



# Skype Рекрутинг

*Рабочая тетрадь*

*Новые Горячие Контакты Через Интернет  
by Artem Nesterenko*

# Intro

Приветствую!

Меня зовут Артем Нестеренко.

Мне 37 лет, из которых 12 лет я провел в бизнесе.

Женат, двое детей.

Примерно 7 лет назад я заработал свой первый миллион у.е. в MLM.

Но сейчас речь не обо мне, мы поговорим о Вас!

Это мощнейшая рабочая тетрадь для MLM предпринимателя 21 века.

Она была создана в преддверии старта моего двухмесячного курса «Новые Горячие Контакты через Интернет.»

Это пошаговое руководство по эффективному рекрутингу через Skype. Никакого спама и массовых рассылок, все обоюдно



# Как читать

Эта тетрадь состоит из двух частей.

## Часть 1.

Мы подготовим платформу для привлечения людей на скайп-встречу. Все должно быть по высшему разряду!

Выполняйте все пункты, делайте пометки, отвечайте на вопросы для большей эффективности.

## Часть 2.

Практическая инструкция со всеми скриптами и шаблонами для проведения рекрутинг-встречи.

Все красиво, без навязчивых предложений. Куда расставить фокус, что спрашивать, как реагировать. Обо всем этом во второй части.

# Бонусная часть

**1) Вы получаете от меня скрипт из 5 шагов для написания крышесносного поста в соц. сетях. Привлеките максимальное внимание к себе и своему бизнесу.**

**2) Готовая формула из 9 шагов для создания эффективной мини-книги для рекрутинга и создания базы подписчиков**

**Приятного прочтения!  
- Артем Нестеренко**

# Часть 1

## Пиар и продвижение

**Самая важная и базовая часть, которая отвечает на фундаментальный вопрос: «Где брать людей для проведения skure рекрутинга?»**

### 1) Проморолик

Ох как же я Вам рекомендую сделать эту штуку!

С этого начался мой прорыв в MLM.

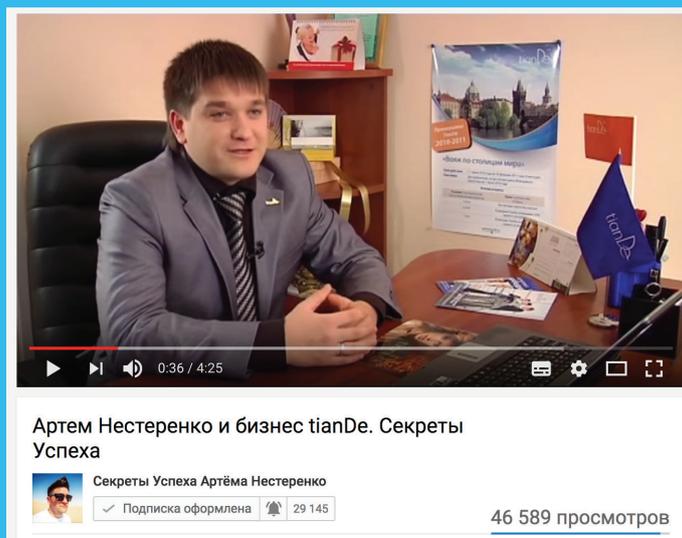
46 589 просмотров, можете представить сколько людей мне САМИ написали после просмотра этого ролика?

Он окупился минимум в 100 000 раз.

Это был мой первый ролик, теперь я делаю их короче и еще более эффективно.

Рекомендую создать ролик длительностью 60 - 90 секунд.

Подумайте и запишите, какие у Вас есть идеи для Вашего ролика? Что там должно быть, что максимально отображает Вашу индивидуальность?



