ERIC WORRE

NUOVI CLIENTI. LINEE GUIDA

NETWORKMARKETINGPRO.COM

Nuovi clienti. Linee Guida

Quando la gente pensa al Network Marketing, la domanda che tutti si pongono subito è "Conosco qualcuno?". Credono che se conoscono tante persone, possono avere tanto successo e se non conoscono abbastanza , non avranno mai una possibilità di successo in questo business. Potrebbe sembrare logico, ma non è il caso.

Nel Network Marketing esistono tre tipologie di persone : Atteggiati, Dilettanti e Professionisti.

Quando si tratta nel trovare eventuali clienti-PROSPECT, gli Atteggiati creano una lista mentale di tre, quattro o cinque persone che probabilmente potrebbero unirsi al loro business. Dopo di che tutto il loro futuro si basa sulla risposta di quelle poche persone. Se sono abbastanza fortunati ad avere uno di loro, possono prolungare la durata della loro carriera per un breve periodo di tempo. Potrebbero anche fare un'altro elenco mentale di tre o quattro persone. Sperando che decidono di smettere di essere nella categoria "Atteggiati" e passeranno ad essere dei Appassionati/Dilettanti.

Vi sorprenderebbe sapere che circa l'80% di tutte le persone che si uniscono al Network Marketing hanno l'approccio da Atteggiati? È vero. 8 su 10 persone che diventano distributori della nostra professione hanno l'approccio nel costruire con questa mentalità. Fanno una piccola lista mentale e lasciano il tempo per vedere dopo cosa succede. Non hanno mai imposato l'idea di sviluppare le competenze necessarie.

Il vostro lavoro all'interno del vostro business è quello di gestire tale percentuale e portarla dal 80% ad un numero molto più basso. Educare le persone. Aiutarle a capire quanto grande questa opportunità potrebbe essere se la trattano con rispetto. Se vi chiedete perché la gente entra ed esce dalla professione di Network Marketing , questo, insieme alla mentalità della lotteria è la ragione. Non è il Network Marketing il problema. È la mentalità delle persone che si uniscono alla professione.

Questi sono gli Atteggiati. La loro unica vera occasione è fortuna.

Il secondo gruppo sono i Dilettanti. Invece di una piccola lista mentale, queste persone fanno una lista scritta, e questo di base è un passo nella direzione giusta. Diciamo che fanno una lista di 100 eventuali clienti. Sono carichi di entusiasmo, ma non hanno capacità o conoscenze necessarie in questo settore. Cominciano a lavorare con dei clienti, qui a loro lista diminuisce. Con l'elenco che diventa sempre più piccolo, l'ansia cresce sempre di più. La loro paura più grande è che non rimane nessuno sulla lista. E io ne sono consapevole, questa è stata la paura più grande anche per me.

Nei miei 20 anni la mia lista non era nulla di cui vantarsi. All'inizio ho cercato di usare i contatti dei miei genitori. Molto presto sono arrivato a zero nomi sulla lista. Tutti nel mio mondo sapevano quello che stavo facendo e dicevano né sì o solo no. Faceva paura. Pensavo che se non trovavo persone eccellenti da inserire nella mia lista molto veloce, stavo per fallire in questo business completamente. Non mi è mai capitato che trovare le persone giuste fosse un'abilità di natura. Fino a questo punto della mia nuova carriera ho sempre considerato la lista come il biglietto per la ricchezza. Se avevi una buona lista, raggiungevi il successo e se avevi una lista poco ampia, potresti essere fortunato o fallirai.

Network Marketing Pro .com

Ma quando ho avuto il momento definitivo e ho deciso di diventare un professionista, ho cominciato a studiare le persone che avevano costruito le organizzazioni di grandi dimensioni e di successo. Ho trovato che i Professionisti trovavano le persone con cui parlare come una delle loro competenze di base. Faceva parte del loro lavoro trovare nuove persone. Essi non erano interessati alla fortuna. Non erano preoccupati di rimanere senza persone. Hanno fatto in modo che questo non sia mai avvenuto.

I Professionisti hanno iniziato con una lista scritta. Ma poi hanno deciso di non smettere mai di aggiungere candidati alla lista. Hanno creato quello che chiamavano "La Lista Dei Candidati Attivi", e vorrei mostrarvi come fare la stessa cosa.

Harvey Mackay è l'autore del grande bestseller "Nuotare tra i pescecani senza essere mangiati vivi", è un mio buon amico ed è anche uno dei migliori networkers in tutto il mondo. Ho intervistato Harvey e ho chiesto a lui come ha costruito una lista così grande ed influente di amici. Mi ha detto che all'età di 18 anni, suo padre lo fece sedere e gli disse: "Harvey, a partire da oggi e per il resto della tua vita, voglio che tu ti sieda con ogni persona che incontri, prendi la sua/le loro informazioni di contatto e trovi un modo creativo per rimanere sempre in contatto".

Lui lo ha fatto per oltre 60 anni e oggi la sua lista di amici va oltre 12.000 persone. E questi non sono solo amici dai social media. Sono veri amici e mi considero fortunato di essere uno di loro.

Questo è ciò che i Professionisti del Network Marketing fanno.

PASSO UNO - Create una lista e poi rendetela più completa possibile.

Ogni persona di cui ci si può pensare. Ogni persona. Non importa se state ancora pensando se questi sono eventuali clienti o no. Il database è uno dei strumenti e vantaggi più importanti. Tutti vanno sulla lista. Se è il vostro migliore amico, inseritelo sulla lista. Se ha detto che "Non sarò mai coinvolto nel Network Marketing", inseritelo nella lista. Se ha 98 anni, inseritelo nella vostra lista. Se ha 18 anni , inseritelo nella lista. Anche se sono negativi, inseriteli tutti nella vostra lista. Se odiate questa persona, inseritela nella vostra lista.

È importante fare questo, perché, svuotando la mente su carta, avrete più spazio per nuovi contatti a venire. Quando scrivete il vostro nipote, la mente comincia a pensare attorno il vostro nipote.

