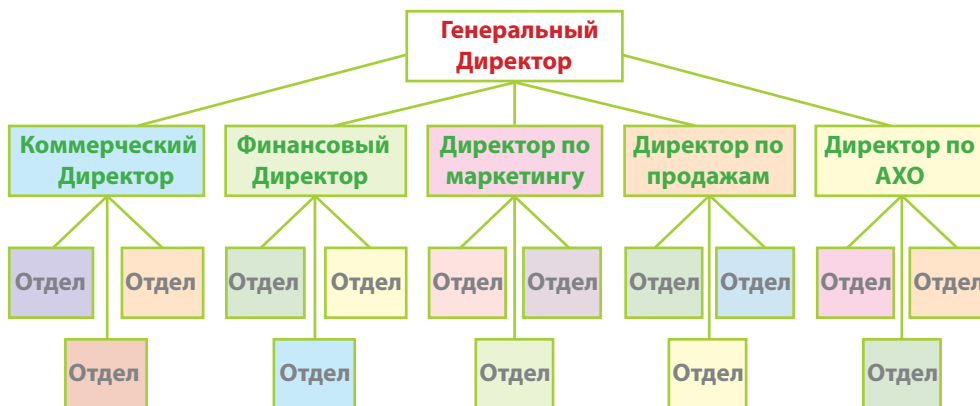
Варианты возражений

Рассмотрим некоторые возражения, часто встречающиеся у новичков:

- 1. Это – пирамида.*
- 2. Это – торговля. Я не люблю / не умею продавать.*
- 3. На мне будут зарабатывать / Мне не удобно зарабатывать на друзьях.*
- 4. У меня нет столько знакомых людей / Я не знаю, где найти людей.*
- 5. Мне сложно рассказывать о бизнесе.*
- 6. Мне нужен быстрый заработок, а вы предлагаете непонятно что.*
- 7. Мне сложно рассказывать о продукции.*
- 8. Скоро будет перенасыщение рынка вашей продукцией.*
- 9. Здесь нужно ходить по учреждениям и предлагать продукцию.*
- 10. Здесь нужно быть очень общительным человеком.*
- 11. Моя соседка/подруга/коллега занималась этим – у нее не получилось.*
- 12. Здесь нужно навязываться людям и уговаривать их.*
- 13. Здесь нужно быть уверенным в себе.*
- 14. Я не хочу заниматься этим бизнесом. Мне не интересен сетевой бизнес.*
- 15. Это недолговечно.*
- 16. Если заниматься бизнесом, то обычным.*

1. Это – пирамида.

Ответ. Вы в чем-то правы... Ведь пирамидальная форма присутствует в любой организации (в правительстве, министерстве, на фабрике или заводе, в любой крупной организации).



Всегда во главе находится кто-то один, потом – его помощники и заместители, потом – следующий, более широкий, уровень и т.д.

Не следует путать внешнюю форму и содержание. Незаконной является финансовая пирамида, работающая как система перераспределения денег. АРГО – это честный и легальный вид бизнеса по продвижению на рынок продукции отечественного и зарубежного производства.

2. Это – торговля. Я не люблю / не умею продавать.

Ответ. Да, Вы правы. Торговля – это не для всех... К счастью, АРГО не предлагает Вам заниматься продажами. Активная закупка составляет всего 50 баллов (~ 1200–1300 руб.). Это меньше, чем Вы используете в течение месяца, но этого достаточно для того, чтобы стать активным участником. Бизнес АРГО опирается на внутреннее потребление продукции аргонантами, а продавцом является сама Компания. Ваша задача Рассказывая о Компании АРГО своим знакомым, Вы постепенно разовьете структуру. Она будет

состоять из тех людей, кто хочет развивать свой структурный бизнес и из тех, кому просто понравилась наша продукция. И те и другие будут приобретать продукцию, но не у Вас лично, а в Информационных Центрах АРГО и формировать товарооборот, за который Вы будете получать бонусы от Компании.

Обязательно ознакомьтесь с нашим Планом вознаграждений. Пользуйтесь продуктами компании, улучшайте здоровье, становитесь красивее и состоятельнее, живите лучше и рассказывай-

те об этом другим. И помните, что чем больше Ваш заработок в АРГО – тем больше здоровых людей вокруг.

3. На мне будут зарабатывать / Мне неудобно зарабатывать на друзьях.

Ответ. Мне понятна Ваша позиция... Но, с другой стороны, любая работа оплачивается. Если Вы вместе со знакомыми создали бизнес-проект, который быстро принес доход, наверняка бы Вы разделили эти деньги по справедливости. Ведь ничего зазорного в том, чтобы вместе зарабатывать, нет.