---

---

---

---

---

---

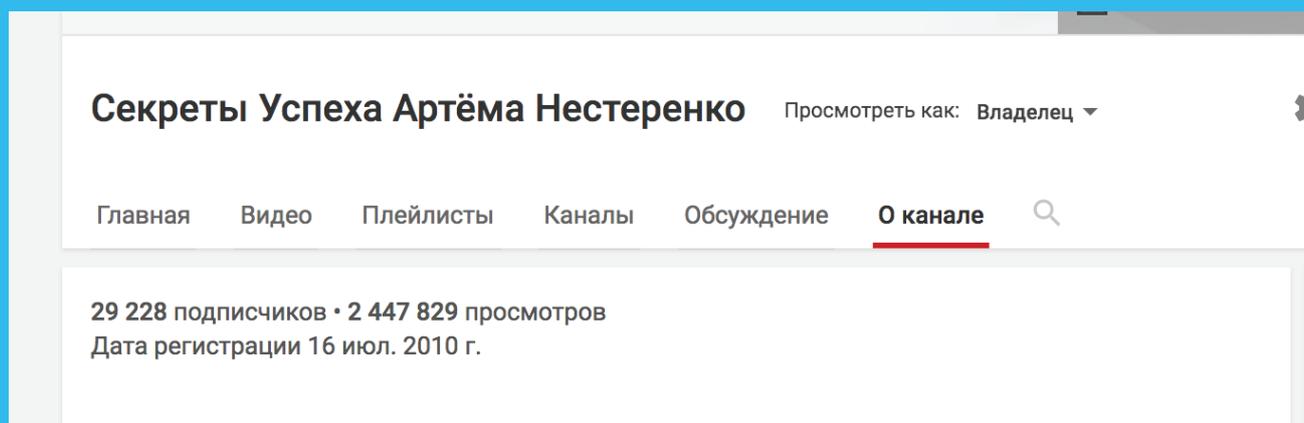
## 2) Youtube

Многие предприниматели в МЛМ создали себе личные профили в соц. сетях и даже группы а-ля «Записки Миллионера» и т.д.

Но!

Мало у кого есть хотя бы более-менее нормально оформленный Youtube канал. А эта вещь дает поразительное конкурентное преимущество в сфере МЛМ.

Это скриншот моего канала:



почти 2 500 000 просмотров. Представьте, сколько людей попросят к Вам в команду, если все эти просмотры относятся к контентным видео, а не просто трёпу о том, какая же крутая у меня команда...

***Подумайте и запишите 10 тем, на которые Вы можете создать контентные ролики прямо сейчас.***

***И так же запишите 3 вариации названия Вашего канала. Спросите у своих знакомых, какой вариант им нравится больше всего и выберите тот, который наберет больше всего голосов***

---

---

---

---

---

### 3) Прямые трансляции

Приучите к себя к камере! Станьте в этом профессионалом.

Каждый день делайте 2-3 прямых включения в разных соц. сетях: Periscope, Facebook, VK.

Записывайте stories в Instagram. Поработайте с публикой, даже если первый месяц Вас будут смотреть 1-5 человек в эфире.

Это нереально развивает Вас и со временем (если Вы будете расти) привлечет к Вам широкую аудиторию.

### 4) Интервью

Поставьте себе цель: сделать 10 интервью с успешными людьми.

Это крутой контент и повышает уровень Вашей коммуникации.

*Подумайте и запишите 10 человек, у которых Вы возьмете интервью в течении 30 дней.*

---

---

---

---

---

### 5) Блоггеры

Этот пункт важен в двух случаях.

Как сотрудничество с самими блоггерами (сейчас это тот тренд, который в недалеком будущем вытеснит телевидение). Можно устроить так называемую коллаборацию - совместное сотрудничество. Все зависит от Вашей фантазии..

Второй случай, станьте сами блоггером! Делайте обзоры, записывайте интервью, проводите ТОПы (самые популярные люди/сетевики/компании т.д.).

# Экспертность

## 1) Отзывы и кейсы

Вам необходимо заявить о себе как о эксперте.