Tutti questi collegamenti saranno sempre più visibili quando lavorerete con la lista e la renderete completa. Pensate a tutto. Ogni organizzazione in cui voi siete stati mai coinvolti, ogni gruppo di cui avete mai fatto parte, tutto quello che avete mai fatto. Se fate questo per bene, alla fine saranno centinaia e centinaia e forse migliaia di persone.

PASSO DUE - Il secondo grado di separazione.

Il secondo passo consiste nel guardare la lista e pensare alle persone che conoscete. Ci sono anche possibilità che conoscete la maggior parte di questa lista.

Network Marketing Pro .com

Pensate ai vostri membri della famiglia. Chi potrebbero conoscere? Aggiungete queste persone sulla lista.

Pensate ai vostri amici. Chi potrebbero conoscere? Aggiungete queste persone sulla lista.

Pensate a tutte le relazioni della vostra vita. Chi potrebbero conoscere? Aggiungete queste persone sulla lista.

Non vi preoccupate ora a cosa dovrete fare con questa lista. Ne parleremo dopo. Continuate a costruirla.

PASSO TRE - Costantemente aggiornate la vostra lista.

Questo è il motivo per cui i Professionisti la chiamano "Lista Dei Candidati Attivi". Non smette mai di crescere. I Professionisti hanno l'obiettivo di aggiungere almeno 2 persone nella lista ogni singolo giorno. Non devono lavorare con loro come con dei clienti futuri, ma come ha detto il padre di Harvey Mackay, tutti questi vanno sulla lista. E di seguito, si dovrebbe trovare un modo creativo per rimanere in contatto.

Se pensate a questa come ad una competenza di base, vi renderete conto che non è molto difficile. Si entra in contatto con le persone ogni giorno. Basta aggiungerle alla vostra lista. Si incontrano persone attraverso i social media e online, aggiungete tutte queste sulla lista. Si fanno affari con persone nuove, aggiungetele tutte. È necessario sviluppare un livello di consapevolezza più elevato. Dovrete prestare attenzione al mondo e a tutte le persone attorno a voi. Sarete introdotti a persone nuove tutto il tempo, ma gli Atteggiati e Dilettanti non lo noteranno nemmeno. Alla fine della giornata loro si chiedono "Che gente? Io non vedo nessuno".

Quanto ci vuole per aumentare la consapevolezza e aggiungere due nuove persone al giorno sulla vostra lista? Pensateci, se lo avete fatto per sei giorni alla settimana, sarebbero 624 nuove persone l'anno. Fatelo per 5 anni e il numero arriva a 3.120 persone. Riuscite a vedere ora come mai i Professionisti non sono preoccuparti di rimanere senza persone con le quali parlare? Cercate di capirmi, non vi dico che dovete attaccare queste persone da subito nel momento in cui siete stati introdotti. Alcune persone nel Network Marketing fanno questo errore ed è grave. Basta aggiungere le persone alla vostra lista, fare amicizia, sviluppare una connessione, e quando sarà il momento giusto si può aiutarli a capire e far vedere quello che avete da offrire.

PASSO QUATTRO - Relazionatevi con altre persone, vi sarà molto utile nel futuro

La categoria dei Professionisti si relaziona con altre persone e questo sarà un grande vantaggio nel futuro che porterà dei frutti. È difficile incontrare nuove persone, se vi state nascondendo dal mondo. Uscite fuori casa. Divertitevi. Iscrivetevi in una nuova palestra. Divertitevi con un nuovo hobby. Iscrivetevi ad un volontariato per una causa che sia importante per voi. Trovate luoghi ed organizzazioni in cui si possono incontrare nuove persone. Non solo vi divertite, ma potreste incontrare tante persone nuove.

Ricordate, voi avete in mano le chiavi che vi permetteranno di trasformare centinaia di vite.

Network Marketing Pro .com

ISTRUZIONI

Il modo migliore per utilizzare questo quaderno è quello di creare la “Lista Dei Candidati Attivi” passando attraverso tutte le categorie e capitoli del quaderno, inserendo i nomi nelle pagine dedicate.
Una volta fatto questo (sarà un processo continuativo), vi abbiamo fornito le pagine dove inserire le persone adatte a varie categorie per poi metterli in una nuova lista di un'azione immediata. Le categorie sono:

1. Lista Candidati Caldi - Amici stretti & Famiglia
2. Lista Candidati Focus sul Prodotto
3. Lista Candidati Approccio Diretto
4. Lista Candidati Approccio Indiretto
5. Lista Candidati Approccio Super Indiretto

Nella parte posteriore di questo si trova il processo d'invito diviso in 8 fasi principali e tutto il materiale dal libretto "Come Reclutare nell'MLM-Esempi Efficaci" che ho usato per anni. Lasciate che vi guidi su come approcciarsi alle persone in modo professionale e che questa relazione si mantenga viva e si sviluppa in quella produttiva nei prossimi anni.

Una nota in più su quando create questa lista. NON pregiudicate le persone mentre andate per la vostra strada. Aggiungete il loro nome sulla lista nonostante tutto. L'atto di scrivere contribuirà ad elevare il numero di contatti sempre di più.

Network Marketing Pro .com

NUOVI CLIENTI. LINEE GUIDA

Questa guida vi aiuterà a mettere insieme una lista di amici, contatti da lavoro e tante altre persone con cui potrete condividere il vostro prodotto o servizio, in modo tale da cominciare la vostra attività del Network Marketing con una bella grinta.

