|  |
| --- |
| **Как высоко Вы способны взлететь****4 фактора, которые мешают Вам достичь потенциальных возможностей*****Джон К Максвел*** |

Вильма Рудольф олимпийская чемпионка по велосипедным гонкам на треке и на шоссе 1960 года. Все люди одинаковы по своей природе

 Сказала: «Никогда нельзя недооценивать силу мечты и влияние человеческого духа. в каждом из нас живёт очень большой потенциал». Также как и Вильма, верю, что у каждого из нас есть потенциал. Бог создал нас, чтобы мы достигали больших высот

Тогда посему столь немногим людям удаётся реализовать свой потенциал к достижению успеха. Это вопрос, который мне задают многие годы. Если успех подобен воздушному шару, какие грузы мешают нам набирать высоту, если человек создан для полёта.

Существуют множество факторов, которые влияют на нашу способность достигать успеха в жизни. Но я считаю, что четыре фактора, которые я назову ниже, оказывают больше всего влияния. Если Вы сможете их устранить, у Вас будет гораздо больше шансов достичь своих целей

1. Выбор, который тебя ограничивает

Основная проблема, связанная с принятиями решения в том, что они все имеют последствия. А последствия некоторых решений могут быть ещё более опасными, чем других. Если Вы не достигаете своих целей, Вам стоит задуматься о том выборе, который вы делали раньше. Есть стихотворение, которое очень чётко отражает, как именно это происходит.

*Есть выбор, который Вам предстоит совершить*

*Каждый раз, когда Вы что-то делаете*

Но имейте ввиду, что в конечном итоге

*Выбор, который вы делаете, создаёт Вас как личность.*

Выбор, который Вы делаете, создаёт Вас. Но, если Вы в прошлом сделали выбор, который мешает реализовать свои возможности, у меня есть хорошая новость: каждый день это новый шанс начать всё сначала.

Сегодня Вы можете сделать правильный выбор, который поможет продвинуться в правильном направлении. Делайте правильный выбор, не имеет значение, каких усилий от Вас это потребует. Затем ежедневно следите за тем, чтобы действовать в соответствие с планом. Я писал об этом в журнале «Самое актуальное» в статье: «12 ритуалов, которые Вы должны совершать ежедневно, чтобы гарантировать успех». Я научу Вас, как управлять вашими решениями после того, как они были приняты

1. **Недостаток терпения в процессе**

Мы ещё не приехали? Если Вы когда-нибудь путешествовали с ребёнком, он наверняка задавал Вам этот вопрос более одного раза. Для детей нормально быть нетерпеливыми. Проблема возникает, когда люди, становясь взрослыми, по-прежнему не умеют ждать.

Каждая цель обычно намного сложнее для достижения, занимает больше времени и требует больше усилий, чем мы предполагаем. Когда мы спешим или бросаем дело на полпути, часто именно это мешает нам достигнуть успеха

Теодор Рузвельт сказал: «Ничего не стоит Ваших действий, если это не предполагает усилий, боли и сложностей. Я никогда не завидовал людям, у которых была простая жизнь. Я завидовал тем, у кого была сложная жизнь, но они справлялись со всеми трудностями

Будьте готовы, что процесс достижения успеха может занять определённое время и примите этот факт. Так Вы освободите свои скрытые возможности для достижения потенциала.

1. **Неготовность заплатить цену за успех**

В издании «Золотое лидерство я упоминал, что за всё, чего Вы достигаете, Вам придётся от чего-то отказаться. Когда я был ребёнком, мой отец учил меня, что мы либо платим либо развлекаемся. Если мы развлекаемся сейчас, за это придётся заплатить позже. Но, если Вы заплатите сейчас, позже у Вас будет возможность развлекаться. При этом платить Вам придётся в любом случае.

Вы когда-нибудь подсчитывали цену, в которую обходится достижение целей? Вы платили эту цену или пытались избежать этого? Чарльз Шваб сказал: « Когда человек устанавливает ограничения на то, что он будет делать, он автоматически ограничивает и то, что он сможет достичь» Необходимо, чтобы каждый был готов выполнить работу, которая нужна для максимальной реализации потенциала

|  |
| --- |
|  |

1. **Неспособность мыслить креативно, когда возникают проблемы** .

Проблемы будут возникать. Это вопрос «когда», а не вопрос «если». Вы должны быть готовы к этому, как и к тому, что процесс достижения занимает некоторое время. Благодаря этому, Вы будете готовы. Вы сможете быть проактивным, решая проблемы, вместо того, чтобы просто реагировать эмоционально, когда они возникают.

