

Sizin Bios Life™ Franchise ortağınız:

www.unicityeu.net
www.bioslifefranchise.eu
servicemanagement@unicity.net



Unicity Europe Inc.
1201 North, 800 East
OREM, UT 84097
USA

Kontakt Avrupa:
Unicity Service GmbH, D - Bad Homburg
Tel.: + 49 (0) 6172 171 08 33
Faks: + 49 (0) 6172 171 08 29

23782 İlk adımlar – 09/2007

Bios Life™

FRANCHISE

2 kademeli müşteri ağı oluşturma sistemi

İlk 10 adım

Kendi Bios Life™ Franchise işinizi kurmanın temelleri

Başarınız için hazır mısınız?

Bios Life™ 3 kademeli Franchise ağı oluşturma sistemi

Franchise ortaklarından oluşan bir ağı oluşturmak

İLK ADIMLAR

Başarılı bir Bios Life™ Franchise'in yapılması

Temeller

Bios Life™ Franchise modelinde tek bir kişinin büyük miktarlarda Bios Life™ satması söz konusu değildir. Söz konusu olan daha çok ...

- Kopyalama sistemiyle her ay Bios Life™ satan ve kendileri de kullanan Franchise ortaklarından oluşan bir ağ kurmak.
- Ekip kurarak elde edebileceğiniz kazanç: Başkalarının başarılı olmaları için yardım ederek kurduğunuz ekipten gelir elde etmek.
- Ağınızda bulunan ortaklar tarafından kurulan bir müşteriler ağı üzerinden ek bir kazanç elde etmek.
- Kendi hayatınızı ve başkalarının hayatını güzelleştirmek.

Başarılı Franchise ortakları aşağıdaki çok etkili ve basit pazarlama stratejileri uygulayarak işlerini kuruyor: „3 a day – every day, keep 10 in play!“ Bu şu demektir: Her gün üç basit kontak ve bunların sonucunda en az 10 potansiyel ilgiyi sıcak tutmaktır.

Pahalı gazete ilanları için para harcamak yerine, basit ve şirin bir görüşme ile her gün üç insana ürünleri ve işi şahsen tanıtıyorsunuz. Bunu yaparken de Unicity'nin profesyonel ve etkili Tanıtım Araçlarını kullanıyorsunuz. Nasıl mı?

Kendi Franchise ağını oluşturmak için hazır mısınız?

Bu broşür ve ona ait olan CD, başarılı bir Bios Life™ Franchise kurmak için hangi adımları atmanız gerektiğini size gösterecek. Broşür kabaca bir özet sunarken, CD ayrıntıları açıklar. Hem broşür hem de CDyi dikkatlice inceleyin. Daha sonra Bios Life™ Franchise ile sizi tanıştırmış olan kişi ile bir görüşme yapın ve en uygun başlangıcı nasıl yapabileceğiniz konusunda sizi bilgilendirmesine izin verin.

„Galibiyetin üstünlüğünü hissetmek
istediyorsanız meydan okumaları kabul et.“

George S. Patton, Jr.

Sevgili İş Ortağı,

1991 yılında şu anda atmaya karar verdiğiniz adımı ben de attım: Bios Life™ Franchise ortağı oldum ve Bios Life™ pazarlama hakkını elde ettim. ABD'deki pazar o zamanlar şimdikinden farklıydı. Artık herkesin gündeminde olan – sağlık ve önlem alma – gibi konular ile bilinçli olarak çok az insan ilgileniyordu. Avrupa'da bugün söz konusu olan durum o zaman ABD'deki duruma benzemektedir.

Kendi işini kurmaya karar veren herkes gibi ben de önceleri birkaç meydan okumaya karşı koymak zorunda kaldım. Sadece büyük şirketlerde çalışmıştım ve kendi işimde başarılı olabileceğim konusunda kendime güvenmiyordum. Ancak, büyük bir hayalim vardı ve – kendimi şanslı kabul ettiğim – güçlü ve güvenebileceğim bir ana şirket vardı. Aynı zamanda bilimsel olarak kanıtlanmış etkili bir ürüne sahiptim ve benim başarımla kendim kadar ilgilenen iş ortakları tarafından desteklenmekteydim. Elbette cesaretimi kırmak isteyen insanlara da rastladım, ancak disiplin, inanç ve çalışkanlığımınla Franchise ağımlı geliştirdim ve birçok ülkeden binlerce ortaklar ile kayda değer bir büyüklüğe getirdim. Bios Life™ Franchise, bana ve aileme, bu işe başladığımda hayallerimde bile görmeye cesaret edemeyeceğim bir yaşam tarzı sağladı.

Bu fırsat şimdi sizin önünüzde de açılmaktadır. Zamanlama açısından elbette 1991 yılında olduğundan daha iyi bir iş fırsatı sizi bekliyor. Artık onlarca yıllık bir deneyimi örnek alabiliriz ve Bios Life™'in ne kadar iyi olduğuna dair sayıları gittikçe daha çok artan bilimsel kanıtlara sahibiz. Bu, binlerce kullanıcının kişisel deneyimleriyle ve bizim geliştirmiş olduğumuz dünya çapındaki Franchise modeli ile kombine edildiğinde, hayal edebileceğiniz en heyecanlı iş haline gelecektir.