Membri della vostra famiglia

- Padre e Madre
- Suocero / Suocera
- Nonni
- Bambini
- Fratelli e Sorelle
- Zii e Zie
- Nipoti
- Cugini

La lista che avete

- Agenda contatti / gestore contatti online
- Elenco indirizzi email
- Contatti del cellulare
- Cartoline d'auguri
- Inviti matrimonio
- Invitati compleanni bambini
- Lista biglietti da visita
- Social media:
  - Facebook
  - LinkedIn
  - Plaxo
  - Twitter
  - Skype
  - Altro

Amici stretti e quelli con cui siete in contatto regolarmente

- Amici e Vicini
- Persone con cui lavorate
- Conoscenti che vanno in chiesa
- Amici da hobby
  - Amici da campeggio
  - Compagni da ballo
  - Compagni dai corsi d'Arte
  - Amici della Fantasy Football League
  - Amici da caccia
  - Compagni da pesca
  - Compagni del corso Arte Marziali
  - Corso di canto
  - Corso fotografia
  - Compagni palestra
- Persone con cui giocate:
  - Bowling
  - Calcio
  - Golf
  - Tennis
  - Pallavolo
  - Scacchi
  - Qualsiasi altro gioco

Con cui si fa il business

- Meccanico
- Babysitter/Nana
- Agente vendite macchine
- Dentista
- Dottore
- Impiegato lavanderia
- Cassiere supermercato
- Parucchiere / Barbiere
- Donna delle pulizie
- Agente sicurezza
- Venditore mercato sotto casa
- Avvocato
- Venditore
- Farmacista
- Agente Immobiliare
- Agente Viaggi

Chi è il mio / Chi sono …?

- Architetto
- Autista pulman
- Panettiere
- Altri Genitori della scuola
- Elettricista
- Soci palestra
- Consegne Just Eat, Deliveroo
- Autista consegne GLS / DHL
- Vigile del fuoco
- Fiorista
- Gioielliere
- Agente di leasing
- Postino
- Amministratore palazzo
- Veterinario
- Fotografo
- Polizia
- Proprietario affitto casa
- Membri del gruppo da sport (anche per i bambini)
- Sarta
- Tecnico Internet
- Cameriere/a (preferito/a)
- Fornitore Acqua

Network Marketing Pro .com

Conoscenti del passato:

- Ex allenatore
- Ex colleghi
- Ex coinquillini
- Ex insegnante
- Persone della vostra città
- Ex vicini di casa
- Ex colleghi pensionati
- Ex compagni di scuola
- Era vostro capo/a

Quelli che mi hanno venduto…

- Condizionatore
- Barca
- Biglietti da visita
- Macchina
- Computer
- Cellulare
- Lavastoviglie/Lavatrice
- Varie attrezzature
- Licenza da pesca
- Mobili
- Occhiali/lenti da contatto
- Casa
- Licenza da caccia
- Frizzer
- Ruote per la macchina
- TV/Stereo
- Aspirapolvere
- Accessori matrimonio

Conosco individui che:

- Sono in ricerca attiva di un lavoro part-time
- Sono Ambiziosi
- Sono Entusiasti
- Sono Imprenditori
- Sono Persone Premurose
- Sono Campioni
- Sono Divertenti e Cordiali
- Sono dei Fund - Raisers
- Sono Orientati Verso L'obiettivo
- Sono Leader Di Natura
- Sono Organizzati
- Hanno Pensieri Positivi
- Sono Motivati
- Sono Genitori Single
- Sono Giocatori Di Squadra
- Sono Genitori Dei Amici Dei Vostri Figli
- Potrebbero Essere Interessati Nel Prodotto/Servizio
- Non Amano Il Loro Lavoro
- Sono Stati Nel Network Marketing
- Hanno Carattere
- Hanno Figli In Università
- Hanno Conoscenze Nella Tecnologia
- Hanno Un Lavoro Pericoloso
- Hanno Desiderio E Spirito
- Hanno Un Bel Sorriso
- Devono Pagare Il Debito Della Carta Di Credito
- Hanno Capacità Di Parlare Davanti Il Pubblico
- Si Sono Appena Sposati
- Si Sono Appena Laureati
- Hanno Avuto Un Bambino
- Si Sono Appena Licenziati
- Amano Le Sfide
- Amano Imparare Cose Nuove
- Vogliono Aiutare La Moglie/Il Marito Ad Andare In Pensione Prima
- Vogliono Guadagnare Di Più
- Vorrebbero Più Tempo Da Spendere Con La Famiglia
- Vogliono Lavorare Per Se Stessi
- Partecipano In Seminari Di Sviluppo Personale
- Hanno Comprato Casa/Macchina
- Amano Stare Vicino Persone Con Tanta Energia
- Hanno Bisogno Di Casa/Macchina
- Leggono Libri Di Sviluppo Personale / Libri Di Successo
- Chi Vi Piace Di Più

- Chi Avete Incontrato In Vacanza
- Chi Avete Incontrato In Aereo
- Conoscente Del Vostro Amico/Amica
- Chi Vorrebbe Libertà
- Chi Vorebbe Andare In Vacanza
- Chi Lavora Tanto
- Chi Lavora Durante La Notte/Fine Settimana

Conosco Qualcuno chi è..

- Commercialista
- Attore
- Agente Pubblicitario
- Architetto
- Assistente Voli
- Agente Sistema D'Allarme
- Ufficiale Dell'Esercito
- Agopuntore
- Panettiere
- Agente In Banca
- Barbiere
- Giocatore Pallavolo
- Giocatore Pallacanestro
- Lavoratore Nel Salone Di Bellezza
- Broker
- Costruttore
- Tecnico Internet
- Massaggiatore

