VIVASAN
VITASAN

www.vivasanint.com

Томас Гёттфрид

Добро пожаловать на Viva Party!

VIVASAN
VITASAN

VIVASAN

VITASAN

Добро пожаловать

на Viva Party!

Содержание

Предисловие

1. Что такое Viva Party? 8

1.1. Общие положения 8

1.2. Зачем компания ВИВАСАН разработала Viva Party 8

1.3. В чем отличие Viva Party от других подобных мероприятий 9

1.4. Почему именно Viva Party 11

1.5. Формула успеха Viva Party 12

2. Организация и проведение Viva Party 14

2.1. Как строится Viva Party 14

2.2. Три этапа Viva Party 15

3. Подготовка Viva Party 16

3.1. Как найти организатора Viva Party 16

3.2. Условия для получения подарка 18

3.3. Инструкция организатору Viva Party (хозяину, хозяйке) 19

3.4. Где проводить мероприятие Viva Party 19

3.5. Личная подготовка консультанта к Viva Party 20

4. Проведение Viva Party 21

4.1. Открытие Viva Party 21

4.2. Что такое забота о здоровье и для чего она нужна 22

4.3. Как работает Biopulsar 23

4.3.1.Что полезно знать о приборе Biopulsar консультанту ВИВАСАН 23

4.3.2. Специальные указания по измерению 25

4.3.3. История рефлекторных зон 26

4.3.4. Как объяснить гостям Viva Party принцип работы прибора Biopulsar 26

4.4. Указания по правильному измерению энергетических полей 28

4.5. Коммуникация с гостями Viva Party и интерпретация результатов измерений. 28

4.6. Рекомендация продукции 31

4.7. Презентация продукции 32

5. Пост-обслуживание гостей Viva Party – сервис клиента 35

5.1. Полезные замечания по самоорганизации 35

5.2. Ваша личная клиентская база 35

5.3. Когда лучше возобновить контакт с клиентом 36

5.4. Организаторы Viva Party – капитал консультанта ВИВАСАН 37

6. Прибыль от проведения Viva Party 38
7. Стратегия увеличения оборота продукции 41
8. Стратегия для лидеров 43
9. Кодекс чести и другие важные замечания 45

ПРИЛОЖЕНИЕ №1 48
10. Работа с прибором Biopulsar 49
10.1. Ввод в эксплуатацию прибора Biopulsar 49
10.1.1. Установка ПО Biopulsar
10.1.2. Первый запуск программы Biopulsar 52
10.2. Информационный портал Viva Party Portal 53
10.3. Работа нескольких консультантов с одним прибором Biopulsar 60
10.4. Проведение измерений на приборе Biopulsar 61
10.4.1. Интерфейс пользователя 61
10.4.2. Процесс измерений 62
10.4.3. Сохранение результатов измерений 64
10.4.4. Просмотр данных с интерпретацией 65
10.4.5. Печать результатов измерений 65
10. 5. Интерпретация результатов измерений 66
10.5.1. Общие положения по интерпретации измерений 66
10.5.2. Система меридианов и система часов 68

ПРИЛОЖЕНИЕ №2 70
11. Прием заказов через Веб-сервис 71
11.1.Что такое Веб-сервис? 71
11.2. Регистрация в программе Веб-сервис Viva Party 71
11.3. Первые шаги 73
11.4. Создание нового мероприятия Viva Party 74
11.5. Создание «Заказов» для клиентов 77
11.6. Создание «Заказов» для представителей ВИВАСАН 82
11.7. Регистрация новых представителей ВИВАСАН 84
11.8 . Закрытие Viva Party 87

ПРИЛОЖЕНИЕ №3 88
12. Как разговаривать с людьми. Возможные варианты вопросов и ответов 89

ПРИЛОЖЕНИЕ №4 93
13. Схема-образец рефлекторных зон 94

Предисловие

Дорогие читатели!

Вы держите в руках книгу, из которой узнаете о новых возможностях достижения успеха в компании ВИВАСАН, причём за очень короткое время.

Как многие уже известно, одним из факторов успеха любой компании относится ее предпринимательская философия. И это не только маркетинг и ассортимент предлагаемой продукции. Это еще и «кодекс чести компании», то есть понимание – *как продавать, как организовать свою жизнь в соответствии с целями и задачами компании.*

Философия компании ВИВАСАН: «ЗДОРОВЬЕ, КРАСОТА И БЛАГОПОЛУЧИЕ» говорит сама за себя, поскольку в ее основу заложена забота о сохранении здоровья и красоты человека, достижении им финансового успеха и материального благополучия. Компания ВИВАСАН всегда заботилась и заботится о своих клиентах, предлагая самый необходимый продукт потребителям и взаимовыгодный маркетинг для сотрудничества.

Продукция ВИВАСАН – из Швейцарии, страны, известной своим высочайшим качеством и экологически чистым сырьем.

Маркетинг ВИВАСАН – эффективный и гибкий бизнес-инструмент, дающий возможность добиться небывалого финансового успеха при соответствующей активности.

ВИВАСАН ручается за качество

Особый акцент в компании ВИВАСАН поставлен на качество продукции. Здесь наш лозунг: *«Клиенту – самое высокое качество и самый лучший сервис!»*. Но ВИВАСАН ручается не только за качество своей продукции и ее актуальность – как в сфере производства, так и в сфере потребления, но и за морально-этический аспект в процессе изготовления продукции, а именно:

- Для изготовления продуктов ВИВАСАН используется только самое лучшее и ценное сырьё, экологически чистое и генетически не модифицированное
- Продукты ВИВАСАН изготавливаются по современным технологиям, многие из них – по уникальным технологиям «knowhow»
- Продукты ВИВАСАН изготовлены на растительной основе без применения животных компонентов
- Продукты ВИВАСАН не проходят тестирования на животных

Именно за такими продуктами – *натуральными, экологически чистыми, высочайшего качества, сохраняющими здоровье, красоту и дающими возможность добиться успеха в бизнесе – за ними будущее!*

Индивидуальный подход к клиенту – секрет нашего успеха!

Когда мы выступаем в роли клиентов, мы требуем лучшего качества от продукта и большего внимания со стороны персонала, который нас обслуживает. И наши клиенты ждут того же. Благодаря качеству и уникальности продукции, круг клиентов ВИВАСАН с каждым днём становится всё шире. Поскольку никакая другая форма продажи не подразумевает такого быстрого реагирования на пожелания заказчика, таких низких цен и такого интенсивного общения, как прямые продажи, всё большее значение приобретают *персональные консультации*.

Персональные консультации позволяют найти индивидуальный подход к каждому клиенту, подробно разъяснить ему свойства и действие продукции, подобрать необходимый ему продукт. Представители ВИВАСАН в свою очередь предлагают своим клиентам уникальный уровень сервиса:

- *персональное обслуживание в удобное время дома или в офисе*
- *бесплатные индивидуальные консультации по свойствам и применению продуктов*
- *предоставление актуальной информации о новинках продукции ВИВАСАН*

То есть: продукты ВИВАСАН сами приходят к Вам в дом и становятся Вашими лучшими друзьями!

Перспективы развития

Двадцать первый век – это время стремительных перемен, которые вносят коррективы и в нашу жизнь. Нельзя полагаться на вещи, которые работают сегодня, – завтра они уже едва ли будут нас удовлетворять. Даже в области прямого сбыта продукции мы каждый день снова и снова должны анализировать свою работу: Идём ли мы в ногу со временем? Полностью ли мы удовлетворяем наших клиентов, и не теряем ли мы связь с рынком продукции?

Бесполезно пытаться выводить на рынок всё новую и новую продукцию, если консалтинг и сбыт не отвечает желаниям и потребностям клиентов.

В нашем бизнесе особенно трудно приходится как раз новичкам, особенно если компания в целом не отвечает духу времени. Поэтому мы в компании ВИВАСАН разработали новую – дополнительную стратегию сбыта продукции, чтобы все желающие связать своё будущее и свой бизнес с ВИВАСАН могли быстрее и эффективнее достичь успеха.

Сегодня для расширения возможностей реализации продукции компания ВИВАСАН предлагает новое решение – проведение так называемых мероприятий Viva Party («вечеринок») с использованием прибора Biopulsar, который, измеряя и показывая уровень энергии и состояние ауры человека, предупреждает его о возможных проблемах со здоровьем.

Еще одна цель мероприятий Viva Party– повышение качества консультирования наших клиентов. Это улучшит имидж компании, а, следовательно, и обороты продукции.

Книга «Добро пожаловать на Viva Party» – это подробное руководство по достижению успеха при помощи новой стратегии сбыта продукции Viva Party.

Для консультантов ВИВАСАН, решивших работать по новой стратегии, эта книга станет настольной. Но особенно полезна эта книга будет консультантам ВИВАСАН, которые хотят стать лидерами. При помощи новой стратегии Viva Party Вы сможете ещё лучше и эффективнее развивать свои структуры сбыта.

Я постарался проанализировать все проблемы, которые могут возникнуть на практике, и предложить для каждой из них соответствующее решение. Вы заметите, что некоторые темы особенно часто затрагиваются в этой книге. Сделано это намеренно, чтобы читатель не забыл важнейшие положения, определяющие успех Viva Party.

Желаю Вам успешной и приятной работы с нашей новой стратегией сбыта Viva Party!

Томас Гёттфрид
Президент комании ВИВАСАН

1. Что такое Viva Party?

1.1. Общие положения

Реализация продукции во время дружеских встреч сама по себе не является новшеством. Некоторые американские компании начали практиковать такую стратегию сбыта ещё в 1955 году. Организация подобных мероприятий схематично выглядит так: консультант находит организатора встречи («хозяина, хозяйку»), готового пригласить к себе друзей и знакомых на так называемую «вечеринку» (party). Во время такой «вечеринки» консультант предлагает приглашённым продукцию своей компании, конечно же, стараясь продать как можно больше товаров. По окончании мероприятия его организатор («хозяин, хозяйка вечеринки») в качестве благодарности получает от компании подарок. При этом для консультанта, помимо сбыта продукции, важно также найти среди посетителей мероприятия организаторов последующих «вечеринок». Таким образом, он получает возможность провести новую «вечеринку» – а значит, дальнейшую возможность сбыта продуктов.

Такая стратегия сбыта применяется и сегодня. В основном к ней прибегают компании, предлагающие очень дорогостоящие товары, как правило, с большими сроками годности. Проблемой компаний, устраивающих такие «вечеринки», является низкая эффективность их плана маркетинга. Это означает, что в подобных планах больше внимания уделяется личному обороту. При этом консультанты имеют очень ограниченные возможности развития собственных структур сбыта.

1.2. Зачем компания ВИВАСАН разработала Viva Party

Компания ВИВАСАН разработала дополнительную стратегию сбыта, соединяющую в себе «продажи на вечеринках» и развитие структуры по Плану маркетинга ВИВАСАН. На первый взгляд, это не очень понятно для читателя, но если Вы внимательно прочтёте данную книгу до конца, Вы поймёте огромные преимущества новой стратегии сбыта.
Прежде чем мы займёмся описанием Viva Party, хотелось бы ответить на вопрос, возможно, возникающий на данном этапе у большинства читателей.

Зачем компания ВИВАСАН вводит новую стратегию сбыта продукции?

Новая стратегия Viva Party призвана, с одной стороны, *повысить качество работы консультантов с клиентами.* Кроме получения профессиональной консультации, клиентам необходимо что-то новое и интересное, что мотивировало бы их к покупке нашей продукции.

С другой стороны, новая стратегия должна *предоставить консультантам ВИВАСАН возможность быстрого увеличения оборота и роста структуры.* А это естественным образом связано с реализацией философии компании и с ростом доходов ее представителей.

Наша программа в настоящее время предоставляет более 250 продуктов – от косметических средств по уходу за волосами, кожей лица и тела до профилактических препаратов для поддержания здоровья. Все эти продукты оказывают многостороннее воздействие на организм человека. Поэтому от консультанта требуется, во-первых, знание всего многообразия продукции компании, во-вторых, умение наилучшим образом проконсультировать клиента по вопросам сохранения его здоровья. И здесь многим консультантам нужно хорошенько постараться. Полноты ради стоит заметить, что глубокое изучение продукции – лишь половина их работы. Чтобы добиться настоящего успеха в компании ВИВАСАН, необходимо помимо прекрасного знания продукции быть хорошо знакомым с планом маркетинга и иметь дар убеждения других людей.

Введение новой стратегии сбыта Viva Party существенно облегчает работу консультантов компании ВИВАСАН, что приближает их к первым успехам и помогает им быстрее зарабатывать деньги.

1.3. В чём отличие Viva Party от других подобных мероприятий

«Диагностические» мероприятия такого рода привлекают людей, потому что это просто, быстро и интересно, но, как правило:

- *Мы приходим к «неизвестному специалисту»*
- *Диагностику нам проводят на «каком-то» приборе (ведь мы не спрашиваем сертификат и страну изготовления прибора)*
- *Получаем рекомендации от того же неизвестного специалиста и берем «некий» продукт…*
- *Возможно, это хороший специалист, хороший прибор для диагностики и, может быть, вполне приличный продукт, только...*
- *Только как узнать, что это так?*
- *Чаще всего, это на уровне: «верю – не верю»*

Мероприятие Viva Party отличается от других мероприятий, прежде всего, наличием собственной философии. Консультант ВИВАСАН, его устраивающий, наряду с лозунгом *«Клиенту – самое высокое качество и самый лучший сервис!»*, должен руководствоваться следующим:

Задача компании ВИВАСАН, а значит, и моя задача – мотивировать людей к правильному образу жизни и эффективной заботе о собственном здоровье.

Данная философия должна быть отправной точкой любой встречи Viva Party. Следующие инструменты помогают консультантам ВИВАСАН обращать философию компании на пользу клиентам:

- *Хорошие знания продукции компании*
- *Основополагающие знания принципов укрепления здоровья*
- *Прибор Biopulsar*
- *Информационный центр для правильной интерпретации измерений энергетического поля*
- *Продукция компании ВИВАСАН*

Как овладеть всем необходимым инструментарием, как использовать его в работе, будет подробно описано в следующих главах книги.

Итак, на мероприятии Viva Party консультант ВИВАСАН доказательно и авторитетно предоставляет клиенту:

- *Разработанный в Германии прибор Biopulsar для измерения энергетических полей, успешно используемый в Европе уже несколько лет*
- *Соответствующие сертификаты на прибор и результаты научно обоснованных измерений энергополей, признанных достоверными Всемирной Организацией Здравоохранения в 2008 году*
- *Профессиональную интерпретацию измерений энергополей с сервера (информационного центра), который находится в Австрии (интерпретация данных предоставлена европейскими учеными)*
- *Рекомендации компетентных специалистов: врачей – практиков*
- *Натуральную растительную продукцию из Швейцарии*

При помощи прибора Biopulsar производятся замеры энергетического поля организма клиента. Эти измерения не дают точную информацию о наличии какого-либо определенного заболевания, они показывают, находится ли энергополе того или иного органа или группы органов на оптимальном для здоровья человека уровне.

Если энергетическое поле какого-либо органа или группы органов в течение длительного времени не соответствует оптимальному уровню, это может стать причиной заболеваний.

На основании этих измерений можно сделать выводы о том, что следует изменить в своей жизни, чтобы достичь оптимального уровня энергии и улучшить тем самым состояние своего здоровья.

Еще раз повторюсь, что консультант ВИВАСАН не ставит клиентам диагнозы, он лишь измеряет их энергетические поля и дает соответствующие рекомендации.

Например, при измерении энергетических полей клиента прибором Biopulsar может оказаться, что его лёгкое обладает слишком низкой энергетикой. Чаще всего такой результат наблюдается при интенсивном курении. Какие рекомендации по улучшению образа жизни будут даны в этом случае, понятно и так.

Итак, главное отличие Viva Party от прочих подобных мероприятий заключается в том, что консультант ВИВАСАН может целенаправленно и компетентно консультировать клиентов по поводу состояния их здоровья.

В дополнение ко всему – профессиональная личная подготовка консультанта и контроль со стороны компании!

Всё сказанное можно подытожить следующим образом:

На мероприятии Viva Party консультант ВИВАСАН при помощи знаний продукции и прибора Biopulsar предоставляет клиенту оптимальную консультацию. Благодаря этому клиент обретает уверенность и сам делает осознанный выбор в пользу здорового образа жизни и принимает решение стать потребителем продукции компании ВИВАСАН. Это приводит к увеличению оборота, росту структуры и, в конечном счёте, к успеху консультанта.

1.4. Почему именно Viva Party

Прежде чем мы начнём подробно обсуждать инструменты стратегии Viva Party, а также её организационную структуру, необходимо разъяснить, что дает в итоге данное мероприятие, и зачем вообще его проводить. Этот вопрос требует рассмотрения с двух точек зрения – со стороны клиента и со стороны консультанта ВИВАСАН.

Что дает Viva Party клиенту ВИВАСАН?

Любой человек опасается болезней и боли, поэтому люди – осознанно или подсознательно – всегда заботятся о своём здоровье. Во многих странах профилактическое здравоохранение стимулируется государством. Это означает, что государственные органы мотивируют людей к прохождению регулярных профилактических осмотров.

Тому, что многие люди самых различных культур делают это с неохотой, существует несколько причин. Это и отсутствие времени, и нежелание посещать больницы, и страх перед возможными отрицательными результатами, и просто лень или инертность, а также множество других.

На Viva Party этих видимых препятствий не возникает. Гость «вечеринки» приходит для того, чтобы повидаться с хозяином или хозяйкой. Это первый из приятных аспектов. На мероприятии гость проходит тестирование на аппарате Biopulsar – то есть измерение своего энергетического поля. Этот процесс нельзя назвать ни неприятным, ни муторным. Хотя никакой диагностики заболеваний не производится, гость получает ясное представление о состоянии своего энергетического поля и, следовательно, о состоянии здоровья. Он получает представление о том, на что ему следует обратить внимание в будущем, и что он должен по возможности изменить в своей жизни. Чем дольше человек проживёт без болезней и физических ограничений, тем счастливее он будет. В ходе Viva Party именно этот аспект используется в дружелюбной приятной атмосфере.

И в итоге на мероприятии Viva Party клиент получает возможность раннего распознавания имеющихся проблем со здоровьем и высокую результативность последующей профилактики. Или подтверждение того, что со здоровьем все в порядке. Речь здесь не идет о диагностике, что важно для практически здоровых людей, особенно для молодежи и подростков.

Таким образом, Viva Party является инструментом, не навязывающим клиенту покупку продукции, а дающим ему возможность осознать, что он должен делать, чтобы сохранить своё здоровье.

Что дает Viva Party консультанту ВИВАСАН?

Большой, разнообразный ассортимент продукции требует от консультанта умения грамотно делать подбор продукта, уметь распознать потребности клиента и удовлетворить их. Это означает, что, с одной стороны, он должен очень хорошо знать продукцию компании ВИВАСАН и уметь задавать клиенту правильные вопросы. С другой стороны, он должен владеть профессиональным языком, чтобы убедить клиента в том, что предлагаемая продукция ему поможет. Чтобы достичь такой квалификации, консультанту ВИВАСАН требуется, в зависимости от опыта, несколько месяцев интенсивного обучения, при условии, что ему повезло попасть к опытному и активному лидеру, что, к сожалению, бывает не всегда.

При помощи системы сбыта Viva Party происходит автоматизация многих шагов в процессе консультирования покупателей, то есть эта система помогает консультанту в его работе. К преимуществам мероприятия Viva Party относится также и отсутствие затруднений в поиске консультантом новых клиентов. Хозяин-организатор Viva Party приглашает своих родных и знакомых. Понятно, что гости имеют с ним тесные связи. По этой причине отношения между гостями Viva Party и консультантом ВИВАСАН с самого начала строятся на взаимном доверии.

Для консультанта ВИВАСАН важно понимать, что на консультировании по вопросам приобретения продукции на Viva Party его работа не оканчивается. Важнейшим ключом к успеху и стабильности бизнеса является поиск новых организаторов, готовых устроить у себя последующие Viva Party. Таким образом, консультант постепенно создаёт для себя обширную клиентскую базу. Эта база становится очень выгодной для него, потому что эти клиенты со временем автоматически обращаются к нему с дальнейшими заказами.

1.5. Формула успеха Viva Party

Консультанту очень важно знать, какая именно поддержка со стороны компании ему предлагается, и как можно эффективно использовать эту поддержку в своих целях.

Что же нужно для успешного проведения Viva Party? Рассмотрим такую формулу:

КОМПАНИЯ + КОНСУЛЬТАНТ= УСПЕХ

Компания ВИВАСАН обеспечивает и гарантирует:

1. *Продукцию высокого качества*
2. *Рекомендации врачей – профессиональных консультантов по продукту*
3. *Обучение работе с прибором Biopulsar*
4. *Работу портала Viva Party Portal*
5. *Подарки для организаторов презентации*
6. *Регулярные тренинги*
7. *Обучающую литературу*
8. *Исчерпывающую информацию из настоящей книги*

Консультант ВИВАСАН, в свою очередь, обязан продемонстрировать:

1. Знание организационной структуры проведения мероприятия Viva Party

Чтобы добиться успеха Viva Party, консультант ВИВАСАН должен **строго и неукоснительно** придерживаться организационной структуры этого мероприятия и к*аждой ее составляющей*. Все шаги, подробно описанные в этой книге, взаимосвязаны между собой. Не следует думать, что важнейшим элементом Viva Party является прибор Biopulsar. Прибор – это лишь часть системы. Успеха добьются только те консультанты, которые это понимают и воспринимают организацию Viva Party как единое целое со всеми её составными частями.

2. Хорошие знания продукции компании

Каждый, кто желает связать своё профессиональное будущее с компанией ВИВАСАН, должен разбираться в нашей продукции и в её воздействии на организм человека. Выше уже говорилось о том, что в помощь консультантам в области того, что касается воздействия продукции ВИВАСАН, предоставляется портал Viva Party Portal. Однако консультантам ВИВАСАН не следует забывать, что без глубоких знаний продукции организовать успешное мероприятие Viva Party не получится.

3. Умение работать с прибором Biopulsar

Прибор Biopulsar, конечно, является центральной составляющей мероприятия Viva Party, «конфета», на которую приглашают гостей. И для того, чтобы «вечеринка» прошла успешно, консультант должен уметь пользоваться прибором Biopulsar и владеть основными функциями компьютерной программы.

4. Умение правильно интерпретировать результаты измерения энергии

Данные, полученные путём измерения энергетического поля, должны быть верно интерпретированы. Это также является одной из основных составляющих мероприятия Viva Party. Консультант ВИВАСАН должен знать, что обозначают отдельные данные измерений, что необходимо говорить клиенту на основании этих данных, и что ему необходимо посоветовать.

5. Умение разговаривать с людьми

У клиентов всегда есть вопросы, они часто неуверенны в себе или даже недоверчивы. Консультант ВИВАСАН должен уметь действовать в любой из этих ситуаций. Своей риторикой, корректным поведением и правильной работой с возражениями и сомнениями клиентов, он должен вызывать у людей доверие. В данной книге перечислены самые распространённые вопросы покупателей и даны оптимальные ответы на эти вопросы.

6. Способность к самоорганизации

Самоорганизация является важнейшей составляющей профессионального успеха. Желающий добиться успеха консультант ВИВАСАН должен найти для себя оптимальную схему самоорганизации. По этим понимаются такие виды деятельности, как работа с клиентами, оптимальная организация собственного времени, а также регулярное обучение членов своей структуры.

2. Организация и проведение Viva Party

Теперь у нас есть первое представление о том, что за мероприятие – Viva Party, и что под этим следует понимать. Пришло время детально описать важнейшие шаги при проведении Viva Party, чтобы консультанты ВИВАСАН точно знали, как нужно готовиться, что планировать и как действовать во время мероприятия и после него.

2.1. Как строится Viva Party

На Рисунке 1 показано, как должно строиться мероприятие Viva Party с точки зрения организации. Далее в этой книге подробно описываются отдельные шаги организации такого мероприятия.

Рисунок 1

1.

- Организатор приглашает на мероприятие 5-6 участников
- Консультант ВИВАСАН находит организатора (хозяина, хозяйку) Viva Party
- Консультант ВИВАСАН представляет компанию ВИВАСАН и даёт краткий обзор продукции ВИВАСАН

2.

- Консультант ВИВАСАН разъяснет смысл измерений энергии и дает информацию по прибору Biopulsar
- Первым тестирование на аппарате Biopulsar проходит организатор мероприятия. После измерений осуществляется интерпретация результатов, обсуждаются соответствующие продукты и шаги к более здоровому образу жизни.
- Далее тестирование на аппарате Biopulsar проходят остальные участники мероприятия. После каждого измерения осуществляется интерпретация результатов, обсуждаются соответствующие продукты и шаги к более здоровому образу жизни.
- Затем через интернет-платформу Viva Party производятся заказы продукции. После осуществления заказов организатор мероприятия в качестве благодарности получает подарок от компании ВИВАСАН. Этот подарок преподносится организатору после получения продукции гостями Viva Party.

3.

