

# Beszámoló Bulgáriából

Avagy, miért és hogyan kell a PR-t és a Marketinget mesterien művelned.  
És miért kell megtanulnod lezárni?

## **B**ulgáriáról általában:

1. A legtöbb öngyilkosság Európában.
2. A legrosszabb gazdasági mutatók Európában.
3. A legfinomabb paradicsom a világon itt terem.
4. A legrégebbi alkotmány és államalapítás Európában.

## **M**ünchenen keresztül érkeztünk.

Barátunk Martin, aki 2005-ben beszélt rá elsőre, hogy menjek ki, várt ránk. Örömmel öleltem át, hiszen őt feleségemmel együtt nagyon szeretjük.

Nagyon jó hírei voltak, a cége igazán beindult az elmúlt három évben. Autóját lecserélte egy Mercedeszre. (Aztán kiderült, hogy a feleségét is.)

Meglepetésként ért minket, hogy mást is várt: Eric-et, az egyik beszállítója értékesítési vezetőjét. Ez esetben a vezető azt jelentette, hogy az egész világ alá tartozott.

Kicsit meglepődtem, mert pont mögöttünk ült a repcsin, és sikerült megtaposnom.

De korábban, mint kiderült, hoki játékos volt, és nem igazán zavarta. Pedig gumipapucsban volt.

Az érkezés után hamar egy korhű bolgár vendéglőben találtuk magunkat. Ahol az előétel több fajta zöldség, körözött, padlizsán krém volt, aztán három fajta hús. Mindezek fél négyzetméteres pitákon.



Nagyon éhesek voltunk. Jól esett. Közben megérkezett Sharon is, egy másik beszállító értékesítési vezetője, szintén világ szinten.

Ezek az emberek egy közepes méretű kb. 10 napra pakolt Samsonite táskával utazták körbe a világot, és adtak el több tíz millió forint értékben termékeket.

Sharonról később kiderült, hogy hírességek kozmetológusa. Az angliai X-faktor állandó segítője, és több politikus, filmsztár stb. titkos fegyvere a ráncok, és más arc és bőr betegségek ellen.

Tőle és Eric-től annyi sokat tanultam két nap alatt a PR és MARKETING-ről, amint a korábbi években összesen.

Az ebéd után Martin munkatársainak tartottam egy másfél órás előadást.

### **Elmondtam nekik az 5 pontos lezárási stratégiát, a PR és MARKETING sorrendjét:**

A PR-nak el kell adnia:

1. Az üzletkötőt!
2. A céget.

A MARKETING-nek:

3. A terméket.
4. Az árat.

Az ÉRTÉKESÍTÉSNEK pedig a MIKORT!  
(bővebben most hétvégén a szemináriumon)

Természetesen kiderült, hogy egyik munkatársa 50 helyre ment el, és a termék előnyeik kívül másról nem is beszélt.

Nem csoda, hogy egy megrendelése sem volt.

Ez után elmentünk egy sétára a feleségemmel a fő utcán. Ez a VITOSA utca, ami drágább, mint MILÁNÓ fő utcája.

Két éve még nem volt sétáló utcává átalakítva. De mostanra felszedték a síneket, és köveket raktak le. Nagyon szép lett.

Utána pedig egy város nézés következett:

### **FREE SOFIA TOURS**

A bolgárok nem bíznak a kormányban, de cselekednek helyette!

Nem volt sose igazi turista idegenvezetés, ezért pár fiatal kitalálta, hogy ők kézbe veszik a dolgot, és naponta kétszer: reggel 11:00 és 18:00-kor azoknak, akik megjelennek egy két órás idegen vezetést tartanak. Eddig már 40.000 embert vittek végig a túrán!

A mi idegen vezetőnk STEFÁN volt, és rendkívül sok érdekes dolgot mondott el a bolgárokról.



**Stefan A legérdekesebb két dolgot elárulom:**

1. a 15 perc késés eredete:

Bulgáriában 15 percet lehet késni, és a Bolgárok késnek is!

Ez onnan jön, hogy a kommunisták a legutolsó királyt fel akarták robbantani: Ezért megöltek egy magas rangú katonatisztet, akinek a temetésén tuti meg kellett jelennie a királynak is.

Az épület teteje köré robbanó anyagot raktak, és az egybegyűltekre rá is robbantották. 200-an haltak meg.

De a király nem, mert 15 percet késett. Innen ered a 15 perces késés szabálya, de ha 16 percet késel, az már gáz!

2. Egy zsidót sem vittek el Bulgáriából a második világháború alatt!

Az összefogás a bolgároknál hihetetlen erős!

Amikor kijött a hitleri ukáz, hogy deportálni kell a zsidókat, minden más vallás vezetője, csakúgy mint a politikai vezetők is fellázadtak!