Kısa bir süre önce Franchise ortağı pozisyonumu bıraktım ve Bios Life™ Franchise'in ana şirketi olan Unicity International'in CEO'su oldum. Görevim, başkalarına yardım ederek yaşam kalitelerini iyileştirmek isteyen dünyadaki bütün insanların, Bios Life™'in yararlarına erişimini sağlamaktır.

Bu amaçla Bios Life™ Franchise Network sistemini geliştirdik, siz de bununla basit ve hızlı bir şekilde istikrarlı bir iş kurabilirsiniz. Sistemimizin ve başarıları ispatlanmış tanıtım araçlarının yardımı ile hedefinize odaklandığınızda istediğiniz her şeye ulaşacağınızdan eminiz. Toplumun her kesiminden hayallerini gerçekleştirmiş insanlar gördüm – işçi ve doktor, ev kadınları ve borsa komisyoncuları – onların her biri profesyonel Bios Life™ Franchise Network sisteminin içinde.

Bios Life™ güçlü bir ürün ve şirketimiz kendini bütün gücüyle bu markayı tüm dünyada yerleştirme görevine atfetmiştir. Kendi Bios Life™ Franchise'iniz ile olmak istediğiniz yere ulaşabileceğiniz bir vasıtaya sahipsiniz. Bu yolculuğunuzda size eşlik etmekten memnuniyet duyarız.

Saygılarımla



Stewart F. Hughes
Chairman ve Chief Executive Officer

Profesyonel tanıtım araçlarının yardımıyla işinizi kurma

Son 17 yıl içerisinde Franchise ortaklarımızın işlerini organize etmek için en iyi yolunun profesyonel olarak hazırlanmış tanıtım araçları (broşür, CD, DVD, v.s.) kullanımı olduğunu öğrendik.

Başarılı Franchise ortaklarımızın çoğu ne olağanüstü sunum ne de iletişim yeteneklerine sahipler, kendilerini satıcı olarak da görmüyorlar. Profesyonel çalışma ve bilgilendirme malzemelerinin yardımıyla inandırıcı bir mesaj ileten birisi olarak görüyorlar kendilerini. Ancak bunu yaparken kendi önemlerini mecazi anlamda 30- dakikalık-televizyon şovunun içindeki 30-saniyelik-reklam spotu ile karşılaştırıyorlar.

Profesyonel Tanıtım Araçlarını başarılı bir şekilde kullanmak

Profesyonel Tanıtım Araçlarımız, ürünlerimize ve işimize daha ilk bakışta kişilerin tek başına çok zor aktarabilecekleri ancak yüksek ölçüde inandırıcılık ve profesyonellik içeren mesajlar içermektedir. Böylece yüksek etkili sistemlerimiz aşağıda sayılan avantajları sunmaktadırlar:

- Bu iş, potansiyel Franchise ortakları için daha çekici hale gelir, çünkü onlar az zaman kullanımı ile başarılı organizasyon yapabilme fırsatını görürler. (Hiç vaktim yok diyenlere.)
- Franchise ortakları işi ve ürünü tanıtım araçları yardımıyla başkalarına sunarken çabuk güven kazanırlar.
- Yeni Franchise ortağı derhal işine başlayabilir
- Verimlilik artar, çünkü çok zaman harcamadan işi tanıtım araçları yapıyor.
- Franchise ortaklarının yeni ortaklara doğru yolu göstermeleri kolaylaşır, çünkü bu sistemler aslında alışılmış olunan eğitim giderlerini asgariye indiriyor.
- Profesyonel tanıtım araçlarının fiyatları uygundur, dolayısıyla kullanımları tercih edilmektedir.

İki farklı ağ oluşturma sistemi:

Franchise ortaklarına yeni müşteriler ve yeni Franchise ortakları kazanmada yardım etmek için, farklı Araç'lara sahip iki farklı ağ oluşturma sistemi geliştirdik. Bunlardan birincisi; „Bios Life™ – 2 kademeli Müşteri Ağı Oluşturma Sistemi“ sabit bir müşteri portföyü edinmeye hizmet etmektedir. Diğeri ise ortak kazanmak için „Bios Life™ – 3 kademeli Franchise Ağı Oluşturma Sistemi“dir ve Franchise ağınıza oluşturmaya hizmet etmektedir.

Bu sistemler kolayca anlaşılır, çok etkili ve tanıtım araçlarının kullanımına dayalıdır. Onlar, bir Franchise ortağına az zaman harcamayarak bile ek bir iş olarak başarılı bir Bios Life™ Franchise ağı kurma imkanı sağlamak için geliştirildiler. Bu sistemler başarılı bir iş kurmak isteyen **herkes** tarafından kullanılabilirler.