- В заключение консультант ВИВАСАН мотивирует по меньшей мере одного-двух человек на организацию и проведение следующей вечеринки Viva Party и , соответственно, приглашение на нее своих друзей и знакомых.

2.2. Три этапа Viva Party

1. Подготовка Viva Party включает в себя несколько важных частей:

1. Собственные ВИВАСАН – цели
2. Список 100 имен
3. Звонок/встреча – приглашение на рандеву
4. Рандеву с организатором – шаблон предложения хозяйке, организующей Viva Party:
   а) Мотивация
   б) Инструкции хозяйке по приглашению гостей, организации встречи и подготовке помещения
   в) Согласование точной даты, времени и места проведения Viva Party
5. Личная подготовка консультанта

2. Собственно Viva Party, алгоритм:

1. Встреча гостей
2. Представление консультанта и знакомство с гостями,
3. Презентация компании и продукта
4. Представление прибора Biopulsar и принципов его работы,
5. Правила поведения при измерении
6. Предложение измерения энергетических полей,
7. Собственно измерение и работа с прибором Biopulsar
8. Прочтение интерпретации измерений
9. Рекомендации продукта
10. Презентация дополнительного ассортимента
11. Коммерческий разговор
12. Заказ продукта через Viva Party Portal
13. Вручение подарка организатору Viva Party
14. Договоренности о новых встречах на Viva Party

3. Сервис – продолжение сотрудничества:

1. Выдача продукции
2. Рекомендации по применению продукции
3. Знакомство с литературой и информационными материалами ВИВАСАН
4. Обмен телефонами
5. Звонок клиенту на следующий день. Задаем вопросы:
   – как он использует продукцию
   – пьет ли воду?
   – какие результаты и ощущения?
   – соблюдает ли условия хранения продукции
   – есть ли вопросы по применению продукции
6. Назначение встречи на мероприятии Viva Party для последующих измерений энергетического поля после применения продукции ВИВАСАН

3. Подготовка Viva Party

3.1. Как найти организатора Viva Party

Собственные ВИВАСАН – цели

Каждый консультант ВИВАСАН, который начинает планировать свою карьеру в нашей компании, должен чётко представлять, чего он хотел бы добиться. Это можно назвать постановкой целей. Для дополнительной информации о возможных целях обратитесь к книге «Программа успеха ВИВАСАН». В ней подробно описано, как нужно ставить себе цели. Кроме постановки целей, огромное значение играет список составление списка «100 имен» – из 100 родственников и знакомых.

Список 100 имен

Каждый консультант ВИВАСАН, начинающий работать с Viva Party, в первую очередь должен составить такой список. В этом списке должно быть не менее 100 человек. Этот шаг многие консультанты делать не хотят, так как им кажется слишком утомительным потратить целый час, чтобы вспомнить сотню своих знакомых. Но ведь сейчас практически у всех есть мобильные телефоны, можно просто открыть список контактов и переписать эти данные на листок бумаги. А в вашем телефоне наверняка есть более 100 контактов.
Каждый человек из выписанных Вами контактов является потенциальным организатором Viva Party. Например: *соседи, друзья, руководители организаций, активные потребители, «нулевики», давние клиенты, все, кому нужен дополнительный доход – домохозяйки, студенты, пенсионеры, будущие мамы, сетевики других компаний.*
Возникает лишь вопрос, что может побудить его пригласить своих знакомых и родственников и организовать совместно с консультантом ВИВАСАН «вечеринку» Viva Party?

Звонок по телефону/встреча – назначение рандеву

– Алло, привет, это Любовь Ивановна. Как у тебя дела? Есть пара минут поговорить?
– Здравствуйте, Любовь Ивановна! Спасибо, все хорошо! Да, есть пара минут.
– Я сейчас обращаюсь к тебе как официальный представитель компании ВИВАСАН. Хочу предложить бесплатное тестирование состояния твоего здоровья новейшим немецким прибором, с которым успешно работают врачи Европы уже несколько лет. Бесплатно! Плюс в подарок – продукция компании. Тебе это интересно?
– Пожалуй, да..
– Рассказать, что для этого нужно сделать?

Далее – назначение рандеву (встречи).

Рандеву с организатором Viva Party. Как вдохновить организатора к проведению Viva Party? (мотивация).

Мотивация к проведению Viva Party может быть различной. Иногда это просто желание устроить встречу родных и знакомых, когда хозяину хочется провести интересную вечеринку, полную новых впечатлений. Некоторых организаторов привлекает возможность бесплатного тестирования энергетического поля, а также получения подарка от компании ВИВАСАН. План маркетинга ВИВАСАН предусматривает и иные способы мотивации организаторов Viva Party. Каждый организатор мероприятия, если он зарегистрирован в ВИВАСАН, имеет возможность зарегистрировать также и своих гостей в собственной структуре. Тем самым он получает право на премию за регистрацию новых членов ВИВАСАН.
Таким образом, становится ясно, что консультант ВИВАСАН не должен задаваться вопросом, подходит ли тот или иной человек из списка его контактов на роль организатора «вечеринки». Все знакомые и родственники консультанта должны рассматриваться как потенциальные организаторы Viva Party.
Далее организатор мероприятия должен пригласить пять или шесть гостей. Как же вдохновить организатора к проведению Viva Party? Прежде всего, необходимо сделать акцент на заботе о здоровье.

– Не кажется ли тебе, что мы должны уделять больше внимания заботе о своём здоровье?
– Не правда ли, что мы уделяем всё наше внимание лечению заболеваний, вместо того чтобы предупреждать их появление? Ты знаешь, что наша компания занимается профилактикой …

Вот пара мотивирующих вопросов при разговоре с людьми, которые рассматриваются как потенциальные организаторы Viva Party. Понятно, что на такие вопросы Вы вряд ли получите негативный ответ или возражение. Получив согласие собеседника, можно предложить ему идею проведения Viva Party. Расскажите ему об измерении энергетического поля, о продукции компании ВИВАСАН и объясните, что он имеет возможность принять участие в бесплатном обследовании, а также получить подарок в зависимости от реализованной в ходе Viva Party продукции.

– Я думаю, ты со мной согласишься, что забота о здоровье – важная тема в нашей жизни. Многие идут к врачу только когда появляются конкретные жалобы. Но мы вместе можем устроить очень интересное и полезное мероприятие – так называемую вечеринку Viva Party,пригласить на нее гостей – друзей, знакомых и т.п. и с помощью современного уникального прибоора Biopulsar провести измерение их энергетических полей. Так мы сможем увидеть и показать людям, в каком энергетическом состоянии находится их организм. Это небольшое тестирование занимает всего пару минут. Поверь мне, твои друзья и знакомые будут заинтересованы. К тому же, речь здесь не идёт о болезнях, а всего лишь об энергии организма. Я объясню всем, что это значит, и на что нужно обратить внимание, чтобы быть здоровым. Тестирование стоит недорого. Тебя я протестирую бесплатно.

Потенциальный организатор мероприятия, конечно, задаст пару вопросов об измерении энергетического поля, на которые консультант может дать подробный ответ. Чем больше будущий организатор поймёт о Viva Party, тем лучше он сможет проинформировать своих гостей.

Подведём итог

Что получает организатор VIVA PARTY?

* Бесплатное измерение энергетического поля при помощи прибора Biopulsar
* Право на получение подарка
* Право на получение премий за регистрацию новых людей в компанию ВИВАСАН

Подарок организатору Viva Party упоминался уже не один раз. Что же это за подарок и каковы условия его получения?

3.2. Условия для получения подарка

Право на получение подарка от ВИВАСАН, как правило, имеют те организаторы Viva Party, которые активно привлекают людей для участия в мероприятии и мотивируют их на тестирование на приборе Biopulsar и последующий заказ продукции во время мероприятия.
Сам подарок представляет собой продукты компании ВИВАСАН, которые могут меняться от месяца к месяцу. Компания ВИВАСАН заблаговременно информирует консультантов о типе подарков. Подарки могут быть нескольких типов в зависимости от оборота продукции на проведённом мероприятии Viva Party. Под оборотом продукции на проведённом мероприятии Viva Party следует понимать общий оборот заказанной продукции по Дистрибьюторской цене, а также заказов по розничным (рыночным) ценам. Если гость мероприятия зарегистрирован в ВИВАСАН, то заказанные во время Viva Party товары он оплачивает по Дистрибьюторской цене. Незарегистрированные в ВИВАСАН участники мероприятия приобретают продукцию по рыночным ценам.

Иными словами оборот продукции на Viva Party есть выручка от всех заказов, сделанных во время проведения мериприятия.

Подарки, предусмотренные для организаторов – хозяев Viva Party, могут быть разными в разных странах. Эту информацию консультант компании ВИВАСАН получает в местном представительстве компании.

Понятно, что деятельность организатора-хозяина мероприятия очень важна для успеха Viva Party. Во-первых, он приглашает гостей, заботясь о том, чтобы они чувствовали себя комфортно. В комфортной атмосфере люди более внимательно слушают консультанта ВИВАСАН и проникаются большим доверием к нему.

Также важно, чтобы организатор-хозяин точно объяснил своим гостям, что их ждёт на Viva Party. Просто пригласить людей на вечеринку и устраивать им там «сюрприз», лишь на месте растолковав, что происходит, – грубая ошибка.

После того, как будет найден организатор (хозяин, хозяйка) и место проведения Viva Party, следует начинать подготовку к самому мероприятию.

3.3. Инструкция организатору Viva Party (хозяину, хозяйке)

Успешность Viva Party в значительной степени зависит от того, насколько хорошо подготовлен организатор вечеринки. Обсудите с ним следующие вопросы:

- Гости, которые могут присутствовать на Viva Party
- Помещение:
  - *Место, где вы можете выставить образцы продукции и провести презентацию*
  - *Место для проведения измерений прибором Biopulsar*
  - *Место, где вы будете проводить коммерческий разговор*
  - *Место для возможной дегустации продукции*
  - *Дата и время проведения Viva Party*

Перед проведением Viva Party, позвоните организатору и поинтересуйтесь, все ли готово.

- *спросите, кто из гостей будет присутствовать, и попросите дать информацию о них*
- *объясните, что это поможет лучше подготовиться к встрече с ними*
- *выясните, есть ли у него какие-либо вопросы по организации мероприятия*
- *поблагодарите хозяина за старания и скажите, что вы с нетерпением ждете Viva Party*

3.4. Где проводить мероприятие Viva Party

Вечеринка Viva Party должна быть организована в таком месте, где можно спокойно провести измерения энергетического поля, и где ничто не сможет помешать презентации продуктов компании. Оптимально – это квартира или собственный дом организатора. Те, кто сомневается в том, что хозяин готов принять у себя такое количество гостей, помните, что он будет приглашать не чужих людей, а друзей, родных и знакомых по своему выбору. Кроме того, здесь хозяин избавлен и от необходимости удивлять гостей богато накрытым столом, что могло бы отпугнуть некоторых потенциальных организаторов вечеринки.
На Viva Party речь идёт в первую очередь о здоровом образе жизни. Поэтому ломящиеся от явств столы тут будут неуместны. Во-первых, еда отвлекает от проведения самого мероприятия. Во-вторых, при наполненном желудке результаты измерения энергетического поля могут быть искажены. Ведь анализы крови тоже сдают натощак.
Если подать гостям Viva Party по чашечке чая или кофе, а ещё лучше энергетического напитка от ВИВАСАН, то этого будет вполне достаточно.

Для проведения Viva Party можно использовать не только квартиру. Но при выборе места необходимо учитывать следующие моменты:

- Это должно быть тихое место без каких-либо внешних раздражителей.
- Гости Viva Party должны себя чувствовать уютно и комфортно.
- В месте проведения мероприятия должен быть доступ в интернет или хотя бы возможность подключения к сети сотовой связи.
- Арендной платы за пользование местом проведения Viva Party быть не должно.
- Место проведения мероприятия должно быть легко доступно для каждого гостя.
- Мероприятие Viva Party не следует проводить в офисе или на складе компании ВИВАСАН. Причина проста: ведь речь идёт о развитии новой стратегии сбыта продукции. Мероприятие не должно превращаться в рекламу прибора Biopulsar, это должна быть консультация по ведению здорового образа жизни. И тут на первом плане стоит беседа с профессиональным консультантом компании.

Результат рандеву –
договоренность о конкретной дате, времени и месте проведения Viva Party

3.5. Личная подготовка консультанта к Viva Party

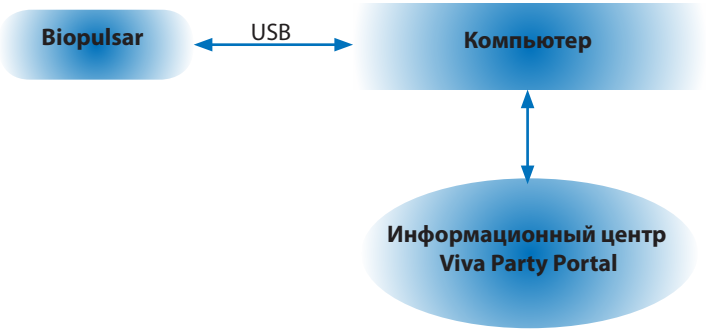


Рисунок 2

Прежде чем проводить Viva Party, проверьте, правильно ли функционирует прибор Biopulsar, и хорошо ли Вы разбираетесь в его программе. Из Рисунка 2 понятно, что Biopulsar соединён с компьютером при помощи кабеля USB. Подробное руководство по установке и началу работы с прибором Biopulsar приводится в Приложении №1. Кроме того, на Рисунке 2 показано, что компьютер, к которому подсоединён Biopulsar, связан с информационным центром. Этот центр является онлайн-платформой для проведения Viva Party. Именно поэтому наличие доступа в интернет так важно в месте проведения мероприятия. Выход в интернет может осуществляться как по беспроводному каналу WiFi (если есть), так и по кабелю (если есть). При отсутствии обеих возможностей подключиться к интернету можно при помощи USB-модема оператора сотовой связи. В Приложении №1 онлайн-платформа Viva Party Portal описана более подробно.

Важно: *существуют места, в которых отсутствует как доступ в интернет, так и телефонное соединение. Тем не менее, проведение Viva Party в таком месте вполне возможно. Профессиональная консультация представляется возможной благодаря тому, что на компьютере консультанта ВИВАСАН сохранена вся необходимая информация из интернета. Поэтому консультант должен заблаговременно позаботиться о том, чтобы на его компьютере имелись все необходимые для проведения Viva Party сведения.*

Успех Viva Party во многом зависит от того, насколько профессионально Вы умеете пользоваться прибором Biopulsar. Если в ходе мероприятия у Вас возникают проблемы с прибором или доступом в интернет, у гостей начинает возникать недоверие. Все подготовительные мероприятия на месте проведения Viva Party очень важно завершить ещё до прибытия гостей.

Что взять с собой на Viva Party

- Прибор Biopulsar
- Ноутбук
- Образцы продукции
- Справочную литературу
- Несколько ручек, калькулятор, календарь, прайс-лист
- Подарок для хозяйки/хозяина
- Визитки
- Регистрационные листы

4. Проведение Viva Party

▶*Шаг первый:* Встреча гостей

▶*Шаг второй:* Как открыть Viva Party?

4.1. Открытие Viva Party

Мероприятие Viva Party открывает организатор-хозяйка или хозяин, представляя гостям консультанта компании ВИВАСАН. После этого проведение Viva Party возлагается на консультанта. В первую очередь следует представить гостям компанию ВИВАСАН. Этот момент имеет решающее значение, он определяет, превратится ли Viva Party в чисто маркетинговое мероприятие или его целью действительно станет забота о здоровье людей. Это различие весьма существенно, так как именно оно отличает ВИВАСАН от других компаний. Поэтому первая вводная фраза после приветствия гостей Viva Party может звучать так:

▶*Шаг третий.* Вводная фраза.

– Уважаемые гости, мне хотелось бы поблагодарить Вас за то, что мне выпала возможность провести Viva Party вместе с Вами. Компания ВИВАСАН занимается пропагандированием здорового образа жизни, а также дает консультации по поводу сохранения здоровья и предлагает натуральную экологически-чистую продукцию на растительной основе для его поддержания.

На данном этапе Вам уже могут задать вопрос – являетесь ли Вы врачом? Это очень распространённый каверзный вопрос, зачастую выбивающий консультанта ВИВАСАН из колеи. Сохраняйте спокойствие. Ответ на такой вопрос может звучать так:

– Нет, я не врач. Но в ходе проведения нашего мероприятия Вы заметите, что здесь врач не нужен. Врач нужен больным. А здоровым людям нужно заботиться о сохранении и поддержании своего здоровья и о профилактике различных заболеваний. В этом- то и заключается моя задача здесь на Viva Party, чтобы мотивировать Вас на заботу о собственном организме. Кстати, в нашей компании работает много врачей, которые проводили с нами подробные тренинги и прекрасно нас подготовили по вопросам сохранения здоровья.

Эту фразу вы можете сказать и сразу во вводной речи, чтобы избежать «вопроса о враче».

Я специально включил в этот раздел книги упоминание о каверзных вопросах, потому что довольно неприятно столкнуться с такими вопросами в самом начале Viva Party.

На данном этапе мероприятия не следует пускаться в какие-либо дискуссии, лучше ответить следующим образом:

– Уважаемые гости, я с радостью отвечу на все Ваши вопросы, но попрошу Вас задать их позже. Возможно всё, что я Вам сейчас покажу и расскажу, будет ответом на большинство Ваших вопросов.

▶*Шаг четвертый.* Здесь нужно сказать пару слов о том, насколько важна забота о собственном здоровье.

4.2. Что такое забота о здоровье и для чего она нужна

Здоровые люди воспринимают своё здоровье как само собой разумеющийся факт. Только когда у них возникают первые проблемы, они начинают заботиться о своём организме. Именно в тех странах, где слабо развито государственное социальное обеспечение, в том числе и в некоторых европейских странах, люди сталкиваются с двойной проблемой. Во-первых, болезни снижают качество жизни и вызывают жалобы на физическое состояние. Во-вторых, они требуют больших финансовых затрат на услуги врачей, на обследование и лечение в стационаре и т.п. Этот аспект необходимо упомянуть в разговоре с гостями. Как следует из сказанного выше, забота о здоровье должна быть важнейшим элементом жизни человека, особенно для людей старше 35 лет.

Стандартное профилактическое обследование до 45 лет должно проводиться ежегодно и состоять из следующего:

У женщин	*У мужчин*
* Анализ крови * Анализ мочи * УЗИ * Осмотр у кардиолога (ЭКГ) * Осмотр у гинеколога * Осмотр у маммолога (маммограмма)	* Анализ крови * Анализ мочи * УЗИ * Рентген лёгких * Осмотр у кардиолога (ЭКГ)

Люди старше 45 лет должны проходить расширенное профилактическое обследование. Эти обследования очень важны и проводятся профессиональными медиками.

▶*Шаг пятый.* В качестве следующего шага следует объяснить, что компания ВИВАСАН понимает под активной заботой о здоровье.

– Активная забота о здоровье с точки зрения компании ВИВАСАН состоит, с одной стороны, из измерения энергетического поля при помощи прибора Biopulsar, а с другой стороны, из использования продукции компании.
– В следующие минуты я расскажу вам о продукции ВИВАСАН. Поскольку я не врач, я не беру на себя смелость рекомендовать продукцию, основываясь только на ваших ощущениях. Я предлагаю провести измерения энергетических полей Вашего организма при помощи прибора Biopulsar. Эти измерения покажут, есть ли у вас какие-то отклонения от оптимального состояния здоровья. И по результатам измерений вы получите индивидуальные рекомендации врачей.

▶*Шаг шестой.* Представление компании и продукта

Представьте компанию ВИВАСАН в нескольких коротких фразах. Вот важнейшие моменты, которые следует упомянуть:

** Швейцарское производство и швейцарское качество продукции*
** Более 15 лет на рынке в 28 странах мира*
** Наличие сертификата надлежащей практики производства (GMP)*
** Чистые натуральные продукты*
** Краткий обзор ассортимента продукции компании*

Представляя компанию ВИВАСАН, покажите каталог продукции, а также сами продукты, которые Вы принесли с собой и предварительно расставили на столе. Открытие Viva Party не должно затягиваться более чем на 10 минут. Как было сказано выше, необходимо лишь дать общее представление о том, что ожидает гостей в ближайшие минуты. Прежде чем перейти к измерениям энергетического поля, необходимо побудить людей задуматься о своём здоровье.

▶*Шаг седьмой.* Представление прибора Biopulsar и принципов его работы.

– Уважаемые гости! Я надеюсь, что каждый из вас уже задумался о том, как сохранить свое здоровье. И как Вы уже знаете, компания ВИВАСАН может оказать Вам в этом активную помощь путём измерения энергетических полей организма. Теперь пришло время воспользоваться прибором Biopulsar. Он является одним из инструментов, помогающих заблаговременно заботиться о здоровье.

Внимание! ***Тестирование на приборе Biopulsar не является альтернативой профилактического обследования у врача!***

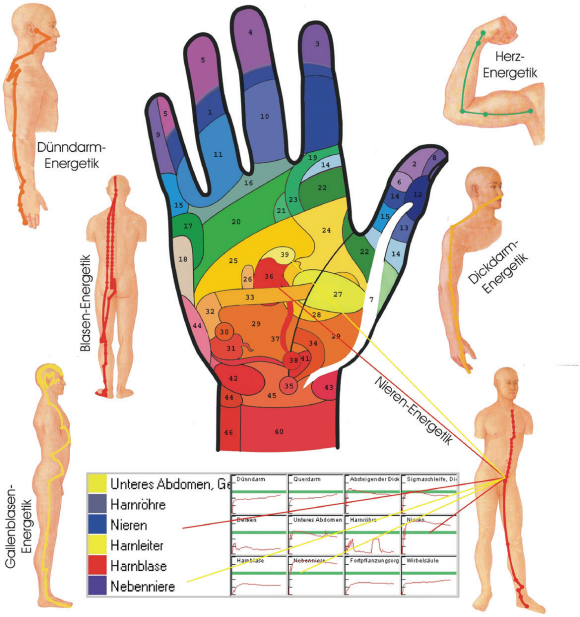
В процессе измерения энергетических полей организма, тем не менее, выявляется, на что следует обратить особое внимание при прохождении медицинского обследования. Комбинация измерений энергии и употребления продуктов компании ВИВАСАН является важнейшей составной частью активной профилактической заботы о здоровье. На данном этапе необходимо ближе познакомить гостей с работой прибора Biopulsar. В следующей главе описываются принципы работы прибора и приводятся советы, как объяснить эти принципы гостям Viva Party.

4.3. Как работает Biopulsar

4.3.1. Что полезно знать о приборе Biopulsar консультанту ВИВАСАН

Прибор Biopulsar предназначен для измерения энергетических полей человеческого организма. Иначе говоря, с его помощью можно измерить уровень энергии или энергетическое состояние различных органов. Основой для таких измерений является тысячелетний опыт китайской медицины. На нашей ладони находятся 43 энергетические точки, называемые рефлекторными зонами, которые представляют наши органы и части тела. На Рисунке 3 показано расположение этих точек.

Рисунок 3



На рисунке:

Dünndarm-Energetik	*Энергетика тонкого кишечника*	*Unteres Abdomen*	*Брюшная полость*
Blasen-Energetik	*Энергетика мочевого пузыря*	*Harnröhre*	*Мочеиспускательный канал*
Gallenblasen-Energetik	*Энергетика желчного пузыря*	*Nieren*	*Почки*
Herz-Energetik	*Энергетика сердца*	*Harnleiter*	*Мочеточники*
Dickdarm-Energetik	*Энергетика толстого кишечника*	*Harnblase*	*Мочевой пузырь*
Nieren-Energetik	*Энергетика почек*	*Nebenniere*	*Надпочечники*

Например, на большом пальце руки видна зона, обозначенная цифрой 1, которая отвечает за мозжечок. Если положить ладонь на прибор Biopulsar, он начнёт измерять энергетические поля каждой отдельной зоны. Измеряется так называемое сопротивление проводимости кожи в каждой отдельной зоне. Результаты измерений переносятся в компьютер, где их обрабатывает специальная программа.

Прибор Biopulsar изображён на Рисунке 4. Видны контуры кистей рук с 43 рефлекторными зонами измерений на ладонях и пальцах.

4.3.2. Специальные указания по измерению

Важно, чтобы гость Viva Party, который проходит тестирование энергополя, был спокоен и расслаблен. Нервозное состояние сказывается на результатах измерений. Кроме того, следует следить за тем, чтобы был выбран правильный размер руки. Для этого в приборе Biopulsar предусмотрены 2 различных по размеру контура кистей рук. Когда обследуемый кладёт руку на контур на панели прибора, консультант должен проследить, чтобы ладонь накрыла все точки измерения. Если, например, зона 1 большого пальца не касается точки измерения, то энергия этой зоны измеряться не будет, что, конечно же, отразится на результатах обследования.