В своих организациях я больше ценю способность решать проблемы, чем способность их замечать. Я прошу, чтобы они ко мне приходили не просто с осознанием проблемы, но и с возможными варианты их решения. Я прошу их приходить ко мне минимум с тремя вариантами решения. Привычка искать более одного варианта решения помогает им видеть варианты, которые они раньше не замечали.

Если Вы предполагаете вероятность возникновения проблемы, Вы можете заранее подготовить решения проблемы. И, даже если проблемы застают Вас врасплох, привычка искать более одного варианта решения означает, что Вы учитесь стратегически мыслить и приближаетесь, а не удаляетесь от своих целей.

Семена величия существуют в каждом из нас. У Вас будет больше шансов достичь потенциала, если Вы будете помнить, ради чего Вы стремитесь к достижению своих целей. Чем больше причин, по которым Вы должны достичь целей, Вы перечислите, тем выше шансы, что вы её достигните. Если Вы постоянно следите за вознаграждением и избегаете поведения, которое я упомянул ранее, Вы увеличиваете вероятность достижения целей, поскольку Вы были рождены, чтобы летать.

|  |
| --- |
| **Виноваты ли Вы в том, что совершаете ошибки****Как остановить поведение, приводящее к потере времени и разрушающее мозг*****Джил Конрат*** |

Мы все работаем в условиях многозадачности. Некоторые проверяют электронную почту и одновременно разговаривают по телефону другие одновременно работают над двумя проектами, это происходит каждый день. Многие из них этим даже гордятся. Но правда состоит в том, что многозадачность лишает нас возможности работать продуктивно и делает нас тупее.

Хэрольд Пашлер, профессор университета Калифорнии недавно провёл исследование, посвящённое “влиянию многозадачности на продуктивность” Его исследование показало, что когда люди делают два дела одновременно, их интеллектуальный потенциал снижается с уровня обладателя MBA до способностей 8-летнего ребёнка

Доктор Лондонского университета Глен Вилсон также изучал влияние многозадачности, особенно влияние постоянного написания электронных писем и сообщений . Доктор Вилсон говорит о том, что многозадачность существенно снижает интеллектуальный потенциал. Показатели IQ у женщин снижаются на 5 пунктов. Для мужчин многозадачность ещё более критична, их интеллектуальный потенциал снижается на 15 пунктов. К счастью, это временных эффект

Всё ещё не верите, что многозадачность для Вас вредна? В соответствие с исследованием, опубликованным Американской ассоциацией психологов, если Вы пытаетесь выполнять несколько задач одновременно, Вам потребуется на 20-40% больше времени. А если Вы учитесь чему-то новому, этот показатель ещё выше.

Вы не можете достигать максимальных результатов, когда выполняете несколько задач одновременно. Существует Способность быстро принимать решения и пользоваться возникающими возможностями существует в реальности. Если Вы стремитесь освоить новый навык или добиться успеха в новой области, усердное обучение критически важно.

Вот 4 простые стратегии, которые необходимо использовать, чтобы прекратить работать в условиях многозадачности и правильно организовать мышление и собственное время

1. **Не проверяйте электронную почту первым делом с утра**

Если Вы традиционно начинаете день с проверки электронной почты на телефоне или на компьютере, Вы обречены на провал. Вместо того, чтобы настроиться на рабочий лад и сконцентрироваться на Ваших делах, Вы отвлекаетесь от того, что необходимо сделать.

Вы начнёте отвечать на вопросы подчинённых, помогать другим выполнять их задачи, в то время как Ваши дела не будут завершены. Но перед тем, как Вы это поймёте, Вы прочитаете несколько новостей или записей в блоге, затем по ссылке перейдёте к следующей статье, затем к следующей и так до бесконечности. В этот момент Ваши интеллектуальные способности снижаются, это означает, что Вам сложнее учиться чему-то новому или принимать взвешенные решения

Вместо этого, проверяйте имейлы по расписанию. Выделите 3-4 временных промежутка, когда вы можете себе позволить поверять сообщения и отвечать на них. И делайте это только в определённое время. Вы поразитесь результатам, которые достигнете.

1. **Организуйте день рабочими блоками**

Эта стратегия, которая используется значительно реже, чем это необходимо позволяет успевать гораздо больше и делать это более эффективно. Прежде чем Вы начинаете рабочий день, просмотрите список задач и выделите похожие. Например, Вам необходимо сделать 10 звонков. Если так, объедините эти звонки и выполните их одни за другим. Вы войдёте в рабочую колею, и сделаете это быстрее

Возможно, Вы работаете над несколькими проектами., каждый из которых требует проведения определённых исследований. Если это так, выделите время, чтобы погрузиться в это. Может быть, Вам нужно выполнить несколько действий по поддержанию контактов с потенциальными клиентами. Если это так, Выполните их последовательно.