Network Marketing Pro .com

- Consulente
- Ingegnere Informatico
- Cuoco
- Ballerino
- Dentista
- Dermatologo
- Designer
- Autista Taxi/Pullman
- DJ
- Medico
- Lavora In Lavanderia
- Professore
- Elettricista
- Ingegnere
- Intrattenitore
- Scienziato Ambientale
- Contadino
- Professionista Della Cinematografia
- Vigile Del Fuoco
- Istruttore Fitness
- Fiorista
- Cameriere
- Calciatore
- Lavora Con La Raccolta Fondi
- Commesso Di Mobili
- Giardiniere
- Geologo
- Golfista
- Funzionario Pubblico
- Artista Grafico
- Ginnasta
- Parucchiere
- Operatore Sanitario
- Personale Ospedale
- Personale Delle Risorse Umane
- Agente Assicurazione
- Provider Internet
- Decoratore
- Investitore
- Gioielliere
- Maestro di Karate
- Maestro di Pugilato
- Artigiano
- Avvocato
- Responsabile Leasing
- Tecnico di Laboratorio
- Agente Prestiti
- Guardia di Sicurezza
- Truccatrice
- Manager
- Agricoltore
- Massaggiatore
- Meccanico
- Medico
- Ministro
- Insegnante musica
- Cantante
- Ufficiale Della Marina
- Nutritizionista
- Capo Ufficio
- Pittore
- Nana/Babysitter
- Pediatra
- Personal Trainer
- Veterinario
- Farmacista
- Fotografo
- Fisioterapista
- Amministratore palazzo
- Maestro/a pianoforte
- Editore
- Polizziotto
- Postino
- Direttore commerciale
- Assistente Manager
- Professionista Relazioni Pubbliche
- Psichiatra
- Psicologo
- Terapista
- Operaio delle ferrovie
- Agente immobiliare
- Agente noleggi auto
- Conduttore treno
- Operaio macchinari
- Riparatore
- Corrispondente
- Capo Sala
- Venditore
- Scienziato
- Calzolaio
- Cantante
- Sciatore
- Ingegnere software
- Insegnante
- Sarta
- Terapista
- Istruttore Tennis
- Assistente Sociale
- Lavoratore di telecomunicazioni

Network Marketing Pro .com

- Arredatore
- Consulente
- Investigatore
- Notaio
- Guardia
- Mercante
- Designer Siti Internet
- Scrittore
- Istruttore YOGA

Chi vive in un'altra città?

Chi conoscete da un'altro stato degli USA?

- Alabama
- Alaska
- Arizona
- Arkansas
- California
- Colorado
- Connecticut
- Delaware
- Florida
- Georgia
- Hawaii
- Idaho
- Illinois
- Indiana
- Iowa
- Kansas
- Kentucky
- Louisiana
- Maine
- Maryland
- Massachusetts
- Michigan
- Minnesota
- Mississippi
- Missouri
- Montana
- Nebraska
- Nevada
- New Hampshire
- New Jersey
- New Mexico
- New York
- North Carolina
- North Dakota
- Ohio
- Oklahoma
- Oregon
- Pennsylvania
- Rhode Island
- South Carolina
- South Dakota
- Tennessee
- Texas
- Utah
- Vermont
- Virginia
- Washington
- West Virginia
- Wisconsin
- Wyoming

Chi vive in un'altro paese?

- Afghanistan
- Albania
- Algeria
- Samoa
- Andorra
- Angola
- Anguilla
- Antigua e Barbuda
- Argentina
- Armenia
- Aruba
- Australia
- Austria
- Azerbaijan
- Bahamas
- Bahrain
- Bangladesh
- Barbados
- Bielorussia
- Belgio
- Belize
- Benin
- Bermuda
- Bhutan
- Bolivia
- Bosnia-Herzegovina
- Botswana
- Isola Bouvet
- Brasile
- Brunei
- Bulgaria
- Burkina Faso
- Burundi
- Cambodia
- Cameroon
- Canada
- Cape Verde
- Isole Caymane
- Chad
- Cile
- Cina
- Isole Cocos
- Colombia

Network Marketing Pro .com

- Comoros
- Republica Democratica del Congo (Zaire)
- Repubblica del Congo
- Isole Cook
- Costa Rica
- Croazia
- Cuba
- Cipro
- Repubblica Ceca
- Danimarca
- Gibuti
- Dominica
- Repubblica Dominicana
- Ecuador
- Egitto
- El Salvador
- Guinea Equatoriale
- Eritrea
- Estonia
- Ethiopia
- Isole del Falkland
- Isole Faroe
- Fiji
- Finlandia
- Francia
- Guiana francese
- Gabon
- Gambia
- Georgia
- Germania
- Greece
- Grenada
- Guadeloupe (Francese)
- Guam (USA)
- Guatemala
- Guinea
- Guinea Bissau
- Guyana
- Haiti
- Honduras
- Hong Kong
- Ungheria
- Islanda
- India
- Indonesia
- Iran
- Iraq
- Irlanda
- Israele
- Italia
- Costa d'Avorio (Cote D`Ivoire)
- Jamaica
- Giappone
- Jordania
- Kazakhstan
- Kenya
- Kiribati
- Kuwait
- Kyrgyzstan
- Laos
- Latvia
- Libano
- Lesotho
- Liberia
- Libia
- Liechtenstein
- Lituania
- Lussemburgo
- Macau
- Macedonia
- Madagascar
- Malawi
- Malaysia
- Le Maldive
- Mali
- Malta
- Isole Marshall
- Martinica (Frencia)
- Mauritania
- Mauritius
- Mayotte
- Messico
- Micronesia
- Moldavia
- Monaco
- Mongolia
- Montenegro
- Montserrat
- Marocco
- Mozambico
- Myanmar
- Namibia
- Nauru
- Nepal
- Olanda
- Antille Olandesi
- Nuova Caledonia (francese)
- Nuova Zelanda
- Nicaragua
- Niger
- Nigeria
- Niue
- Isola Norfolk
- Corea del Nord
- Norvegia
- Oman
- Pakistan
- Palau
- Panama
- Papua Nuova Guinea

Network Marketing Pro .com

- Paraguay
- Peru
- Philippine
- Isola Pitcairn
- Poland
- Polynesia (francese)
- Portogallo
- Puerto Rico
- Qatar
- Reunion
- Romania
- Russia
- Rwanda
- Saint Helena
- Isole Saint Kitts e Nevis
- Santa Lucia
- Saint Vincent e Grenadines
- Samoa
- San Marino
- Sao Tome e Principe
- Saudi Arabia
- Senegal
- Serbia
- Seychelles
- Sierra Leone
- Singapore
- Slovakia
- Slovenia
- Isole Solomon
- Somalia
- South Africa
- Corea del Nord
- Spagna
- Sri Lanka
- Sudan
- Suriname
- Swaziland
- Svezia
- Svizzera
- Siria
- Taiwan
- Tajikistan
- Tanzania
- Thailandia
- Timor-Leste (East Timor)
- Togo
- Tokelau
- Tonga
- Trinidad e Tobago
- Tunisia
- Turchia
- Turkmenistan
- Isole Turks e Caicos
- Tuvalu
- Uganda
- Ukraina
- Emirati Arabi Uniti
- Inghilterra
- Stati Uniti
- Uruguay
- Uzbekistan
- Vanuatu
- Venezuela
- Vietnam
- Isole Wallis e Futuna
- Yemen
- Zambia
- Zimbabwe

A chi non avete ancora pensato?