Рисунок 4

Прибор Biopulsar предназначен для измерений энергии по левой руке. Результаты измерений будут наиболее точными, если ладонь будет правильно лежать на измерительной панели прибора и закрывать все точки измерения (Рисунок 4a). Для достижения этого нужно попросить гостя положить правую руку поверх левой и слегка надавить на неё сверху (Рисунок 4b). Таким образом, во время измерений все точки измерения на панели будут соприкасаться с ладонью. Чтобы избежать искажений в результатах обследования, рекомендуется перед началом измерений снять с обеих рук все украшения – кольца, часы, браслеты и т.п.

Сам процесс измерения продолжается около минуты. После измерений производится интерпретация данных, ведь гость должен знать результаты измерений и понимать, что они означают. Использование компьютерной программы для работы с прибором Biopulsar, а также интерпретация результатов измерений подробно описаны в Приложении №1.

Рисунок 4a

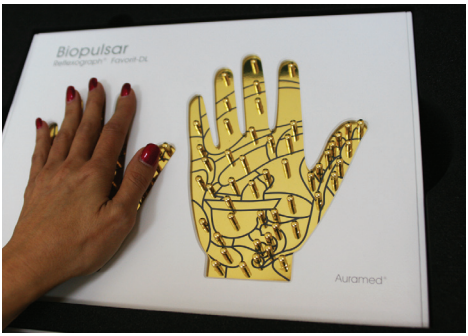


Рисунок 4b

В этой части книги мне особенно важно подчеркнуть научную серьёзность измерения энергетических полей. Причин тому несколько. В прошлом измерения энергии организма плохо себя зарекомендовали. Это произошло из-за того, что приборы некоторых производителей показывали неточные или даже неверные результаты. Кроме того, персонал, обслуживавший такие приборы, зачастую был плохо обучен и стремился лишь к продаже услуги или того или иного продукта. Это приводило к неверной трактовке результатов обследования и к недовольству клиентов.
Кроме этого, Вам наверняка придётся иметь дело с людьми, которые не верят в измерение энергетических полей, считая этот процесс просто фокусом.

4.3.3. История рефлекторных зон

Когда зародилась наука о рефлекторных зонах – точно не известно. В культурах древнего Вавилона, Китая и Египта существуют свидетельства о её существовании ещё пять тысяч лет назад. Родоначальниками науки о рефлекторных зонах на Западе можно считать врача Уильяма Фитцджеральда (1872 – 1942 гг.), а также русских врачей Ивана Павлова (1849 – 1936 гг.) и Владимира Бехтерева (1857 – 1927 гг.).
За последние несколько лет по всему миру было опубликовано более 300 научных работ, посвящённых лечению при помощи рефлекторных зон. Особенных успехов в этой области в последние годы добились биофизик Швета и врач Катарина Гюттнер из клиники при Йенском университете в Германии.
Даже если не вдаваться в подробности результатов работы отдельных учёных, видно, что речь идёт о серьёзной науке. Наука о рефлекторных зонах, конечно же, является важной составляющей акупунктуры. Акупунктура (рефлексотерапия) признана ВОЗ в качестве лечебной методики, помогающей при лечении более чем 300 различных заболеваний.
Прибор Biopulsar, применяемый компанией ВИВАСАН, применяется многими целителями, терапевтами и фармацевтами Европы. Особенно широко Biopulsar применяют целители, специализирующиеся на акупунктуре, потому что с его помощью можно увидеть потоки энергии в организме человека, что позволяет подобрать для пациента лучшее лечение.
Эти краткие сведения должны помочь Вам правильно ответить на вопросы скептиков, касающиеся измерений энергетических полей.

►*Шаг восьмой:* Предложение измерений. Правила поведения при измерении.

4.3.4. Как объяснить гостям Viva Party принцип работы прибора Biopulsar

Чтобы заинтересовать гостей Viva Party тестированием на приборе Biopulsar, необходимо простыми словами рассказать им, что такое измерение энергии, как оно работает и что в конце концов означает. Например:

«Исследования тысячелетней давности показывают, что на наших ладонях есть так называемые рефлекторные зоны. Эти зоны отвечают за наши органы и различные части организма (Покажите гостям Рисунок 3, покажите рефлекторные зоны на руке и объясните, за что они отвечают). При помощи прибора Biopulsar мы можем измерить сопротивление проводимости кожи в этих зонах, а компьютерная программа, исходя из этих данных, рассчитает уровень энергетического поля различных органов.

Возможно, Вы не знаете, что такое «измерить сопротивление проводимости кожи», но Вы должны знать, что такое детектор лжи. Именно по тому же принципу работает Biopulsar.»
Это пример перевода разговора на прибор Biopulsar. Здесь важно использовать в своей работе иллюстрации и самостоятельно приводить вышеуказанное объяснение работы прибора. Покажите отдельные точки измерения на панели прибора. Возьмите коврик для мышки, входящий в комплект прибора Biopulsar и покажите гостям изображенные на нем энергетические зоны. Объясните, что измерение энергетического поля является совершенно безопасной процедурой, даже для тех, кому имплантирован искусственный сердечный клапан.

Теперь необходимо объяснить, что означает измерение энергетического поля. Вы можете сделать объяснение более интересным, если покажете процесс измерения на себе. Прежде всего, покажите гостям, как всё происходит. Таким образом Вы вызовете их любопытство, и они перестанут побаиваться незнакомого прибора. После измерений все данные выводятся на экран компьютера. Это позволит Вам интерпретировать гостям Viva Party результаты обследования Вашего организма. Чем твёрже и увереннее Вы это сделаете, тем больший интерес Вы вызовете у гостей.

Процедура измерения энергетического поля, естественно, не является бесплатной. Biopulsar стоит денег, так же, как и программное обеспечение, и вся периферия прибора. Финансовая сторона Viva Party описана в Главе 6.

Здесь лишь следует упомянуть, что процедура измерения энергии для одного гостя Viva Party стоит 7 швейцарских франков. При этом, как говорилось выше, организатор мероприятия имеет возможность воспользоваться услугой бесплатно.
По международным расценкам цена в 7 франков является чисто символической, так как обычно такие процедуры стоят в несколько раз дороже, чем предлагается на Viva Party.

Если гости «вечеринки» правильно поймут значение измерений энергетического поля, они будут готовы заплатить 7 франков без лишних вопросов.

У многих консультантов ВИВАСАН сложится мнение, что цена в 7 франков за измерение энергетического поля организма слишком занижена. На это я возражу следующим образом. Наша главная задача – убедить людей в необходимости эффективной и правильной заботы о здоровье. Этого мы добиваемся при помощи прибора Biopulsar. На следующем этапе гость Viva Party должен узнать о слабых сторонах своего здоровья и о том, что эти проблемы можно решить с помощью продукции компании ВИВАСАН. Только комбинация измерения энергетических полей и продукции ВИВАСАН может позволить гостю достичь желаемых результатов.

Прежде чем мы перейдём к главной части мероприятия Viva Party – измерению энергии каждого отдельного гостя и интерпретации результатов, необходимо более подробно рассмотреть прибор Biopulsar. (См. Приложение №1)

4.4. Указания по правильному измерению энергетических полей

Прежде чем перейти к рассмотрению интерпретации измерений энергии, необходимо сначала обратиться к важнейшим факторам, которые нужно учитывать для успешного проведения обследования.

- *Во время измерения гости Viva Party должны вести себя тихо, чтобы не мешать об следуемому гостю расслабиться. Ни консультант ВИВАСАН, ни кто-либо другой не должен прикасаться к обследуемому гостю в процессе измерений.*

- *Обследуемый гость должен быть спокоен и расслаблен, будет лучше, если он закроет глаза. Он должен ровно сидеть на стуле, плечи и шея должны быть выпрямлены и быть параллельны прибору Biopulsar.*

- *Консультант ВИВАСАН должен следить за тем, чтобы ладонь клиента соприкасалась со всеми точками измерительной панели. Кроме того, должен быть выбран подходящий размер панели. Правильно расположив левую руку на измерительной панели, клиент должен накрыть её правой рукой и слегка надавить. Таким образом, достигается наилучшее соприкосновение ладони с точками измерения.*

- *На руках обследуемого не должно быть часов и ювелирных украшений. Если на внутренней стороне руки имеется пластырь, его рекомендуется снять.*

- *Перед измерением консультант ВИВАСАН должен осмотреть руку гостя. Люди со слишком сухой кожей рук могут столкнуться с проблемами при обследовании, потому что для проведения измерений необходима некоторая влажность поверхности ладони. В этом случае консультант ВИВАСАН должен использовать специальный крем, входящий в комплект чемоданчика консультанта ВИВАСАН. Достаточно нанести на ладонь гостя небольшое количество крема.*

4.5. Коммуникация с гостями Viva Party и интерпретация результатов измерений.

▶*Шаг девятый.* Измерение и интерпретация

Общение с гостями Viva Party является решающим фактором успеха мероприятия. К решающим факторам успешной Viva Party относятся также правильная и логичная интерпретация результатов измерений и воодушевляющие рекомендации по продуктам компании ВИВАСАН.
Важнее всего, конечно же, интерпретация. Если клиент соглашается на проведение измерений энергетических полей, значит, он хочет получить точную и полную информацию о своём организме с энергетической точки зрения. Каждый человек интуитивно знает свои физически слабые стороны. Если они более или менее совпадут с результатом измерений, то доверие клиента к этой процедуре усилится.

Возникает вопрос: *как должен строиться разговор консультанта и клиента в процессе интерпретации результатов?*

После проведения процедуры измерений необходимо открыть окно интерпретации данных (см. Приложение №1). С левой стороны будет в разных цветах представлено распределение энергии в организме. Внизу находится список различных органов и частей тела, помеченных соответствующими цветами. Как мы уже знаем, каждый цвет соответствует определённому уровню энергии. Далее можно при помощи мышки выбрать на рисунке либо в списке тот или иной орган, чтобы рассмотреть его подробнее. В поле справа появится правильная интерпретация в соответствии с данными измерений. В этом же поле отображаются продукты, которые необходимо порекомендовать клиенту.

В первую очередь следует упомянуть органы и части тела, энергия которых находится на оптимальном уровне. Прозвучать это может следующим образом:

– Мы проделали измерения и выявили следующие показатели уровня энергии. Область головы находится преимущественно в зелёной зоне – здесь мы видим, что линия энергии мозжечка, а также головного мозга проходит вдоль зелёной линии. На рисунке ауры мы также видим, что область головы подсвечена зелёным светом. Это говорит о том, что Вы уравновешенный человек.

Таким образом, следует поговорить о каждом органе, уровень энергии которого находится на оптимальном уровне.

Внимание!

Опыт показывает, что гости Viva Party охотно соглашаются на проведение измерений энергетических полей организма. После процедуры они хотели бы немедленно увидеть результаты измерений на экране компьютера. Разноцветный рисунок ауры на первый взгляд может испугать клиента. Консультант ВИВАСАН должен избавить клиента от этого страха, подчеркнув, что речь идёт лишь об измерении энергии тела, а не о его заболеваниях. По этой же причине важно начать с описания зелёных областей (оптимальных уровней энергии). Это успокоит гостя Viva Party. Части тела с оптимальными уровнями энергии необходимо оговорить вкратце. Важнее перейти к органам с неоптимальным уровнем энергии. Консультант ВИВАСАН должен помнить о том, что ему необходимо обследовать пять или шесть гостей. Если измерение затянется на несколько часов, гости Viva Party потеряют к нему всякий интерес.

Далее следует перейти к органам и частям тела с повышенным или пониженным уровнем энергии.

Интерпретации, появляющиеся в соответствующем окне, представляют собой общие фразы, которые необходимо адаптировать к обследуемому клиенту. Как это понимать?

Пример 1:

Допустим, в ходе измерений оказывается, что уровень энергии плеч клиента слишком высок. Программа интерпретирует это как хроническое напряжение плеч и шеи. Но, предположим, что год назад клиент попал в аварию и сломал ключицу, после чего ему была сделана операция. В этом случае прибор Biopulsar также покажет высокий уровень энергии в этом месте. Таким образом, чтобы избежать неверной интерпретации, необходимо задать обследуемому соответствующие вопросы, прежде чем интерпретировать результаты измерения.

– Как Вы видите, уровень энергии в области плеч очень высок. У вас не бывает болей в области шеи и плеч? Вы не чувствуете в этом месте напряжения?

В ответе на этот вопрос, например, клиент расскажет консультанту о прошлогодней аварии. В этом случае клиент почувствует, что проводимая процедура является безошибочным и серьёзным методом обследования.

В Приложении №1 приводятся самые распространённые интерпретации, а также важнейшие вопросы, которые консультант должен задавать обследуемым гостям. В конце концов, должно стать ясно, что проблемные ситуации могут разрешиться правильной интерпретацией при помощи нескольких вопросов и ответов.

Теперь подробно займёмся интерпретацией результатов измерений. Необходимо ещё раз указать на то, что программа приводит только общие интерпретации. Это означает, что это лишь исходные показания. У каждого человека своя история, поэтому правильной интерпретации можно добиться лишь путём коммуникации с обследуемым клиентом.

Пример 2:

Предположим, что консультант проводит измерение энергетического состояния одного из гостей Viva Party. Результат показывает очень низкий уровень энергии в области сердца. Низкий уровень энергии сердца изображен на диаграмме (см. рисунок 36, Приложение № 1) справа. На изображении ауры (рисунок 36, слева) низкий уровень энергии сердца показан определенным цветом. Теперь консультант должен найти правильную интерпретацию результатов, чтобы помочь гостю предпринять правильные действия по поддержанию своего здоровья. В Приложении №1 подробно описано, как открыть просмотр данных об интерпретации. Как только консультант откроет окно интерпретаций, на экране появится информация, необходимая консультанту для того, чтобы дать гостю правильные рекомендации.
Здесь первым шагом к правильной интерпретации являются вопросы:

- *Бывает ли у вас повышенное давление?*
- *Как часто у вас повышается давление?*
- *Бывают ли у вас боли в груди или сердечная аритмия?*
- *Находитесь ли вы под наблюдением кардиолога?*

Ответы на эти вопросы дают консультанту важную первичную информацию о том, в каком состоянии находится сердце человека. И хотя большинство консультантов не являются врачами, они легко могут сделать определенные выводы с помощью таких вопросов.

Далее показываются возможные причины низкого уровня энергии сердца:

- *Перенесенный в прошлом инфаркт. Такое состояние будет давать или высокий или низкий уровень энергии сердца.*
- *Высокое давление оказывает влияние на работу сердца, такое состояние в большинстве случаев будет показывать низкий уровень энергии сердца.*
- *Боли в груди или аритмия (неравномерный пульс) указывают на проблемы с сердцем. Здесь нужно срочно обратиться к врачу!*

Если гость ответит на поставленные выше вопросы отрицательно, то возможны следующие причины низкой энергии сердца:

- *Перед измерением гость выкурил сигарету или просто является заядлым курильщиком.*
- *Психологические причины понижения энергии сердца.*

Именно во время интерпретации результатов очень важно, чтобы консультант успокаивающе действовал на гостя. Давайте не забывать, что мы измеряем энергетическое поле человека. И наша задача – вывести его на оптимальный уровень.

4.6. Рекомендация продукции

Следующая информация, предоставляемая консультанту, это – какая продукция ВИВАСАН должна быть рекомендована тестируемому гостю в его конкретном случае, чтобы поднять энергию сердца до нормального уровня.
В данном случае рекомендация продукции выглядит следующим образом:

Продукт	***Дозировка в день***	***Длительность приема***
Гинколин	1-3 раза после еды	1 месяц
Черника	1 ст. ложка 3 раза до еды	1 месяц
Витал Плюс	1-3 раза во время еды	3 месяц
Аглиократ	1-3 раза до еды	21 день
Колестина	1-1 раз во время еды	2 месяца
Линофит	1-6 раз во время еды	1 месяц
Масло Лимон и масло Апельсин	1-2 капли на эмульгаторе-внутрь - 2 раза	21 день
Масла Лаванда, Мята перечная, Иланг-иланг	2 капли в аромалампу-чередовать	2-3 недели

Дополнительно к рекомендации указанных выше продуктов в окне интерпретации приводится их описание и обоснование того, почему именно эти продукты рекомендованы в данном случае.

Резюме: Просмотр данных интерпретации – это главный рабочий инструмент консультанта. Там приведена вся необходимая информация для того, чтобы консультант мог дать правильные рекомендации гостю Viva Party. В каждом случае консультант ВИВАСАН должен постоянно придерживаться замечаний, приведенных в окне интерпретаций. Если в замечаниях рекомендовано обратиться к врачу, то консультант должен дать соответствующий совет.

Данные в окне интерпретаций могут меняться со временем. Это означает, что компания ВИВАСАН постоянно обновляет и совершенствует информацию, предоставляемую консультантам. Поэтому консультант должен регулярно подключать компьютер с прибором Biopulsar к интернету, чтобы быть уверенным, что у него имеются самые последние сведения по интерпретациям.

▶*Шаг одиннадцатый:* Дополнительный ассортимент продукции.

4.7. Презентация продукции

Измерение энергетических полей организма при помощи прибора Biopulsar продемонстрирует клиентам, что компания ВИВАСАН активно заботится о здоровье людей. Таким образом, создаётся базис доверия между клиентом и консультантом. Наступает время презентовать другие продукты компании ВИВАСАН.

Возникает вопрос: *Для чего нужна презентация продукции?*

После измерения энергии рекомендуются целенаправленно те продукты, которые необходимы человеку в данном конкретном случае. Компания ВИВАСАН, однако, предлагает также целый ряд других продуктов, которые не упоминаются при измерении энергетических полей, но могут быть очень полезны для здоровья клиента. В качестве примера можно назвать лечебную косметику – кремы, бальзамы, средства по уходу за волосами, продукты здорового питания и т.п. В ходе презентации необходимо ознакомить клиента с этими продуктами.

В следующем разделе представлены линии продукции, которые необходимо представить во время презентации продукции.

Линии продукции ВИВАСАН

Во время презентации продуктов компании на выбор предлагаются следующие линии продукции. Необходимо помнить, что ВИВАСАН – динамичная компания, и это значит, что могут появляться новые продукты, которые ещё не были выведены на рынок в момент написания этой книги.

Линия по уходу за волосами:

- *Краска для волос*
- *Шампуни*
- *Капсулы для волос*
- *Средства для укрепления волос*

Линии по уходу за кожей лица и тела:

- *Вива Бьюти*
- *Лохербер*
- *Аргана*
- *Календула*

Линия Эфирные масла
Линия Здоровое питание
Линия БАД
Линия Viva Clean

Как проводить презентацию

Консультанту следует выбрать одну из вышеназванных линий продуктов для презентации во время мероприятия Viva Party. Помимо каталога продукции, на такой презентации необходимо иметь и образцы продуктов. Для успешной презентации продуктов нужно упомянуть следующие моменты:

- *Цель данной линии продуктов*
- *Что отличает эту линию продуктов?*
- *Как применять продукты из этой линии?*
- *Какую пользу следует ожидать от этих продуктов?*

Чтобы легко достичь успеха презентации, рассмотрим эту тему на примере линии продукции «Здоровое питание». Эта линия состоит из следующих групп продуктов:

1. Приправы
2. Соусы
3. Супы Vitality

✔ ***Цель данной линии продуктов:*** Основной темой заботы о здоровье во всём мире является здоровое питание. Иными словами, кто годами питается правильно, будет более здоровым и проживёт дольше. У многих людей представление о здоровом питании связано с неизбежным отказом от той или иной пищи. А кто охотно откажется от вкусной еды? Выражаясь иначе, кто с удовольствием сядет за невкусное, но зато полезное блюдо? В этом и состоит цель линии продуктов ВИВАСАН для здорового питания. Компания ВИВАСАН демонстрирует, что с продуктами ВИВАСАН можно готовить очень вкусные блюда, при этом питаясь правильно и полезно. Это и цель создания и важная задача линии продуктов ВИВАСАН «Здоровое питание». Эту задачу и эту цель необходимо объяснить гостям Viva Party прежде всего.

✔ ***Что отличает эту линию продукции?*** Простота и быстрота приготовления, отличный вкус, наличие большого количества витаминов и минералов, низкая калорийность. Эти качества отличают наши продукты. При этом нужно объяснить гостям Viva Party, что они смогут правильно питаться, не отказываясь при этом от вкусной еды, которую, к тому же, можно приготовить легко и быстро.

✔ ***Как применять продукты из этой линии?*** Если консультанту ВИВАСАН удалось заинтересовать гостей Viva Party своим увлекательным и информативным выступлением, гости с нетерпением захотят опробовать продукты компании. В случае с линией продукции здорового питания возбудить любопытство гостей очень просто. Консультант может вместе с гостями мероприятия приготовить блюдо с использованием продуктов здорового питания от ВИВАСАН. Речь при этом не идёт об изысканном меню из 10 блюд. Супчик Vitality или салат с нашими приправами можно приготовить в течение пары минут. Быстрота, с которой готовятся блюда из продуктов компании ВИВАСАН, а также их превосходный вкус убедят гостей в достоинствах нашей продукции. На сайте компании ВИВАСАН имеются самые разнообразные рецепты успешного приготовления вкусных блюд из продуктов компании.

✔ ***Какую пользу следует ожидать от этих продуктов?*** Наконец, нужно объяснить гостям Viva Party пользу наших продуктов. Здесь консультант может и должен задействовать все свои знания. Людям нужно простыми словами объяснить преимущества нашей продукции. При этом понятно, что консультант компании ВИВАСАН должен разбираться в наших продуктах и, главное, уметь их применять. Если консультант компании ВИВАСАН будет точно следовать рекомендациям этой главы, то каждая проведённая им «вечеринка» Viva Party будет иметь успех. Пример линии продуктов «Здорового питания» показывает, как следует презентовать каждую из линий продукции на мероприятии Viva Party.

▶*Шаг двенадцатый:* Коммерческий разговор и заказ продукта

Подробное описание того, как осуществлять приём заказа, что такое Веб-сервис и как с ним работать – приведено в Приложении №2 данной книги.

▶*Шаг тринадцатый:* Вручение подарка организатору Viva Party

▶*Шаг четырнадцатый:* Планирование и договоренности с гостями Viva Party о следующих вечеринках

Важной целью Viva Party является планирование дальнейших вечеринок. Поскольку на ваших вечеринках присутствуют гости – это блестящая возможность уже на первой Viva Party запланировать вплоть до 4-5 новых вечеринок. Теоретически на ваших следующих четырех вечеринках могут присутствовать уже 20 гостей и, следовательно, у вас будет возможность запланировать следующие вечеринки. Конечно, практика не всегда совпадает с теоретической моделью, однако, ваша обязанность на каждом мероприятии, запланировать как можно больше новых встреч. Чем более интересны и действенны ваши мероприятия, тем легче будет планировать новые, что является основой успеха.

5. Постобслуживание гостей Viva Party – сервис клиента

5.1. Полезные замечания по самоорганизации

В первых главах этой книги было описано, как организовать и провести мероприятие Viva Party. Мы научились пользоваться прибором Biopulsar, проводить презентацию продуктов и принимать заказы от гостей «вечеринки», передавая эту информацию в ближайший филиал или на ближайший склад компании ВИВАСАН.

Чтобы стратегия Viva Party приносила консультантам компании ВИВАСАН реальную прибыль, необходимо затронуть ещё несколько идей по самоорганизации.

5.2. Ваша личная клиентская база

Как описано в Приложении №2, данные обо всех гостях Viva Party, а также о её организаторе (хозяине, хозяйке) сохраняются через Веб-сервис в базе данных компании ВИВАСАН. Для консультанта компании также очень полезно вести свою личную базу данных. Для этого вполне достаточно блокнота. Каждое проведённое мероприятие Viva Party должно быть зафиксировано в этом блокноте с указанием имён организатора и участников, их адресов и телефонов, адресов электронной почты, а также сделанных ими заказов. Таким образом, у консультанта ВИВАСАН собирается вся необходимая информация для дальнейшего обслуживания клиентов.

Именно тут у многих консультантов компании ВИВАСАН возникают проблемы. Большинство очень хорошо понимают, сколько нужно времени и терпения, чтобы привлечь клиента. Не меньше времени и терпения необходимо консультанту, чтобы найти организатора Viva Party. Поэтому важно холить и лелеять с таким трудом привлечённых клиентов, что обеспечивается хорошим и профессиональным обслуживанием.

Измерение энергетических полей при помощи прибора Biopulsar уже подразумевает дальнейшее обслуживание клиента. Если клиент приобрёл продукты компании ВИВАСАН, консультанту важно впоследствии осведомиться, использовал ли клиент купленные продукты и каких результатов достиг. Клиент, в свою очередь, после проведённого обследования приобретает продукцию ВИВАСАН и начинает ею пользоваться. Поэтому он также заинтересован в проведении через некоторое время повторного обследования, чтобы проверить действие приобретённых продуктов.

В Приложении №1 описывается, как сохранить результаты проведённых измерений. Заведите на своём компьютере папку с названием «Viva Party». В ней создавайте отдельные папки для каждого проведённого мероприятия и в эти папки сохраняйте результаты всех проведённых измерений. Тогда Вы сможете, во-первых, легко отправить необходимые данные на электронную почту клиенту, а во-вторых, сравнивать данные при дальнейшем обслуживании клиента.