Один из основных плюсов структурного бизнеса – в наличии совместного интереса. Никто не заработает на Вас, если Вы не заработаете при этом сами. И Вы не сможете заработать на ком-то, если эти люди также не получают свою выгоду.

Коротко о том, как это работает: весь свой доход Вы будете получать от Компании за помощь в продвижении продукции на рынок. Чем больше продукции попадет на рынок через Вас и Вашу структуру – тем большее вознаграждение Вам будет начислено. Как Вы понимаете, возможности одного человека уступают возможностям команды, и возможность заработать, создавая собственную командную структуру, намного выше.

Компания оплачивает и личный вклад каждого участника в создание товарооборота, и работу по развитию командной структуры. О размере выплат Вы можете узнать в брошюре «План Вознаграждений».



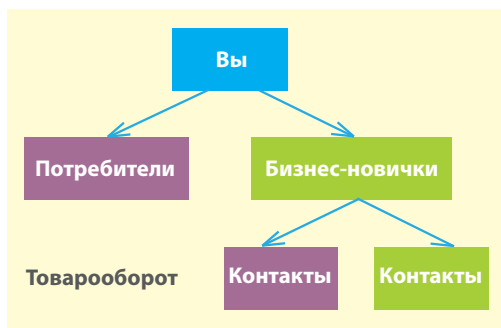
Есть закономерность: чем больше людей Вы научите зарабатывать, и чем больше они заработают в Вашей команде – тем больше будет Ваш личный заработок. Секрет успеха заключен в синергии интересов людей. Чем больше Ваш заработок в АРГО – тем больше здоровых людей вокруг.

4. У меня нет столько знакомых людей / Я не знаю, где найти людей.

Ответ. Да, порой так кажется. Но мы все живем в обществе потребителей. Широкий ассортимент нашей продукции даст Вам множество контактов с людьми, которые Вы сможете использовать для развития структуры. Это подтверждается многими примерами в бизнесе АРГО.

Самое главное, что необходимо понять: для успеха в структурном бизнесе, не нужно иметь сотни знакомых людей. Основная задача постепенно выбрать из Вашего окружения несколько ключевых людей, которые станут Вашими бизнес-партнерами.

Нужно правильно рассказать им про бизнес-модель АРГО. Это можно делать вместе с вышестоящим участником, который поможет Вам. Каждый из Ваших ключевых людей – это человек, который также заинтересован в развитии структуры и товарооборота. Так формируется команда, вместе с которой Вы развиваете структуру.



5. Мне сложно рассказывать о бизнесе.

Ответ. Вы правы, делать что-то новое порой сложно... Но наша Компания существует давно, и в ней много успешных людей. Можно воспользоваться их опытом. Начните с того, что вместе с наставником:

■ Изучите план Вознаграждений АРГО;

■ Ознакомьтесь с презентацией Компании и постарайтесь ее выучить;

■ Посмотрите буклет для помощи в работе новым аргонавтам; Чтобы научиться структурному бизнесу есть много обучающей литературы (одна из самых известных книг: «10 уроков на салфетках»). Она поможет Вам в понимании основ структурного бизнеса и в работе с людьми. Делайте все первые шаги совместно с наставником, старайтесь понять и запомнить то, что он делает и говорит. Со временем Вы сможете рассказывать о бизнесе самостоятельно.

6. Мне нужен быстрый заработок, а вы предлагаете непонятно что.

Ответ. Ваше желание мне понятно... К сожалению, оно также понятно тем людям, которые хотят на этом заработать. В большинстве случаев те, кто предлагает быстрые деньги, – мошенники. В основном это представители финансовых пирамид.

В АРГО Вам предлагают проверенный бизнес. В структурном бизнесе деньги приходят не на «следующий день», а после определенной работы и усилий. Но этот бизнес может сформировать Ваш пассивный доход (деньги, которые продолжают поступать вам в течение долгого промежутка времени за работу, которую вы сделали когда-то). Такие деньги не бывают быстрыми, но их можно получать очень долго и в большом количестве.

7. Мне сложно рассказывать о продукции.

Ответ. Вы правы, делать что-то новое порой сложно...
В АРГО широкий ассортимент. Чтобы узнать о нем больше Вы можете обратиться в Информационные центры АРГО, участвовать в вебинарах, которые проводят производители продукции АРГО. Вы можете приглашать на них своих знакомых. Если при разговоре о продукции АРГО Вы хотите чувствовать себя уверенно – начните с выбора своего любимого продукта или продуктов. Ведите «Дневник результатов», который позволит Вам фиксировать их и в дальнейшем использовать эту информацию. Помните, что многие люди больше всего доверяют именно таким индивидуальным результатам. Постепенно вы познакомитесь со всем ассортиментом и станете в нем ориентироваться.



8. Скоро будет перенасыщение рынка вашей продукцией.

