

Воспоставување на врска со контактите

Дури и најуспешните дистрибутери на Фореввер користат готови текстови за разговор, кои ги повторуваат секој пат кога контактираат со нов кандидат. Подолу се дадени некои од нивните сценарија кои може да ги користите. Имајте доверба, знаејќи дека ова функционира за нив, а ќе функционира и за вас!

Запомнете дека вашиот успех 15% зависи од тоа што ќе го кажете, а 85% од начинот на кој тоа ќе го кажете. Со ентузијазам пренесете ја возбудата која ја чувствувате за производите и бизнис можноста. Можете да убедите повеќе луѓе со вашиот ентузијазам, отколку со многу нафрлени информации.

СЦЕНАРИЈА

Кога веќе го познавате клиентот:

(По вообичаените поздрави на почетокот)

"Причината за јавувањето, _____(име)_____, е бидејќи започнав бизнис со неколку колеги во компанија со милијарди долари годишен обрт. Тие ме прашаа дали познавам некој претприемчив, амбициозен, комуникативен... и јас помислив на тебе. Можеш ли да одвоиш 40 минути за да го споделам тоа со тебе?

(Што е тоа?)

Јас навистина не можам да ти објаснам по телефон, бидејќи имам графичка презентација за да ги илустрирам клучните точки. Може ли да се сретнеме?

(Интересно звучи, може ли нешто да ми кажеш околу тоа?)

Да, се разбира! Би сакал да се видиме на 30-тина минути, за да ти покажам некои слики и илустрации, кои ќе ти дадат подобра претстава отколку да се обидувам да ти објаснам по телефон.

(Дали е тоа МЛМ? Бидејќи ако е, јас не сум заинтересиран).

Да, МЛМ е. Добро е, што ми кажа дека не си заинтересиран, бидејќи јас само што се вклучив. _____(Име)_____, ќе направиш ли нешто за мене? Би сакал да слушнам твој совет, за да ми помогне да одлучам дали да се инволвирам во овој бизнис, бидејќи ти сигурно имаш искуство кое може да го споделиш со мене. Можеш ли да го направиш тоа за мене?

(Ако сака.)

Да ти испратам линк до мојата интернет страница, ќе ја разгледаш и ќе ми кажеш што мислиш?

"_____(Име)_____, причината за јавувањето е да те запознаам дека неодамна започнав навистина ФАНТАСТИЧЕН нов бизнис. Знам дека си презафатен, но исто така знам дека си многу успешен човек, па сметав дека можеби би сакал да видиш за што станува збор. Дали би можел да одвоиш 30-тина минути, за да го споделам тоа со тебе?"

„_____(Име)_____, ти се јавувам, бидејќи неодамна започнав нов бизнис и многу сум возбуден/а. Засега се занимавам со тоа по неколку часа седмично паралелно со мојата друга работа. Сакам да го проширам бизнисот и се сетив на тебе бидејќи (ти верувам) (го почитувам твоето чувство за бизнис) (со твојата дружељубивост можеш да направиш богатство од овој бизнис) (со твојата желба да им помагаш на другите, можеш навистина да успееш во овој бизнис) (со твоите контакти можеш да направиш богатство од овој бизнис) и т.н. Се прашував дали можеш да ми одделиш околу 40 минути од твоето време, за да ти покажам една кратка презентација.“

„__(Име)__, ти се јавувам, бидејќи ми претставија одлична можност за дополнителни доходи и се сетив на тебе. Знам дека си многу зафатен/а, но мислам дека тоа ќе биде многу погодно и за тебе. Ќе ми одделиш ли половина час, за да ти раскажам за што станува збор?“

„__(Име)__, ти се јавувам заради стомачните проблеми кои со години те мачат. Наидов на одличен производ за кој мислам дека може да ти помогне. Имаш ли нешто против да наминам кај тебе, за да ти го покажам?“

„__(Име)__, ти се јавувам, бидејќи започнав многу возбудлив нов бизнис, а знам дека ти имаш искуство во мрежниот маркетинг. Сакав да ти раскажам за фирмата и да го слушнам твоето мислење. Ќе може ли да се видиме?“

СЦЕНАРИЈА

Кога зборувате со непознат

Замислете дека сте во ресторан со услуга на високо ниво. Кога ја плаќате сметката му давате комплимент на човекот што ве услужува и му давате визит карта со зборовите:

„Ви благодарам за одличната услуга! Со вашиот однос и грижа за клиентите би можеле да успеете во мојот бизнис. Еве ја мојата визит карта. Погледнете ја интернет страницата или јавете ми се, за да ви испратам пакет со повеќе информации. Или пак дајте ми го вашиот телефонски број и јас ќе ви се јавам наскоро.“

Многумина бараат подобри извори на доходи, а вие можете да им понудите решение. Едноставно поттикнете ги на разговор луѓето со кои се среќавате и насочувајте го разговорот така да тие ве прашаат со што се занимавате.