Консультант ВИВАСАН должен быть заинтересован в дальнейшей работе с клиентом, а клиент в большинстве случаев также заинтересован в работе с консультантом. Собственная клиентская база необходима консультанту, чтобы не терять общий обзор своих клиентов.

Как упоминалось выше, важнейшим элементом в стратегии сбыта продукции путём проведения Viva Party является поиск организаторов мероприятия. Контакт с организаторами, которые уже успешно провели такое мероприятие, необходимо поддерживать всеми средствами. Гораздо проще провести ещё одну «вечеринку» Viva Party у уже знакомого организатора, чем каждый раз искать нового человека для нового мероприятия.

5.3. Когда лучше возобновить контакт с клиентом

Под обслуживанием клиента не следует понимать то, что консультант ВИВАСАН должен ежедневно ему звонить. Ни в коем случае нельзя навязываться клиенту и давить на него. Оптимальный срок, когда можно вновь «побеспокоить» клиента – это примерно через пару недель после проведения Viva Party.
При возобновлении контакта с клиентом неправильным будет сразу начинать разговор об очередной «купле-продаже» продуктов, за исключением случаев, когда клиент сам этого захочет. Вместо этого лучше справиться о самочувствии клиента и ответить на возможные вопросы касательно продукции компании.

Важные рекомендации по обслуживанию клиентов:

- При звонке клиенту консультант должен, прежде всего, спросить, удобно ли клиенту сейчас разговаривать.

  Любой телефонный разговор станет лишь пустой тратой времени, если он будет для клиента некстати или не вовремя. Поэтому после приветствия следует всегда задавать вопрос, удобно ли клиенту в данную минуту разговаривать. Лишь после этого консультант ВИВАСАН должен переходить к обслуживанию.

- Переписка по электронной почте эффективнее долгих телефонных переговоров.

  У компании ВИВАСАН всегда есть что-то новое и интересное. Консультанты компании могут профессионально информировать об этом своих клиентов. Если клиенты будут регулярно получать информацию по E-mail, это станет наиболее эффективной рекламой, которую может сделать консультант в своем бизнесе. Клиент не почувствует со стороны консультанта назойливости или нажима, поэтому будет позитивно воспринимать информацию.

- Обслуживание клиента не ограничивается предложениями о продаже продукции.

5.4. Организаторы Viva Party – капитал консультанта ВИВАСАН

Ранее уже упоминалось, что особое внимание консультанты компании ВИВАСАН должны уделять организаторам (хозяйке или хозяину) Viva Party. Они должны стремиться поддерживать прочные и интенсивные контакты с этими людьми.

Чем больше организаторов Viva Party удастся найти консультанту, тем больше мероприятий он сможет провести. Количество «вечеринок» в месяц определяет ежемесячный доход консультанта ВИВАСАН.

Как же набрать достаточное количество организаторов Viva Party?

1. *Список 100 имен родственников и знакомых* является фундаментом для поиска организаторов.
2. Другим важнейшим инструментом является *подбор будущих организаторов в конце уже проведённого мероприятия Viva Party*. Чем интереснее будет проведена «вечеринка», тем больший шанс найти организатора будущей встречи получает консультант.

6. Прибыль от проведения Viva Party

Прибыль, которую может получить консультант ВИВАСАН от проведения мероприятия Viva Party, регулируется Планом маркетинга компании ВИВАСАН.
В этой главе приводятся лишь некоторые примеры, позволяющие консультанту осознать всю пользу новой системы сбыта продукции при помощи Viva Party.
В принципе, чем больше «вечеринок» проводится в течение месяца, тем больше будет месячный доход консультанта ВИВАСАН.

Рассмотрим пример №1: Допустим, проводится 10 мероприятий в месяц. На каждом мероприятии Viva Party присутствуют в среднем 5 гостей и один организатор. Средний оборот продукции на одно мероприятие по розничной цене составляет 300 швейцарских франков. Это средняя сумма по международным меркам. В данном примере не учитывается, что гости мероприятия могут регистрироваться или быть уже зарегистрированными в ВИВАСАН.

Оборот продукции в месяц по розничной (рыночной) цене: 300 франков х 10 мероприятий Viva Party = **3000 франков.**

Торговая прибыль (ТП) консультанта ВИВАСАН в соответствии с Планом маркетинга рассчитывается следующим образом:
ТП = РЦ (Рыночная цена) – ДЦ (Дистрибьюторская цена)

РЦ = 3000 шв.франков
ДЦ= РЦ/1,4 = 3000/1,4= 2142,8 шв.франка
ТП= РЦ-ДЦ=3000- 2142,8 =857,2 шв. франка

Итого, прибыль консультанта за месяц от проведения Viva Party = **857,2 шв. франка**

Помимо этой прибыли, консультант ВИВАСАН имеет возможность получить **Объемную скидку (ОС),** которая рассчитывается так:
Дистрибьюторская цена (ДЦ) нетто = ДЦ / расчетный коэффициент=1,3 (для России)
ДЦ нетто = 2142,8 / 1,3 = 1648,3 шв. франка.

По Плану маркетинга компании ВИВАСАН, получившаяся ДЦ нетто соответствует ступени ОС = 12,5%. Таким образом, ОС будет равна:

ОС= 1648,3 х 0,125 = 206 шв. франков

Помимо вышеуказанных вознаграждений, консультант ВИВАСАН получает дополнительный доход от проведения измерений энергетических полей. Для каждого гостя Viva Party процедура стоит **7 шв. франков.**

Общий доход консультанта ВИВАСАН от проведения измерений можно рассчитать так:
Доход = число гостей на 1 Viva Party x число проведённых Viva Party x 7 шв. франков

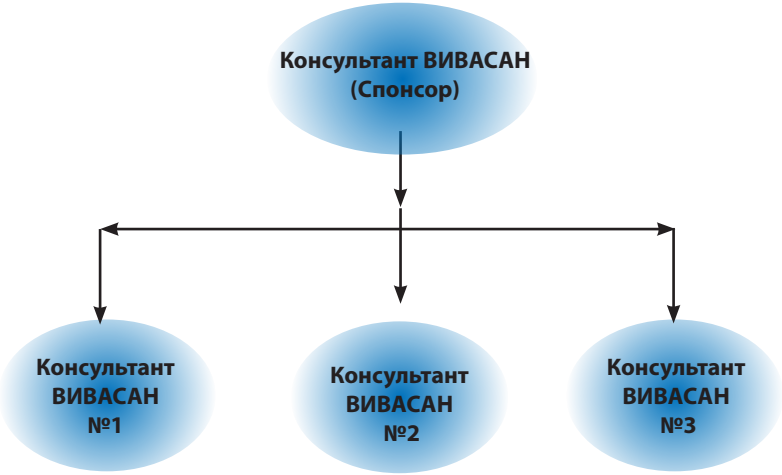
Доход от измерений энергетического поля = 5 x 10 x 7 = ***350 шв.франков***

В сумме **общий доход** консультанта ВИВАСАН за месяц в этом случае составит:
1413,2 швейцарских франка.

Внимание! *Расчетный коэффициент в этом примере был принят за 1,3. Этот коэффициент может различаться в зависимости от страны. Информацию о нём можно получить в представительстве компании ВИВАСАН в соответствующей стране.*

План маркетинга компании ВИВАСАН позволяет консультантам компании получать дополнительный доход путём регистрации людей в компании ВИВАСАН и их дальнейшего профессионального обучения.

Рассмотрим пример №2. Предположим, консультант ВИВАСАН зарегистрировал трёх новых консультантов ВИВАСАН. Для простоты расчётов предположим, что все они достигают такой ежемесячной прибыли, как мы рассчитали в примере выше. Как будет выглядеть доход зарегистрировавшего их консультанта?



Консультант ВИВАСАН сам проводит мероприятия Viva Party (см. пример выше).

Прибыль консультанта за месяц = **857,2 шв. франка.**
Доход от измерений энергетического поля = **5 x 10 x 7 = 350 шв. франков.**

Далее рассчитаем ОС для этого консультанта согласно Плану маркетинга. Во-первых, нужно рассчитать общий групповой оборот структуры, чтобы было понятно, на какой ступени ОС эта структура находится.

Дистрибьюторская цена нетто на каждого консультанта составляет в нашем примере **1648,3 шв. франка.**

Групповой оборот нетто структуры = **1648,3 x 4 = 6593,2 шв. франка.**
Согласно Плану маркетинга, эта структура находится на уровне **ОС 21%.**
Это значит, структуре будет выплачена ОС = **6593,2 x 0,21 = 1384,5 шв. франка.**

Теперь нужно распределить эти деньги на каждого консультанта.

Как рассчитано в первом примере, консультанты 1, 2 и 3 находятся на ступени **ОС =12,5%.**
Таким образом, каждый из них получает **ОС =206 шв. франков.**

Консультанту ВИВАСАН, который является Спонсором консультантов 1, 2 и 3, остаётся следующая скидка:

ОС для Спонсора = 1384,5 – 3 x 206 = 766,5 шв. франка

Согласно Плану маркетинга ВИВАСАН, дополнительно к указанным вознаграждениям консультант ВИВАСАН имеет право на получение Стартовой премии. Эта премия считывается от личных оборотов консультантов первой линии структуры и составляет в нашем примере 4%.

Стартовая премия = 1648,3 x 3 x 0,04 = 197,8 шв.франка.

Таким образом, всего в месяц консультант ВИВАСАН в этом примере получает:

Общий доход = 2171,5 шв. франка.

Внимание!

Приведённые выше расчёты показывают возможности консультантов ВИВАСАН, активно и профессионально работающих в новой системе сбыта продукции компании. Расчёты в данной главе не заменяют собой План маркетинга ВИВАСАН. Это означает, что каждый консультант, стремящийся к успеху с компаний ВИВАСАН, должен в первую очередь быть ознакомлен с Планом маркетинга компании.

Важным ключом к успеху мероприятия Viva Party является измерение энергетического поля, то есть прибор Biopulsar. Этот прибор консультант ВИВАСАН может купить, арендовать (взять в лизинг) или заимствовать у другого консультанта, уже работающего с этим прибором.

О финансовых затратах на приобретение прибора можно узнать в ближайшем представительстве компании ВИВАСАН.

7. Стратегия увеличения оборота продукции

Из Главы 6 понятно, что личный доход консультанта ВИВАСАН повышается с увеличением оборотов. Чем больше проведено мероприятий Viva Party, тем выше будут обороты.
В данной книге уже описывались секреты постоянного повышения товарооборотов. Подытожим вкратце все упомянутые секреты успеха.

**** Знание продукции.***

Вы должны разбираться в наших продуктах. Это значит, что успешный консультант ВИВАСАН знает, как действуют наши продукты, и как следует их рекомендовать. Это также означает, что консультант заботится о здоровье своих клиентов. Медицинского образования не требуется, нужна лишь заинтересованность в поддержании и сохранении здоровья.

**** Система мероприятий Viva Party***

Консультант ВИВАСАН должен чётко понимать эту систему. Как организовать Viva Party, как пользоваться прибором Biopulsar, как профессионально интерпретировать результаты измерений энергии тела. Качество разговора консультанта компании с гостями Viva Party – вот решающий фактор, который может привести как успеху, так и к провалу мероприятия. Консультант должен уметь разговаривать с людьми, уверенно отвечать на критические и каверзные вопросы и убедительно парировать возражения и замечания.

**** Как организовать себя?***

В Главе 5 даны важные советы по самоорганизации. Ситуация, когда консультант тратит много времени на поиски людей, которые к нему прислушиваются, а потом снова забывает о них, снижает его мотивацию. Многие консультанты ВИВАСАН всё время тешат себя иллюзией , что нужно только зарегистрировать нового человека в ВИВАСАН - и вся работа будет сделана. А новые люди автоматически начнут добиваться больших оборотов. Но в реальности это совсем не так. Интерес людей к компании ВИВАСАН поддерживается именно при помощи «вечеринок» Viva Party. Людям хочется узнавать, улучшается ли со временем состояние их энергетического поля. Это означает, что консультант ВИВАСАН должен так организовать свои действия, чтобы он мог осуществлять правильное и эффективное обслуживание клиентов. Консультант не должен забывать важную вещь: даже если клиент после повторного обследования не купит ничего из товаров компании ВИВАСАН, 7 франков за измерение энергии консультант в любом случае получит.

* Растущая клиентура и заинтересованные лица

Ещё одним очень важным фактором является регулярность. Тот, кто проводит по одному мероприятию Viva Party в год, вряд ли может рассчитывать на большие успехи. Тот же, кто хочет стать действительно успешным, должен проводить не менее 10 «вечеринок» в месяц. От того, кто хочет стать успешным, требуется повышенная активность. Она улучшает имидж консультанта ВИВАСАН при проведении Viva Party, он получает большую клиентскую базу, встречает множество интересных людей, которых иначе он, возможно, никогда бы не встретил. Таким образом, он автоматически налаживает контакты с заинтересованными лицами, желающими также стать консультантами ВИВАСАН.

В компании ВИВАСАН различают *активные и пассивные доходы*.

Активными называют доходы, получаемые консультантом от его активной консалтинговой деятельности. Первый пример из Главы 6 отражает как раз активный доход.
Пассивный доход – это доход от его структуры. Он показан во втором примере в той же главе. ОС для консультанта здесь выше. Кроме того, предусмотрена Стартовая Премия. План маркетинга ВИВАСАН включает и прочие премии и бонусы, не упомянутые в этой книге, поэтому в интересах консультантов подробно изучить План маркетинга компании.

Для тех, кто желает увеличить свою прибыль, стратегия ясна. Консультант ВИВАСАН должен построить структуру, члены которой активно работают в системе сбыта Viva Party. Тем самым консультант будет увеличивать свой пассивный доход, который со временем станет выше его активного дохода.

Внимание!

Возможно, читателю этой книги придёт в голову якобы «новая стратегия» заработка, заключающаяся в покупке приборов Biopulsar у компании ВИВАСАН и сдаче их в аренду другим консультантам в надежде, что таким образом у него автоматически построится большая структура. Пожалейте свои деньги – это не сработает! Бизнес компании ВИВАСАН функционирует только при наличии хорошего примера. Консультанты будут делать то, что делает их лидер. Если лидер проводит отличные Viva Party, то скоро то же самое будут делать и консультанты его структуры.

8. Стратегия для лидеров

Данная глава посвящена лидерам ВИВАСАН, которые должны понимать, как стратегически использовать новую систему сбыта Viva Party в руководимых ими структурах.
Новая система является дополнением к уже существующим стратегиям сбыта. Это означает, что любой лидер имеет право работать в рамках нашего Плана маркетинга и наших правил так, как он хочет. Цель Viva Party – повышение качества консультирования наших клиентов.

Повышенное качество консультирования улучшит имидж компании, а, следовательно, и обороты продукции.

Какие же возможности для лидеров ВИВАСАН открывает использование ими стратегии Viva Party?

А. Мотивация лидеров стать ВИВАСАН-Менеджерами или достичь более высокой квалификационной ступени

Многие лидеры ВИВАСАН не выходят за рамки ОС = 12,5 – 19%. Это связано с тем, что такие лидеры, хотя и имеют обширную клиентскую базу, не являются собственно лидерами в своей структуре. Причин этому очень много, и данная книга не могла бы охватить описание всех шагов для достижения роста структуры. Если лидер ВИВАСАН, столкнувшийся с такой проблемой, основательно займётся реализацией стратегии Viva Party, он повысит обороты своей структуры, активность её участников, а также свои собственные доходы. Система сбыта Viva Party такова, что может легко распространяться (дуплицироваться) от консультанта к консультанту. Все необходимые шаги в этой книге описаны. В принципе, можно исходить из того, что когда люди видят, что система работает и приносит деньги, они заинтересуются в участии в этой системе. Понятные системы заработка всегда привлекают заинтересованных лиц.

Б. Организация товарных складов

Когда один из лидеров ВИВАСАН собирается организовать в том или ином городе склад товаров компании, у него возникают затраты на организацию инфраструктуры и закупку товаров. Эти затраты чаще всего весьма велики. Ещё одной проблемой является поиск людей и пробуждение в них интереса к сотрудничеству с компанией ВИВАСАН. Для всего этого требуется много сил и, прежде всего, времени. Система сбыта Viva Party в этой ситуации облегчит лидеру ВИВАСАН его работу. Введя на местах новую стратегию сбыта продукции, лидер ВИВАСАН сможет рассчитывать на то, что он гораздо быстрее найдет заинтересованных в сотрудничестве клиентов. С ростом количества клиентов растут и шансы нахождения нужных людей, желающих работать в системе Viva Party.

В. Интернационализация структуры сбыта ВИВАСАН

Стратегически мыслящие лидеры стремятся создать структуру сбыта продукции ВИВАСАН во многих странах мира. В европейских странах для этого имеется громадный потенциал. Хотя в Европе люди сдержанно реагируют на попытки прямого сбыта товаров, инфраструктура, особенно, что касается транспорта и банковских услуг, здесь развита великолепно. Компания ВИВАСАН располагает в Европе тоже неплохой инфраструктурой. Всем этим можно воспользоваться. Мероприятия Viva Party в том виде, как описано в этой книге, являются для Европы новинкой. Это показали и первые попытки их проведения в Швейцарии. Но что касается организации и проведения Viva Party, в Европе это делать проще, чем где бы то ни было. Хорошую поддержку консультанты ВИВАСАН найдут тут и со стороны веб-сервиса.

Лидеры ВИВАСАН должны понять, что хорошие обороты достигаются через человеческие эмоции. Эмоции вызываются путём указания людям на те пути, которые принесут им пользу. Это значит, что консультанты ВИВАСАН должны точно знать, каким путём нужно идти, чтобы получить желаемую пользу. Это получится только при наличии хорошо продуманной системы. И это вызовет у консультантов ВИВАСАН необходимые эмоции.

Нужные эмоции у клиента появляются при демонстрации ему пользы для его здоровья, которую он может получить от компании ВИВАСАН. Это лучше всего достигается в процессе проведения мероприятий Viva Party.

9. Кодекс чести и другие важные замечания.

Каждый консультант ВИВАСАН, который работает в системе Viva Party, обязан запомнить и строго соблюдать приведённые ниже правила. Речь идет не об изобретении каких-то новых законов, смысл этих правил заключается лишь в достижении стабильного успеха для всех и каждого. Нельзя допускать, чтобы несознательность отдельных членов ВИВАСАН негативно сказывалась на успехе всей структуры.

- Стоимость одной процедуры измерения энергетических полей составляет для каждого клиента 7 швейцарских франков. Консультант ВИВАСАН не имеет права требовать за процедуру меньше или больше указанной суммы. Под одной процедурой измерения понимается обследование одного клиента на одном мероприятии Viva Party. Если организм одного человека обследуется в ходе мероприятия несколько раз, это принимается за одну процедуру измерения. Компания ВИВАСАН оставляет за собой право изменения указанной стоимости измерения энергетических полей организма.

- «Вечеринки» Viva Party должны проводиться только как мероприятия частного характера. Проведение измерений энергетических полей в офисах, на выставках, в магазинах и прочих общественных местах не разрешается. Исключение составляют склады ВИВАСАН. Руководители складов, желающие организовать Viva Party на своем складе, должны оборудовать для этого специальное помещение. Это должно быть изолированное пространство, позволяющее провести мероприятие в спокойной обстановке.

Важное замечание! *Прибор Biopulsar имеет все сертификаты и необходимые документы в тех странах, где представлена компания ВИВАСАН. Ограничение проведения обследований условиями частных мероприятий обусловлено стратегически. Речь идёт о повышении качества консультирования клиентов компании. Мотивация клиентов только к процедуре измерения энергии целью системы не является. Хотелось бы избежать того, чтобы плохо обученные консультанты, убедив клиента в необходимости измерения энергии, давали ему затем неквалифицированную интерпретацию результатов.*

- Правом на выдачу подарков организаторам (хозяевам) Viva Party обладают только официально зарегистрированные консультанты компании ВИВАСАН, имеющие лицензию на проведение Viva Party.

• Лицензия на проведение Viva Party может быть выдана любому консультанту компании ВИВАСАН. Желающим необходимо пройти обучение, предлагаемое в любом представительстве компании ВИВАСАН. Компания ВИВАСАН оставляет за собой право отказать консультанту в лицензии на проведение Viva Party.

• Консультант ВИВАСАН имеет право приобретения прибора Biopulsar, во-первых, при наличии лицензии на проведение Viva Party, а во-вторых, при условии подписания договора купли-продажи или аренды (лизинга) прибора Biopulsar с местным представительством компании ВИВАСАН. Владеющий прибором консультант ВИВАСАН может предоставлять свой прибор Biopulsar во временное пользование (аренду) другому консультанту ВИВАСАН. Необходимым условием является наличие у берущего в аренду прибор консультанта также лицензии на проведение Viva Party. Запрещается работа нескольких консультантов с одним прибором Biopulsar под одним регистрационным номером. Консультант ВИВАСАН, заключивший с местным представительством компании договор купли-продажи или аренды (лизинга) прибора Biopulsar, несёт ответственность за правильное хранение и использование прибора. Он гарантирует, что любой консультант ВИВАСАН, которому он передаёт прибор Biopulsar во временное использование (аренду), имеет лицензию на проведение Viva Party.

• Компания ВИВАСАН вправе изменять данный «Кодекс чести» в зависимости от обстоятельств.

• Подарок для организатора Viva Party выдаётся только при условии реально состоявшегося мероприятия Viva Party и при наличии реального организатора «вечеринки». Руководитель склада ВИВАСАН не может считаться организатором Viva Party.

• Мероприятие считается Viva Party только в том случае, если оно зарегистрировано и проведено через веб-сервис ВИВАСАН. Это означает, что и подарки организаторам Viva Party выдаются исключительно в этом случае.

• Так как подарки организаторам Viva Party, а также обороты продукции, которым они соответствуют, могут изменяться, действует следующее правило: *Каждое представительство компании ВИВАСАН имеет право определить свои собственные подарки для организаторов Viva Party.* Соответствующая информация доступна в местных представительствах компании. Обороты продукции на мероприятиях, которым соответствуют подарки для организаторов Viva Party, определяются центральным офисом компании ВИВАСАН.

• Консультант ВИВАСАН, нарушивший «Кодекс чести», получает предупреждение. В случае, если нарушения повторяются после этого предупреждения, консультант ВИВАСАН теряет право доступа к порталу Viva Party Portal. Это означает, что прибор Biopulsar перестаёт работать. Консультант компании ВИВАСАН, которому был закрыт доступ к порталу, не вправе требовать каких-либо компенсаций со стороны компании ВИВАСАН касательно выплат, сделанных им по договору купли-продажи либо аренды прибора Biopulsar, заключённому с компанией ВИВАСАН.

• Консультант компании ВИВАСАН, имеющий лицензию на проведение мероприятий Viva Party, должен придерживаться Плана маркетинга компании ВИВАСАН, положения которого имеют для него такую же, силу как и для остальных консультантов ВИВАСАН. В случае нарушения данных положений консультанту делается предупреждение, при повторном нарушении он исключается из числа консультантов компании ВИВАСАН, а следовательно, теряет доступ к порталу Viva Party Portal. Консультант ВИВАСАН, которому был закрыт доступ к порталу, не вправе требовать каких-либо компенсаций со стороны компании ВИВАСАН касательно выплат, сделанных им по договору купли-продажи либо аренды прибора Biopulsar, заключённому с компанией ВИВАСАН.

• Консультант компании ВИВАСАН обязуется придерживаться интерпретаций энергетических состояний клиентов, данных компанией ВИВАСАН посредством портала Viva Party Portal. Ставить какие-либо медицинские диагнозы консультанту запрещено! Это сфера деятельности профессиональных медиков.

• В ходе проведения мероприятий Viva Party следует рекомендовать клиентом исключительно продукцию компаний ВИВАСАН.

Наша общая задача – помочь людям стать здоровыми, счастливыми и успешными.И чем большему количеству людей мы поможем, тем успешнее и счастливее станет наша собственная жизнь. Ведь, помогая обществу, Вы помогаете и себе, как члену этого общества.

Это – Ваш путь к Успеху! Хотя успех– это не только деньги.

Успех – это вера в себя и своё будущее.

Успех – осознание своей значимости и полезности людям.

Успех – это достойное место в обществе и уважение окружающих.

Компания ВИВАСАН гарантирует Вам уверенность в завтрашнем дне, работу и высокий доход. Я же, со своей стороны, дал Вам несколько советов, как быстрее достичь успеха.

Приложение №1

10. Работа с прибором Biopulsar

В данной главе вкратце описаны важнейшие положения, которые должен знать консультант компании ВИВАСАН, желающий работать с прибором Biopulsar.