Dopo che avete fatto la vostra lista utilizzando tutti questi, guardate la lista e pensate bene chi loro potrebbero conoscere

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho cosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

ELENCO DEI CANDIDATI PRINCIPALI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "CALDI" - AMICI E PARENTI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "CALDI" - AMICI E PARENTI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "CALDI" - AMICI E PARENTI

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "FOCUS SU PRODOTTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "FOCUS SU PRODOTTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "FOCUS SU PRODOTTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "MIGLIOR OPPORTUNITÀ"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "MIGLIOR OPPORTUNITÀ"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "MIGLIOR OPPORTUNITÀ"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "APPROCCIO DIRETTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "APPROCCIO DIRETTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "APPROCCIO DIRETTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "APPROCCIO INDIRETTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "APPROCCIO INDIRETTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "APPROCCIO INDIRETTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "APPROCCIO SUPER INDIRETTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "APPROCCIO SUPER INDIRETTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

LISTA CANDIDATI "APPROCCIO SUPER INDIRETTO"

#	Nome	Come ho conosciuto la persona: amico, telefono, FB, ecc.	Telefono/Email	Data del Contatto	Commenti, strumenti usati, ecc	Prossima Azione	Prossima Azione	Risultato

Network Marketing Pro .com

Passo 1

Siate in fretta

Questo è un problema psicologico, ma le persone sono sempre più attratti da qualcuno chi è sempre occupato, ha sempre qualcosa da fare ed è in fretta. Se con ogni chiamata o conversazione faccia a faccia trasmettete la sensazione di urgenza, che siete fretta, vedrete che anche gli inviti saranno più brevi, ci saranno meno domande e la gente rispetterà il vostro tempo e voi ancora di più.

Di seguito alcuni esempi di frasi con il focus su "In fretta":

Per eventuali clienti del mercato caldo:

- "Non ho tanto tempo, ma è stato molto importante parlare con te"
- "Non un millione di impegni, ma sono contento/a di averti beccato"
- "Sono in fretta ma dovrei parlarti velocemente"

Per eventuali clienti del mercato freddo:

- "Non è il momento giusto e dovrei correre, ma…"
- "Dovrei correre, ma…"

Avete capito il messaggio? Impostate il tono di voce e puntate sull'urgenza.

Network Marketing Pro .com

Passo 2

Fate dei complimenti

Questo è vitale. Un complimento sincero (e deve essere sincero) apre la porta ad una conversazione reale, metterà a suo agio il cliente davanti a voi e lo renderà più convinto riguardo quello che state cercando di trasmetterli.

Di seguito alcuni esempi di complimenti:

Per eventuali clienti del mercato caldo:

"Hai avuto molto successo e ho sempre ammirato il modo in cui tu fai il business."

"Sei stato sempre al mio fianco e lo apprezzo moltissimo."

"Se una delle persone che ha tantissime conoscenze e ho sempre ammirato questa tua caratteristica e abilità."

"Sei la persona più (o una delle persone più) importanti nella mia vita e mi fido dei tuoi sentimenti ed istinti."

"Hai una mentre straordinaria, sopratutto per tutto ciò che riguarda il business, vedi delle cose che altre persone non vedono."

"Stavo pensando… chi è la persona più in gamba che conosco? Ho pensato subito a te."

"Sei una delle persone più positive che abbia mai incontrato."

Network Marketing Pro .com

"Alcune persone sono molto chiuse in se stessi e questo limita il loro successo, ma ho sempre ammirato il fatto che sei sempre aperto a nuove opportunità."

"Ho bisogno l'aiuto di qualcuno a trovare dei buchi in una cosa che sto valutando attualmente e a te nulla ti scappa."

"Tu sei una delle persone più (attenta alla salute / tecnologia / moda o bellezza / benessere mentale / intelligente finanziariamente / ecc.) e ho sempre rispettato questo di te."

"Sei una delle persone più intelligenti e io mi fido del tuo parere."

"Ho sempre pensato che tu sei il migliore in quello che fai."

Per eventuali clienti del mercato freddo:

"Tu mi/ci hai offrito il miglior servizio che abbia/abbiamo mai ricevuto."

"Sei una persona molto forte. Potrei chiederti, cosa fai nella vita?"

"Ho/abbiamo avuto _____ un'esperienza fantastica."

La chiave del successo consiste nel fatto che ogni complimento deve essere sincero. Trovate un fattore o dettaglio su cui potreste fare un complimento e fatelo.

Network Marketing Pro .com

Passo 3

Invitate

In questo caso una situazione particolare NON va bene per tutti. Ho fornito una lista di Approcci Diretti che userete quando parlerete dell'opportunità specifica per QUESTA persona. Approcci Indiretti che userete per chiedere aiuto o consiglio e Approcci Super Indiretti che userete per chiedere le persone se loro conoscono qualcuno chi potrebbe essere interessato.

La maggior parte delle persone usano l'Approccio Diretto con tutti i clienti. Di solito questa è la frase usata "Ho trovato un modo per diventare ricco, ora ti racconto come. E cosi via." Posso capire la passione, ma veramente… chi sarà contento ed emozionato di sentire una cosa del genere, almeno che non ricevino una chiamata da un millionario in persona?

Pian piano che diventiate un professionista nel Network Marketing Professional, vi renderete conto che state usando l'Approccio Inderetto e Super Indiretto molto più spesso che possiate immaginare, ma questo non vuol dire che tutti gli altri approcci non siano giusti o importanti..

Frasi da usare con l'Approccio Diretto:
(e ricordate, avete completato il passo 1 e passo 2)

Per eventuali clienti del mercato caldo:

"Quando mi avevi detto _____, Stavi parlando sul serio o mi prendevi in giro? (Aspettate la risposta). Perfetto! Penso che ho trovato la soluzione per ottenere/ risolvere il problema/realizzare/ecc." (Questo viene usato nelle situazioni quando conoscete la ragione per cui sono insoddissfati).

