

Как избавиться от пятидесяти процентов беспокойства

Мой друг Фрэнк Беттжер, один из 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 заключалась в следующем: моя агитационная деятельность не приносила ожидаемых результатов. У меня вроде бы все получалось, пока я продавал рекламные проспекты, но как только дело доходило до заключения сделки, клиент говорил: *“Хорошо, я подумаю над этим, мистер Беттжер. Загляните ко мне попозже”*. Именно время, которое я попусту тратил на эти повторные визиты, и было причиной моей депрессии.
2. 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 сделок 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!**
3. **“ЧТО ДЕЛАТЬ?”** Решение напрашивалось само собой. Я немедленно прекратил посещать клиентов после второго визита. Экономленное 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».

Как я уже сказал, Фрэнк Беттжер стал одним из ведущих страховых агентов в стране. А ведь было время, когда он хотел оставить свою работу. Он готов был признать свое поражение, пока анализ проблемы не открыл ему дорогу к успеху.