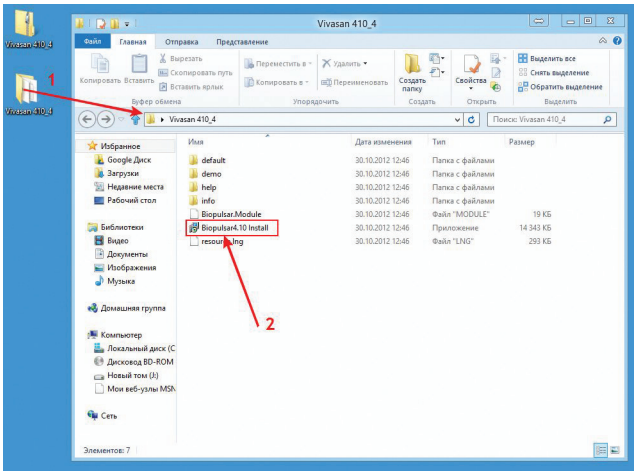
10.1 Ввод в эксплуатацию

Прежде, чем начать работу с прибором Biopulsar, необходимо установить на компьютер программное обеспечение прибора. Когда консультант ВИВАСАН приобретает Biopulsar, ПО на компьютер консультанта обычно устанавливают специалисты компании. Так как компания ВИВАСАН предоставляет возможность работы с одним прибором Biopulsar нескольких консультантов, я подробно опишу процесс установки ПО и ввода прибора в эксплуатацию.

10.1.1. Установка ПО Biopulsar

Вставьте флэшку с ПО Biopulsar в компьютер, скопируйте с нее сжатую Zip-папку Vivasan 410_4.zip с инсталлятором программы на рабочий стол, затем извлеките из этой папки файлы в конечную папку Vivasan 410_4 на рабочем столе вашего компьютера.

Рисунок 5

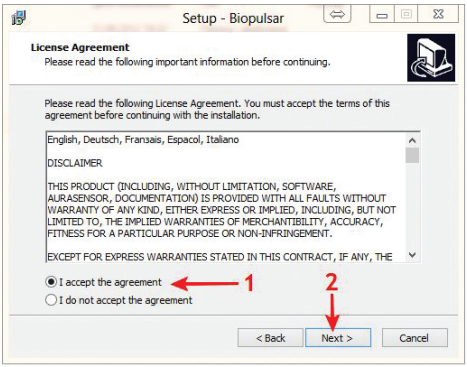


1. Войдите в папку с **инсталлятором программы Vivasan 410_4.**
2. Запустите инсталлятор двойным щелчком левой кнопки мыши по файлу **«Biopulsar 4.10 Install»**

Рисунок 6

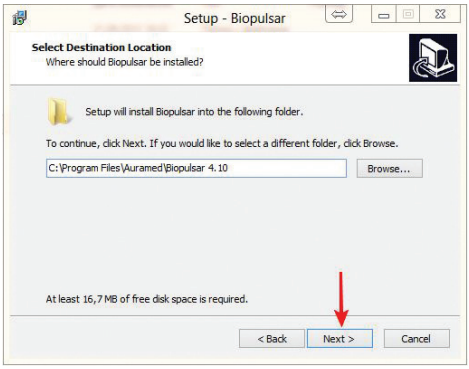
Нажмите кнопку **«Next».**

Рисунок 7



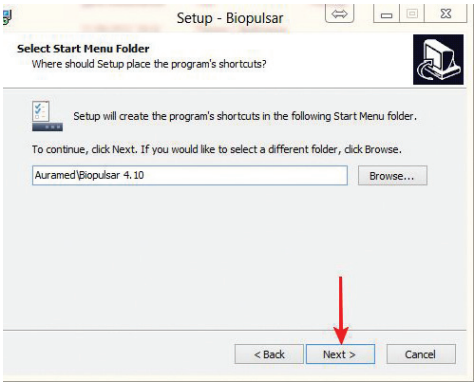
1. Подтвердите согласие с **лицензионным соглашением.**
2. Нажмите кнопку **«Next».**

Рисунок 8



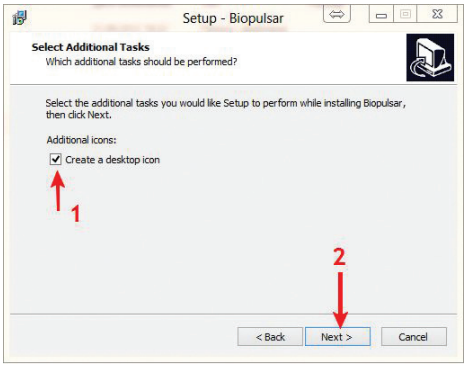
Программа автоматически выберет папку для установки. Нажмите кнопку **«Next».**

Рисунок 9



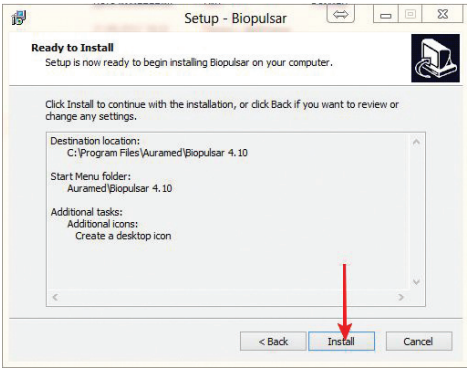
Автоматическое создание ярлыков. Нажмите кнопку **«Next».**

Рисунок 10



Создание иконки на рабочем столе.
1.Поставьте галочку в поле **«Create desktop icon».**
2. Нажмите кнопку **«Next».**

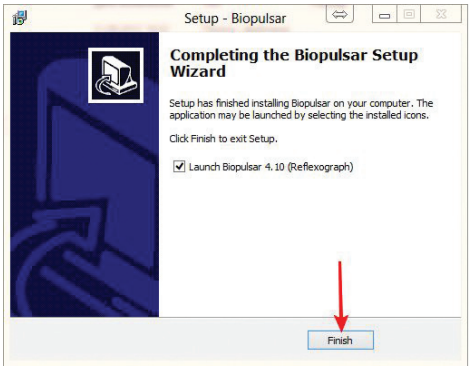
Рисунок 11



Начало инсталляции (установки) программы. Нажмите кнопку **«Install».**

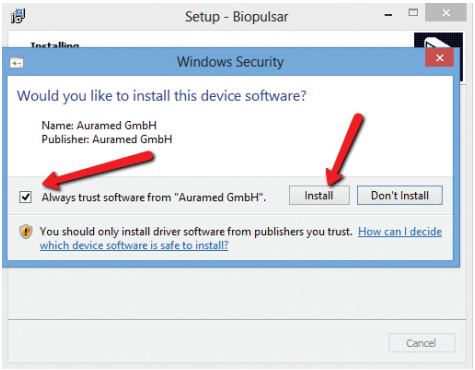
Дождитесь окончания процесса инсталляции программы.

Рисунок 12



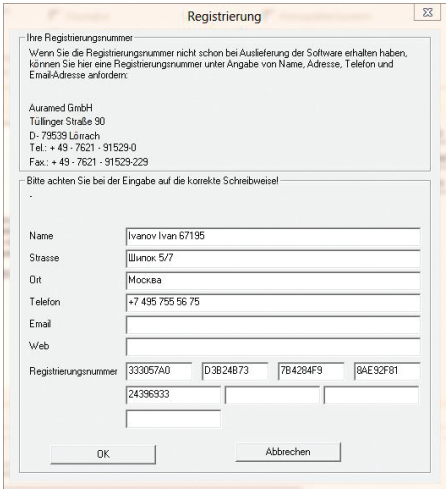
Для завершения установки программы Biopulsar нажмите кнопку **«Finish».**

Рисунок 13



Подтвердите установку драйверов, поставив галочку в поле квадратика и нажав на кнопку **«Install.»**

Рисунок 14



После установки программы нужно будет заполнить Регистрационную форму.
Заполните все необходимые пункты Регистрационной формы согласно регистрационному листку, полученному вместе с прибором Biopulsar.

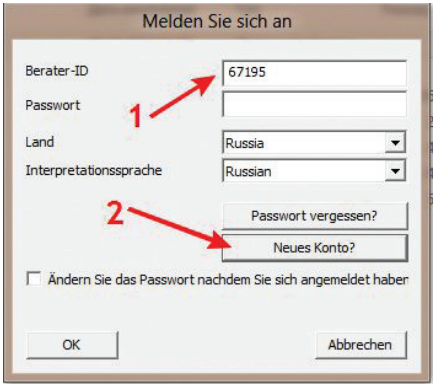
Как уже упоминалось выше, обычно эти действия выполняет специалист компании ВИВАСАН. Однако бывает так, что Вы меняете свой компьютер или желаете передать прибор Biopulsar в пользование другому консультанту. Поэтому каждый консультант ВИВАСАН, имеющий лицензию на работу с прибором, должен уметь самостоятельно устанавливать его ПО на компьютер.

<u>Внимание!</u> Программное обеспечение прибора Biopulsar работает исключительно в операционной системе Windows. При инсталляции ПО требуется специальный драйвер, обеспечивающий коммуникацию между прибором Biopulsar и компьютером. Драйвер также находится в программе установки Biopulsar. В операционной системе Windows XP драйвер устанавливается автоматически. В Windows Vista и Windows 7 драйвер необходимо установить дополнительно. В случае возникновения проблем обратитесь в ближайшее представительство компании ВИВАСАН.

10.1.2. Первый запуск программы Biopulsar

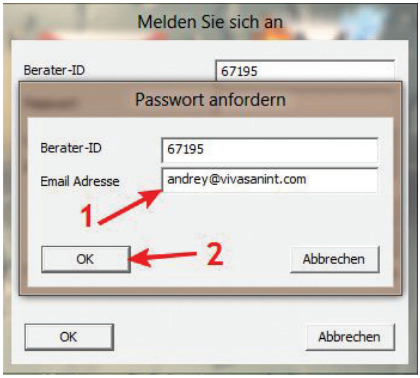
Подключите прибор Biopulsar к компьютеру при помощи кабеля USB. Кроме того, ваш компьютор должен быть подключен к интернету.

Рисунок 15



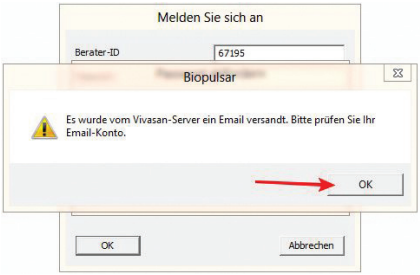
1. В поле **«Berater-ID»** введите свой регистрационный номер.
2. Нажмите на кнопку **«Neues Konto?»**

Рисунок 16



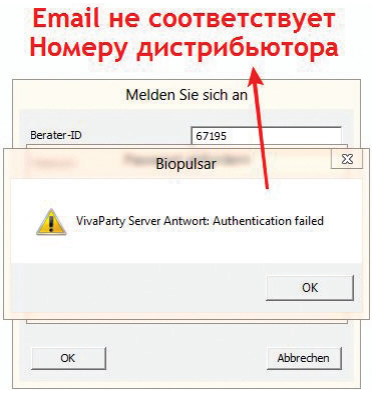
1. В открывшемся окне введите Ваш E-mail в поле **«Email Adresse»** (в верхнем поле **«Berater-ID»**должен быть ВАШ регистрационный номер).
2. Нажмите кнопку **«OK».**

Рисунок 17



Если всё сделано правильно, через несколько секунд Вы увидите сообщение: **«С сервера ВИВАСАН вам послан E-mail. Проверьте ваш почтовый ящик».**
Это означает, что пароль выслан вам на почту! Нажмите **«OK».**

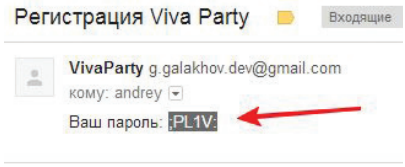
Рисунок 18



Если Вы видите сообщение: **«VivaParty Server Antwort: Authentication failed»** – это значит что введенный E-mail не соответствует введенному номеру дистрибьютора. Нажмите **«OK».**

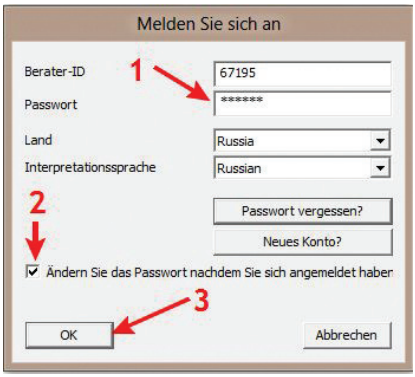
Проверьте всё ещё раз. Если проблема не решается, свяжитесь с администрацией компании ВИВАСАН в Вашем регионе.

Рисунок 19



Зайдите в свой почтовый ящик. Если всё прошло успешно – Вы должны получить на почту сообщение **«Регистрация Viva Party»** с паролем для доступа в программу.
Выделите пароль, удерживая левую кнопку мыши (не захватите лишние символы, например, пробел после двоеточия), скопируйте в буфер обмена (с помощью правой кнопки мыши – **«скопировать»** или **CTRL+C** на клавиатуре).

Рисунок 20

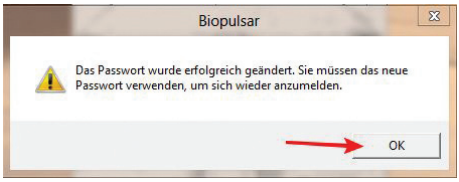


1.Вставьте пароль из буфера обмена в поле **«Passwort»**(правой клавишей мыши **«Вставить»** или **CTRL+V**).
2.Поставьте галочку напротив **«Ändern Sie das Passwort nachdem Sie sich angemeldet haben»** для смены пароля.
3. Нажмите **«OK».**

Рисунок 21

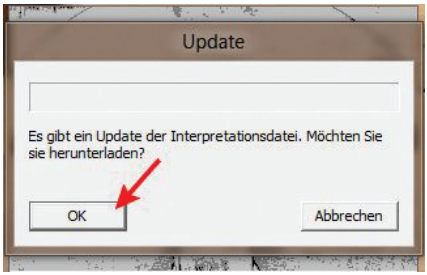
1-2. Два раза введите придуманный Вами пароль, который будет легко запомнить (не меньше 6 символов).
3. Нажмите **«OK».**

Рисунок 22



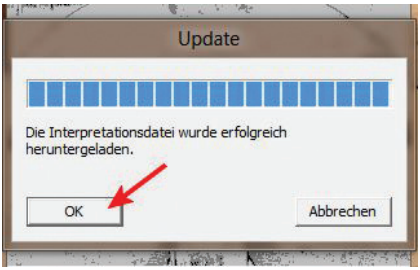
Пароль изменён – используйте теперь новый пароль! Нажмите **«OK».**

Рисунок 23



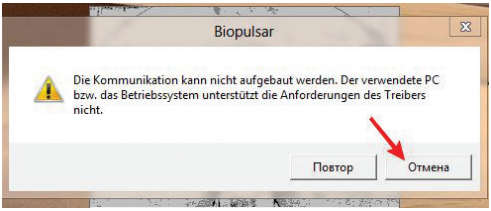
Далее появится окошко **«Update»** с предложением обновить данные по интерпретации.
Нажмите **«OK»** для скачивания интерпретаций с сервера.

Рисунок 24



Дождитесь завершения процесса скачивания (1-5 минут в зависимости от скорости интернет- соединения). По завершении нажмите **«OK».**

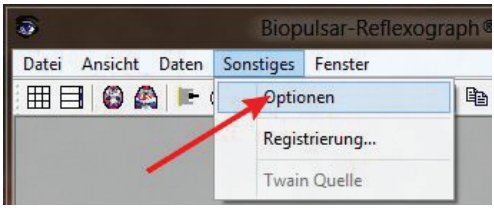
Рисунок 25



Следующее сообщение Вы получите, если не успели подключить Biopulsar к компьютеру:
«Соединение не может быть установлено. Используемый компьютер или операционная система не поддерживают требований драйвера.»
Нажмите кнопку **«Отмена».**

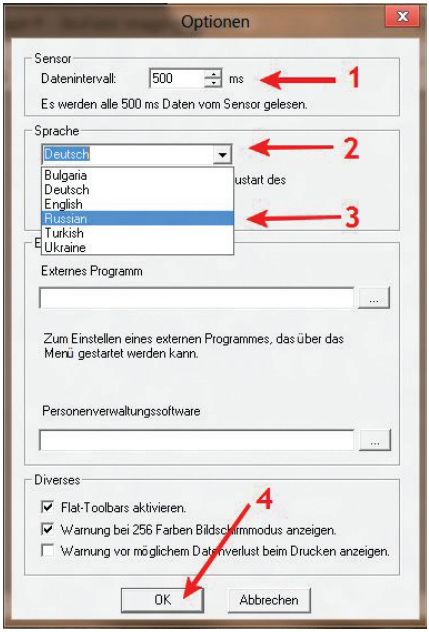
Итак, программа Biopulsar запущена на немецком языке. Чтобы сменить язык, нужно сделать следующее:

Рисунок 26



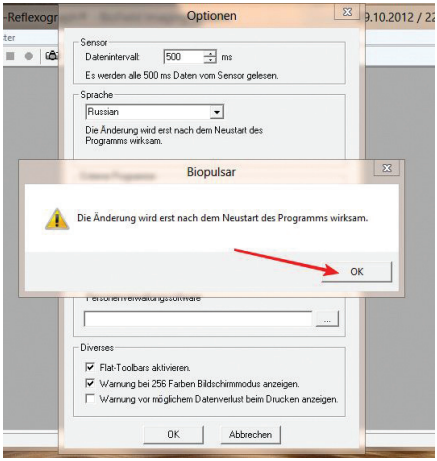
Для смены языка в верхней строке меню нажмите **Sonstiges.** В открывшемся списке выберите **«Optionen».**

Рисунок 27



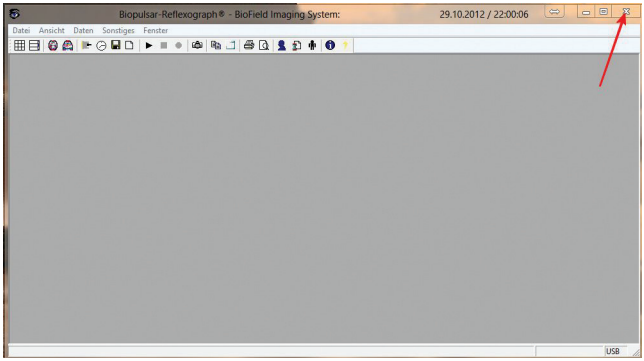
1. В поле **«Datenintervall»** поставьте 500.
2-3. В поле **«Sprache»** выберите Russian (или другой желаемый язык).
4. Нажмите **«OK»**.

Рисунок 28



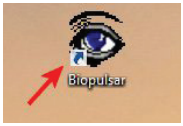
Появится окно с сообщением: **«Изменение вступит в силу только после перезапуска программы».**
Нажмите кнопку **«OK»**.

Рисунок 29



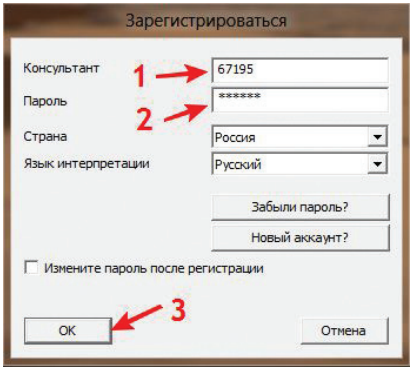
Выйдите из программы, нажав **крестик** в правом верхнем углу окна программы.

Рисунок 30



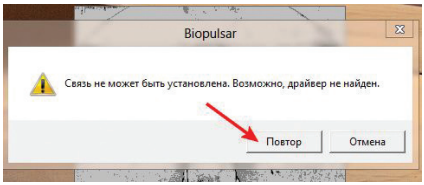
Запустите программу « Biopulsar» с рабочего стола.

Рисунок 31



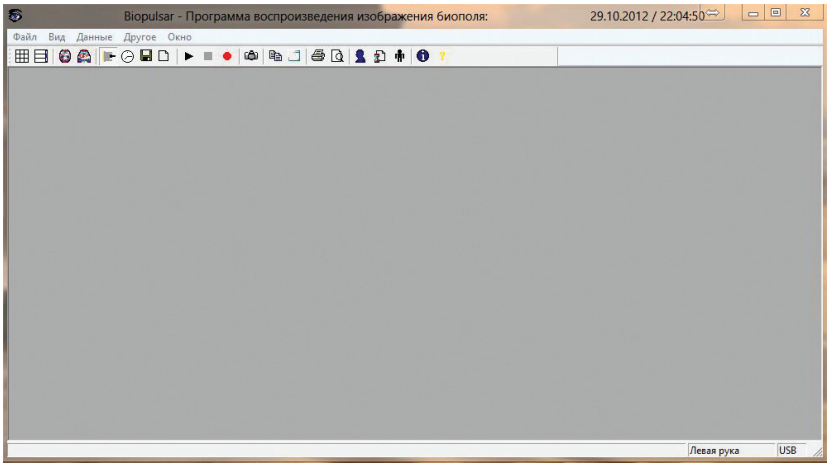
1-2. Введите свой **логин и пароль(**из рис. 21, если вы его меняли), убедитесь в правильности выбора **страны и языка интерпретации.**
3. Нажмите **«ОК».**

Рисунок 32



Если Biopulsar не подключен – подключите его и нажмите **«Повтор».**
Если окно не исчезло, поменяйте порт USB, к которому подключено устройство.

Рисунок 33



Программа запущена на русском языке. Можете приступать к работе!

10.2. Информационный портал Viva Party Portal

Biopulsar – полезный инструмент, который Вы сможете успешно использовать в будущем. Для гарантии Вашего успеха была создана абсолютная новая структура. Её частью стал информационный портал Viva Party Portal.

Мы подробно рассмотрим измерения энергетических полей при помощи прибора Biopulsar. Важнейшим элементом работы является оценка полученных данных. Что же обозначают различные уровни энергии организма человека? Чтобы дать на этот вопрос профессиональный ответ, был разработан Viva Party Portal. Этот портал содержит важнейшую информацию, необходимую консультантам ВИВАСАН для интерпретации результатов измерения энергии у гостей Viva Party. Вся эта информация была разработана нашими врачами и ароматерапевтами. Здесь же речь пойдёт о том, как пользоваться порталом Viva Party Portal.

При первом использовании прибора Biopulsar его программное обеспечение будет искать соединение с порталом Viva Party Portal. Это происходит через интернет, поэтому компьютер должен быть подключён к интернету.
Компания ВИВАСАН заботится о максимально возможной безопасности данных своих консультантов и клиентов. Поэтому каждый консультант компании, желающий работать по системе Viva Party, должен сначала зарегистрироваться на портале Viva Party Portal.

При каждом запуске прибора Biopulsar консультант ВИВАСАН должен войти в программу, введя свой номер и пароль.
После этого на его компьютер будут автоматически загружены обновления с портала Viva Party Portal по интерпретации результатов измерений энергетических полей. Этот процесс может занять несколько минут, так как данные достаточно объёмны. Всё происходит автоматически и не требует от Вас активных шагов в дальнейшем управлении программой. По завершении процедуры компьютер готов для первых измерений энергии.

Если Вы запускаете программу Biopulsar без подключения к интернету, Вы всё равно можете проводить измерения энергетического поля (но не более 50 измерений до следующего подключения к интернету).

Не забывайте периодически подключаться к Viva Party Portal (раз в 3-4 дня)! В противном случае Viva Party Portal для данного консультанта будет деактивирован, и он больше не сможет проводить измерения энергетического поля.

Таким образом, гарантируется обеспечение консультантов компании ВИВАСАН самой последней информацией.

10.3. Работа нескольких консультантов с одним прибором Biopulsar

Система Viva Party устроена таким образом, что с одним прибором Biopulsar могут работать несколько консультантов ВИВАСАН. Так как приобретение прибора Biopulsar требует от консультанта ВИВАСАН существенных финансовых вложений, мы предоставили возможность использования одного прибора Biopulsar несколькими консультантами. Как описывалось ранее, программное обеспечение (ПО) прибора Biopulsar должно устанавливаться на компьютер консультанта. Важным шагом в этом процессе является лицензирование этого ПО на компьютере консультанта. При этом указывается регистрационный номер консультанта и страна, на территории которой он преимущественно работает. В случае, если прибор Biopulsar будут использовать несколько консультантов, то каждый из них должен установить ПО прибора на свой компьютер и завершить установку, заполнив окно лицензирования.

Если консультант компании ВИВАСАН указал при лицензировании неверный или не свой регистрационный номер, то весь оборот, сделанный им за время проведения Viva Party, ему не зачитывается.

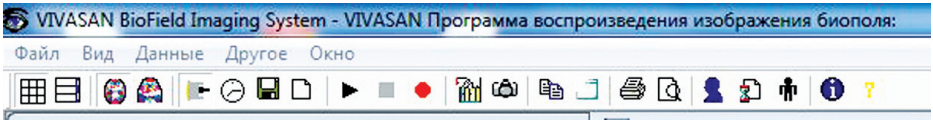
Все консультанты, желающие работать с прибором Biopulsar, должны заключить с местным представительством компании ВИВАСАН договор аренды (лизинга) прибора. В случае, если консультант принимает решение использовать прибор Biopulsar совместно с другими консультантами, то это осуществляется в ходе их частных договоренностей между собой. Для компании ВИВАСАН действительными являются лишь те соглашения, которые были заключены между компанией ВИВАСАН и консультантом ВИВАСАН, подписавшим договор аренды (лизинга).