"Penso di aver trovato un modo come aumentare il guadagno ."

"Dovrei farti vedere qualcosa."

Network Marketing Pro .com

"Sto lanciando una nuova attività e vorrei mostrarti di cosa si tratta."

"Quando stavo pensando a persone che potrebbero fare una fortuna in questo business ho pensato subito a te."

"Sei ancora in ricerca di un nuovo lavoro (o diverso)? Ho trovato un modo come lanciare un nuovo business senza alcun rischio per noi due."

"Se ti dico che esiste un modo con cui aumentare il tuo guadagno senza lasciare quello che stai facendo attualmente, ti interesserebbe?"

"Lavoro con un'azienda che attualmente si espande in questa area _____. "

"Ho trovato qualcosa di grandioso e sei la prima persona con cui lo volevo condividere."

"Quando ho pensato a persone brave con cui mi farebbe piacere lavorare ho pensato subito a te. Vorresti sapere di che cosa mi sto occupando ora?"

"Fammi chiederti qualcosa… Saresti pronto ad un modo di guadadno diverso?"

"Fammi chiederti questo. Se ci fosse un business che potresti fare da casa lavorando part-time e che potrebbe eventualmente sostituirti il tuo guadagno del tuo lavoro full-time di ora, ti interesserebbe?"

"Come sai io sono (inserite la vostra occupazione), ma per causa di (fattori negativi) ho deciso di lavorare e guadagnare diversamente da ora in poi. Dopo aver evaluato le opzioni, ho trovato il miglior modo per raggiungere i miei obiettivi."

"Ho trovato un business molto interessante, ed insieme, penso che potremmo creare qualcosa di molto speciale. 1+1 potrebbero arrivare a 10."

O potreste usare un approccio un pochino estremo ed effettivo usato con il mio caro amico Randy Gage "Con le tue capacità, potresti guadagnare $100,000 al mese nel business in cui io ho appena cominciato a lavorare". Questo modo funziona bene quando voi siete rispettati dalla persona davanti a voi.

Ho usato questa e mi è ha aiutato con tanto successo : "Questa è la chiamata che tu stavi aspettando per tutta la vita".

Network Marketing Pro .com

Per eventuali clienti del mercato freddo:

"Hai mai pensato a come guadagnare diversamente?"

"Sei aperto a nuove prospettive?"

"Hai in mente di fare quello che stai facendo ora per tutta la tua carriera?"

Potete usare qualsiasi di questi esempi o qualsiasi variazione di questo tipo: "Ho qualcosa che ti potrebbe interessare. Ora non è il momento per parlarne, ma…"

Esempi Dell'Approccio Indiretto

L'Approccio Indiretto è un'altro strumento essenziale che aiuta le persone a lasciar perdere la loro resistenza iniziale e capire la vostra opportunità di cosa si tratta. Questo approccio viene usato al meglio quando state appena cominciando, consiste semplicemente nel chiedere le persone il loro aiuto e/o opinione..

Ho usato questo approccio tantissimo e con tanto successo appena ho cominciato di lavorare in questo settore. Essendo giovane all'età di 22 anni non avevo tanta credibilità da parte dei altri e questo non mi aiutava con l'approccio diretto, quindi ho imparato che devo giocare tanto sull'ego del cliente davanti a me. Ha funzionato per davvero, e fino ad oggi ogni tanto lo uso in alcune situazioni.

Per eventuali clienti del mercato caldo:

"Ho appena cominciato un nuovo lavoro e sono molto preoccupato. Prima che vado avanti dovrei praticare con qualcuno che conosco. Ti dispiace se lo faccio con te?"

"Penso di cominciare un nuovo business che si può gestire da casa. Ti dispiace vedere con me di cosa si tratta e se ne vale la pena?"

"Ho trovato un business e sono molto contento, ma una cosa è certa, tu hai moltissima esperienza. Potresti dare uno sguardo e dirmi se sto facendo un passo giusto?"

"Un mio amico mi ha detto che la miglior cosa che potrei fare prima di buttarmi in una nuova attività è farlo vedere a persone che rispetto molto e chiedere la loro opinione. Potresti vederlo per me e dirmi cosa ne pensi, se non ti dispiace?"

Per persone molto negative *: "Ho appena cominciato un nuovo business e avrei bisogno che qualcuno dia uno sguardo. Tu noti tutto, nulla ti scappa. Potresti valutare, per favore, se ne vale la pena continuare?"*

Per il mercato freddo:

Questo approccio non mi è stato molto utile. Sinceramente non ha tanto senso di mostrare tutto questo rispetto ad una persona che avete appena incontrato. L'approccio Diretto e Super Indiretto sono più funzionali in situazioni quando si relaziona con il mercato freddo.

Approccio Super Indiretto Esempi

L'approccio Super Indiretto è molto funzionale e con questi si gioca su tanti livelli fisiologici. Il focus di questo è chiedere ad un eventuale cliente davanti a voi se lui/lei conosce qualcuno chi potrebbe essere interessato a questa opportunità di business. Io uso questo metodo sempre e mi aiuta tanto.

Per il mercato caldo:

"L'attività che ho cominciato non è proprio per te, pero vorrei comunque chiederti, conosci qualcuno super motivato finanziamente, ambizioso e che sarebbe interessato a guadagnare qualche soldo in più?"

"Pensi a qualcuno chi sarebbe interessato a questa opportunità di business che si gestisce da casa?"

"Hai qualcuno in mente chi sarebbe interessato a lasciare tutto e buttarsi in questa opportunità e guadagnare diversamente?"

"Conosci persone che vivono in _____? Si? Perfetto. Mi potresti dare cortesemente il loro nome e indirizzo e-mail? Ho un business che attualmente si espande in quella zona e vorrei chiedere la loro opinione se questo passo avrebbe successo."

"Conosci qualcuno che è in ricerca di un nuovo lavoro?"