„Korkmamız gereken tek şeyin, korkunun kendisi olduğunu kesin bir inançla teyit etmeme izin verin.“

Franklin D. Roosevelt



Müşteri kazanmak için Bios Life™ – 2 kademeli müşteri ağı oluşturma sistemi

Memnun müşterilerden oluşan bir işin avantajları

Bios Life™ Franchise ortağı olarak öncelikli hedeflerinizden bir tanesi birçok memnun Bios Life™ müşterisi bulunan bir ağı oluşturmak olmalıdır. Kendi müşterilerinize sattığınız ürünlerden oluşan kar marjı ve prim almakla kalmayıp, başka ilginç avantajların zevkini de tadacaksınız:

- Müşteri ağı oluştururken iyi bir örnek olarak öncülük ederseniz, sizin Franchise ortaklarınız da bunu kopyalayacaktır.
- Deneyimleriniz arttıkça kendi Franchise ortaklarınıza Bios Life™'ın iyi bir şekilde nasıl pazarlanabileceğini öğretirken daha başarılı olursunuz.
- Geniş bir müşteri çevresi oluşturmanız durumunda, yine bu müşteriler arasından kendileri de Franchise ortağı olmak isteyen yeni kişiler bulacaksınız.

Memnun müşterilerden oluşan bir ağı oluşturma yöntemleri

İki ayrı Ağı Oluşturma yöntemi üzerinden yeni müşteriler edinebilirsiniz. Sadece 2 kademeli Müşteri Ağı Oluşturma Sistemi değil, ayrıca 3 Kademeli Franchise Ağı Oluşturma Sistemi de size çok müşteri kazandırır. İş kabul etmez ama ürüne ihtiyacı vardır!

Bios Life™ Franchise'in tanıtımını yaptıktan sonra ne kadar çok insanın müşteri olmak isteyeceğine ve onların dışında potansiyel Bios Life™ müşterileri için ne kadar çok öneri alacağınıza şaşıracaksınız. Sonuçta hiç kimse önce Bios Life™ ile ilgilenmeden, Bios Life™ Franchise işi ile ilgili olarak bir şey öğrenemez.

Müşteri kazanımı için 2 Kademeli Müşteri Ağı Oluşturma Sistemine genel bakış

Adım 1 – Bios Life™'ı broşür ve CD yardımı ile tanıtın

Bios Life™'ı başka insanlara tanıtmak için çeşitli malzemeler kullanıma sunulmuştur. *Bios Life™ Broşürü* ve ona ait olan *Bios Life™ CD* önemli tanıtım araçlarıdır.

Broşür, Bios Life™ ile ilgili genel bir özet verirken, ayrıntılar CD'de detaylandırılır ve anlaşılır bir şekilde açıklanır. Dolayısıyla dinleyici, Bios Life™'ın ürün özelliklerini anlamış olur ve kendini ürün ile çabuk özdeşleştirebilir.

Kontakt kurmak, örnek: „Bios Life™'ı biliyor musunuz? – Hayır? Neyse, eğer sağlık konusuna ilgilisenez, bu CD'yi bir kez dinleyiverin. Muhakkak sizin de ilginizi çekecek bir şeyler bulabilirsiniz. Bununla ilgili fikrinizi öğrenmek beni memnun eder!”

Adım 2 – Başarılı bir şekilde yeni müşteriler kazanmak

İnsanlara *Bios Life™ Broşürünü* ve *CD'sini* verdikten sonra, onların Bios Life™ ile ne kadar ciddi olarak ilgilendiklerini öğrenmeniz gerekir. Bios Life™ kullanmak istemeleri durumunda, onlara mal stokunuzdan hemen bir paket Bios Life™ satın.

„İyi örnek olarak öncülük etmek en önemli şey değildir,
başkalarını harekete geçirmek için ise, tek şeydir.”

Albert Schweitzer

„İster yapabileceğinize inanın,
ister yapamayacağınıza inanın – siz daima haklısınız.”

Henry Ford

Ortak kazanmak için Bios Life™ 3 kademeli Franchise ağı oluşturma sistemi

Franchise ortaklarından oluşan bir network organizasyonu

Bios Life™ Franchise'ın eşsizliği, Franchise ortaklarını, diğer ortaklara network sistemlerini sürekli olarak genişletmekte yardım ettikleri için ödüllendirmesinde yatar. Müşterilerin yanında sürekli yeni Franchise Ortağı kazanmak için zamanlarını etkili olarak kullanan Franchise ortakları, uzun vadede en büyük başarıları elde ederler. Ortaklarımızı Franchise – Network organizasyonunda desteklemek için basit bir 3 Kademeli Franchise Ağı Oluşturma Sistemi geliştirdik.

Ortak kazanmak için 3 Kademeli Franchise Ağı Oluşturma Sistemi

Adım 1 – Bios Life™ Franchise İşinin Tanımı

Bios Life™ Franchise ortakları Bios Life™ Franchise'i tanıtırken, bu programın Sunum-CD'lerini kullanırlar. CD'ler, *Şirket profilleri* veya *Başarı profilleri* broşürlerini tamamlıyorlar. Başarılı Franchise ortakları böylece her gün tanıdıkları veya tanıyacakları en az üç kişinin işlerine yönelik ilgilerini uyandırıyorlar.