Что это за эксперт, если у него нет клиентов (успешных кейсов)?

Если у Вас слабая база отзывов или их вообще нет - беда!

Нам с Вами нужны отзывы в видео формате. Длина должна быть не больше 60-90 секунд, иначе никто смотреть такое не будет.

У Вас уже есть партнеры, клиенты и т.д.?

Ну так попросите их записать о Вас и Вашей работе отзыв.

Цель: собрать 10-15 качественных (свет и звук на высоте, не у бабушкиного ковра и аудио как из туалета) видео-отзывов

*Запишите у кого Вы возьмете отзывы. И так же какой план дать этому человеку (так будет лучше)!*

---

---

---

---

---

## 2) Вебинары, уроки

Мы подошли к самому главному и страшному для большинства. НО! С этого пункта и начинается реальное движение.

Запланируйте на ближайшие 30 дней 6 контентных вебинаров. Позовите туда всю команду и друзей из соц. сетей.

Для начала можете использовать бесплатный сервис типа: Google Hangouts или Youtube.

*Пропишите заранее 6 тем под эти вебинары.*

---

---

---

---

---

### **3) Создание базы подписчиков**

А вот этот пункт уже совсем для многих неподъемный. Но только не для нас, да?

Заведите себе аккаунт в сервисе рассылок, типа Mailchimp или Getresponse (в них есть бесплатные пакеты до 2 000 подписчиков).

Не знаете как пользоваться? Youtube Вам в помощь! Там все есть.

Чтобы привлекать людей в базу, Вам нужен будет Landing Page лидмагнит с формой подписки.

И еще... Вам нужен будет бесплатный очень крутой продукт (рекомендую PDF чек-лист).

*Напишите на вкратце на какую тему будет Ваш PDF? Две-три строчки о его содержании*

---

---

---

---

---

# Первый Контакт

## 1) Offer (УТП - уникальное торговое предложение)

Вы чувствуете это? Мы уже движемся отличным темпом! У нас готова вся вовлекающая платформа.

Переходим к первому контакту с ЦА.

Давайте подумаем что Вас выделит среди конкурентов?

Чем Вы отличаетесь?

Что Вы можете дать такого, что другие не могут?

Почему именно Вас должны выбрать потенциальные партнеры?

*Подумайте...*

---

---

---

---

---

### 3) Результат

Подумайте над своими регалиями очень внимательно.  
Вот мой пример

## Артём Нестеренко

- Ведущий интернет-маркетолог на рынке СНГ.
- Организовал и провел самый масштабный вебинар в рунете на 26 725 участников.
- 10 лет практического опыта в предпринимательстве.
- Основатель бизнес-сообщества MBM, с более 160 000 предпринимателей.
- Автор 5 книг (в т.ч. «Сколько стоят Ваши мозги?») и десятков тренингов.
- Более 20 000+ предпринимателей прошли обучение в его программах.
- Создатель и ведущий телевизионной бизнес программы на канале UBC.

*Подумайте и запишите минимум 5 пунктов о себе:*

---

---

---

---

---

# Часть 2

## Как вести консалтинг Алгоритм эффективного взаимодействия

*Ниже представлен детальный скрипт проведения рекрутинг встречи/консалтинга/продажи.  
Можете редактировать под себя, это мой личный план проведения skype-встречи.*

### **1) Понять какие есть точки соприкосновения.**

Вот Вы получили первый запрос на skype консультацию. Неважно откуда пришел этот человек. Может быть Вы разместили объявления у себя в на стене в соц. сетях.

Или быть может Вы записали видео на Youtube где рассказали о возможности пообщаться с Вами лично через скайп.

Первое что надо сделать перед тем, как с человеком общаться: посмотрите его соц. сети. Кстати, это так же исключит на максимум неадекватных людей, зачем тратить время впустую, да?

Чего нельзя думать?

Перестать думать о рекрутинге в момент созвона!