"Attualmente lavoro con un'azienda che tra poco si espande nella tua zona e sono in ricerca di persone molto ambiziose che potrebbero essere interessate in guadagnare qualcosa in più. Conosci qualcuno chi sarebbe adatto?"

Network Marketing Pro .com

Nella maggior parte dei casi, vi chiederanno più informazioni possibili (dietro a queste domande c'è la curiosità e il pensiero che questo affare potrebbe essere adatto per loro … ma questo loro non ve lo diranno isubito).
Quando chiedono maggiori informazioni rispondete in questo modo : “Certo, ha senso. Vorresti saperne di più prima di consigliare qualcuno chi potrebbe essere interessato in questo business”. Da qui andate avanti con il Passo 4

Mercato freddo:

Il mercato freddo è esattamente lo stesso come il mercato caldo per l'approccio Super Indiretto. Usate gli esempi di sotto e qualsiasi variazione che vi è funzionale.

Passo 4

Se io_____,tu_____?

Voi non offrirete un strumento della terza persona, almeno che loro non siano d'accordo di farvi qualcosa in cambio. Questa era la mia arma segreta per tanto tempo.

Di seguito alcuni esempi:

"SE IO ti do il DVD che contiene tutta l'informazione nel modo molto professionale, TU lo guarderesti?"

"SE IO ti do il CD che descrive il modello di business, TU lo ascolteresti?"

"SE IO ti do il catalogo (o qualsiasi altro documento informativo stampato), TU lo leggeresti?"

"SE IO ti do il link con una presentazione online che spiega tutto in modo molto chiaro, TU lo guarderesti?"

Se avete eseguito questi primi 3 passi correttamente, la risposta sarà SI.

Se chiedono più informazioni da subito, rispondete sempliecemente in questo modo : "Capisco che vorresti saperne di più, ma tutto quello che vorresti sapere è sul DVD / CD / catalogo o link del sito. Il modo più veloce per capire di che cosa ti ho parlato prima è di vedere questo materiale. Lo guarderesti?"

Se dicono di no, vuol dire che non lo guarderanno. Ringraziateli per i tempo e andate avanti. Riguardate i primi tre passi e pensate cosa avreste potuto migliorare e fate focus per non ripetere gli errori nella prossima volta. NON date a loro il materiale solo per darlo.

Network Marketing Pro .com

Passo 5

Date delle tempistiche chiare

"Quando pensi di guardare il DVD?"

"Quando pensi di poter ascoltare il CD?"

"Quando pensi di leggere il giornale/catalogo?"

"Quando pensi di vedere il link?"

Non offrite del tempo. Fate la vostra domanda e date a loro l'opportunità di rispondere e specificare quando. Se la risposta non è definitiva come questa "Cercherò di farlo in un buon momento'", rispondete in questo modo "Non voglio perdere del tempo, ne mio ne tuo. Perche non ci mettiamo d'accordo di un giorno e ne riparliamo quando lo vedi per davvero?"

La chiave è che loro dicono SI la seconda volta.

La risposta SI nel Passo 4 non è un impegno vero e proprio.

Network Marketing Pro .com

Passo 6

Confermate

Se vi dicono che guarderanno il DVD entro martedì sera rispondete in questo modo:

"Quindi, se ti chiamo mercoledì mattina, avrai visto il DVD sicuramente, vero?"

Se vi dicono che ascolteranno il CD entro giovedì mattina, rispondete in questo modo: *"Quindi, se ti chiamo il giovedì nel pomeriggio, avrai ascoltato il CD sicuramente?"*

Se vi dicono che vedranno il link entro il primo di luglio, rispondete in questo modo:

"Quindi, se ti chiamo il due di luglio, avrai sicuramente controllato il link, giusto?"

La chiave per il Passo 6 consiste nel fatto che loro hanno già confermato per 3 volte che faranno tutti i passaggi. Vi hanno dato un'appuntamento nel futuro.

Network Marketing Pro .com

Passo 7

Chiedete il numero di contatto e l'ora adatta per la chiamata

"Mi potrebbe dare il numero di contatto e l'orario adatto per una chiamata?"

A questo punto hanno risposto SI per 4 volte e le possibilità che loro faranno tutti i passaggi da voi chiesti hanno aumentato da meno di 10% ad oltre 80%.

Attenzione: Per favore prendete nota e ricordatevi dell'appuntamento.

Passo 8

Attaccate il telefono

Ricordatevi, siete in fretta, giusto? La miglior cosa da dire sarebbe :

"Perfetto. Parliamo dopo. Devo correre ora!"

Questi 8 passi sono dei passaggi principali e dei esempi efficaci di testo da usare nel MLM. Mettiamo tutto insieme e vediamo alcuni esempi.

Network Marketing Pro .com

Esempio #1 – Una persona che conoscete che odia il suo lavoro, usando l'approccio Diretto

Nome Cliente _____

Contatti Cliente _____

(passo 1 - Pagina 4)
Inserite dal contesto "In fretta" *Ciao, non ho tanto tempo, devo scappare, ma è stato bello incontrarti e fare due chiacchere.*

(passo 2 - Pagina 5)
Inserite un complimento *Tu sei una delle persone più intelligenti che conosco, sopratutto in quello che riguarda il lato finanziario, ed ho sempre apprezzato questo in te.*

(passo 3 - Pagina 7)
Inserite un complimento basato sul approccio che avete scelto *Quando mi avevi detto che non eri contento del tuo lavoro, parlavi sul serio? Guarda, ho trovato un modo in qui tu puoi lasciare questo lavoro e fare un'altra cosa, che ti piacerà e ti farà guadagnare anche di più di quello che fai ora.*

(passo 4 - Pagina 12) *Ho un CD che devi ascoltare. Ti farà capire il tutto molto meglio di me.*

"SE IO *ti do questo CD* , TU lo ascolteresti ?"

(passo 5 - Pagina 13) _____

"Quando pensi che potresti ascoltarlo sicuramente?"

(passo 6 - Pagina 14)

Martedì? Quindi se ti chiamo il mercoledì mattina , lo avresti controllato, vero?"