Ответ. Понимаю Ваши опасения... В случае АРГО они напрасны. У нас очень широкий и обновляемый ассортимент. Принцип работы АРГО таков, что ассортимент регулируется рынком. Если спрос на какой-то продукт снижается, он выводится из продажи. В то же время каждый год нам поступают сотни предложений с новой продукцией. Мы даем шанс многим производителям, а оставляем те продукты, которые одобряет наш потребитель. В ассортименте АРГО только востребованная продукция.

9. Здесь нужно ходить по учреждениям и предлагать продукцию.

Ответ. Мне понятно Ваше нежелание стоять на улице, ходить по учреждениям с сумками и предлагать что-то... К счастью для развития бизнеса в АРГО Вам не нужно заниматься продажами. Чтобы быть активным участником достаточно каждый месяц приобретать и использовать небольшое количество продукции (50 баллов).

Ваша главная задача – развитие структуры, которая будет состоять из людей, ориентированных на развитие своих структур, – Ваших ключевых людей. Все они будут приобретать продукцию для личного использования и формировать товарооборот, за который Компания начислит Вам вознаграждение.

АРГО — это место встречи спроса и предложения

Продукция
производителей АРГО,
большая часть которой
разработана
эксклюзивно
для Компании.



Сотни тысяч
участников, постоянно
приобретающих
продукцию АРГО.

10. Здесь нужно быть очень общи- тельным человеком.

Ответ. Да, конечно, этот бизнес опирается на человеческие коммуникации. Человек может быть более или менее общительным не только из-за каких-то индивидуальных особенностей характера, но и из-за профессии, рода деятельности и т.д. Занимаясь структурным бизнесом в кругу единомышленников, Вы станете общительным человеком. Это произойдет постепенно, само собой.

11. Моя соседка, друг, коллега зани- мались этим – у них не получилось.

Ответ. В любом деле бывают примеры неудач. Однако, в АРГО Вы можете познакомиться с людьми, которые добились серьезных результатов в нашем бизнесе. Во многом это зависит от настроения человека, его желания изменить к лучшему свою жизнь,

от терпения, готовности обучаться, меняться, действовать и идти к намеченной цели.

Когда в Вас объединится все пере- численное, Вы достигнете успеха.

С другой стороны, тот, кто не хочет или ленится что-то менять, кто не развивается или смирился с тем, что он неудачник – не сможет достигнуть успеха ни в каком бизнесе, в том числе и в структурном.

12. Здесь нужно навязываться лю- дям и уговаривать их.

Ответ. Вы правы, навязчивые люди утомляют... Не хочется, чтобы тебя считали таким человеком... Как показывает практика, очень сложно уговорить/заставить человека сделать то, чего он не хочет.

Но если понять, что хочет человек и к чему он стремится, показать как можно добиться этого через наш бизнес –



он наверняка будет заинтересован Вас выслушать.

Нужно показать людям, как с помощью бизнеса с АРГО они смогут решить свои проблемы, достичь свои цели, реализовать амбиции, повысить уровень своей жизни, улучшить здоровье.

Если научиться этому, то Вы не будете навязчивы, наоборот, к Вам будут обращаться.

13. Здесь нужно быть уверенным в себе.

Ответ. Вы совершенно правы... Каким бы делом вы не занимались, уверенность в себе приходит с опытом, знаниями и результатом. Так же и в нашем бизнесе.

Первый этап зависит не от качества, а от количества контактов. Работает статистика: чем больше Вы будете

общаться с людьми, приглашать в бизнес, рассказывать о Компании – тем проще и увереннее это будет получаться. Каждый новый человек в Вашей группе будет приносить Вам большую уверенность.

По мере того, как Вы будете повышать свой профессионализм, по мере того, как будет накапливаться опыт и результаты, вырастет и Ваша уверенность в себе.

Пройдет какое-то время, и Вы начнете консультировать своих партнеров по бизнесу, а они станут благодарить Вас за помощь и поддержку, и это также будет благотворно влиять на Ваше чувство уверенности.

Каждый раз, когда Вы будете видеть, что Ваш доход становится больше, затем еще больше – Вы будете становиться еще более уверенным в себе человеком.

14. Я не хочу заниматься таким бизнесом. Мне не интересен структурный бизнес.

Ответ. Понимаю Вашу позицию. АРГО работает более 20 лет. Все аргonautы, ставшие обеспеченными людьми, когда-то тоже стояли перед выбором, также как Вы сейчас. Они решали, серьезный ли это бизнес, и стоит ли им заниматься? Кроме них были и те, кто отказался от предложения АРГО. Мне не известно, стали ли они успешны где-то еще. Я знаю, что успешные люди в АРГО выбрали структурный бизнес и не жалеют об этом.

15. Это недолговечно.