Adım 2 – Bios Life™ Franchise işine güven sağlamak

Bu ilk adımdan sonra birisinin Bios Life™ Franchise ile daha yakından ilgilenmesi durumunda, ya *Şirket profili* ile ilgili broşür ya da *Başarı profilleri* ile ilgili broşür her birine ait CD'ler ile birlikte – 1. adıma hangisinin verilmiş olduğuna göre – ilgilenen kişiye verilir. Bu adımın amacı, potansiyel Franchise ortaklarına Bios Life™ Franchise hakkında başka bilgiler de sunmaktır – örneğin CEO Stewart Hughes'un CD'si.

Adım 3 – Franchise ortaklarına doğru bir başlangıç yaptırmak

Kişinin ciddi bir şekilde Bios Life™ Franchise ile ilgilenmesi durumunda, onunla şahsen biraraya gelir ve cevapsız kalmış olan sorularını cevaplırsınız. Kendi Bios Life™ Franchise'larına başlamaya karar verenlere, kendinizin de şu an okumakta olduğunuz ilk adımlar broşürümüzü verirsiniz. Bu broşüre ait CD en önemli adımları detaylı olarak açıklıyor.

10–15 arasındaki sayfalarda size sistemi nasıl başarılı olarak gerçekleştireceğiniz anlatılır.



„Girişimci olarak başarıya ulaşmanın en önemli anahtarlarından biri her gün yapılması gerektiğini bildiğiniz şeyleri yapmayı, canınız istemediği zaman bile yapma disiplini göstermektir.“

Todd Smith

Bios Life™ Ticari modeller

Bios Life™ 5-20-3 Ticari Modeli

Franchise ortaklarınızı, yüksek kazançlı bir iş kurmak isterlerse, onlara Bios Life™ 5-20-3 ticari modelini başarılı bir şekilde kopyalamaları için anlatırsınız. Sizin 5 Franchise ortağınız çalışmaya başladıktan sonra, onlar ile yakın bir işbirliğine girerek onların da yine her birine 5 yeni Franchise ortağı ve 20 müşteri kazandırmak için çalışırsınız.

Bu basit işlem 3 Jenerasyon üzerinden dikey olarak gerçekleşdikten sonra, bir Franchise ortağının gelirleri şimdiden yaklaşık olarak yıllık 100.000 € tutarında bir meblağa ulaşabilir. Bu biraz zaman da olsa: **yıllık** 100.000 € tutarında bir ek gelir üretmeniz durumunda hayatınızın nasıl değişeceğini bir düşünün!

Jenerasyon	Franchise Ortağı	Toplam hacim	Prim	Gelirler*
0	Siz (20 müşteri) 20 müşteri	kar marjı 1.000 PV	yakl. 30% 20%	318 € 164 €
1	5	5.000 OV	5%	205 €
2	25	25.000 OV	5%	1.025 €
3	125	125.000 OV	5%	5.125 €
3 jenerasyon ile elde edilen aylık toplam gelirler				6.837 €*

* Gelirler Bios Life™ Complete'in rakamları temel alınmıştır

Tablo burada sadece üç jenerasyon üzerinden yapılmış kopyalamayı göstermektedir. Ancak Bios Life™ Franchise gelir planı bunun çok ötesine uzanmaktadır. Olgusal olarak genişlemekte olan organizasyonunuzun cirolarından neredeyse sınırsız derinlikte kazanç elde edebilirsiniz. Rakamları yükselterek hesaplamamız durumunda, kendini angaje etmiş iş geliştiricileri için potansiyel gelirin olağanüstü boyutlara ulaştığını görebilirsiniz.

* Biz belli bir yükseklikte olan gelir için teminat veremeyiz. Sizin elde edeceğiniz gelirler tamamıyla kişisel angajmanınız ve bunun sonucunda sizin ağızından ortaya çıkan ciro sonucuna bağlıdır.

„Bir liderin kalitesi kendisine koyduğu hedeflerden yansır.“

Ray Kroc

Bios Life™ kazanç modeli

Bios Life™ Franchise ortağı olarak ürünlerimizin satışından ve franchise network organizasyonundan dolayı bir prim ödemesi alırsınız. Müteakiben yapılan açıklamalar ödemenizin nasıl yapıldığını size aktaracaktır.

Perakende kar marjı – Franchise ortağı olarak ürünlerimizi ana şirketimiz Unicity'den toptancı fiyatından alırsınız. Ürünleri başkalarına sattığınızda kar elde edersiniz.

Kişisel Hacim (PV) – Belli bir ay içinde ürün alışlarınızdan toplanan hacim, kişisel hacim olarak (PV) adlandırılır. Her ay yaptığınız ciroya göre PV'nizin üstüne %20'ye kadar bir prim alırsınız, hem de perakende kar marjınıza ek olarak. PV'ye kendi kişisel Franchise aracılığı ile üretilen toplam ciro olarak bakınız.