10.4. Проведение измерений на приборе Biopulsar

10.4.1. Интерфейс пользователя

В комплект поставки прибора Biopulsar входит руководство по работе с прибором. В этой книге также описываются важнейшие шаги, которые помогут консультанту ВИВАСАН быстро приступить к измерениям энергетического поля. Тот, кто желает стать успешным в своей профессии, не сможет обойтись без определённого опыта. Такой опыт можно приобрести, во-первых, на семинарах или из книг, а во-вторых, в процессе активной деятельности, то есть, применяя полученные знания на практике. То же самое относится и к измерению энергии. Важнейшие советы для практического использования прибора Biopulsar приводятся в данной книге пошагово.
При запуске программы прибора Biopulsar на экране компьютера открывается следующее окно:

Рисунок 34



В верхней командной строке под одной из опций можно выбрать предпочтительный для работы язык. Если при установке в качестве языка по умолчанию был выбран русский, то программа запустится на русском языке.
Далее можно установить интервал измерения энергетических полей. Практика показывает, что оптимальным интервалом является 500 мс. Этот показатель был уже нами установлен в окне смены языка (рис.27).
Нижняя командная строка представляет собой набор иконок, которые используются непосредственно при измерении энергетических полей. Сами иконки подробно описаны в документации, поставляемой с прибором Biopulsar. В данной же книге описывается ход работы с иконками на примерах, чтобы Вы могли приступить к измерению энергии.

Показать результаты измерений в виде таблицы

Показать результаты измерений в столбик

Показать энергетические поля обследуемого

Показать энергетические поля обследуемого с интерпретацией

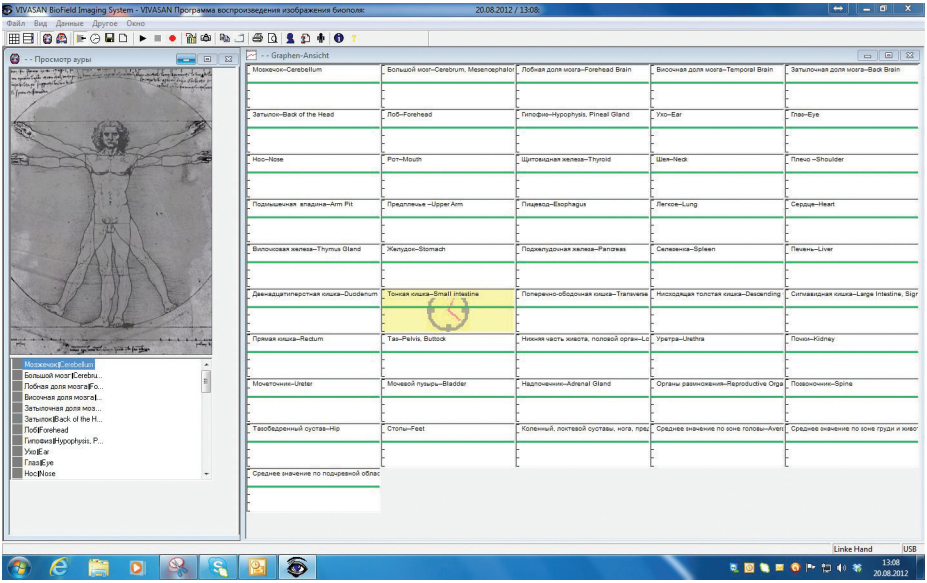
Теперь начнём измерять энергетические поля, чтобы яснее описать работу с прибором.

10.4.2. Процесс измерений

Качество измерения энергетических полей зависит от того, насколько правильно лежит рука на приборе Biopulsar. Если Вы ещё раз посмотрите на Рисунок 4 (стр. 25). Вы увидите, что прибор снабжён двумя измерительными панелями с разными по размеру контурами ладоней. На каждой из этих измерительных панелей расположено 43 точки измерения. Консультант ВИВАСАН должен проследить за тем, чтобы ладонь гостя Viva Party касалась всех этих точек. Если не все точки будут в контакте с ладонью, энергия этих точек измерена не будет, что сразу же отразится на результатах измерения, в которых сведения об уровне энергии той или иной точки будут просто отсутствовать.
Женщины с узкими руками чаще всего сталкиваются с проблемой покрытия всех точек измерения. Поэтому консультант ВИВАСАН должен внимательно проследить за тем, чтобы рука касалась всех точек. Особое внимание следует уделить большому пальцу, а именно его кончику и внутренней части.
Прежде чем начать измерение, активируйте иконки и .

На дисплее появится следующее изображение.

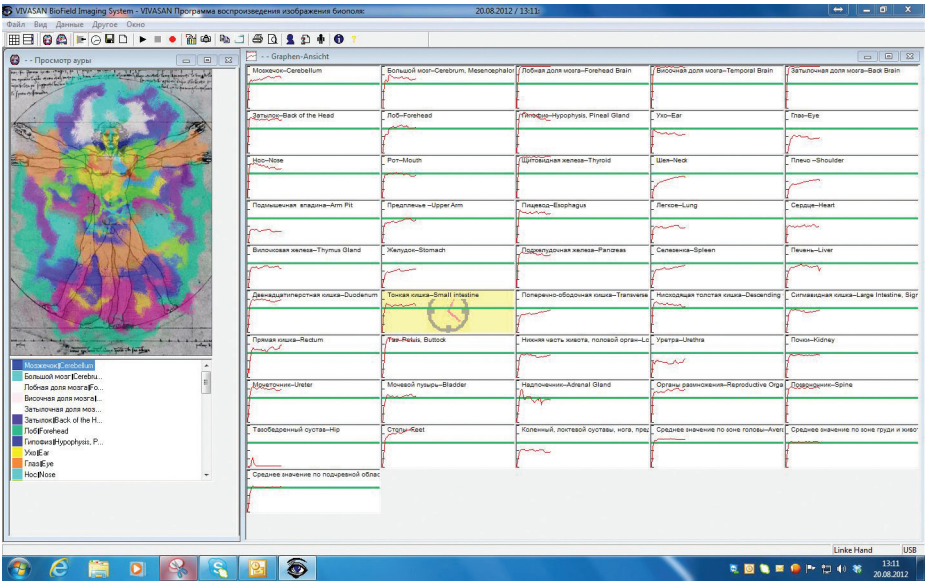
Рисунок 35



В левой части окна расположен так называемый вид ауры, тогда как справа данные представлены в виде таблице. Таблица содержит сведения обо всех 43 точках измерения.

Теперь под руководством консультанта гость Viva Party должен положить руку на измерительную панель прибора. На дисплее сразу будет видно, что измерение началось. Рассмотрим пример такого измерения.

Рисунок 36



Когда начнётся измерение энергии, Вы сразу увидите, что изображение ауры начнёт подкрашиваться, а уровни энергии начнут отображаться справа красными линиями. Что означают различные цвета и линии, описывается в следующей главе. В данной главе речь идёт о том, как быстро и эффективно использовать программное обеспечение прибора Biopulsar.

Измерение необходимо продолжать до тех пор, пока красная линия не остановится на определённом уровне энергии. Измерение прекращается в тот момент, когда тестируемый убирает руку с измерительной панели. Поэтому, прежде, чем завершить тестирование, нужно зафиксировать данные измерений. Это сделать нетрудно.

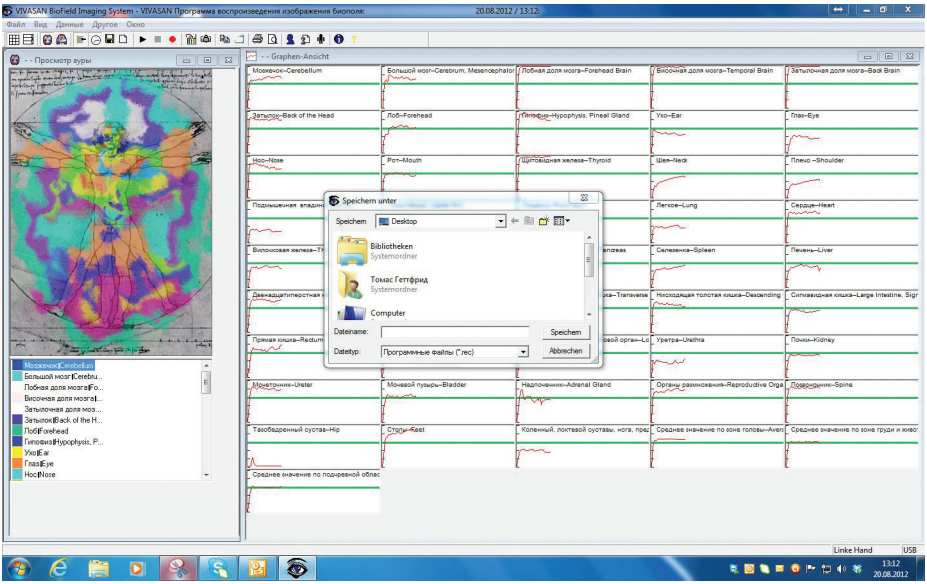
Активируйте иконку с изображением часов. Теперь гость может убрать руку с прибора, а Вы можете приступить к интерпретации полученных результатов.

10.4.3. Сохранение результатов измерений

Программа работы с прибором Biopulsar позволяет консультантам компании ВИВАСАН сохранять результаты измерений энергии гостей Viva Party. Сохранение результатов измерений может быть весьма полезным, ведь после обследования клиент возможно захочет приобрести продукты компании ВИВАСАН. Смысл в том, чтобы через некоторое время гость Viva Party смог ещё раз пройти тестирование и увидеть, как улучшилось состояние энергетических полей его организма после использования рекомендованной продукции ВИВАСАН. Однако при сохранении данных следует быть очень внимательным. Это означает, что на их сохранение необходимо согласие клиента, которому к тому же необходимо объяснить цель такого сохранения.
После проведения измерений данные можно сохранить следующим образом:

Активируйте иконку с изображением дискеты. После этого появится следующее окно:

Рисунок 37



Укажите папку на диске Вашего компьютера, куда Вы собираетесь сохранить результаты. В качестве имени файла введите, например, фамилию обследуемого. Нажмите «Сохранить», и данные будут сохранены на Вашем компьютере. Посмотреть сохранённые сведения можно следующим образом.

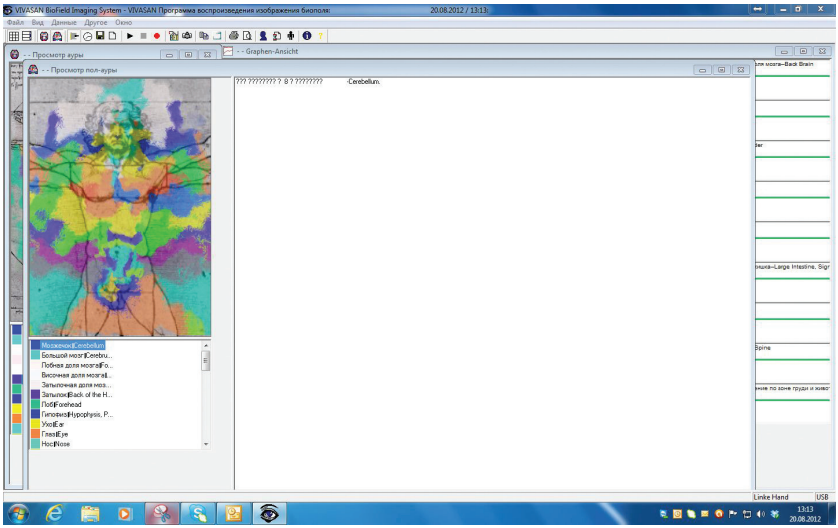
Активируйте эту иконку, появится окно с сохранёнными данными. Выберите файл, который Вы хотите открыть на дисплее.

10.4.4. Просмотр данных с интерпретацией

В Разделе 10.2 описывалась идея портала Viva Portal. При просмотре результатов измерений с их интерпретацией консультанту компании ВИВАСАН предоставляется информация с портала Viva Party Portal, помогающая ему профессионально интерпретировать полученные данные. Обновления по интерпретации результатов измерений автоматически загружаются с Viva Party Portal при каждом запуске программы Biopulsar при наличии подключения к интернету.

Активируйте эту иконку, появится следующее окно:

Рисунок 38



Слева Вы увидите цветное изображение ауры, а справа на белом фоне – информацию, необходимую для интерпретации отдельных результатов измерений.
Подробное описание и руководство по данной функции приводится в Разделе 10.4.

10.4.5. Печать результатов измерений

Возможно, Вам понадобится распечатать результаты измерений или отправить их гостю Viva Party по электронной почте. Всё это легко делается при помощи ПО прибора Biopulsar.

После нажатия этой иконки Вы можете ввести имя клиента в появившемся окне, чтобы в дальнейшем это имя отображалось на распечатке результатов исследований.

Если у Вас есть принтер, активируйте эту иконку, и сведения будут распечатаны.

При помощи этой иконки Вы можете сохранить содержание какого-либо файла на рабочем столе и впоследствии отправить его клиенту по электронной почте.

10. 5. Интерпретация результатов измерений

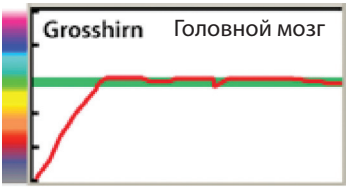
10.5.1. Общие положения по интерпретации измерений

Сознательно или подсознательно, но мы чувствуем влияние окружающей среды, тяжёлых и радостных мыслей. Всё это непосредственно отражается на энергетических полях нашего организма. Консультант ВИВАСАН, который приобрёл прибор Biopulsar, конечно же, вначале испытает его на себе. Он сразу увидит, что при проведении нескольких сеансов данные большинства измерений практически не изменяются, некоторых же – изменяются решающим образом. В чём причина того, что, например, уровень энергетического поля сердца при первом измерении был высоким, а при четвёртом вернулся в нормальное состояние? Всё просто.

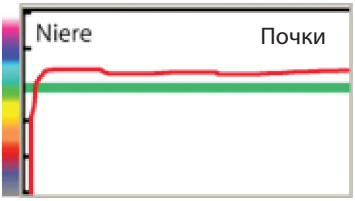
Огромную роль в нашем физическом самочувствии играет психика, она сильно воздействует на энергетические поля. Нервозность, агрессия, стрессы непосредственно влияют на наш организм, а прибор Biopulsar отражает эти факторы. Насколько эффективен этот прибор, Вы можете проверить сами. Расслабьтесь и в таком состоянии проведите процедуру измерения. После этого подумайте о чём-нибудь негативном, что является для вас неприятным на сегодняшний день. Проведите измерение в этом состоянии. Наконец, верните себе хорошее настроение, подумав о чём-либо радостном, и измерьте уровень энергии ещё раз.

Если Вы сравните результаты этих трёх измерений, Вы сразу же увидите, как Ваши чувства влияют на Ваш организм. Поэтому измерение энергии следует проводить в спокойном состоянии и в спокойной обстановке. Тестирование сразу большого количества людей не имеет смысла, так как это может вызвать стресс у тестируемых.

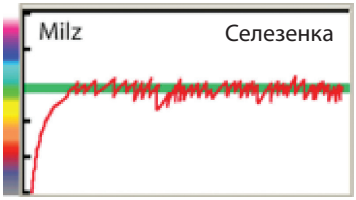
Теперь следует обратиться к различным уровням энергии, которые могут фиксироваться во время измерений. Следующие рисунки отображают примеры результатов измерений.



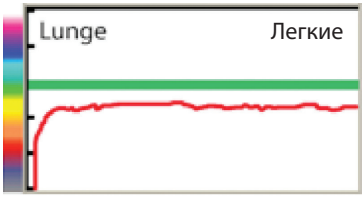
На данном рисунке изображён уровень энергии головного мозга. Видно, что красная линия проходит вдоль зелёной линии. Это означает, что энергетическое поле мозга находится на оптимальном уровне. Слева имеется цветовая шкала, изменяющаяся от серого цвета до белого, который обозначает очень высокий уровень энергетического поля. Эти же цвета представлены на изображении ауры. В данном случае измеряемая часть организма (область головного мозга) на изображении ауры отображалась бы зелёным цветом.



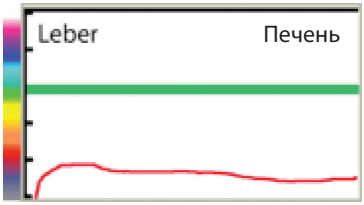
На данном рисунке изображён уровень энергетического поля почек. Видно, что красная линия проходит немного выше зелёной. Речь тут идёт уже о повышенном уровне энергии. В изображении ауры область почек изображалась бы бирюзовым цветом.



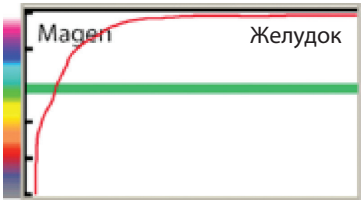
На этом примере показан уровень энергии селезёнки. Хотя красная линия и проходит вдоль зелёной, видна слишком высокая амплитуда её колебаний. Это означает, что на этом примере селезёнка сильно реагирует на различные внешние влияния. Однако то, что красная линия совпадает с зелёной, говорит о том, что орган находится на оптимальном энергетическом уровне. На изображении ауры область селезенки будет подкрашена зелёным цветом.



Данные результаты измерения энергии лёгких показывают, что красная линия проходит несколько ниже оптимального уровня. Это значит, что энергии этого органа недостаточно. На изображении ауры область лёгких будет жёлтой.



На этом рисунке виден слишком низкий уровень энергетического поля печени. Красная линия проходит между областями серого и тёмно-красного цветов. В таком же цвете печень будет изображаться на рисунке ауры.



Энергетическое поле желудка показано на очень высоком уровне. Красная линия проходит по верхней границе графика. Желудок на изображении ауры будет отображаться белым цветом.

Уровень энергии мочевого пузыря отображён следующим образом. Он резко поднимается до зелёной линии, но затем спадает до серой области низкой энергии. Этот рисунок показывает, что орган не может поддерживать необходимый уровень энергии в течение долгого времени. Здесь необходимо отметить следующее. Такой рисунок может быть следствием того, что во время измерения ладонь ослабила давление на измерительную панель или сдвинулась. Это означает, что точка измерения на ладони, отвечающая, например, за мочевой пузырь, потеряла контакт с панелью прибора. В этом случае требуется провести повторное измерение.

На данном примере видна нестабильность щитовидной железы. Красная линия выявляет сильнейшую амплитуду колебаний от низких уровней энергии к очень высоким. Такой рисунок энергетического поля чаще всего вызывается эмоциональным стрессом. Причиной могут также быть аллергические реакции.

Здесь показан уровень энергетического поля мочевого пузыря. Линия медленно поднимается вверх. Хотя в конечном итоге и достигается оптимальный уровень энергии, такой рисунок говорит о хронической слабости органа либо о наличии аллергической реакции.

10.5.2. Система меридианов и система часов

В нашем теле находится система органов, которые в гармоничном взаимодействии выполняют все функции, необходимые для поддержания жизни. Через кровеносную систему органы снабжаются питательными веществами, электролитами, гормонами и кислородом, высвобождая продукты обмена веществ.

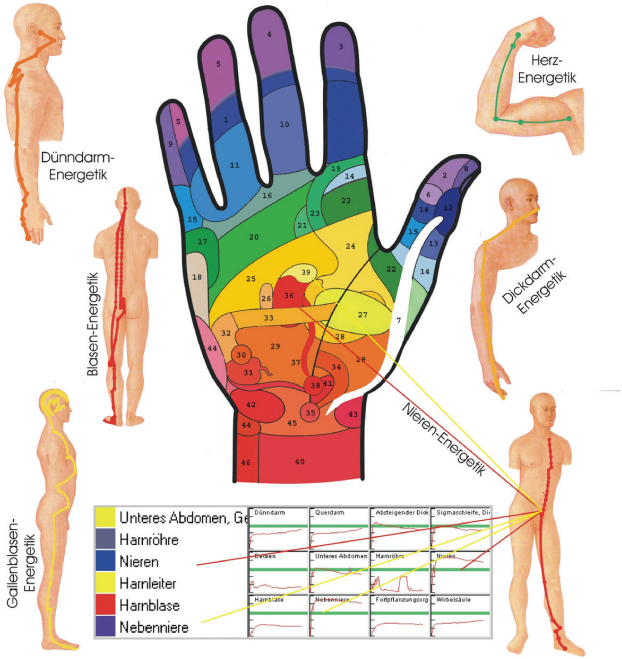
Ещё одной системой жизнеобеспечения нашего организма являются так называемые меридианы, невидимые для физических глаз человека и снабжающие органы жизненной силой или энергией. Эта сила влияет не только на физические функции, но и на психические, эмоциональные качества, которые также отражаются на органах человека.

Например, депрессии отражаются на определённом органе, который с ними резонирует. Состояние грусти блокирует ток жизненной силы (энергии), орган испытывает энергетическое голодание и более не может удовлетворительно выполнять свои основные функции. Чаще всего при измерении энергетических полей это отражается в виде низких уровней энергии.

Если энергия органа долгое время остаётся низкой, это может вызвать физические заболевания.

Различные системы меридианов нашего организма основаны на учении китайской медицины. Как уже упоминалось выше, акупунктура является признанным методом лечения, а меридианы играют в ней важнейшую роль. На рисунке 18 показаны самые существенные меридианы нашего тела.

Рисунок 39



Меридиан печени и желчного пузыря. Отвечает за строение сухожилий и мышц тела. Нарушения этого меридиана могут приводить к заболеваниям сухожилий, мышц и глаз.

Меридиан сердца и тонкой кишки. Отвечает за строение кровеносных сосудов. Нарушения могут приводить к заболеваниям сердца, сердечнососудистой системы, тонкого кишечника, а также к нарушениям вкуса.

Меридиан лёгких и толстой кишки. Отвечает за строение кожи и волосяного покрова. Нарушения могут приводить к заболеваниям лёгких, толстого кишечника, проблемам с кожей, волосами и носоглоткой. Предпосылкой нарушения меридиана лёгких и толстой кишки могут быть депрессии.

Всего известно 12 меридианов органов и 8 особых меридианов. 12 меридианов органов активизируются попеременно, то есть энергия проходит от одного меридиана к другому. В течение 24 часов каждый меридиан успевает побывать в разных состояниях энергетического заряда. Каждые сутки один меридиан в течение двух часов находится в состоянии активности с максимальной энергией, а через 12 часов в состоянии минимальной энергии. Время активности представлено в измерении энергетических полей в качестве часов (см. жёлтое поле на Рисунке 36).
Эти простые знания непосредственно отражаются на интерпретации измерений энергии. Например, проблемы с кожным и волосяным покровом обычно очевидны. Причины могут лежать в нарушениях меридиана лёгких и толстой кишки. Измерение энергетических полей покажет, связанны ли эти проблемы с лёгкими или толстым кишечником.

Приложение №2

11. Веб-сервис Viva Party

11.1.Что такое Веб-сервис?

Веб-сервис ВИВАСАН для Viva Party – это программа, которая значительно облегчает работу консультанта ВИСАСАН. С помощью этой программы вы сможете создать Viva Party на своем компьютере, оформить заказы для представителей ВИВАСАН, а также для клиентов, которые не зарегистрированы в компании. Кроме того, через Веб-сервис вы сможете регистрировать новых представителей ВИВАСАН. Данная глава поможет вам ознакомиться с этой новой программой.*

Веб-сервис Viva Party позволяет консультанту ВИВАСАН быстро и легко решать все коммерческие вопросы, касающиеся Viva Party, как во время мероприятия, так и дома. Для коммуникации с Веб-сервисом ВИВАСАН консультант должен иметь подключение к интернету. Данные, которые консультант ВИВАСАН передает через интернет, автоматически поступают в филиалы и склады ВИВАСАН, поставляющие продукцию.

Таким образом, консультант ВИВАСАН заранее уведомляет соответствующий филиал/склад ВИВАСАН, что вечеринка Viva Party будет проведена через этот филиал/склад. Эта информация очень важна для всех консультантов ВИВАСАН, которые хотят работать на Viva Party. Например, если консультант сегодня проводит Viva Party в Риме, то он хотел бы, чтобы заказанная продукция поступала со склада в Италии. А если на следующей неделе он будет проводить Viva Party в Киеве, то понятно, *что продукция должна отгружаться с украинского склада. Поэтому консультант должен заблаговременно известить филиал/склад, где он будет получать товар.*
Достаточно телефонного звонка с указанием номера консультанта.
Веб-сервис Viva Party доступен на нескольких языках, так что здесь не должно возникать проблем при работе с данной программой.

11.2. Регистрация в программе Веб-сервис Viva Party

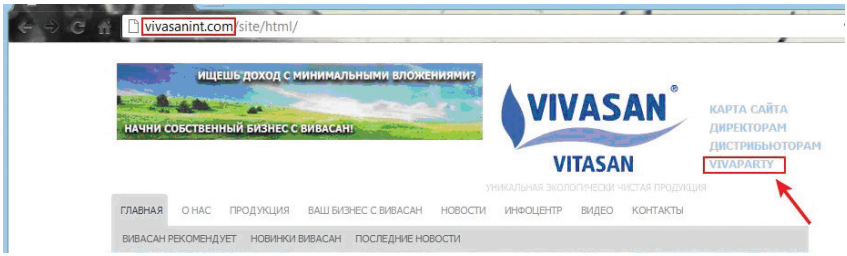
Прежде, чем начать работать с Веб-сервисом Viva Party, консультант должен зарегистрироваться в этой программе. Входить в программу можно тремя способами.