Существуете только Вы и клиент. Культивируйте в себе искренность и легкость.

Погружение в клиента, в его проблему.

## **2) Правила встречи**

**Вы главный Ваши правила.**

**Обозначить время встречи (Важно!) 30-40 минут.**

**Скажите с самого начала такую фразу:**

**«У нас всего 40 минут. Я буду задавать Вам вопросы. (Важно это сказать, чтобы человек знал про это).»**

**«Я могу Вас перебивать» - Важно это сказать заранее, чтобы не попали блаблалюди**

**Слушаете и записываете.**

**Обрисуйте для себя ситуацию в целом.**

**Задайте так же вопрос:**

**«Какая у Вас ситуация происходит в данный момент по Вашей ситуации/теме?»**

**Надо понять, что у них сейчас. (активен, не активен, мечтатель, деятель)?**

**Пресекайте негативщиков-рассказчиков.**

**Надо вернуть в точку «А», если человека понесло в истории, жалобы и рассуждения. Не позволяйте воровать свое время и сбивать фокус беседы.**

### **3) Чего хотите и к какому сроку?**

На этом этапе помогаете поставить цель и определить срок.

Задача - разбудить желание к какому-то срок получить результат.

Зафиксировать дату/год/месяц.

Взять календарь и определить.

### **4) Как Вы считаете: Что нужно для этого сделать?**

Определяем его Адекватность. Насколько человек точно отдает себе отчет в необходимых действиях, готов ли он

### **5) Что измениться в Вашей жизни, когда Вы получите результат?**

«Мне важно понять Вашу мотивацию!» - говорите Вы.

Далее повысьте мотивацию человека.

Будет пауза (дайте 15-30 секунд подумать). Помолчите вместе с человеком.

Потом помогите ему нарисовать картинку.

Пишите и фиксируйте все это

Говорим в настоящем: «Вот результат есть и что в итоге? Что Вы видите, как себя чувствуете?»

Раскройте человека.

Вы ощущаете как потихоньку складывается ядро нашей беседы? Отлично, идем дальше

### **6) Насколько Вам важно это по 10 бальной шкале?**

Насколько человек мотивирован?

Если не 10, то что надо, чтобы было 10?

## **7) Что мешает получить результат?**

Человек может начать вываливать все подряд.

Присекайте и определяйте ТОП 5 мешающих факторов.

Может еще что-то мешает?

**8) Какая на данный момент проблема наиболее острая и почему решение этого для Вас важно?**

**9) Что будет происходить с Вашей жизнью если и дальше ничего не изменится? (так и будете получать 200 баксов в год). Напугайте человека**

**10) Что Вы уже потеряли не решая эту проблему? (проникнуть в глубину)**

**11) Почему решение этой проблемы стало для Вас актуально прямо сейчас**

**12) Считаете ли себя человеком, который готов получить этот результат?**

Если у Вас будет план и человек, который будет помогать и поддерживать, готовы?

## **13) Что Вы готовы сделать для того, чтобы получить результат?**

Решение проблемы - План

Рассказываем что нужно делать

Продаем себя и свою экспертность (показываем свои кейсы, ролики, регалии)

# ПРОДАЖИ или Рекрутинг

Говорите что набираете группу, либо индивидуальные занятия.

«Вам интересно узнать про это?»

Ждем ответа.

Описание того, что человек в итоге получит.

Бонусы и офферы+дэдлайн.

«Какие есть у Вас вопросы?»

Цену не называем, это будет впаривание!

Человек должен сам спросить о цене.

Если цену не узнал, тогда можно напрямую спросить: «Вы даже не узнали про цену, почему?»

## Вилка цены

«Мой коучинг стоит 3500 у.е., если принимаете решение в течении 24 часов, я готов за 990 у.е.»

Преимущество индивидуальной работы - выделите их и подчеркните.

Social proof (социальное доказательство) - у всех успешных людей, есть коуч/тренер..