Bios Life™Örneği – Her Bios Life™ Complete 50 PV ve 41 CV (Commissionable Volume) sayılır. Sonuncusu üstüne yüzdelerinin hesaplandığı ürün rakamıdır. 20 adet Bios Life™ paketi alıp ve bunları başka nihai müşterilere sattığınız takdirde, 1000 PV / 820 CV elde edersiniz. Ürününüzün Bios Life™ Complete olması durumunda ödemeniz 820 CV üzerinden % 20 olmuştur, bu da 164 € eder. Ne kadar çok Bios Life™ Complete müşterisi kazanırsanız, perakende kar marjından ve primden o kadar çok para kazanırsınız.

Organizasyon hacmi (OV) – Şahsi PV'nizden elde ettiğiniz toplam hacim ve kendi network sisteminizde bulunan bütün Franchise ortaklarının toplam satışlarından elde edeceğiniz hacim, sizin OV'niz olarak adlandırılır. Ekibinizin ürettiği OV'den her ay % 5'e kadar bir kazanç elde edersiniz. OV'yi sizin ve bütün ekibinizin ürettiği toplam ciro olarak görünüz.

**„100 Kişiden her birinin sağladığı %1 iş veriminden kazanmayı,
1 Kişiden %100 verim beklentisine tercih ederim.“**

Milyarder J. Paul Getty



Bios Life™ 3 kademeli Franchise ağı oluşturma sistemini başarılı olarak uygulamak

ADIM BİR BİOS LIFE™ FRANCHİSE'İN TANITIMI

Potansiyel Franchise ortakları bulmak

Franchise ortağı bulmak gerçekten zor değildir. Siz sadece Bios Life™ Franchise'ı her gün üç kişiye tanıtmaya gayret edeceksiniz. Hiç bir zaman insanlar hakkında ön yargılı davranmayın, çünkü hiç bir zaman kimin başarılı bir iş kuracağını veya kimin başarısız olacağını bilemezsiniz. Bunu yapacağına daha az ihtimal verdiğiniz birisi sizi bu konuda olumlu olarak şaşırtabilir. Hiç bir zaman ilgili kişinin kimleri tanıdığını ve o kişi aracılığı ile network sisteminize kimlerin dahil olacağını bilemezsiniz. Başarının anahtarı basit olarak sizin **her gün** üç kişi ile iletişim kurmanızda, bu ayda en az 60 eder ve bundan sonra gerekli olan diğer adımları atmanızda öncülük eder.

En çok ümit vadeden potansiyel adaylarınız, tanıdığınız ve saygı duyduğunuz insanlardır, çünkü onlar, kişisel ilişkilerinizden dolayı bu işte beraber sizinle olmaya daha eğilimli olacaklardır. Böylece bu işe başlamanız durumunda, size ısrarla önce tanıdığınız bütün insanların bir listesini çıkarmanızı öneririz.

Başlangıçta elde edeceğiniz başarınız tahminen tanıdık çevreniz üzerinden oluşur ancak şüphesiz, uzun vadede işe başladığınızda henüz tanımadığınız insanlar üzerinden gerçekleşir. İster restorandaki garson, ister bankadaki veznedar, ister postanede kuyrukta beklerken tanıştığınız kişi veya mağazadaki satıcı olsun, her gün yeni insanlarla karşılaşmaktasınız, bunlar arasından ideal iş ortaklarınız çıkabilir. Bu şahısların her biri sizin işinizin yıldızı olabilir. Burada da yine başarının anahtarı, her gün üç kişiyi Bios Life™ Franchise'ı tanımak için cesaretlendirmekten geçer – ister onları tanyor olun ister tanımayın.

Şimdi her iki kişi grubuna – tanıdıklarınızdan oluşan gruba ve yeni tanıyacaklarınızdan oluşan gruba – Bios Life™ Franchise hakkında daha çok bilgi edinmeyi nasıl teklif edebileceğinizi okuyun.

Tanıdıklarınıza teklif etmek

Tanıdıklarınızı telefon ile arayarak, şahsen veya mektup yazmak suretiyle bu işi tanımaya davet edebilirsiniz. Franchise otaklarının çoğunun deneyimlerine göre tanıdıklara telefon açmak en iyi yoldur.

Etkili bir telefon görüşmesinin basit adımları:

- **Telefonda yapacağınız görüşmeye iyice hazırlanın** – Telefon görüşmesi yapacağınız kişiyi düşünün ve niçin bu kişiyle çalışmak isteyeceğinizi kendinize sorun. İşin hangi yönlerinin o kişinin ilgisini çekebileceğini düşünün.
- **Telefonla arayın** – Tutumunuz olumlu olsun, abartılı bir coşku ile aramayın.
- **Uygun anı sorun** – Mesela: „Şu an benim için bir kaç dakika vaktin var mı?“
- **Genel bir şey ile başlayın** – Bu kişiye dürüst bir ilgi gösterin.
- **Davet edin** – Hedef kişi ile ilişkinizin ne kadar iyi olduğuna bağlı olarak, ona Bios Life™ Franchise'ı tanımak ister miydi diye sorun. Bunun için ne diyebileceğinize dair burada iki örnek verilmektedir:
 - „Sen hiç Bios Life™ Franchise ile ilgili birşeyler duydun mu?“ (Hayır.) „Eşsiz bir Franchise (bayilik) konseptidir ve dikkate değer bir ürüne sahiptir. (insanlarla iletişimin, organizasyon yeteneğin, arka planın veya kişiye uygun her hangi başka bir şey) Bu yeteneklerinle sen tam da bu işte başarılı olabilecek kişisin. Senin için de uygunsa sana bir broşür ve CD gönderiyim (başarı profilleri ve şirket profili), o zaman ilgini çekip çekmediğini kendin görürsün.“
 - „Hiç Bios Life™ Franchise ile ilgili bir şey duydun mu?“ (Hayır.) „Eşsiz bir Franchise (bayilik) konseptidir, kendi işleri haricinde ek bir kazanç elde etmek isteyen insanlar için biçilmiş kaftan. Eşsiz bir şey, çünkü bunun için harcayacağın zamanı kendin belirliyorsun ve yatırımın da çok düşük. Senin için de uygunsa sana bir bilgi CD'si gönderiyim (başarı profilleri ve şirket profili) de, bak bir bakalım senin ilgini çeker mi. Ben şahsen çok etkilendim.“
- **Takip amacıyla bağlayıcı bir görüşme / zaman dilimi** – Bunun için „Salı günü bu konuyu yine görüşelim“ gibi açık olmayan ifadelerden kaçın. Şöyle sorabilirsiniz: „Önümüzdeki günlerde bu CD'yi dinlemeye vaktin olacağını düşünüyor musun?“ Ondan sonra bu konuşmayı sürdürmek için bağlayıcı belli bir gün ve saat kararlaştırın.
- **Giriş malzemesini gönderin** – Kararlaştırılmış bir sonraki randevu/telefon görüşmesi ile ilgili elle yazılmış bir notu ilave edin.

„Yeteneklerin en değerlisi eğer bir tanesi aynı işlevi görüyorsa,
hiç bir zaman iki kelime kullanmamaktır.“

Thomas Jefferson

(Henüz) tanımadığınız kişilerle konuşmak

Bu gruptaki kişiler ile iletişim kurarken aşağıda verilen adımları takip ettiğinizde en büyük başarıyı yakalarsınız.

- **Karşılaştığınız bütün şahıslara karşı prensip olarak açık olunuz.**
- **Uygun olduğu durumlarda sorular sorunuz** – Buradaki amaç bu kişiye doğru zamanda işimizden bahsetmek için fırsat kollamaktır. Örneğin şu soruları sorabilirsiniz:
Ne iş yapıyorsunuz?
İşinizden memnun musunuz?
İşinizi değiştirmeyi hiç düşündünüz mü?
Kendi işinizi kurmayı hiç düşündünüz mü?
Esas işinizin yanı sıra kazanç bırakan bir şey kurmak için Franchise sistemi ile ilgili bilgi edinmek ister misiniz?
- **Bu şahsı Bios Life™ Franchise'ı incelemek için cesaretlendirin – İki örnek:** „Hiç Bios Life™ Franchise ile ilgili bir şey duydunuz mu?“ (Hayır.) „Harika bir Franchise konsepti ve esas işinizi olumsuz yönde etkilemeden, kendi işinizi kurmaya olanak sağlıyor. İşte size bir broşür ve bir CD, bunlar ile bu konuda daha fazla bilgi edinebilirsiniz. CD'yi dinledikten sonra düşüncelerinizi öğrenmek beni memnun eder.“ „Ben, Bios Life™ Franchise adında, alanında lider bir Franchise organizasyonu içerisinde, Franchise sistemi kurmaya çalışan insanlardan birisiyim. Bios Life™ Franchise insanlara kendi işlerini kurma olanağı sağlıyor ve bunu yaparken esas işlerini de bırakmaları gerekmiyor. Hiç ondan bahsedildiğini duydunuz mu?“ (Hayır.) „Size bizim bilgilendirici CD'mizi vermeme izin verin, burada iş hakkında daha ayrıntılı bilgi verilmektedir.“
- **Bizim CD'lerden veya broşürlerden birini verin, üstüne de iletişim bilgilerinizi yazmayı unutmayın** – Broşüre iletişim bilgilerinizi veya bir kartvizitinizi eklediğinizden emin olun.
- **Bir sonraki görüşme için bir randevu kararlaştırın** – Bir sonraki görüşme için kesin bir randevu kararlaştırın ve ilgili kişinin ismi ile telefon numarasını rica edin.

Birini Bios Life™ Franchise'ı tanımaya davet etmek için yüzlerce değişik yöntem var. Önemli olan bunu yaparken merak ve ilgi uyandırmaktır. Başlarda fazla açıklamada bulunmayın! Her yeni şeyde olduğu gibi bunu yaparken de başlarda kendinizi rahatsız hissedebilirsiniz, ancak başka insanlara tanıtım malzemelerini vermenin ne kadar kolay olduğunu gördükçe çabuk güven kazanırsınız.

