Как избавиться от пятидесяти пооцентов беспоиойства

Мой друг Фрэнк Беттжер, один их ведущих страховых экспертов в стране, поведал мне, что он не только избавился от беспокойства, связанного с его работой, но и вдвое увеличил свой доход с помощью все того же метода.

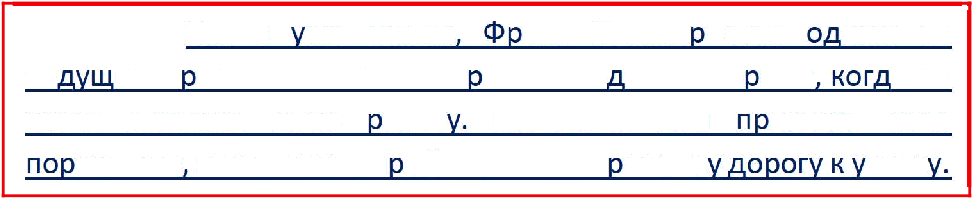
Много лет назад — сказал Фрэнк, — только начав продавать страховые полисы, я был полон энтузиазма и очень увлечен своей работой. Потом что-то произошло. Я так разочаровался, что начал ненавидеть эту работу и даже начал подумывать о том, чтобы оставить ее. Думаю, что я так бы и сделал, если бы однажды субботним утром, когда я пытался обнаружить причину своих беспокойств, мне не пришла в голову одна идея.

1. *Сначала я спросил себя: “ТАК В ЧЕМ, СОБСТВЕННО, ПРОБЛЕМА?” А проблема* зоклюvолось в *следующем:* моя *агитационная деятельность* ле *приносила ожидаемых результатов. У меня вроде бы все получалось, пока я продавал рекламные проспекты,* ло кох *только дело доходило* do зохлюvелоя сdелко, *клиент говорил: .*

. Именно время, которое я пoпycтy тратил на эти повторные визиты, и было причиной моей депрессии.

1. *Я спросил себя: “КАК МОЖНО РЕШИТЬ ЭТУ ПРОБЛЕМУ?” Чтобы ответить на этот вопрос, мне пришлось собрать некоторые факты. Я просмотрел книгу учета за последние двенадцать месяцев, внимательно изучив все цифры.*

Я сделал удивительное открытие! Взглянув на свои записи, я обнаружил, что семьдесят процентов всех сделон было заключено во время первого же визита! Двадцать три процента было заключено после повторного визита! И только семь процентов сделок было заключено во время третьего, четвертого, пятого визитов и т. д., которые и сводили меня с ума, отбирая мое драгоценное время. Короче, половину своего рабочего дня я тратил на то, что составляло только семь процентов моего бизнеса!

“ЧТО ДЕЛАTЬ?” Решение напрашивалось само собой. Я немедленно прекратил посещать клиентов после второго визита. Сэкономленное время я теперь тратил на поиск новых клиентов. Результаты превзошли все мои ожидания. За очень короткое время я увеличил прибыль от каждого своего визита практически в два раза».

изнать свое

спех

Как я же сказал

энк Беттже стал ним из

ве их ст аховых агентов в ст ане. А ве ь было в емя а он

хотел оставить свою абот Он готов был

ажение пока анализ п облемы не отк ыл ем