Исходим из заботы о человеке. Если цена дорогая, спросите какой у него есть может свой вариант?

# Бонусная часть

## 5 шагов для создания мега-эффективного поста для соц. сетей

### 1) В чем суть поста. Что Вы предлагаете?

Идеальная картина если Вы сможете это сделать в одном-двух предложениях

### 2) Интрига.

Вызовите интерес и желание. Статус: совершенно секретно.

Создайте дефицит.

### 3) Преимущества, которые предлагаем.

Приоткроем занавес, немного детализировать.

### 4) Результаты, что человек получит.

Покажите масштабность, эксклюзив. Создайте Премьеру.

### 5) Интрига + призыв к действию.

Еще раз общими понятиями для создание интриги без подробностей и призыв к действию: лайкните, коммент напишите, перейдите по ссылке..

## Пример поста:

<http://artemnesterenko.getcourse.ru/teach/control/lesson/view/id/4753602>

# 9 пунктов для создания эффективной мини-книги

Обязательно делайте сноски на полях под некоторыми пунктами. Это значительно ускорит в итоге написание Вашего шедевра. Это будет работать для Вас 2-3 года... Круто?!

Тогда читайте подробный костяк Вашей будущей книги.

## 1) Петля

Вызвать бешеный интерес.

Формула: Анонс + интерес + сближение

«Мы знаем, что Вы сейчас не доверяете, но...»

«Когда Вы через 5 минут прочтаете эту книгу, Вы поймете что...»

## 2) Проблемы

Опишите проблемы, которые решает Ваша компания, Ваш продукт.

Пример:

«Почему у людей нет энергии, фокуса, достижение результата...»

*Напишите несколько убедительных проблемы для своей целевой аудитории:*

---

---

---

---

---

### **3) Описание «Мир изменился».**

Это очень важный триггер (крючок).

То что было 10 лет назад, уже давно изменилось.

Приведите свой пример.

### **4) Новая модель.**

Представьте в двух словах Ваши новшества.

### **5) История о себе.**

Создайте доверие, покажите фото семьи т.д.

Напишите что заставило Вас начать этот бизнес.

Была ли история? Описание какого-то микро-эпизода.

*Опишите в двух-трех предложениях, чтобы не забыть*

---

---

---

---

---

### **6) Переход к сути бизнеса.**

Не выкладывайте сразу все карты на стол.

1) Пишите о том, на чем Вы монетизируетесь и почему на это сейчас есть спрос. Будьте убедительны.

2) Как это работает?  
Опишите схему если надо. Коротко, без излишних подробностей.

3) Какой можно ожидать от этого результат. Определите срок.

Но!

Это высказывание должно быть подкреплено каким-то реальным примером личным или другого человека.

## 7) Вы тоже сможете это сделать.

Расскажите почему человек сможет сделать такой же результат как в пункте 6.

Опишите 2-3 предложения почему у другого человека будет такой же результат:

---

---

---

---

---

## 8) Почему я написал эту книгу.

Озвучьте свою цель от написания этой книги.

Пример:

*Я написал эту книгу, чтобы отобрать 10 человек в ближайшее время...*

## 9) Мотивация.

Дайте стимул. Опишите идеальную картину, возбудите воображение человека.

«Я думаю что Вы сейчас в это не поверите, но давайте представим что это произойдет...»

Опишите ниже 5 предложений с идеальной картиной в Вашем бизнесе: человека.

Добавьте 2-3 кейса тех, кто сделал тоже самое, это нужно для создания доверия и веры у читателя.

---

---

---

---

---

## **10) Что делать дальше? СТА (call to action - призыв к действию)**

Здесь пришло время сказать о том, что человеку необходимо сделать, чтобы с Вами связаться.

Зачем это надо сделать прямо сейчас и т.д.

### **Пример мини-книги:**

<http://artemnesterenko.getcourse.ru/teach/control/lesson/view/id/4470018>