1.) Первичный вход – регистрация
2.) Повторный вход – с имеющимся паролем
3.) Повторный вход – если пользователь забыл пароль или хочет его изменить

---

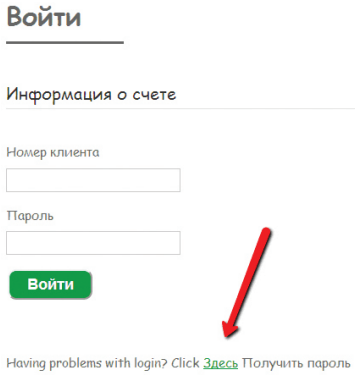
*Внимание: Консультанты, не имеющие лицензию на проведение Viva Party и не внесенные в нашу базу данных в качестве консультантов, имеющих право на проведение Viva Party, не имеют возможности использовать Веб-сервис.

Рисунок 40



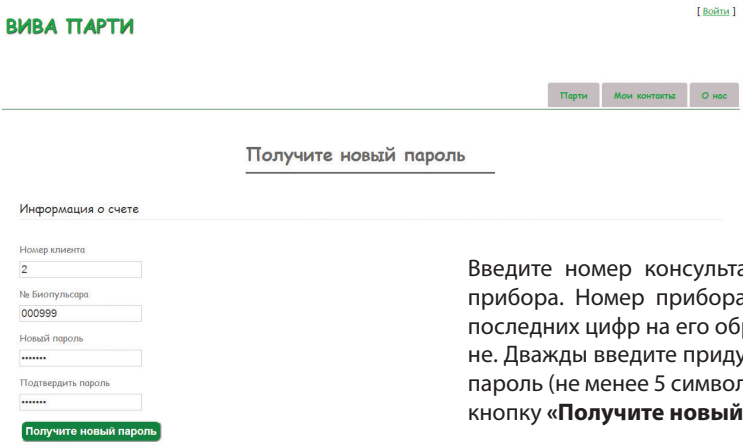
Зайдите на официальный сайт компании **ВИВАСАН: VIVASANINT.COM.** Выберите пункт **«VIVAPARTY».**

Рисунок 41



Для первичной регистрации нажмите кнопку **«Здесь»** в нижней строчке страницы.

Рисунок 42

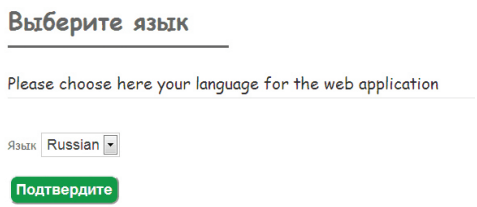


Введите номер консультанта и номер прибора. Номер прибора – это шесть последних цифр на его обратной стороне. Дважды введите придуманный Вами пароль (не менее 5 символов!). Нажмите кнопку **«Получите новый пароль».**

11.3. Первые шаги

После получения пароля на следующем этапе консультант может выбрать язык, на котором бы он хотел работать.

Рисунок 43



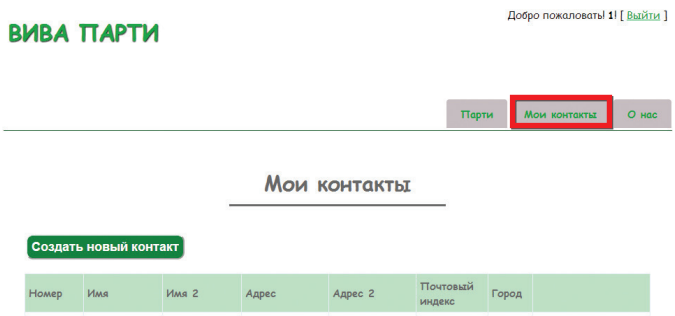
Выберите язык для работы с системой. Нажмите кнопку **«Подтвердить».**

Теперь Веб-сервис готов к приему данных. На рисунке 44 показан «рабочий стол» Веб-сервиса Viva Party с рабочими областями:

* *Парти (Party)*
* *Мои контакты*

В рабочей области «Парти» консультант может открыть новое мероприятие Viva Party или работать с уже действующим мероприятием. В рабочей области «Мои контакты» можно создавать новые контакты или изменять существующие контакты.
Что такое контакт? ***Контакт*** *– это человек, который присутствует на вечеринке,* ***но не имеет регистрационного номера.*** То есть, в списке «Мои контакты» должны быть только те, кто не зарегистрирован в ВИВАСАН.

Рисунок 44



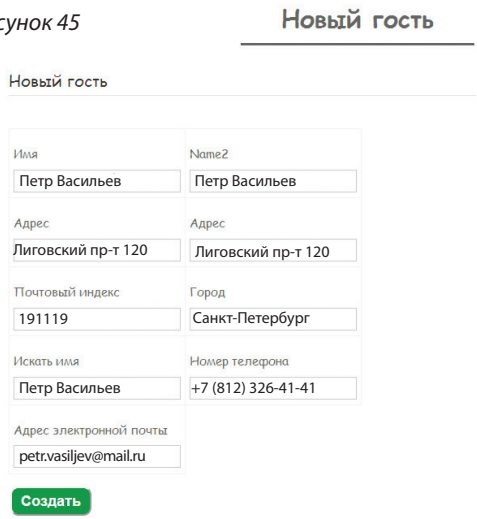
Выберите пункт меню **«Мои контакты»** и создайте свой первый контакт, нажав на кнопку **«Создать новый контакт».**

Помните! Присутствующие на Viva Party гости, **не зарегистрированные** в компании ВИВАСАН и не планирующие регистрироваться, **должны быть внесены** в список «Мои контакты». Присутствующие на Viva Party гости, которые **зарегистрированы** в ВИВАСАН, в список «Мои контакты» **не вносятся.**

11.4. Создание нового мероприятия Viva Party

Допустим, нам нужно создать новое мероприятие Viva Party. Чтобы процедура создания была более наглядной, посмотрим ее на примере.
Предположим, что консультант с Рег. № 1 (Назовем его *Николай Горчаков*) устраивает Viva Party в Петербурге. Он уже нашел хозяина мероприятия (Назовем его *Пётр Васильев*), позвонил в питерский филиал ВИВАСАН, сообщил свой регистрационный номер и пояснил, что хочет через данный филиал провести Viva Party.
В первую очередь через Веб-сервис необходимо дать информацию о хозяине Viva Party. Для этого нужно создать для него контакт. Хозяин Viva Party Пётр Васильев не зарегистрирован в ВИВАСАН и не планирует этого делать, и поэтому мы его вносим в список **«Мои контакты»** (см. рис. 44). Появляется окно **«Новый гость»** с формой**,** которую нужно заполнить.

Рисунок 45



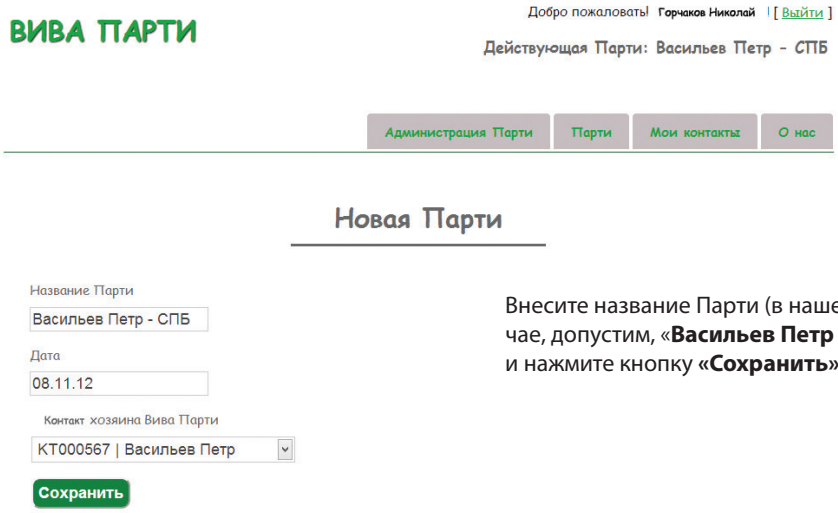
Заполните все поля в форме **«Новый гость»** и нажмите кнопку **«Создать».** Новый контакт появится у нас в списке.

На следующем этапе нам нужно открыть новое мероприятие.

Рисунок 46

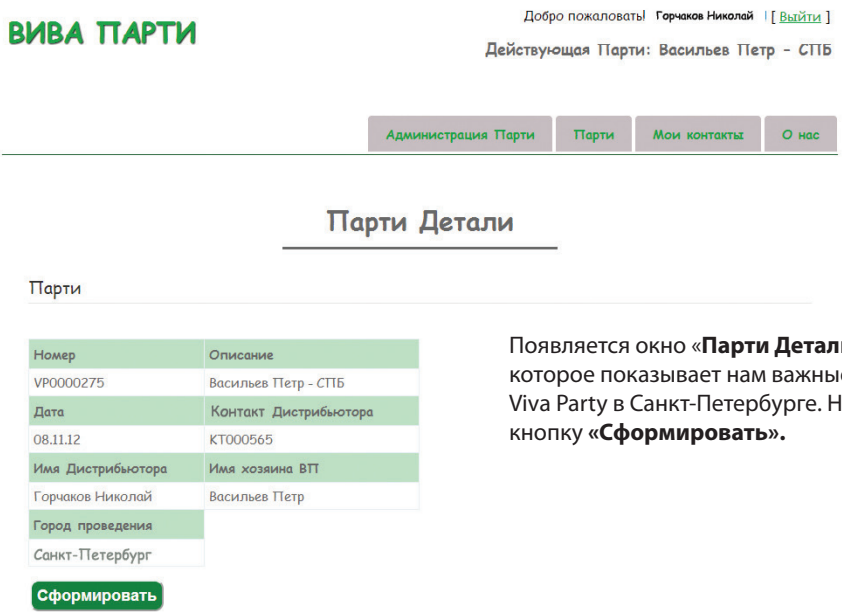
Наведите курсор мыши на **«Парти»** и выберите **«Новая Парти».**

Рисунок 47



Внесите название Парти (в нашем случае, допустим, «**Васильев Петр – СПБ**») и нажмите кнопку **«Сохранить»**.

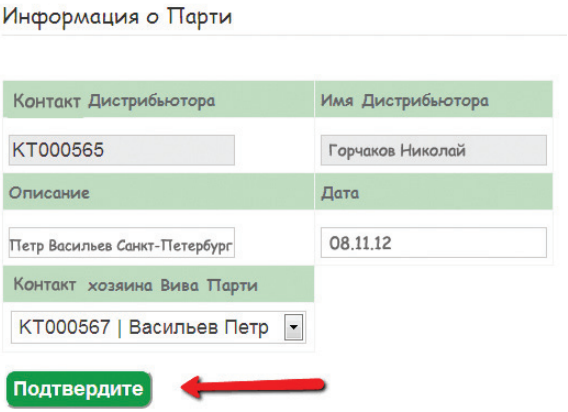
Рисунок 48



Появляется окно «**Парти Детали**» которое показывает нам важные детали Viva Party в Санкт-Петербурге. Нажмите кнопку **«Сформировать».**

Далее появляется окно **«Информация о Парти».**

Рисунок 49



Нажмите кнопку **«Подтвердите».**

Указания:

- *Прежде чем делать заказы, нужно сначала открыть новое мероприятие. Для каждого мероприятия должен быть задан организатор (хозяин, хозяйка). Без этих двух параметров заказ сделать нельзя.*
- *Хозяйку или хозяина Viva Party можно выбрать из списка своих контактов или создать для него новый контакт, если это новый человек.*
- *Если хозяином вечеринки является уже зарегистрированный в ВИВАСАН представитель, то его, несмотря на имеющийся регистрационный номер, сначала надо ввести как «контакт». А затем, при создании Viva Party, уже обозначить как хозяина мероприятия. В этом случае заказы нужно проводить на номер представителя ВИВАСАН, а не на его контакт.*
- *Консультант ВИВАСАН имеет возможность вносить изменения в уже существующую Viva Party, но не позднее, чем в течение 4-х дней после ее открытия. По окончании этого срока Viva Party автоматически закрывается, и пропадает возможность внесения в нее изменений.*

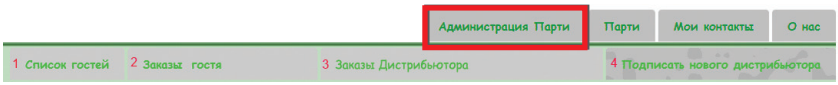
11.5. Создание «Заказов» для клиентов

Так как мы успешно создали первое мероприятие Viva Party, в командной строке появляется новый пункт меню – **«Администрация Парти.**

Рисунок 50

А активной (действующей) станет только что созданная Парти **«Васильев Пётр – СПБ»**.

Рисунок 51

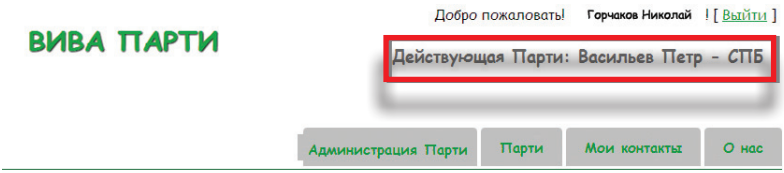


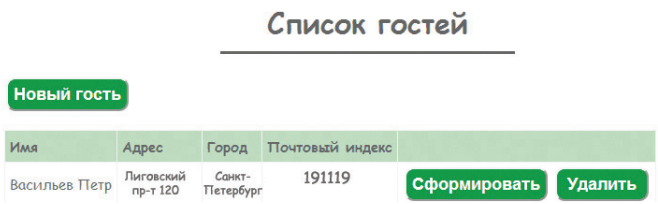
Наведите курсор мыши на **«Администрация Парти»** – откроется доступ к 4-м новым пунктам меню:

1. **Список гостей** – список приглашенных на Парти контактов.
2. **Заказы гостя** – список заказов контактов.
3. **Заказы дистрибьютора** – список заказов дистрибьюторов.
4. **Подписать нового дистрибьютора.**

1. Список гостей.

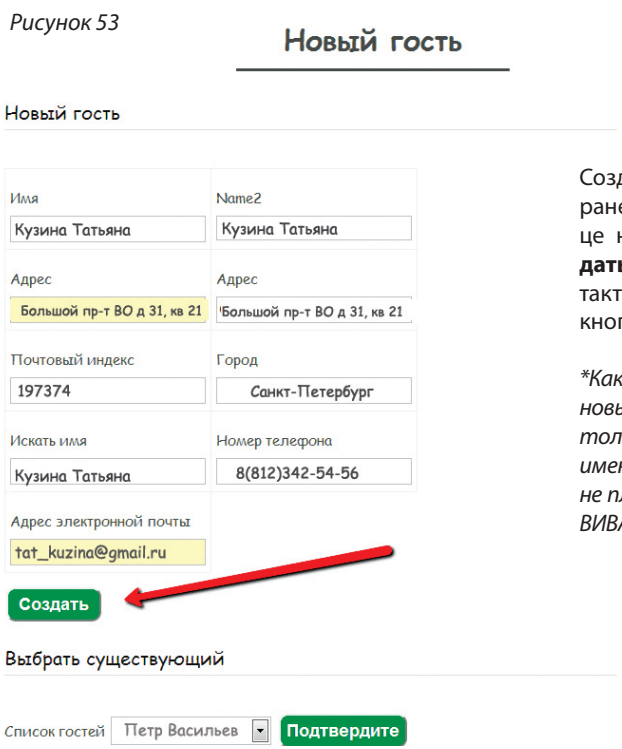
Рисунок 52





В окне **«Список гостей»** можно изменять состав присутствующих на данной Viva Party гостей – добавлять имеющиеся на Парти контакты, удалять или создавать новые контакты*.

Рисунок 53



Создаёте нового гостя так же, как ранее из «**Мои Контакты».** В конце надо нажать на кнопку **«Создать»**. Или просто выбираете контакты из списка. И нажимаете на кнопку **«Подтвердите».**

**Как уже было сказано, мы добавляем новых гостей в «Список контактов» только в том случае, если они не имеют регистрационного номера и не планируют регистрироваться в ВИВАСАН.*

2. Заказы гостя

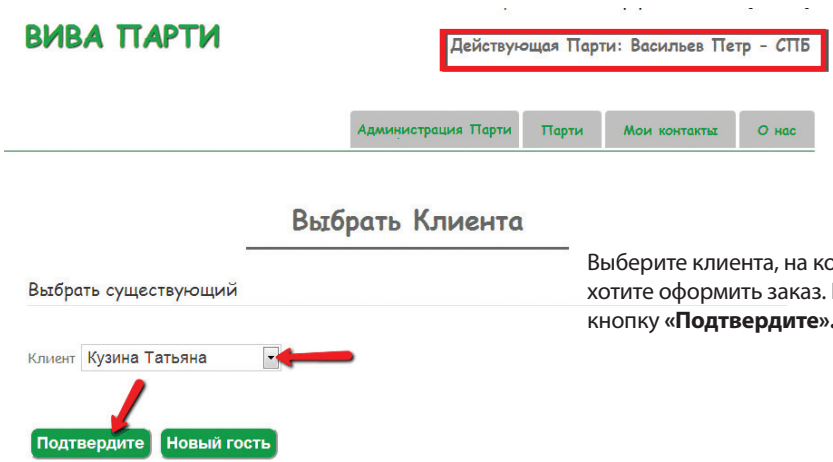
Итак, составляем **«Заказ»** для гостя, не зарегистрированного в ВИВАСАН.

Обратимся к функции «**Заказы гостя».** После активирования функции мы переходим к окну **«Заказ нового гостя».**

Рисунок 54

Мы должны выбрать гостя (клиента), для которого хотим сформировать заказ. Это можно сделать двумя путями. Или выбрать гостя из поля, где видны все участники данного мероприятия. Или задать нового гостя активированием окна **«Новый гость».**

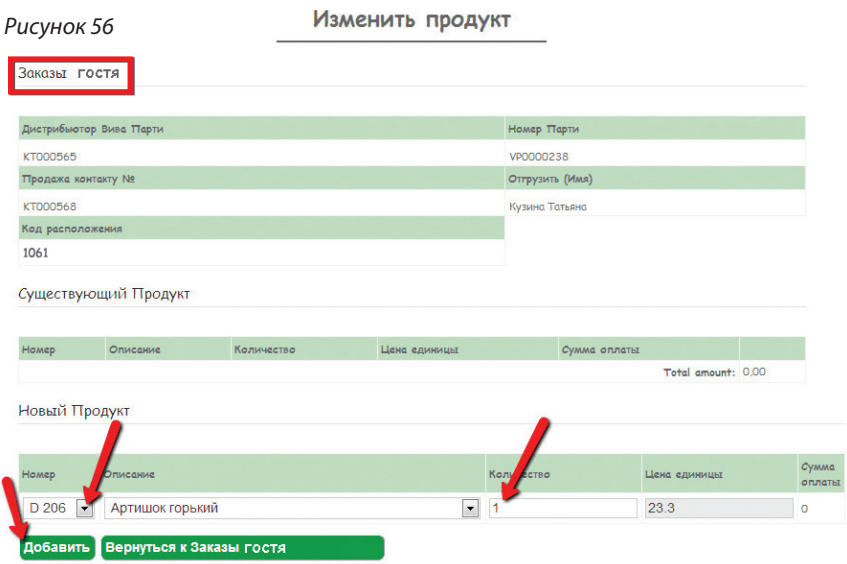
Рисунок 55



Выберите клиента, на которого хотите оформить заказ. Нажмите кнопку **«Подтвердите».**

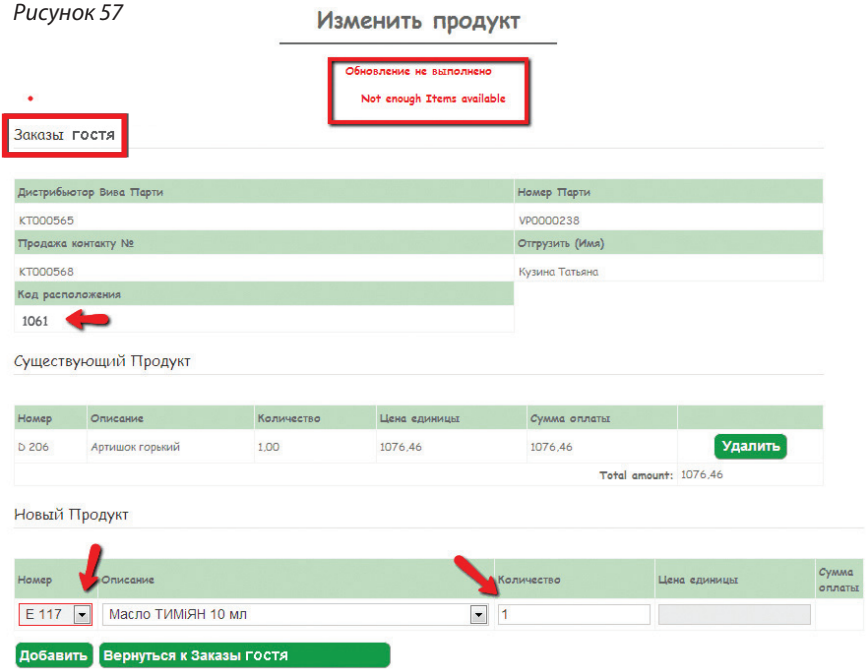
После того, как мы выбрали гостя, появляется окно **«Заказы гостя».** Нам нужно выбрать номер артикула и количество (см. рис. 56).

Рисунок 56



Выберите продукт по **артикулу или по названию.** Введите **количество продукта.** Нажмите кнопку «**Добавить».**

Рисунок 57



В строке выше отобразится информация о продукте – **артикул, наименовние, количество и цена.** Если продукта в данный момент нет на складе, Вы получите сообщение об ошибке! С помощью кнопок « **Добавить»** и **«Удалить»** можно добавлять новые продукты или удалять из заказа имеющиеся.

После того как все продукты для данного контакта добавлены, можно посмотреть **цену заказа.** (Здесь цена **рыночная,** так как клиент не зарегистрирован в ВИВАСАН).

Рисунок 58

Заказы гостя

Дистрибьютор Вива Парти	Номер Парти
KT000565	VP0000238
Продажа контакту №	Отгрузить (Имя)
KT000568	Кузина Татьяна
Код расположения	
1061	

Существующий Продукт

Номер	Описание	Количество	Цена единицы	Сумма оплаты	
D 206	Артишок горький	1,00	1076,46	1076,46	Удалить
S 01	"Ультра-защита печени" Капсулы с расторопшей	1,00	1967,79	1967,79	Удалить
S 02	"Релакс" Драже со зверобоем	1,00	1091,64	1091,64	Удалить
S 03	"Молодость навсегда" Капсулы с маслом ¾нотеры	1,00	1091,64	1091,64	Удалить
S 04	"Витал Плюс" Капсулы с маслом лосося	1,00	883,74	883,74	Удалить
				Total amount: 6111,27	

Новый Продукт

Номер	Описание	Количество	Цена единицы	Сумма оплаты
--NR--	------Выберите продукт------	0		

Добавить | Вернуться к Заказы гостя

Вернитесь к **Заказам гостя,** и сделайте следующий заказ. Для изменения количества товара в заказе необходимо удалить товар из заказа и затем добавить новое количество данного товара.

Рисунок 59

Заказы гостя

Заказ нового гостя

Номер	Дистрибьютор Вива Парти	Номер Парти	Код расположения	Отгрузить (Имя)	Описание учета			
1952	KT000565	VP0000238	1061	Кузина Татьяна	Quote 1952	Сформировать	Детали	Удалить
1953	KT000565	VP0000238	1061	Цинзерлинг Евгения	Quote 1953	Сформировать	Детали	Удалить
1954	KT000565	VP0000238	1061	Шишкова Елена	Quote 1954	Сформировать	Детали	Удалить
1955	KT000565	VP0000238	1061	Сизов Владимир	Quote 1955	Сформировать	Детали	Удалить
1956	KT000565	VP0000238	1061	Громова Лариса	Quote 1956	Сформировать	Детали	Удалить

После того, как все заказы созданы, можно их просмотреть **(кнопка «Детали»),** изменить **(кнопка «Сформировать»)** или удалить **(кнопка «Удалить»).**

Рисунок 60

Детали заказы гостя

Заказы гостя

Номер	Дистрибьютор Вива Парти	Номер Парти	Код расположения
1952	KT000565	VP0000238	1061
Продажа контакту №	**Отгрузить (Имя)**	**Отгрузить (адрес)**	**Отгрузить (адрес 2)**
KT000568	Кузина Татьяна	Большой пр-т ВО 31-21	
Отгрузить (почтовый индекс)	**Отгрузить (город)**	**PostingDescription**	**Дата заказа**
197374	Санкт Петербург	Quote 1952	8.11.2012

Нажав на кнопку **«Детали»**, вы откроете окно **«Детали Заказы гостя»**

Продукт

Номер	Описание	Количество	Цена единицы	Сумма оплаты	
D 206	Артишок горький	1,00	1076,46	1076,46	
S 01	"Ультра-защита печени" Капсулы с расторопшей	1,00	1967,79	1967,79	
S 02	"Релакс" Драже со зверобоем	1,00	1091,64	1091,64	
S 03	"Молодость навсегда" Капсулы с маслом ягнотеры	1,00	1091,64	1091,64	
S 04	"Витал Плюс" Капсулы с маслом лосося	1,00	883,74	883,74	
				Total amount:	6111,27

Сформировать Назад

11.6. Создание «Заказов» для представителей ВИВАСАН

Если мы хотим составить «Заказ для гостя», зарегистрированного в ВИВАСАН (консультанта, дистрибьютора и т п.), то процедура будет аналогична той, которую мы использовали для составления «Заказов для контактов».