(passo 7 - Pagina 15)

Bene, ne riparliamo dopo allora

"Quale sarebbe il numero e l'orario adatto per una chiamata?"

Data: _____ Ora: _____ Numero: _____

(passo 8 - Pagina 15) *Grazie mille, lo apprezzo molto. Ci sentiamo dopo, devo scappare*

Network Marketing Pro .com

Esempio #2 – Buon Amico con Approccio Indiretto

Nome cliente _____

Contatti cliente _____

(passo 1 - Pagina 4)
Inserite dal contesto "In fretta" *Ciao, sono di corsa, ma ti dovrei parlare velocemente*

(passo 2 - Pagina 5)
Inserite un complimento *Sei sempre stato/a sul mio fianco e lo apprezzo moltissimo*

(passo 3 - Pagina 7)
Inserite un invito basato sul approccio che avete scelto *Ho appena cominciato un nuovo businesse sono molto preoccupato. Prima di andare avanti dovrei praticare con qualcuno che conosco, ti dispiace se pratico con te?*

(passo 4 - Pagina 12) *Perfetto!*

"SE IO *ti do il DVD che ha tutte le informazioni e dettagli*

, TU *lo guarderesti* ?"

(passo 5 - Pagina 13) _____

"Quando pensi di poter *vederlo* per bene?"

(passo 6 - Pagina 14)

Giovedì? Quindi se ti chiamo il venerdì mattina , lo avresti visto sicuramente, giusto?"

(passo 7 - Pagina 15)

Perfetto "Quale è il numero e l'orario adatto per una chiamata?"

Data: _____ Ora: _____ Numero: _____

(passo 8 - Pagina 15) *Grazie mille, lo apprezzo molto. Ci sentiamo dopo, devo scappare*

Network Marketing Pro .com

Esempio #3 – Ad una persona di grande successo usando l'Approccio Indiretto

Nome cliente _____

Contatti cliente _____

(passo 1 - Pagina 4)
Inserite dal contesto "In fretta" *Capisco che sei occupato/a, anche io ho un millione di cose da fare, ma sono contento di averti beccato/a*

(passo 2 - Pagina 5)
Inserite un complimento *Hai avuto molto successo e sei bravo/a in quello che fai, ammiro il tuo modo di gestire le cose.*

(passo 3 - Pagina 7)
Inserite un invito basato sul approccio che avete scelto *Recentemente ho trovato un nuovo business e sono in ricerca di persone in gamba. Questa attività non va per te ma vorrei chiederti se conosci qualcuno super motivato finanziariamente, ambizioso e che sarebbe interessato/a a guadagnare qualche soldo in più?*

(passo 4 - Pagina 12) *Capisco che vorresti saperne di più prima di dare raccomandazioni alle persone. Ecco il DVD che ti potrebbe dare un'idea di cosa mi occupo e che tipo di persone stò cercando. È sintetico*

"SE IO *ti mando un* , TU *lo guarderesti* ?"

(passo 5 - Pagina 13) *Capisco che sei molto impegnato/a, ti sono molto grato/a per l'aiuto. Grazie di aver accettato di vederlo.*

"Quando pensi di poter *vederlo* sicuramente?"

(passo 6 - Pagina 14)

Se ti chiamo dopo di questo _____ , lo avresti già controllato, vero?

(passo 7 - Pagina 15)

Va bene, ne riparliamo dopo. "Quale è il numero e l'orario adatto per una chiamata?"

Data: _____ Ora: _____ Numero: _____

(passo 8 - Pagina 15) *Grazie mille, lo apprezzo molto. Ci sentiamo dopo, devo scappare*

Network Marketing Pro .com

Esempio #4 – Un cliente del mercato freddo che è stato bravo a vendervi un paio di scarpe

Nome cliente _____

Contatti cliente _____

(passo 1 - Pagina 4)
Inserite dal contesto "In fretta" *Ora non è il momento adatto e devo correre, ma...*

(passo 2 - Pagina 5)
Inserite un complimento *Sei molto bravo/a*

(passo 3 - Pagina 7)
Inserite un invito basato sul approccio che avete scelto *Ciao, attualmente sono in ricerca di persone molto in gamba. Stai pianificando di fare quello che fai per tutta la carriera? No? Bene. Ho qualcosa che ti potrebbe interessare*

(passo 4 - Pagina 12) *Ora non è il momento migliore ma ho un DVD che spiega tutto per bene in tutti i dettagli.*

"SE IO *te lo do* , TU *lo guarderesti* ?"

(passo 5 - Pagina 13) _____

"Quando pensi che potresti *vederlo* sicuramente?"

(passo 6 - Pagina 14)

Quindi se ti chiamo dopo , lo avresti già visto sicuramente, vero?

(passo 7 - Pagina 15)

Bene, ne riparliamo dopo allora.

"Quale è il numero e l'orario adatto per una chiamata?"

Data: _____ Ora: _____ Numero: _____

(passo 8 - Pagina 15) *Perfetto, eccolo. Grazie ancora per il servizio eccellente, ci sentiamo tra poco.*

Network Marketing Pro .com

Network Marketing Pro - Struttura Da Completare

Nome cliente _____

Contatti cliente _____

(passo1 - Pagina 4)
Inserite il contesto da “In fretta” _____

_____

_____

(passo 2 - Pagina 5)
Inserite un complimeto _____

_____

_____

(passo 3 - Pagina 7)
Inserite l'invito basandovi sul approccio che avete scelto _____

_____

_____

_____

(passo 4 - Pagina 12) _____

_____

“SE IO _____ , TU _____?”

(passo 5 - Pagina 13) _____

_____

Quando pensi che potresti _____ sicuramente?”

(passo 6 - Pagina 14)

_____ avresti già controllato, giusto?"

(passo 7 - Pagina 15)

“Quale è il numero di contatto e l'orario adatto per una chiamata?” _____

Data: _____ Ora: _____ Numero: _____

(passo 8 - Pagina 15) _____

_____

Network Marketing Pro .com

Numero Verde USA & Canada:

855-66GOPRO

Telefono: 316-854-3304

Fax: 316-854-8675