Удобно бывает разбить день на тридцатиминутные блоки. Планируйте день утром, а лучше накануне вечером. Тогда утром, когда Вы придёте в офис, настрой будет правильным.

Например, я использую 30 минутный таймер на мобильном телефоне. Это простое приложение стимулирует меня стремиться выполнять задачи за определённый временной промежуток

1. **Создавайте условия для концентрации на одной задаче**

Из-за отвлекающих факторов Вы тратите время, ваши умственные способности также заметно снижаются. Потому что они подразумевают многозадачность, необходимо избавляться от них. Для начала избавьтесь от всего этого, уберите всё с рабочего стола, оставив только необходимые папки. Всё остальное необходимо убрать в сторону

Если Вы работаете на компьютере, используйте эти предложения, которые помогут Вам минимизировать отвлекающие факторы:

* + Используйте приложения, которые будут мешать Вам заходить в социальные сети.
	+ Если Вы работаете в Ворд, используйте режим фокусирования, так, чтобы показывался только документ, над которым Вы работаете сейчас.
	+ Используйте приложение бэк дроп для макбука так, чтобы в определённый момент Вы видели только одно приложение. Это удержит Вас от переключения на что-то другое каждый раз, когда новые идеи будут приходить в голову

Эти инструменты спасут Вас от самого себя, благодаря им моменты слабости не превратятся в потерянные часы и дни.

1. Научитесь полностью отключаться от внешнего мира

Это может быть трудно, когда Вы пытаетесь расширить клиентскую сеть, завязать новые связи и развить новые виды бизнеса, но выключение всех мобильных устройств -эффективно работающая стратегия. Бывают временные периоды, когда Вам нужно подумать без отвлекающих факторов в виде гаджетов.

Вы поразитесь объёмам работы, которые вы сможете выполнить в периоды времени, когда вас никто не отвлекает. Вы можете погрузиться в изучение нового, попытаться распутать сложную проблему или разработать новую бизнес-стратегию.

Чтобы реально отключиться от внешнего мира, поместите себя в пространство, где никто не сможет побеспокоить Вас или позвонить по телефону. Изолируйтесь, поставив большой знак «не беспокоить». Или идите в кофейню, где Вы сможете избавиться от отвлекающих факторов

Перепрыгивание с одной задачи на другую- самое вредное, что мы можем сделать для продуктивности. Все задачи занимают больше времени, поэтому Вы работаете до вечера, устаёте и неспособны сосредоточиться. Мы также медленнее учимся, чаще забываем и принимаем мене качественные решения

Исключите многозадачность. Современные лидеры должны считать монозадачность признаком ума и компетентности.

**Сыграйте в И.Г.Р.У**

**Превращаем убеждение в достижения**

Вы не думали, почем большинство достигают успеха в сетевом маркетинге? Я знаю, это достаточно грустный факт. Мой опыт подсказывает, основная причина в том, что они не могут или не хотят предпринимать усилий для изменений. А что если мы могли бы помочь людям реализовать эти изменения? Вы согласны, что это могло бы повлиять на их бизнес и жизнь?

Всё начинается с наших убеждений. Если посмотреть на слово убеждение, Вы можете заметить, что в середине него слово ложь. Давайте посмотрим, во что Вы верили, когда были ребёнком. Например, если Ваши родители ничем не отличаются от моих, они наверняка Вам говорили, чтобы Вы «не разговаривали с незнакомцами».” А сейчас я могу Вам сказать, что я заработал целое состояние, общаясь с незнакомцами и превращая их в своих друзей.

Многие люди, занимающиеся сетевым маркетингом, думают, что если их бизнес связан с продажей продукции, они должны сфокусироваться на продажах. Это ещё одно ограничивающее убеждение, на самом деле этот бизнес про то, как вдохновлять и убеждать людей. Я узнал, что, если Вы поможете сплотить людей, они помогут продать продукцию.

Какие убеждения мешают Вам ? Вы знаете по поводу 3 А? Как только Вы осознаёте свои убеждения, примите их, а затем можете предпринимать определённые действия, чтобы изменить убеждения, нейтрализовать их или начать действовать в соответствие с ними. Как только Вы поймёте принцип 3А и начнёте действовать в соответствие с ними, у Вас будет больше шансов добиться успеха в бизнесе.

