

## Примерни сценарии за осъществяване на контакт (покана)

И най-успелите дистрибутори на ФОРЕВЪР използват предварително подготвени текстове, които повтарят всеки път, когато влизат в контакт с нов човек. Предлагаме ви няколко такива сценарии, за да ги ползвате и вие. Бъдете сигурни, че щом лидерите ги прилагат успешно, значи вие също ще можете!

Не забравяйте, че успехът зависи от 15% от онова, което казвате и 85% от начина, по който го казвате. Влагайте в гласа си целия ентузиазъм, пресъздаващ въодушевлението ви от продуктите и бизнес възможностите. Можете да убедите много повече хора да чуят посланието ви, ако говорите с ентузиазъм, отколкото, ако ги заливате с големи количества информация.

### ПРИМЕРНИ ТЕКСТОВЕ

#### когато говорите с познат

(След встъпителните любезности)

\_\_\_(ИМЕ)\_\_\_, обаждам ти се, защото заедно с няколко колеги започнахме собствен бизнес в партньорство със стабилна международна фирма с обороти от няколко милиарда долара. Попитаха ме дали познавам широко скроен и амбициозен човек, който умее да общува с други хора и аз се сетих за теб. Ще ми отделиш ли 40 минути, за да ти представя бизнеса? (За какво става дума?)

Няма да мога да ти обясня както трябва по телефона, защото има доста неща, които трябва да видиш. Какво ще кажеш да се видим някой от следващите дни, за да ти покажа всичко? (Звучи интересно. Разкажи ми малко повече.)

Естествено, идеята ми е да седнем някъде за около половин час, за да ти покажа някои снимки и илюстрации, които ще ти дадат много по-добра представа за какво става дума, отколкото ако се опитам да ти обясня по телефона.

(Да не би да става дума за мрежов маркетинг? Защото ако е така, не ме интересува!)

Да, така е. Радвам се, че ми казваш това, защото аз тепърва започвам и ще съм ти много благодарен/благодарна, ако ми разкажеш какво знаеш за този бизнес, за да ми помогнеш да реша дали да се включа или не. Ти явно имаш опит и можеш да ме насочиш.

(При липса на желание.) А мога ли да ти пратя линк към интернет страницата ми, за да я погледнеш и да ми кажеш какво мислиш?“

„\_\_\_(ИМЕ)\_\_\_, обаждам ти се, защото започнах СТРАХОТЕН нов бизнес. Знам, че си доста зает/а, но понеже си много добър/добра в бизнеса, се чудех дали не искаш да ти разкажа повече. Ще можеш ли да ми отделиш половин час, за да се видим и да ти покажа за какво става дума?“

„\_\_\_(ИМЕ)\_\_\_, обаждам ти се, защото тези дни започнах нов бизнес и съм много развълнуван/а. Засега се занимавам по няколко часа седмично успоредно с другата ми работа. Искане ми се да разширя бизнеса си и се сетих за теб защото (ти имам доверие) (уважавам усета ти за бизнес) (с твоята общителност можеш да направиш състояние от този бизнес) (с желанието си да помагаш на другите можеш наистина да преуспееш в този бизнес) (с твоите контакти можеш да направиш състояние с този бизнес) и т.н. Чудех се дали можеш да ми отделиш около 40 минути от времето си, за да ти покажа една кратка презентация.“

„\_\_\_(ИМЕ)\_\_\_, обаждам ти се, защото ми предложиха страхотна възможност за допълнителни доходи и се сетих за теб. Знам, че си много зает/а, но мисля, че това би било много подходящо и за теб. Ще ми отделиш ли половин час, за да ти разкажа за какво става дума?“

„\_\_\_(ИМЕ)\_\_\_, обаждам ти се заради стомашните проблеми, които те мъчат от години. Попаднах на чудесен продукт, който мисля, че може да ти помогне. Имаш ли нещо против да намина към теб, за да ти го покажа?“

„\_\_\_(ИМЕ)\_\_\_, звъня ти, защото започнах много вълнуващ нов бизнес, а знам, че ти имаш опит в мрежовия маркетинг. Искah да ти разкажа за фирмата и да чуя мнението ти. Ще можем ли да се видим?“

## ПРИМЕРНИ ТЕКСТОВЕ

### когато говорите с непознат

Представете си, че сте в заведение с обслужване на високо ниво. Когато плащате сметката, правите комплимент на обслужващия ви и му давате визитката си с думите:

„Благодаря за чудесното обслужване! С вашето отношение и грижа за клиентите бихте могли да преуспеете в моя бизнес. Ето визитната ми картичка. Погледнете интернет страницата ми или ми се обадете, за да ви изпратя пакет с повече информация. Или пък ми дайте своя телефонен номер и аз ще ви звънна скоро.“

Мнозина търсят по-добри източници на доходи, а вие можете да им предложите решение. Просто заговаряйте хората, които срещате и насочвайте разговора така, че да ви попитат с какво се занимавате.