„...на сите им е јасно дека економијата не оди, но јас се занимавам со нешто за кое е докажано дека не е под влијание од кризи...“

„...Мојата работа добро се развива во секоја економска ситуација...“

„...Ме плаќаат за работа која ја вршат други луѓе...“

Кога ќе ве прашаат со што се занимавате:

„Развивам маркетинг мрежа за меѓународна компанија која произведува производи за здравје и убавина. Мислам дека и вие може многу да заработите со таа дејност. Еве ја мојата визит карта. Јавете ми се ако сакате да поразговараме или пак разгледајте ја мојата интернет страница. Сигурен/сигурна сум дека ќе ви биде интересно.“

„Имам дополнителен бизнис, кој го развивам паралелно со мојата основна работа. Тој стана толку успешен што наскоро планирам да ја напуштам работата и целосно да му се посветам. Всушност, зошто не би погледнале и вие? Еве ја мојата визит карта. Јавете ми се за да поразговараме или пак разгледајте ја мојата интернет страница.“

„Се занимавам со распространување на одлични производи за здравје и убавина. Многу сум импресиониран/а од гелот од алое вера и моќниот антиоксидантен овошен коктел, кои ги пијам секој ден! Се чувствувам сè подобро, одлично спијам и имам многу повеќе енергија. Иако сега немаме време да поразговараме малку повеќе за тоа, мислам дека производите ќе побудат интерес и кај вас. Ќе ми го дадете вашиот имеил, за да ви испратам линк кон подетални информации? Еве ја мојата визит карта. Разгледајте ја мојата интернет страница. Ви ветувам дека го заслужува одделеното време!“

„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!“

ЕЛЕКТРОНСКИ КАРТИЧКИ И ВИДЕО СООПШТЕНИЯ

„Многу сум импресиониран/а од производот „Џебно алое“! Не можам да поверувам колку витален/а и исполнет/а со енергија се чувствувам, откако го пијам секој ден. Може да научиш повеќе за него и други одлични производи за здравје и убавина на мојата интернет страница. Разгледај и сподели што мислиш!“

„Открив фантастична можност за дополнителни доходи во партнерство со голема меѓународна фирма. Сметав дека можеби и ти си заинтересиран. Разгледај ја интернет страницата и сподели што мислиш!“

„Открив фантастична можност за дополнителни доходи во партнерство со голема меѓународна фирма. Сметав дека можеби и ти си заинтересиран. Погледај ја оваа 10-минутна видео-презентација и сподели што мислиш!“

ТЕКСТОВИ ЗА ПОСЛЕДОВАТЕЛЕН КОНТАКТ

при повторен контакт

„Се јавувам за да разберам дали ја доби информацијата, која ти ја испратив. Имаше време да ја погледнеш?“

(Да, ја погледнав.)

Оваа бизнис можност се покажа уште подобра, отколку што си мислев на почетокот. Можеш ли да одвоиш 40 минути некој ден оваа седмица, за да се видиме и поразговараме?

(Добро, но не мислам дека ќе пројавам интерес.)

Нема проблем, ____ (Име) _____. Едноставно сакам да ти објаснам малку повеќе и да го слушнам твоето мислење. Јас можам во вторник или среда навечер. На тебе кога ти одговара?“

(Не, тоа воопшто не ме интересира.)

Те разбираам, ____ (Име) _____. Ти благодарам што ги погледна материјалите, кои ти ги испратив. Ја почитувам твојата одлука, иако сметам дека оваа можност би била одлична за тебе. Имаш ли нешто против, ако те држам во тек со развојот на мојот бизнис?

(Не, се разбира дека немам.)

Ти благодарам, ____ (Име) _____. Довидување!

Сите текстови и сценарија се примери и сугестивни. Прилагодете ги кон вашиот начин на изразување, за да звучите сосема природно кога ги користите.