Я считаю, что за всё время, сколько существует человечество, сегодня добиться успеха гораздо проще, чем когда-либо. Если сравнивать уровень развития технологий в то время, когда я начинал бизнес, сегодня значительно проще установить контакт с людьми, поскольку вы можете работать при помощи социальных сетей. Теперь можно делиться информацией значительно дешевле, то облегчает нам жизнь.

Если Вы точно верите, что сможете преуспеть, что Вы делаете для того, чтобы достичь целей? Есть простой акроним, состоящий из первых букв слов, обозначающих необходимые для достижения успеха действия. Если Вы играете в игру, каковы Ваши намерения и какую стратегию вы используете, чтобы выиграть? Применяйте это к бизнесу спросите себя, “Понимаю ли я каких усилий потребует достижение целей?” Кто-то спросил меня, “Это простой бизнес?” IЯ быстро ответил:, “Нет, но когда Вы добиваетесь успеха, это того стоит.”

Давайте рассмотрим акроним ГЕЙМ более подробно. G означает начинайте действовать. Какие действия Вам необходимо предпринять, чтобы быть уверенными, что Вы добьётесь успеха? Прежде всего, Вам будет необходимо изучить профессию сетевого маркетолога. Необходимо пользоваться правильными ресурсами, такими как Нетворкинг таймс. Есть несколько ресурсом, которые помогут Вам приобрести достаточно уверенности для достижения целей. На следующем шаге необходимо проверить, что Вы делаете для достижения успеха. Это бизнес предполагает действие и постоянное развития. Если кто-то попытается научить Вас ездить на велосипеде раньше, чем Вы залезете на велосипед и попробуете поймать баланс, Вы ничему не научитесь. Первая часть нашего алгоритма по достижению успеха изучить профессию и начать действовать.

A касается искусства привлекать людей. Это касается закона привлекательности. Как начинается действие? Чтобы начать достигать цели, Вам необходимо общаться с людьми, которые могут в этом помочь. Сегодня вступить в контакт с людьми значительно проще, чем когда-либо, благодаря социальным сетям Фейсбук, Линкедин, Инстаграмм, Принт и многим другим. Я использую короткое сообщение, которое тут же отправляю людям. Самое главное, когда Вы знакомитесь с кем-то в интернете, как можно быстрее встретиться с человеком вживую, чтобы получить больше информации. Естественно, Вам захочется узнать мотивацию человека. В ходе общения они могут поделиться, что им не хватает в жизни или что им необходимо, чтобы жить более осмысленной жизнью. Продолжайте задавать вопросы и узнаете, что их беспокоит.

Одна из самых серьёзных ошибок, которые я видел со стороны сетевых маркетологов-любителей в том, что они идут к клиенту с презентацией. Ничего хорошего. Необходимо постоянно задавать вопросы. Узнать нового человека это тоже самое, что чистить лук, вы снимаете слой за слоем пока не доберётесь до сердцевины. Если задавать вопросы постоянно, Вы узнаете, каким образом лучше преподнести клиентам тот подарок, который заключён в Вашем бизнесе . (Главное здесь действительно быть уверенным в том, что наша продукция это подарок для клиентов!) Например, сетевой бизнес является для клиента возможностью получать второй доход ;не тратя на это времени, с помощью сетевого бизнеса они могут создать поток дохода в свободное время, а свободное время есть у всех.

Чем больше Вы общаетесь с людьми, тем больше их привлекаете —кто ещё будет интересоваться вашим продуктом или вашим бизнесом. Причина моего успеха в том, что мне кажется, что все поняли мой бизнес, каждый будет вовлечён. Основная причина в том, что они не хотят участвовать в бизнесе, они не понимают его. Наша задача соединять для них разрозненные моменты в единое целое. Вопрос в том, какое сообщение необходимо транслировать клиенту, чтобы он понял ценность этого бизнеса.