Azt nyilatkozta a Római Keresztény Egyház feje, hogy ha vinnék őket, akkor ő a sínekre áll, és csak a testén keresztül lehetne.

A politikai vezetőnek sem tetszett, sem a Görög Katolikus, az Orosz Keresztény, a Muszlin vezetőknek sem!

De mit tegyenek egy olyan erővel szemben, akit nem tudnak legyőzni!

## **HALLOGATTAK!**

Azt mondták, hogy már fogdossák össze őket, de előbb kell egy hely, ahová fogdoshatják őket. Gyakorlatilag öt éven keresztül halogattak!

Az 50.000 zsidóból egyet sem vittek el!

De azóta a bolgárok halogatnak, mint az állat! PL: A metrójuk 30 év alatt készült el.

Főleg azért, mert Szófia történelme réteges, lefelé vannak a korábbi korok, nem elszórva, mint Budapesten! A METRÓ szintjénél van a Római Birodalom szintje, ezért ha Szófiában Metrózol, akkor láthatod a tárlatokat!

Stefán annyira jó volt, az idegen vezető, hogy a végén azért kapott lóvét rendesen, illetve tőlem egy névjegykártyát, hogy legyen az ottani Franchise partnerem! Már írt emailt, hogy mik a részletek!



Metró, és a Kapu Isztambul felé

## **SPAGHETTI KITCHEN**

Ez után a túra után a legjobbnak mondott olasz étterembe mentünk, ahol lazacot ettem grill zöldségekkel, és vízzel koccintottam – kicsit furcsán néztek, de hát ez van, nem iszom alkoholt.

Ebben az étteremben egy nagyon szép dísz volt a falon, ami nekem nagyon tetszett:

## **A VILÁGÍTÓ SZARVAS:**



Az a szokás a bolgároknál, hogy az étterem után a desszertet egy másik kávézóban fogyasztjuk el. Valószínűleg mindenből a legjobbat nem feltétlenül nekem szánták, de hogy a két beszállítójuk világ értékesítési vezetője is itt volt igazán kicsaptunk a hámból!

E következő helyünk Szófia tetején egy szálloda hetedik emeleti cukrászdájában volt.

Itt történt egy kis malőr, mivel nem nagyon eszem sütit, ezért kértem egy gyümölcs tálalt. Kíváncsi voltam, hogy a magkeverékben van-e só!

Mondta a pincér, hogy van, erre megráztam a fejem jobbra, meg balra, hogy nem kell.

Szerintetek?

Persze, hogy kihozta, mert ott ez fordítva van!



Mögöttem a KATEDRÁLIS

Következő nap reggel egy szép esős időre ébredtünk a hotelben. Ami egyébként a Saint George Hotel volt, a sétáló utcától kb. 100 méterre!



Persze ez is az ötödik emeleten volt. Ezért a kilátás a város felett jól esett!

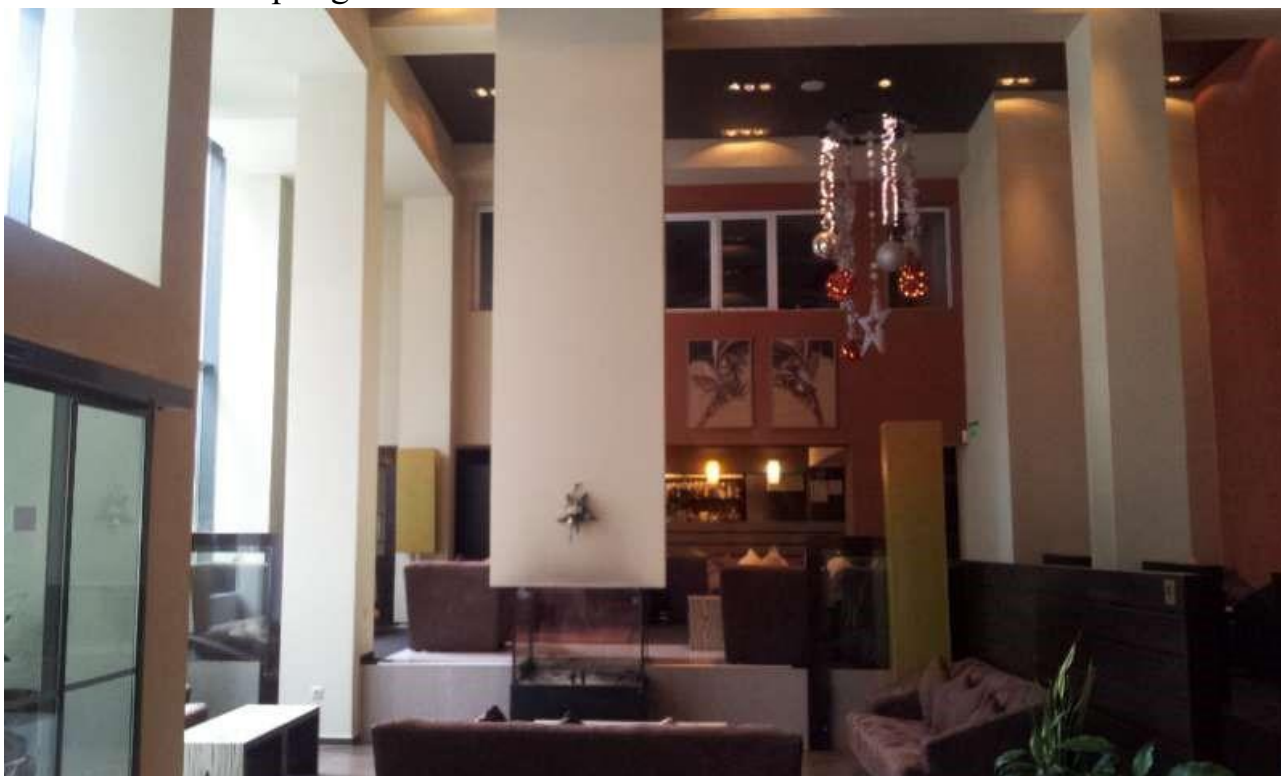
**Aztán reggeli után indultunk a sí paradicsomba!**