3. Заказы Дистрибьютора

Переходим в рабочую область **«Администрация Парти»** к функции **«Заказы Дистрибьютора»** и выбираем **«Создать Заказ Дистрибьютора»**.

Рисунок 61

ВИВА ПАРТИ

Добро пожаловать! Горчаков Николай ! [Выйти]

Действующая Парти: Васильев Петр - СПБ

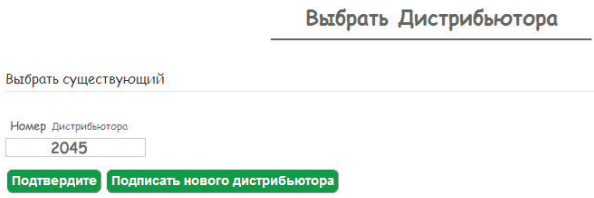
Администрация Парти | Парти | Мои контакты | О нас

Заказы Дистрибьютора

Создать Заказ Дистрибьютора

Номер	Дистрибьютор Вива Парти	Номер Парти	Телефон Дистрибьютора	Отгрузить (Имя)	Дата заказа

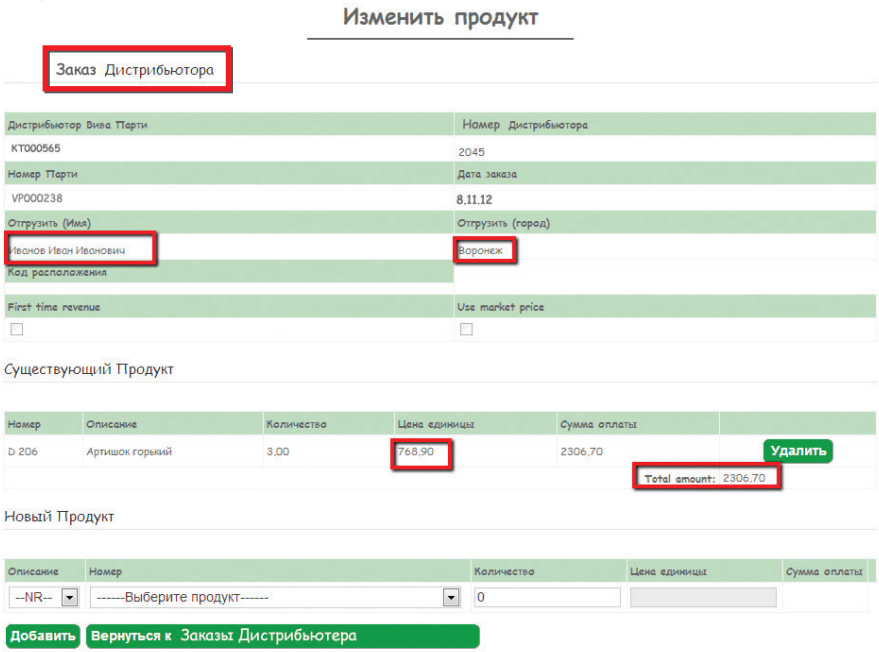
Рисунок 62



Введите номер дистрибьютора и нажмите кнопку **«Подтвердите».** Вы можете также **подписать нового дистрибьютора,** нажав на соответствующую кнопку.

Оформление заказов для дистрибьюторов осуществляется по тому же принципу, что и заказов для контактов.

Рисунок 63



Проверьте фамилию дистрибьютора, и если всё правильно, – сформируйте заказ. Заказ в данном случае будет рассчитан по **дистрибьюторской цене.**

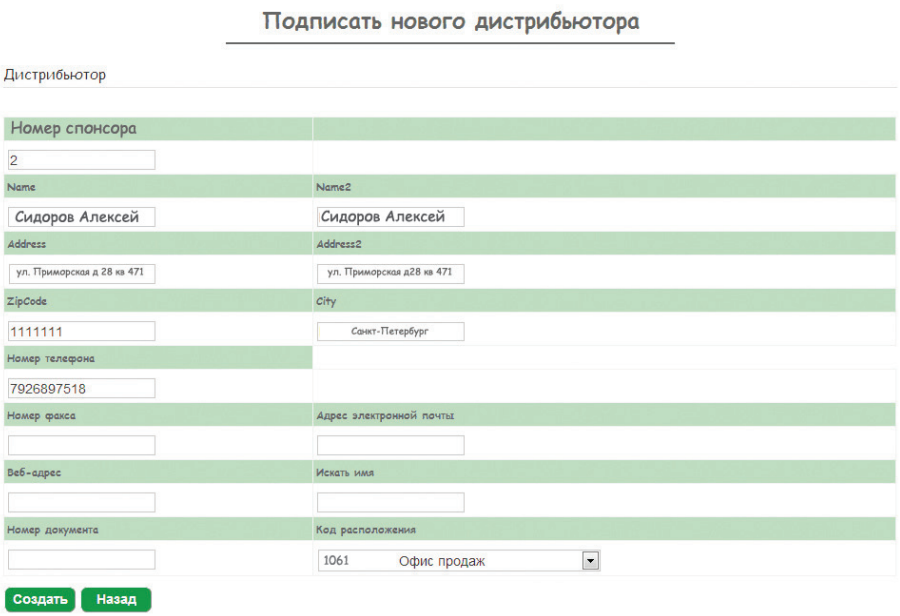
11.7. Регистрация новых представителей ВИВАСАН

Новые представители ВИВАСАН могут регистрироваться через функцию «Заказы дистрибьюторов», но в Веб-сервисе в рабочей области «Администрация Парти» есть собственная функция «Подписать нового дистрибьютора» для регистрации новых представителей ВИВАСАН.

4. Подписать нового дистрибьютора

В первом поле нужно ввести регистрационный номер Спонсора. Все поля должны быть заполнены. Важно сообщить программе, через какой филиал или склад будет выплачиваться ОС. В этом примере мы выбрали филиал № 1061 Санкт Петербург.

Рисунок 64



Затем мы жмем на кнопку **«Создать».** Спустя некоторое время программа выдает номер нового представителя ВИВАСАН (дистрибьютора).

Как видно из Рисунка 65, в нашем случае программа выдала регистрационный номер 27783. С этим номером уже составляется **«Заказ дистрибьютора».**

Рисунок 65

Операция успешно завершена! Новый дистрибьютор успешно создан!

Подписать нового дистрибьютора

Номер	Код спонсора
27783	2
Name	Name2
Сидоров Алексей	Сидоров Алексей
Address	Address2
ул. Приморская д 28 кв 471	
ZipCode	City
ул. Приморская д 28 кв 471	Санкт-Петербург
CountryCode	Номер телефона
	7926897518
Номер факса	Адрес электронной почты
Веб-адрес	Номер документа
Код расположения	CurrencyCode
1061	
Искать имя	Blocked

Создайте первый заказ для нового дистрибьютора, соответствующий условиям подписки в Вашей стране (первый заказ будет посчитан по рыночной цене).

Рисунок 66

Заказ Дистрибьютора

Дистрибьютор Вива Парти	Номер Дистрибьютора
KT000565	27783
Номер Парти	Дата заказа
VP0000238	8.11.12
Отгрузить (Имя)	Отгрузить (город)
Сидоров Алексей	Санкт-Петербург
Код расположения	
First time revenue	Use market price
☑	☑

Существующий Продукт

Номер	Описание	Количество	Цена единицы	Сумма оплаты	
D 206	Артишок горький	3,00	1076,46	3229,38	Удалить
D 201	Стимусан	2,00	831,60	1663,20	Удалить
				Total amount:	4892,58

Новый Продукт

Описание	Номер	Количество	Цена единицы	Сумма оплаты
--NR--	------Выберите продукт------	0		

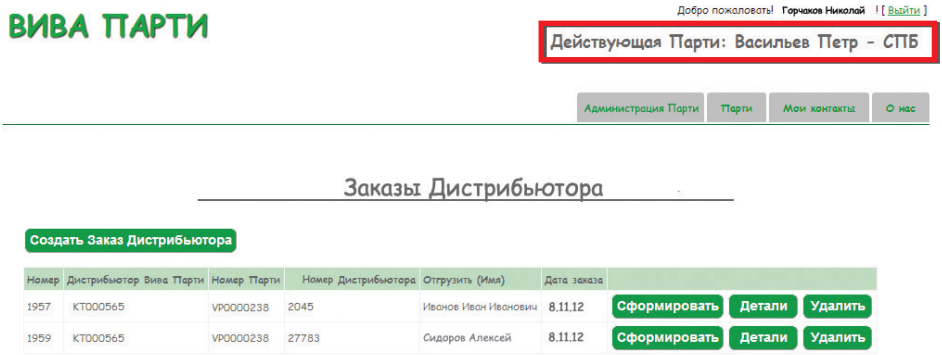
Добавить | Вернуться к Заказы Дистрибьютора

Второй и последующие заказы оформляются через оператора. Не забывайте, что согласно Плану маркетинга, сначала должен быть оплачен и учтен первый заказ.

В соответствии с Планом Маркетинга ВИВАСАН должны быть заказаны 5 продуктов по рыночной цене. Разницу между рыночной и дистрибьюторской ценой получает Спонсор в качестве Мотивационной премии.

После оформления заказов их можно просмотреть так же, как заказы контактов.

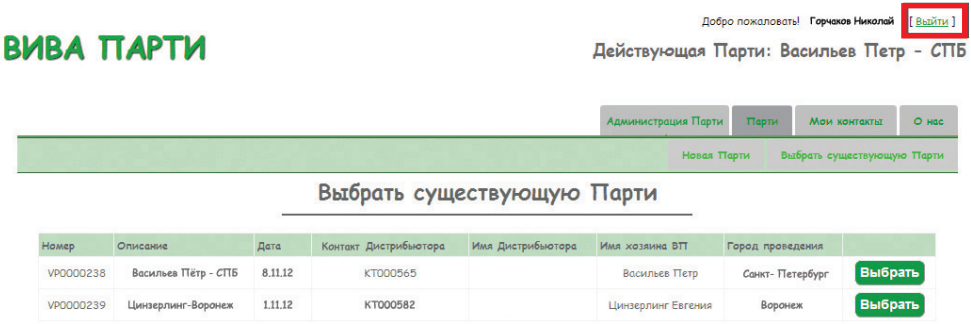
Рисунок 67



11.8. Закрытие Viva Party

Когда все заказы оформлены и согласованы с гостями, можно закрыть действующую Viva Party в Веб-сервисе с помощью кнопки «Выйти» в верхней командной строке (см. рис 68). Таким образом, работа с Viva Party в программе Веб-сервис будет завершена.

Рисунок 68



Все заказы от контактов и представителей ВИВАСАН плюс возможные новые регистрации будут храниться в базе данных выбранного консультантом филиала или склада.
Эти заказы будут только тогда преобразованы в счета, когда заказанная продукция будет оплачена. Вручение подарков хозяину будет осуществляться только после окончательного закрытия Viva Party филиалом или складом.

Для окончательного закрытия Viva Party, оплаты заказов, получения товаров и подарков, необходимо подъехать в офис и обратиться к операторам в течении 4-х дней после проведения Viva Party.

Указание: *В заключение нужно обратить внимание на то, что проведение Viva Party совместно консультантом и складом ВИВАСАН может быть осуществлено только с помощью программы NAVISION. То есть обслуживать мероприятие Viva Party могут только те руководители складов, которые работают с программой NAVISION.*

Приложение №3

12. Как разговаривать с людьми. Возможные варианты вопросов и ответов

За время моей многолетней работы в компании ВИВАСАН мне задавали самые разнообразные вопросы. Именно во время мероприятия Viva Party консультанту особенно важно давать профессиональные ответы на вопросы. Не все вопросы несут положительную окраску. Всегда есть клиенты, желающие проверить консультанта скептическими замечаниями или каверзными вопросами. Если консультант окажется не в силах исчерпывающе, четко и ясно ответить на такие вопросы, замечания и возражения, это негативно скажется на настроении остальных гостей Viva Party, что поставит под угрозу успех всего мероприятия. Самое главное – так отвечать на негативные вопросы скептиков, чтобы результатом стали понятные и позитивные ответы. Замечания и возражения следует превращать в позитивные вопросы, ответы на которые также должны быть понятными и позитивными. Конечно, существует очень много вариантов реагирования на такие замечания и возражения. Далее приводится лишь одно из возможных решений, которое, надеюсь, подойдёт нашему читателю для использования на практике.

КЛИЕНТ: Другие компании тоже производят хорошую продукцию.

КОНСУЛЬТАНТ: С какими компаниями Вы можете нас сравнить?
Клиент не даёт конкретного ответа. (Вариант 1)
КОНСУЛЬТАНТ: Вы правы, существует много фирм, выпускающих хорошие продукты. ВИВАСАН – одна из таких компаний.

КЛИЕНТ: Очень хорошая продукция у компании XY (Вариант 2)
КОНСУЛЬТАНТ: Наверное, Вы уже пользовались продукцией этой компании и были ей удовлетворены. Тогда я полностью доверяю Вашему личному мнению. ВИВАСАН изготавливает высококачественную и эффективную продукцию, и я уверен, что Вы будете довольны и нашими продуктами.

КЛИЕНТ: Продукция компании ВИВАСАН гораздо дороже.

КОНСУЛЬТАНТ: С какими продуктами конкурентов Вы можете сравнить продукцию компании ВИВАСАН? Какие из наших товаров стоят дороже других?
КЛИЕНТ не даёт конкретного ответа (Вариант 1)
КОНСУЛЬТАНТ: Продукция швейцарского производства знаменита своим качеством. Качество означает эффективность продукции и её соответствие тому, что написано на упаковке, и что обещает консультант. Конечно, можно сравнить нашу продукцию с товарами китайского производства. Если Вы попробуете и те, и другие продукты, Вы почувствуете разницу. И тогда Вы поймёте, что продукция компании ВИВАСАН стоит совсем не дорого.

КЛИЕНТ: Продукция компании XY стоит гораздо дешевле (Вариант 2)

КОНСУЛЬТАНТ: *Я понимаю, что Вы имеете в виду. Вы уверены, что хорошо сравнили нашу и их продукцию? (Чаще всего ответа не следует). В любом случае необходимо сравнить состав, а главное, количество и качество каждого отдельного ингредиента.*

КЛИЕНТ: Как Вы можете это утверждать? Разве Вы врач?

КОНСУЛЬТАНТ: Вы совершенно правы, я не врач. Я лишь консультант, обученный профессиональными врачами компании ВИВАСАН. Я консультирую Вас по вопросам заботы о здоровье. Я не ставлю диагнозы и не выявляю заболевания. Например, если я говорю человеку, что нужно бросить курить, потому что курение вредно для здоровья, то это всем понятный факт, и любой со мной согласится. Я консультирую людей как раз для того, чтобы им не понадобились врачи.

КЛИЕНТ: Биологически активные добавки никогда не помогают.

КОНСУЛЬТАНТ. Любопытное замечание. Давайте порассуждаем. Что нам помогает быстро, и мы непременно замечаем это? Вы совершенно правы – это лекарства. Лекарство в большинстве случаев действует сразу. И, к сожалению, именно это может вызвать побочные реакции. Биологически активная добавка (БАД) отличается от лекарства дозировкой действующих веществ. БАД – это средства профилактики, помогающие никогда не прибегать к лекарствам. Гораздо лучше избежать болезни, чем её лечить. Например, если Вы начали принимать наш продукт Аглиократ, помогающий работе сердца, не ждите, что Вы тотчас почувствуете какие-то изменения. Препарат будет укреплять Ваше сердце и сердечнососудистую систему незаметно для вас.

КЛИЕНТ: Откуда нам знать, что продукция произведена в Швейцарии?

КОНСУЛЬТАНТ: Большое спасибо за вопрос. Во-первых, на упаковке написано «Сделано в Швейцарии» (Made in Switzerland). Продукты проходят строгую проверку в таможенных и других государственных органах. Во-вторых, вся наша продукция сертифицирована. Происхождение товаров необходимо подтверждать в государственных структурах. Любой клиент может навести справки о продуктах компании ВИВАСАН на веб-сайте органов государственной сертификации.

КЛИЕНТ: Почему продукция ВИВАСАН непременно лучше продукции других компаний?

КОНСУЛЬТАНТ: В наши задачи не входит сравнение нас с другими компаниями. Мы служим нашим клиентам и помогаем им заботиться о здоровье. Компания ВИВАСАН пользуется отличной репутацией на всех рынках, на которых она представлена. Это говорит нам о том, что клиенты нами довольны.

КЛИЕНТ: Как может быть такое, чтобы крем Тимьян помогал решать такие разные проблемы?

КОНСУЛЬТАНТ: Чудесный вопрос. Если Вы откроете книгу о травах и почитаете там про тимьян, Вы узнаете, что тимьяновое масло применяется при самых разнообразных жалобах и недугах. Наш крем содержит как раз это тимьяновое масло. Поэтому у него такие разнообразные свойства.

КЛИЕНТ: Откуда мы знаем, что прибор Biopulsar показывает верные данные?

КОНСУЛЬТАНТ: Отличный вопрос. Хотелось бы дать на него несколько ответов. Прибор Biopulsar имеет сертификат Европейского Сообщества, подтверждающий его пригодность для измерения энергетических полей. Прибор используют многие терапевты и фармацевты по всей Европе. К тому же, многие люди знают свои слабые места в том, что касается здоровья. Поэтому в процессе обследования скептики увидят, что прибор показывает достоверные данные.

КЛИЕНТ: В продаже имеется много приборов для диагностики. Большинство из них – обман.

КОНСУЛЬТАНТ: Это справедливое замечание. Только я бы не стал давать такую негативную оценку всем приборам для диагностики энергетических полей. Судя по опыту, проблему составляют не сами приборы, а неправильная интерпретация их показаний. Если результаты интерпретируют люди, которые могут быть не очень компетентны, а порой и просто недобросовестны, то это закономерно приводит к ошибкам. Компания ВИВАСАН страхует себя от ошибок. Все интерпретации разрабатываются врачами компании ВИВАСАН и закладываются в компьютер для информации работающему с прибором консультанту.

КЛИЕНТ: Почему на продуктах компании ВИВАСАН нет штрих-кода?

КОНСУЛЬТАНТ: Мне часто задают этот вопрос, и ответить на него не сложно. Штрих-код, вопреки распространённому мнению, не является знаком качества продукта. Штрих-код лишь облегчает крупным компаниям организацию хранения, идентификации и учёта продукции. Так как компания ВИВАСАН не продаёт свои товары в магазинах, ей штрих-коды не нужны.

КЛИЕНТ: Как так получается, что натуральные продукты имеют такие большие сроки годности?

КОНСУЛЬТАНТ: Просто потому, что в них много натуральных ингредиентов, которые одновременно обладают консервирующим действием. Например, во всех наших кремах содержится большое количество витамина Е. Витамин Е действует, во-первых, как антиоксидант, но одновременно и как консервант. Большинство ароматических масел, обладающих антибактериальными свойствами, также являются хорошими консервантами.

КЛИЕНТ: По закону реклама целебных свойств возможна только в отношении лекарственных средств, а лекарства разрешено продавать только в аптеке.

КОНСУЛЬТАНТ: Вы абсолютно правы. Исцеление болезней – это работа профессиональных врачей. Мы же концентрируемся на заботе о здоровье.

КЛИЕНТ: Где гарантия, что продукт мне поможет?

КОНСУЛЬТАНТ: Ваш вопрос вполне обоснован. Но всё-таки компания ВИВАСАН уже более 15 лет успешно присутствует на различных рынках. Это значит, что мы накопили многолетний опыт применения и воздействия нашей продукции. В Вашем конкретном случае при помощи наших продуктов мы можем добиться очень хороших результатов.

Приведённые выше примеры показывают, что нужно делать с критическими вопросами, возражениями или замечаниями. Важно, чтобы консультант отвечал на них самостоятельно. Успешно отреагировать в самых различных ситуациях консультанту помогут следующие рекомендации:

- Консультант ни в коем случае не должен пускаться в дискуссии. Дискуссии возникают, если консультант начинает приводить аргументы.

- Консультант должен первым достичь согласия с клиентом. Если начинать ответы на вопросы или замечания со слов: «Спасибо за вопрос», «Ваше замечание абсолютно оправдано» или «Это очень интересный вопрос» и т.д., то психологически Вы оказываетесь с клиентом на равных. Собеседник консультанта чувствует понимание, что положительно сказывается на его настроении.

- После этого консультант уже может демонстрировать свою точку зрения. Необходимо избегать ответов вроде «Я понимаю Ваш вопрос, но…». Слово «но» подсознательно вызовет у вашего собеседника отторжение или даже прозвучит назидательно.

И главное – будьте доброжелательны к своему собеседнику и искренне пожелайте ему ЗДОРОВЬЯ, КРАСОТЫ И БЛАГОПОЛУЧИЯ!

Успеха вам!

Приложение №4

13. Схема – образец рефлекторных зон

Левая рука (ладонь)

Цифры в белых кружках показывают распределение рефлекторных зон. На электронном измерительном шаблоне БОС рефлексографа* Biopulsar на этих местах находятся измерительные элементы, которые фиксируют параметры БОС рефлекторных зон.

1. Малый мозг (внутренние центры мозга, таламус, медулла облонгата)
2. Большой мозг, средний мозг
3. Лобная доля мозга
4. Височная доля мозга
5. Затылочная доля мозга
6. Затылок
7. Лобная доля мозга
8. Гипофиз, шишковидная железа
9. Ухо (орган равновесия)
10. Глаз (яблоко, хрусталик, роговица)
11. Нос (лобные и гайморовы пазухи, решетчатая кость, клиновидная кость)
12. Рот (челюсти, зубы, глотка, миндалины, слюнные железы)
13. Щитовидка (паращитовидная железа)
14. Затылок (задняя часть шеи)
15. Плечи
16. Плечи (трапециевидная мышца)
17. Плечо до локтя
18. Пищевод (трахея, бронхи)
19. Легкое (бронхи)
20. Сердце
21. Вилочковая железа
22. Желудок
23. Поджелудочная железа
24. Селезёнка

Схема – образец рефлекторных зон

Левая рука (ладонь)

Цифры в белых кружках показывают распределение рефлекторных зон. На электронном измерительном шаблоне БОС рефлексографа* Biopulsar на этих местах находятся измерительные элементы, которые фиксируют параметры БОС рефлекторных зон.

1. Малый мозг (внутренние центры мозга, таламус, медулла облонгата)
2. Большой мозг, средний мозг
3. Лобная доля мозга
4. Височная доля мозга
5. Затылочная доля мозга
6. Затылок
7. Лобная доля мозга
8. Гипофиз, шишковидная железа
9. Ухо (орган равновесия)
10. Глаз (яблоко, хрусталик, роговица)
11. Нос (лобные и гайморовы пазухи, решетчатая кость, клиновидная кость)
12. Рот (челюсти, зубы, глотка, миндалины, слюнные железы)
13. Щитовидка (паращитовидная железа)
14. Затылок (задняя часть шеи)
15. Плечи
16. Плечи (трапециевидная мышца)
17. Плечо до локтя
18. Пищевод (трахея, бронхи)
19. Легкое (бронхи)
20. Сердце
21. Вилочковая железа
22. Желудок
23. Поджелудочная железа
24. Селезёнка

Правая рука (ладонь)

25. Печень
26. Двенадцатиперстная кишка
27. Тонкий кишечник
28. Поперечно-ободочная кишка
29. Нисходящая толстая кишка (левая рука)
30. Восходящая толстая кишка (правая рука)
31. Толстая кишка (анус) таз, ягодица
32. Нижняя часть живота,
33. Половые органы (яичник, маточные трубы, матка)
34. Уретра (пенис, простата)
35. Почка
36. Мочеточник
37. Мочевой пузырь
38. Надпочечник
39. Репродуктивные органы
40. Позвоночник
41. Бёдра
42. Стопы
43. Колено, локоть, нога, предплечье

ДЛЯ ЗАМЕТОК

VIVASAN

VITASAN

www.vivasanint.com