Одно из убеждений, которое часто имеет потенциальные клиенты состоит в том, что им кажется, что в бизнесе выглядят “как египетские пирамиды.” Если я замечаю у кого-то остатки или намёки на подобные убеждения, я спрашиваю, “Как Вы думаете, если бы Ваш школьный учитель получал бы определённый процент от Ваших доходов в течение жизни, повысилось бы качество Вашего образования?” Я обычно объясняю им, что красота нашего бизнеса в том, что для нас выгоден успех других людей. Если говорить более конкретно, наш успех напрямую зависит от того, насколько успешно мы помогаем людям менять их убеждения. Как только мне удаётся избавиться от чьих-либо ограничивающих убеждений, касающихся пирамид, я называю это делать жизнь более осмысленной. Многоуровневый маркетинг именно таков, что мы помогаем людям добиться успеха и за счёт этого достигаем успеха сами. Я часто привожу в пример фильм «Заплати другому», чтобы люди поняли концепцию

Буква М в данном акрониме означает «сообщение». Многие люди не хотят ничего продавать или вовлекать других людей в бизнес. Поэтому я часто раздаю образцы продукции или даю людям источники информации, на основании которых они смогут принять взвешенные решения. Этот бизнес связан с распространением информации и оказанием помощи в принятии решения. Я хочу, чтобы люди поняли, мы в меньшей степени продаём продукцию, а в большей обучаем других людей. Никому не нравится, чтобы ему продавали, но все не прочь купить, если видят в этом выгоду. Мы объясняем людям преимущества использования наших продуктов и услуг в сравнении с аналогичными на рынке , которыми они уже пользовались. Опять же, можно сказать, то сообщение, которое Вы транслируете потенциальным клиентам, отражает Ваше представление о товарах и услугах, которые Вы продаёте.

Наконец, мы добрались в нашем акрониме до буквы Е, которая означает вселяй уверенность. Мы пытаемся убедить наших клиентов, что они получат значительную выгоду от использования наших товаров и услуг. Также не забывайте о том, что необходимо минимизировать риски клиентов. Я использую гарантию возврата денег. Если люди захотят присоединиться к сетевому маркетингу, мне нужно их заверить, что они получат результаты, к которым стремятся.

Также пытайтесь понять, что потенциальные клиенты думают о бизнесе. Некоторые люди думают, что у них недостаточно способностей для того, чтобы добиться успеха в любом бизнесе. Они отказываются от мечты и начинают стремиться к тому, чтобы просто выжить, работая на малооплачиваемой работе. Помогите им понять, что пора перейти от выживания к процветанию и что бизнес может помочь в этом, покажите им разницу между работой ради получения дохода и работой за зарплату. Обычно работодатель будет Вам платить ровно столько, чтобы Вы не уволились, а Вы будете работать, чтобы Вас не уволили. Так Вы становитесь рабом Вашей работы. Самый лучший способ разрушить этот стереотип - помочь людям понять преимущества, которые они получат, если будет заниматься бизнесом , а не работать.

Ограниченное мышление останавливает людей, когда они сталкиваются со сложностями. Люди думают, что их убеждение “ это не работает.”таким образом только подтверждается. Люди с выдающимися достижениями понимают, что когда дела идут не так как надо, это может стать для них трамплином для достижения выдающихся результатов, если они не сдадутся.

Именно от Ваших убеждений зависит, есть ли у Вас шанс добиться успеха. За время моей карьеры я понял, что если не всё идёт так, как нужно для этого есть причина. Каждое возникающее препятствие имеет скрытый смысл. Я понял, что если я найду способ справиться с этим, для меня это будет полезным опытом в будущем. Другие люди будут ко мне обращаться и я смогу смотря им в глаза поделиться своим опытом. Любое препятствие это обучающий опыт, который я смогу использовать в будущем

Например, когда я только начинал заниматься бизнесом, за короткий период времени я задолжал около 100000 долларов. Я начал беспокоиться, но затем мне удалось взять мысли под контроль, и я сказал, “Я знаю, что буду успешным и буду заниматься обучением других людей. Когда они столкнутся с тем, что сто-то пошло не по плану, я смогу им помочь, также как помог сам себе.” В отношении долга я сказал себе: “Если бы я начал франчайзинговое предприятие, во сколько обошлось бы мне развитие этого бизнеса?” Конечно, я ответил, что гораздо больше, чем $100,000. Тогда я успокоил себя тем, что верну эти деньги с процентами и одновременно приобрету ценный опыт.

Я понял, что я буду встречаться с людьми и обучать их, благодаря чему они не влезут в такие долги. Благодаря моему опыту я смогу уберечь людей от проблем, с которыми сталкивался сам. Я решил, что лучше буду верить, что мои неудачи помогут мне, а ни в коем случае не помешают добиться успеха. Мне нравится высказывание Дорис Вуд, “Опыт, это то что Вы приобретаете, когда не получаете того, что хотите При каждой неудаче спрашивайте себя: «Меня это остановит или я использую это как трамплин для достижения успеха?”