Sokan írtatok, hogy jó sélést, sajnos ez nem jött össze, mivel ilyenkor még nincs hó.

Azért előkerestem egy olyan képet a honlapjukról, amikor volt.



De minket ez a kép fogadott:





**Az ebéd nagyon jó volt, de a JEDI erőmet** kellett használni, hogy azt egyek, amit akarok:

Nem akart a vendéglátónk variálni, ezért csirkét főtt krumplival és külön grill zöldséget kért. De a pincér persze a krumplit lehagyta, és grill zöldséggel helyettesítette. :).

Martin bemutatott egy hölgynek, akinek egyből eladtam a két napos szemináriumom.

A VÁGYA volt: mindkét klinikáját jól működtetni.

A PROBLÉMÁJA volt: a másik székhelyén nem jött be a megfelelő bevétel!

Félelmei voltak: Hogyan tudja csinálni jól. Még nem tanulta sose. Nem tud embert kiválasztani.

Ajánlat: Vagy két napos program, vagy konzultáció!

Előny: tetszett neki, hogy én tudom a cégszervezés és értékesítés lényegét!

Aztán jött az előadásom: a szinkrontolmácsoknak bemutatkoztam. Azt kérte a hölgy, hogy legyek jó hozzájuk. Ketten voltak.

Gyakorlatilag fél óráig bírták. Utána a barátom Martin lecserélte őket, mellém állt, és onnan nyomta a fordítást. Mivel ő értette is, hogy miről beszélek.

Azért gondolom kifizették őket, de többet nem fordítottak.

**Az előadásom halott volt, amíg barátom nem vette át!**

Tanulság! Csak kipróbált tolmáccsal nyomulj!

Illetve csak olyan ügyféllel vállalj el érzékeny előadást, aki ismer.

Azt mondta, nem azt a reakciót látta az emberektől, amit megszokott tőlem, ezért egyből tudta, hogy nem jó a fordítás!

Egyébként sokkal többen beszéltek angolul, mint 2006-ban. Közben felnőtt egy új generáció.

Az előadásom elsöprő siker volt. Annyit azért érdemes tudni, hogy óránként 500 euró vagyok külföldön! Ez két óra volt.

Az előadás után eladtam még egy angol DVD-t, és egy két napos szemináriumot, mivel több, mint 8-an részt akartak venni a két napos szemináriumon.

**Utánam Erik jött és az első diája letaglózott:**



A képen Martin bolgár társtulajdonosa, aki fordított.

**A FORDÍTÁS:**

A KÜLDETÉSÜNK SEGÍTENI NEKED, HOGY

ÚJ ÜGYFELEID LEGYENEK  
FELÉPÍTS EGY HOZZÁD HŰ GYAKRAN VISSZATÉRŐ VENDÉG BÁZIST  
ELŐRE VINNI A BRAND-edet

Nos, 1994 óta erről beszélek embereknek, cégvezetőknek, hogy a CÉL, a KÜLDETÉS nem az, hogy pénzt keressek! DE EZT Magyarországon nem értik!

HANEM, HOGY SEGÍTSEK MÁSOKNAK!

Ezért megy ennyire USA. (Okés most éppen állam leállás van, a részvények esnek, de hamarosan visszaáll, a részvények 10%-ot felmennek.)

De én a privát cégekről beszélek!