„Başka insanlarla ilgilendiğiniz takdirde iki ayda kazanacağınız dostlar, iki yılda, başka insanların sizinle ilgilenmesine çalışmakla kazanacağınızdan daha fazladır.“

Dale Carnegie

ADIM İKİ BİOS LIFE™ FRANCHİSE İŞİNE GÜVEN SAĞLAMAK

Bir kişiye tanıtım malzemelerini verdikten sonra, bir sonraki görüşmede bu kişinin Bios Life™ Franchise ile gerçekte ne kadar ilgilendiğini tespit edin. Bunun için en iyi yol şahsen görüşmek veya bir telefon görüşmesi yapmaktır.

Tetikte kalın!

Hedef – Potansiyel Franchise Ortağı ile gelecek üç ila beş gün içinde görüşmek istiyorsunuz. O halde bu şahısa derhal *şirket profili broşürünü* veya *başarı profilleri broşürünü*, her birinin ilgili CD'leri ile beraber gönderin, böylece ilgili şahıs yapacağınız görüşmeden önce bu malzemeleri okur ya da dinler.

Süreç – Kısa sürecek bir „ısınma turu“ ndan sonra şöyle bir soru sorun: „Emre, sana gönderdiğim zarfı aldın mı?“ (Evet.) CD'yi dinleme ve broşürü okuma fırsatını bulabildin mi?“

- **Eğer cevap „Evet“ ise**, şöyle sorun: „En fazla ilgini çeken neydi?“ Emre ilgisini en fazla neyin çektiğini söyledikten sonra, ona daha başka neyi ilginç bulduğunu sorun. Onunla ilgisini çekmiş olan hususlar hakkında konuşun; ondan sonra da bu konuda tekrar görüşmek ve fikir teatisinde bulunmak için bir randevu kararlaştırın.
- **Eğer cevap „Hayır“ ise**, şöyle konuşun: „Sorun değil, Emre. Senin ne kadar meşgul olduğunu biliyorum. CD'yi dinlemek için belki yarın arabada vaktin olabilir mi?“ bir sonraki görüşme için kesin bir randevu kararlaştırın. Kesin bir evet veya hayır cevabı alınca kadar ısrarcı olun.

Kişinin ilgisini gruplandırın

- **İlgisi yok** – ilgili kişinin ilgi göstermemesi durumunda, size ayırdığı zaman için teşekkür edin ve zaman zaman kendisiyle temasa geçmenizde bir mahsur olup olmayacağını sorun. Teması kesmediğiniz takdirde ne kadar çok insanın ileriki bir zamanda işiniz ile ilgileneceğine hayret edersiniz.
- **Potansiyel müşteri** – Şahıs Bios Life™ tüketmek ile ilgiliyse, ürünü satın almaya hazır olup olmadığını tespit edin. Eğer durum öyleyse, bir buluşma kararlaştırın ve stoklarınızdan bir paket Bios Life™ satın. Bu şahsın başka bilgiler edinmeyi istemesi halinde, gelecek üç ila beş gün içinde onunla yapacağınız görüşme için bir randevu kararlaştırın. O zaman ona hemen bir *Bios Life™ Broşürü* ve/veya buna ait CD'yi gönderin, böylece sizinle yapacağı görüşmeden önce bunu okuyabilir.
- **Potansiyel Franchise ortağı** – Kişinin iş ile ilgilenmesi durumunda, onunla gelecek üç ila beş gün içinde bir görüşme kararlaştırın. Ona *şirket profili broşürünü* veya *başarı profilleri broşürünü* ve yanında her birinin ilgili CD'lerini gönderin, böylece şahıs yapacağınız görüşmeden önce bu malzemeleri okur ya da dinler.

ADIM ÜÇ YENİ FRANCHİSE ORTAĞINI DOĞRU BAŞLATMAK

Pozitif karar verilmesini sağlayın

Daha önce bir veya birkaç malzememizi inceleme fırsatı bulmuş potansiyel bir Franchise Ortağı ile görüşme yapmanız durumunda, bir sonraki adım olarak kendine ait bir Bios Life™ Franchise başlatması ile ilgili olumlu karar verilmesini sağlamanız gerekir.