Как только Вы осознаете Ваши убеждения и примете себя таким, какой Вы есть, Вы сможете поменять себя, начнёте действовать по другому и станете более эффективными. Очевидно вам придётся изменить сознание, Вы поймёте, что всё, что происходит с Вами в жизни будет помогать Вам достигнуть успеха, к которому Вы стремитесь.

**Сыграйте в И. Г. Р. У**

* Начинайте действовать
* Задавайте клиентам вопросы
* Доносите клиентам ценность своего предложения
* Донесите до клиентов ценность, которую они получают, а до тех, кто участвует в бизнесе вашу готовность помочь им.

Роберт Бутвин вырос в семье успешных бизнесменов, которые добились всего сами. В начале карьеры он принял решение оставить “Деревенский клуб умников” и выбрал финансово стабильную профессию специалиста в области сетевого маркетинга. 30 лет назад он начал строить собственный бизнес изучив его основы и осознав, какой доход можно получать с его помощью, в 1990 году он решил полностью посвятить себя сетевому маркетингу. Он основал несколько организаций, занимающихся сетевым маркетингом, и они все становились лидерами по уровню дохода. Роберт дважды признавался лучшим дистрибьютором года по версии Международной ассоциации специалистов в области сетевого маркетинга. В 2009 году его ввели в зал славы специалистов в области сетевого маркетинга. Он пишет статьи во многие журналы, посвящённые продажам автор популярной книги «Умный сетевой маркетинг на улицах», и выпустил много дисков.

|  |
| --- |
| **Погоня за неправильными клиентами?****Как помочь людям найти тех, кто в большей степени подходит для Вашего бизнеса*****Соня Стингер*** |

Вам когда-нибудь приходилось брать ребёнка на рыбалку в первый раз?

В прошлом июле я приехал в госте к семье в Канаду и с интересом наблюдал, как мой брат впервые взял на рыбалку 4-х летнего сына Сэмми.

когда я спросил Сэмми, какую рыбу он бы хотел поймать, он ответил с энтузиазмом "Всех!" Когда мой брат предложил ему выбрать подходящую блесну, Сэмми настаивал, что ему нужна самая красивая

Пока мы изучали озеро чтобы выбрать для рыбалки самое подходящее место, Сэмми с возбуждением опускал удочку в воду (половину времени поплавок был над водой) и продолжал в надеждой смотреть. Стоит ли говорить о том, что он ничего не поймал, но при этом получил массу удовольствия.

Когда я наблюдал за ним, я пришёл к выводу о том, что именно такой подход, полный энтузиазма, но совершенно без всякой системы многие из нас применяют, когда пытаются построить собственный бизнес. Мы часто отправляемся завоёвывать нового клиента без соответствующего плана и подготовки и, несмотря на наш энтузиазм часто это заканчивается неудачей и разочарованием

**Процесс развития бизнеса похож на рыбалку**

Когда я спрашиваю слушателей, какой тип клиентов лучше всего подходит для их бизнеса, они часто отвечают, "Все!"

Хотя сетевой бизнес действительно помогает многим людям построить успешный бизнес и пользоваться качественными продуктами, Вы должны знать, кто является идеальным клиентом для Вашего бизнеса, иначе Вам будет сложно их найти (пробурить лунки, в которые они попадут). Поиск клиентов без подготовки приведёт к потерям времени и даст средние результаты.

Как только Вы перестанете пытаться продать всем и облагодетельствовать каждого, всё изменится. Entrepreneur.com даёт следующее определение понятию целевой рынок: "особая группа клиентов, на которых компания ориентирует свой продукт."

Когда Вы ищете новых клиентов, сфокусируйтесь на всего нескольких сегментированных рынках и Вы добьётесь большего успеха. Выражаясь языком рыбаков,. Чем больше ясности и структуры будет в Вашем бизнесе, тем больше будет шансов добиться успеха.

**Выделение целевого рынка**

Какие клиенты максимально подходят для вашего бизнеса? Это зависит от Вашей личности и опыта, типа продукта, который вы продаёте, и насколько структурирован Ваш бизнес.

Успех оставляет следы. Один из лучших способов добиться успеха -посмотреть вокруг и найти ответы на следующие вопросы:

* Каковы личностные и профессиональные характеристики лидеров?

Многие из них находятся дома мамы в декрете, пенсионеры, учителя, руководители корпораций, эксперты в области здорового образа жизни?

* Каковы характерные черты характера настоящих лидеров?
* Каких людей Вам легко привлекать в команду?
* С какими людьми Вам нравится работать?