Ha nincs is céged, neked mi a KÜLDETÉSED! Kinek segítesz, és miben?

Az értékesítő és mlm-es a jövőt kell, hogy képviselje, a vásárló jövőjét!

A **PR és MARKETING szemináriumon** el fogjuk mondani Soós Zoltánnal, hogy miért fontos a cél!

Ha nincs célod nem tudod bemutatni magad hitelesen a világnak!

A konferencia célja az volt, hogy a Hydrafacial arckezelő gépet, és az Intraceuticals arcszérumokat eladják azoknak a bolgár szépség iparban dolgozóknak, akiket el tudtak csábítani ebbe az ötcsillagos hotelbe!

Ez egy eladási hétvége volt!

## **NETWORKING!**

CIMLISTA

MEGHVÁS

BEMUTATÓ

és majd jön az **UTÁNKÖVETÉS!**

Nos, Erik az előadása után bemutatta a gépét, ami a mitesszereket, és az elhalt bőroket fájdalom mentesen 20 perc alatt eltávolította. Egy ilyen kezelés 25.000 Ft, és havonta egyszer elég elmenni egy ilyenre.



Egyből lett egy önként jelentkező!

Ha valami drágát akarsz eladni, akkor azt be kell mutatni!

Látni kell, hogy működik! Persze csak az egyik arcát csinálta meg először!

Nagyon érdekes volt, hogyan vizsgálták a szakemberek az eredményt!



Erik utána persze befejezte a másik arcát is.



Aztán történt egy nagyon érdekes dolog!

Többen, köztük a feleségem is kérte, hogy csinálják meg az arcát. Valéria (a piros ruhás hölgy) felajánlotta Eriknek, hogy ő elvégzi ezeket, de Erik ragaszkodott hozzá, hogy ő végezze el az összes kezelést! Az a helyzet, hogy ez egy fontos pont!

Előadóként mindenkit az ő figyelmével tüntetett ki! Ez tanulandó!



Feleségemet fiatalítja Erik. Nagyon szép lett az arca.

### **ERIK TIPPJE!**

Erik a következőt mondta az egybegyűlteknél (kb. 50 fő volt jelen):

Az újság hirdetések helyett ingyenes egyszeri próbát adjanak minden új ügyfélnek!

Ok: a hirdetésekkel 400 dollár egy embert ügyféllé tenni.

Egy kezelés költsége 20 dollár!

Később megtudtam, hogy gyakorlatilag a gép eladja magát! Új kozmetikusok hívják őket hetente, hogy mi ez a gép, mert az ügyfeleik elmentek a konkurenciához, és nem akarnak visszajönni :).

Ez egy piaci előny. Levédett száz évre. Gyakorlatilag nem lehet hasonlót létrehozni.

Este a vacsoránál tombolát hirdettek. Később derült csak ki, hogy az ott ülők 80%aléka kapott valamilyen termékmintát :).

Erről egy kép:



Martin és Valéria és Lilly

Bulgáriában a vacsorához átöltöznek. Ezt nem tudtuk, de szépek voltunk!

Aznap még egy érdekes dolog történt, amit a **PR és MARKETING szemináriumon** mondok el, és a teljes történetet pedig egy következő Előző Életek és a Tudatalatti Hatalma szemináriumon.

Egy bolgár második világháborús hősnek a kálváriájáról van szó! Végül is 2008-ig nem volt rehabilitálva, addig azt gondolták róla, hogy fasiszta.

**Pedig megmentette egész Szófiát 1943-ban!**

A hős neve: Dimitar Spisarevski.

27 évesen belecsöppent a politikusok hülyeségébe, és élete első és utolsó csatájába.

A zsidó halogatás miatt megkérdezték Bulgáriát, hogy akkor most Németországgal van, vagy nem?

Erre megnézték a térképet, és látták, hogy U.S.A. Nagyon messze van, ezért háborút hirdettek ellene!

De sajnos az Amerikaiak ezt komolyan vették, és bombázókat küldtek!

Egy bombázó két tucat vadászgéppel le akarta bombázni a Pasarel falu mellett lévő víztározó gátját. Ez a víznyerő hely biztosította Szófia ivóvizét.

A csatában késve érkezett tartalék géppel, mert a sajátja nem indult el!

Két repcsit kikerült, majd 16 vadászgép között elsuhanva belerohant a bombázóba, amely ketté tört, és lezuhant.

**Dimitar meghalt.**

De a következő politikai rezsim, kommunistaként lefasisztázta!

2008-ig kellett várnia, hogy rehabilitálják, de a róla elnevezett utca még a mai napig nem került fel a google maps-ra!

**A személyes PR és MARKETING nem azon múlik mennyire vagy hős!**

**Azon múlik mennyire vagy jó PR-os és MARKETING-es!**