„...на всички е ясно, че икономиката не върви, но аз се занимавам с нещо, доказало, че не се влияе от кризи...“

„...Моята работа се развива добре във всяка икономическа ситуация...“

„...Плащат ми за работа, която вършат други хора...“

Когато ви попитат с какво се занимавате:

„Развивам маркетингова мрежа за международна компания, произвеждаща продукти за здраве и красота. Мисля, че и вие може да спечелите много с тази дейност. Ето визитната ми картичка. Звъннете ми, ако искате да поговорим или пък разгледайте интернет страницата ми. Сигурен/сигурна съм, че ще ви е интересно.“

„Имам допълнителен бизнес, който развивам успоредно с основната си работа. Той така потръгна, че скоро възнамерявам да напусна работа и да му се посветя изцяло. Всъщност, защо не хвърлите едно око и вие? Ето визитката ми. Звъннете ми да поговорим или разгледайте интернет страницата ми.“

„Занимавам се с разпространение на чудесни продукти за здраве и красота. Много съм впечатлен/а от гела от алое вера и страхотния антиоксидантен плодов коктейл, които пия всеки ден! Чувствам се по-добре, спя чудесно и имам много повече енергия. Макар че сега нямаме време да поговорим повече за това, мисля, че продуктите ще представляват интерес и за вас. Бихте ли ми дали имейла си, за да ви изпратя линк към по-подробна информация? Ето моята визитка. Разгледате интернет страницата ми на спокойствие. Гарантирам ви, че отделеното време ще си заслужава!“

## ЕЛЕКТРОННИ КАРТИЧКИ И ВИДЕО СЪОБЩЕНИЯ

„Много съм впечатлен/а от продукта „Джобно алое“! Направо не мога да повярвам колко жизнен/а и изпълнен/а с енергия се чувствам, откакто го пия всеки ден. Ако искаш да научиш повече за него и други чудесни продукти за здраве и красота, виж интернет страницата ми. Разгледай я и сподели какво мислиш!“

„Открих чудесна възможност за допълнителни доходи в партньорство с голяма международна фирма. Мислех си, че може и на теб да ти е интересна. Виж интернет страницата ми и сподели какво мислиш!“

„Попаднах на впечатляваща възможност за допълнителни доходи в сътрудничество с преуспяваща международна компания. Мисля, че може да представлява интерес и за вас. Ще се радвам, ако изгледате тази 10-минутна видео презентация и споделите какво мислите.“

## ТЕКСТОВЕ ЗА ПОСЛЕДВАЩА ВРЪЗКА

### при повторен контакт

„Обаждам се набързо, за да разбера дали получи информацията, която ти изпратих. Остана ли ти време да я погледнеш?

(Да, погледнах я.)

Тази възможност за бизнес се оказа още по-добра, отколкото си мислех в началото. Можеш ли да ми отделиш 40 минути някой ден през тази седмица, за да се видим и поговорим?

(Добре, но не мисля, че ще проявя интерес.)

Няма проблем, \_\_\_\_ (ИМЕ) \_\_\_\_\_. Просто искам да ти обясня малко повече и да чуя мнението ти. Аз мога във вторник или сряда вечер. На теб кога ще ти бъде по-удобно?“

(Не, това изобщо не ме интересува.)

Разбирам те, \_\_\_\_ (ИМЕ) \_\_\_\_\_. Благодаря ти, че погледна материалите, които ти изпратих. Уважавам решението ти, въпреки че продължавам да мисля, че тази възможност би била чудесна за теб. Имаш ли нещо против, ако те държа в течение как се развива моя бизнес?

(Не, разбира се, че нямам.)

Благодаря ти много, \_\_\_\_ (ИМЕ) \_\_\_\_\_. Дочуване!

*Всички тези текстове и сценарии са примерни и насочващи. Адаптирайте ги към своя начин на изразяване, за да звучите напълно естествено, когато ги използвате.*