Задав эти вопросы, Вы заметите несколько закономерностей. Вы можете обнаружить, что мамы в декрете, которые хотят зарабатывать, сидя дома с детьми могут быть успешными специалистами в области интернет-маркетинга. Или может быть пенсионеры хотят создать дополнительный источник дохода к пенсии. Вы можете встретить специалистов в области здравоохранения, которые ценят Вашу продукцию, и которым нравится идея построения бизнеса параллельно с основным.

**Сузим поле деятельности**

Когда Вы зададите эти вопросы, у Вас появится список возможных целевых групп, но давайте конкретизируем их. Протестируйте каждую группу, возможно, вы поймёте, что Ваш выбор можно сузить до 1-2 групп потенциальных клиентов.

*1. Хотят ли люди перемен?*

Есть ли у целевой аудитории проблемы, которые они хотят решить (Проблемы со здоровьем, деньгами, изменение стиля жизни)? Вам нужны люди, у которых есть чёткие цели и которые уже ищут именно такие решения, предлагаемые Вашим продуктом или услугой.

*2. Достаточно ли на этом рынке денег и готовы ли они их тратить?*

Хорошо иметь мотивированных потенциальных ,но если у них нет денег, времени или возможности, они не помогут Вам достичь Ваших бизнес-целей. Фокусируйтесь на клиента, которые будут готовы потратить деньги на Вашу продукцию.

*3. Достаточно ли потенциальных клиентов в нише?*

Убедитесь, что ваша целевая аудитория сегментирована, но при этом достаточно широка. Например, если ваша целевая аудитория-работающие мамы, это значит, что, присоединившись к соответствующему интернет-сообществу, Вы можете работать только на этом рынке и у вас всегда будет достаточно потенциальных клиентов.

*4. Смогу ли я легко освоить это рынок?*

К каким профессиональным сообществам, клубам или ассоциациям принадлежат Ваши клиенты? Какие выставки или другие мероприятия они посещают? Изучите Фейсбук, Твиттер и Линкедин, чтобы посмотреть, сможете ли Вы найти страницы или форумы, где проводит время Ваши клиенты

Этот несложный тест позволит Вам определить, какой тип клиента идеален для Вашего бизнеса, то есть существует вероятность, что он будет постоянно заказывать Вашу продукцию или участвовать в бизнесе . На следующем этапе необходимо создать простой план, который поможет Вам встречаться и устанавливать отношения с максимальным количеством клиентов, насколько это возможно, как онлайн так и при личных встречах. Наконец, последний шаг, это создать систему, благодаря которой они без проблем превратятся в постоянных клиентов или начнут участвовать в бизнесе.

 С сегодняшнего дня, когда отправляетесь на поиск новых клиентов, не пытайтесь привлечь каждого. Следуйте этим советам, и Вам никогда не придётся приходить домой с пустыми руками

*Соня Стрингер мотивационный спикер,
бизнес коуч и автор книги успеха для женщин*
Strategies and Вдохновляющие истории для женщин, которые хотят преуспеть в сетевом маркетинге.  *Известная как бизнес Коуч для женщин,
Соня помогает женщинам
построить успешный бизнес чтобы зарабатывать*

 *больше денег и иметь больше времени наслаждаться жизнью.*

|  |
| --- |
| **Искусство преодоления сложностей****Три ключа, чтобы справиться с проблемами*****Кейт Кочнер*** |

Жизнь полна проблем. Это не просто негативное утверждение, это правда. К сожалению, многие люди скользят по жизни, думая что это их не касается, до тех пор пока проблема не возникнет и всё не развалится. Иногда проблемы приносят периоды одиночества, нехватки и потерь и могут негативно повлиять на жизнь людей, которые с ними сталкиваются.

Хорошие новости в том, что проблемы не должны негативно влиять на Вашу жизнь. Существует целое искусство преодоления проблем. Используя три ключевых элемента работы с проблемами, Вы можете увидеть проблему в новом свете и почувствовать благодарность за это.

Прежде чем я рассмотрю три ключевых элемента успеха, мне хотелось бы повторить утверждение, которое я регулярно использовал в течение 15 лет обучения других и проведения тренингов.

"Проблемы это интересный способ узнать больше о самих себе."

Я встречал людей, которые думали, что ничто в жизни не может их сломить. Они способны на всё! Однако, когда проблемы вмешиваются в их жизнь, они рушатся. Я также встречал людей, которые не являются очень сильными и уверенными себе, а те, кто проводит большую часть жизни, пытаясь спрятаться от проблемы —когда она вмешивается в их жизнь, они поднимаются над проблемами и преодолевают препятствия, которые до этого им казались непреодолимыми.