Ответ. Понимаю Ваши опасения. Мы живем в нестабильной экономической ситуации и бизнес неустойчив... Нашей Компании всего 20 лет и, по сравнению с теми компаниями, которым 40, 60 или 120 лет, наш возраст не ощущается серьезной цифрой. Но всё-таки Компания АРГО уверенно пережила три экономических кризиса и продолжает развиваться. В докладе Аналитического управления Аппарта Совета Федерации «Вызовы XXI века и экономическое развитие России» говорится: «Примерно к 2015-2020 годам на смену нынешней экономике, построенной на опосредованных отношениях, придет сетевая экономика, в большей степени отвечающая человеческим устремлениям».

16. Если заниматься бизнесом, то обычным.

Ответ. Понимаю Вашу позицию... Если у Вас есть инвестиции от 1,5 и более млн руб., и Вы готовы, не имея опыта в бизнесе, ими рискнуть, открывая обычный бизнес, то тогда да... Но на всякий случай просто сравните объемы необходимых инвестиций и уровень рисков в обычном и структурном бизнесах. Посмотрите таблицу помогающую сделать это сравнение.

К тому же помните, что в обычном бизнесе обязательства по выплатам сотрудникам, которых Вы себе намете, лежат целиком и полностью на Вас. Причем они не только моральные, но и юридические. В структурном бизнесе Вы можете пригласить в свою команду много людей, которые будут работать на Ваш общий результат, но каждому из них будет платить Компания АРГО.

*Вы не платите
зарплату тем,
кто приносит
Вам доход*

	Традиционный	Структурный
Начало бизнеса	Юридическое оформление Инвестиции более 1 500 000 руб.	Подписать соглашение Сделать закупку продукции от 1200 руб.
Постоянные затраты	• Аренда • Зарплата • Взятки • Налоги • Погашение кредитов	• Личное время и силы • Активная закупка • Интернет • Налоги Далее все зависит от модели работы
Риски	• Юридические • Коммерческие • Конкурентные • Криминальные	• Риски в разы ниже • Самый серьезный риск – репутационный*
Особенности	• Рынок не заинтересован в вашем успехе • В 2015-2016 г. государство «угнетает» малый и средний бизнес • Традиционный бизнес – обособленность • Появляются обязательства, от которых нельзя отказаться без потерь • Начать собственный бизнес в условиях кризиса – большой риск	• Весь Up Line заинтересован в вашем успехе • Компания заинтересована в сотрудничестве и всегда оказывает поддержку своим бизнес-партнерам • Структурный бизнес – работа в команде • Вы не платите зарплату своей структуре (людям, которые помогают Вам получить доход) • Основные риски у Компании, а не у Вас лично

* Данный риск в АРГО отсутствует. Наша репутация подтверждена 20 годами работы и отзывами наших бизнес-партнеров.

Структурный бизнес – это безрисковая и доступная каждому модель заработка, на объемы которого влияете Вы лично.

Удачи Вам в бизнесе с АРГО!

Рекомендованная литература



«Компания АРГО»



«План Вознаграждений АРГО»



«Справочник продукции АРГО»



«Как начать бизнес АРГО»



«Умное потребление»



«Умный бизнес»

Советуем Вам также прочитать книги:

«**10 уроков на салфетках**», Дон Файлла, известный всему миру бизнес-тренер и практик.

«**Думай и богатей**», Наполеон Хилл, сборник историй и принципов, которые будут интересны тем, кто верит в материальность мысли, кто любит размышлять и анализировать.

«**Богатый папа бедный папа**», «**Квадрант денежного потока**» – бестселлеры Роберта Кийосаки, в которых изложены фундаментальные принципы, поняв и применив которые в жизни – Ваш шанс стать богатым и успешным человеком многократно возрастает.

Содержание

Вступление.....	1
Добро пожаловать в АРГО.....	2
Начало работы.....	3
Подготовительный этап.....	7
1. Формулировка цели	8
2. Составление плана.....	10
Рабочий этап.....	15
Шаг 1. Изучите План Вознаграждений АРГО. Научитесь просчитывать бонусы. Ведите свой бизнес умно!	17
Шаг 2. Станьте продвинутым пользователем продукции АРГО.....	18
Шаг 3. Формируйте свою личную группу.....	20
Список знакомых.....	22
Холодные контакты и другие способы развития личной группы.....	24
Приглашение на встречу.....	25
Подготовка и проведение встречи.....	25
Заключение Соглашения.....	28
Работа с новым участником.....	28
Шаг 4. Развивайте свою структуру.....	30
Преимущества бизнеса АРГО.....	31
Работа с возражениями.....	37
Рекомендованная литература.....	47

*Делайте правильные вещи
и получите правильный
результат!*



..... **argo.pro**