Bu görüşme esnasında aşağıda verildiği gibi hareket edin:

- **Güven vermeyi başarın** – İnsanlar sizi ne kadar çok sever ve size güvenirlerse, o ölçüde sizinle çalışmaya hazır olacaklardır.
- **„Neden“ i çalışın** – İnsanların neden kendi işlerini kurmak istediklerini ne kadar iyi anlarsanız, onlara bunu nasıl başarabileceklerini o kadar iyi anlatabilirsiniz.
- **Onları cesaretlendirin** – Bir çok insanın kendine olan güveninin eksik olması nedeniyle, işimizin ne kadar kolay olduğundan bahsedin ve onların da bu işte başarılı olabileceğine onları inandırın.
- **Sorularını cevaplayın** – Size sorulan soruların çoğu basittir ve kolayca cevaplanabilir niteliktedir.
- **Kesin bir karar rica edin** – İlginin büyük olduğunu hissettiğinizde ve bütün önemli sorular cevaplandıktan sonra şu soruyu sorun: „Benimle birlikte ekipte çalışmak ve başarılı bir Bios Life™ Franchise'in nasıl kurulduğunu size göstermemi istiyor musunuz?“



Yeni Franchise ortağınızı doğru yönlendirin

Bir kişinin olumlu karar vermesi durumunda, onun başarılı bir başlangıç yapması için aşağıda verilen süreci önermekteyiz:

- **İçtenlikle ona hoş geldiğini söyleyiniz** – Yeni ortağınızın elini iyice sıkarak ona „Aramıza hoş geldiniz“ deyin. Ona onunla çalışmaktan ne kadar memnun olacağınızı söyleyin ve onun hedeflerine ulaşması için elinizden geleni yapacağınızı temin edin.
- **Başvuru formunu doldurmak** – Yeni ortağınız ile birlikte Franchise başvuru formunu doldurun veya onun Online-kaydında yardımcı olun.
- **Bir sonraki buluşmayı kararlaştırın** – Broşürü ve ilk adımlar CD'sini ona verin ve *doğru bir başlangıç için ilk 10 adım*'i görüşmek için müteakip 48 saat içinde buluşmak için bir zaman kararlaştırın.

Doğru bir başlangıç yapmak için ilk 10 adım:

1. Bios Life™ Franchise ortağı olun
2. Hedeflerinizi yazılı olarak tespit edin
3. Taahhütünüzün ölçüsünü belirleyin
4. Kişisel isim listenizi oluşturun
5. Kendi „30 günlük faaliyet planını“ zı oluşturun
6. Unicity Easyship-Programına kaydınızı yaptırın
7. İlk uygun ürün siparişinizi verin
8. Size gerekli olan tanıtım araçlarını sipariş edin
9. Kendinize kartvizit hazırlattırın
10. Kişisel öğrenme sürecinizi başlatın!

Bu broşürü okuduktan sonra, şimdi lütfen –ilk adımlar isimli bu CD'yi dinleyin. Akabinde sponsorunuz doğru bir başlangıç yapmanız için size destek verecektir.

„İnsanlarla iletişim kurduğunuzda, mantıklı değil de duygusal varlıklar ile uğraştığınızı unutmayın.“

Dale Carnegie

„Bütün hayaller gerçek olur – eğer onları takip edecek cesareti gösterirseniz.“

Walt Disney

Beş – dakikalık iş tanıtımı – Potansiyel İş Ortaklarının kullanımına giriş malzemelerini sunmadan önce, onların Bios Life™ Franchise'e kısa bir giriş yapmaları için kullanılabilen, 6 dilde yapılmış kısa ve bilgilendirici bir iş tanıtımıdır.

Telefon numaraları aşağıda verilmiştir:

D: + 49 (0) 1805 – 010 626 – 1
GB: + 49 (0) 1805 – 010 626 – 2
NL: + 49 (0) 1805 – 010 626 – 3
S: + 49 (0) 1805 – 010 626 – 4
TR: + 49 (0) 1805 – 010 626 – 5 (Almanyadan)
RU: + 49 (0) 1805 – 010 626 – 6
TR: + 90 (0) 800 314 21 03 (Türkiyeden)



SİZİNLE İLGİLENEN ÜST FRANCHİSE ORTAKLARININ ADLARI VE İLETİŞİM BİLGİLERİ:

Sponsor: _____
1. Upline: _____
2. Upline: _____

Ülke	Telefon numarası* (* ilgili ülkelerden)	Beher dakika ücreti*	Faks numarası*
Almanya	0180 300 1011	0,09 €	0180 333 9339
Avusturya	0820 400 061	0,116 €	0820 400 062
Hollanda	0900 265 8516	0,20 €	0900 265 8517
İsviçre, Lichtenstein	0844 556 556	0,11 CHF	0844 556 557
İsveç	0770 930 027	0,10 skr sabit ağ üzerinden 1,20 skr cep telefonundan	0770 930 028
İngiltere	0845 355 5559	1,2 £/dak. 2,4 £/dak.	0845 355 5558
Türkiye	0900 (0)312 482 4145	0,077 YTL ile 0,091 YTL arası	0900 (0)312 482 4147
İrlanda	+49 (0) 6172 171 08 33	standart sabit ağ ücretleri	+49 (0) 6172 171 08 29

Cep telefonundan yapılan görüşmelerde ekstra masraf oluşabileceğini lütfen dikkate alınız!

Unicity Europe Inc.
Kontak: Unicity Service GmbH,
Norsk-Data-Straße 1
D - 61352 Bad Homburg v.d.H.

<http://www.unicityeu.net>
<http://www.bioslifefranchise.eu>

Servicemanagement@unicity.net
Ordermanagement@unicity.net
Compliancemanagement@unicity.net