А каковы отличия? Всё зависит от типа проблемы? Нет: Я видел примеры, когда одна и та же проблема разрушает жизнь одного человека и становится секретом успеха для другого.

А в чём отличие? Люди, которые способны использовать проблемы, как катапульту, способную перевести Вас на новый уровень успеха, используют три ключевых инструмента, независимо от того, понимают они это или нет

*Ключ #1: Смотрите на проблему, как на временную ситуацию, а не на постоянную реальность.*

Многие люди делают ошибку или неправильно оценивают проблему, когдаона возникает. Они паникуют и становятся жертвой убеждений, вроде "Это никогда не кончится" или "Моя жена никогда не будет прежней." Когда люди смотрят на эту ситуацию как на временную, они реагируют на эту ситуацию иначе, чем если им кажется, что она постоянная и, поступая таким образом, они несут большие издержки, и может даже непреднамеренно увеличить чёрную полосу в жизни.

Например, мне нравится лето, потому что тепло и я могу заниматься любимыми делами. Представьте себе, как бы я себя чувствовал, если бы убедил себя, что декабрь навсегда и зима никогда не закончится! Я бы потерял всё надежду, энергию, творческую жилку и желание планировать будущее, только потому что я убедил себя в том, что оно никогда не наступит.

Когда мы относимся к неприятности не как к чему-то временному, а как к постоянной ситуации, мы тратим слишком много усилий

*Ключ #2: Настройте себя в первую очередь видеть пользу, а не боль и страдания.*

Я не говорю, что неприятности совершенно никак не связаны с болью и страданием,но можно настроить себя в первую очередь видеть пользу в них и когда мы так поступаем, это полностью меняет наше отношение.

Вот секрет того, чтобы в любой ситуации научиться видеть пользу: не стоит ждать, пока проблемы станут настолько серьёзными, что у Вас не будет другого выбора, кроме как искать в них ценность.

Я применяю эти принципы годами, когда организую события, посвящённые лидерству. После каждого перерыва я выделяю несколько минут на то, чтобы люди могли поделиться полезным опытом, который они открыли для себя во время предыдущих сессий. Я помогаю им понять, что во всём можно найти пользу, если стремиться её найти. Когда посетители мероприятий слышат о таких перспективах, они понимают, как много они упустили, пока конспектировали или были погружены в размышления о собственном опыте.

Каждую неделю я пишу статьи для издательства Менторфиш, в которых я разбираю каждодневные события в бизнесе и примеры лидерства, проявляемые в ходе ,таким образом, мои читатели могут научиться основам управления. Я мотивирую людей. Я вступаю в контакт с людьми, стремящимися к успеху. Если делать это постоянно на протяжение долгого времени, это станет частью нас. Если мы всё время тренируемся искать выгоду в любых обстоятельствах, это становится частью нашей личности и работает даже в том случае, если у нас проблемы.

*Ключ #3: Смотрите сквозь проблему, не на неё*

What happens when you stare at a problem? Она растёт, растёт, пока не станет в Вашем понимании большой, слишком сложной, чтобы хотя бы попытаться перепрыгнуть или обойти её.

Нельзя просто сидеть и смотреть на проблему, поскольку от этого ситуация только ухудшится. Вместо этого научитесь смотреть сквозь неприятность. Представьте себе, что у вас есть пара рентгеновских очков, при помощи которых Вы можете видеть, что стоит за проблемами.

Сам факт Вашего понимания, что проблемы когда-нибудь закончатся, позволит Вам справиться с проблемами значительно легче. Представьте, что Вы уже достигли результата, что Вы будете чувствовать?. Возможно, Вы будете даже благодарны за "удачу, притворившуюся неприятностью" из-за которого Вы стали человеком, которым Вы являетесь сейчас.

Когда вы смотрите на неприятности сквозь пальцы, они теряют свою способность лишать Вас сил, необходимых для достижения успеха, для которого вы родились.

Искусство справляться со сложностями не постигается за один день. Это требует усилий и времени. Однако, я гарантирую Вам, что потраченное время усилия стоят того. Если Вы будете бороться со сложностями, используя эти ключевые моменты, Ваша жизнь выйдет на абсолютно новый уровень. У Вас будет такой опыт и Вы достигните такого успеха, о котором большинство людей даже не мечтали

Не позволяйте неприятностям диктовать Вам, как Вам жить скажите неприятностям, что Вы готовы взять из его объявления из того что помешает вам реализовать потенциал по максимуму.

*Кейт Кошнер международный спикерr
и основатель компании Менторшип Мастери, работающей в сфере лидерства и профессионального развития*