

ZAPRASZANIE

KROK 1

ROZPOCZĘCIE ROZMOWY

Podczas uruchomienia ze swoim sponsorem zacznij od najbliższego kręgu, czyli rodziny i znajomych. Jeżeli robiłeś listę kontaktów według podpowiedzi z naszego materiału, będą to pierwsze osoby z Twojej listy. Skontaktuj się ze swoim znajomym, najlepiej telefonicznie (możesz również 2 pierwsze kroki zrealizować korzystając z Messengera lub SMS) i bez kombinowania powiedz wprost:

Warto przed użyciem jednego z poniższych sformułowań (bez względu na rodzaj podejścia) powiedzieć coś w stylu:

„Cześć... (poczekaj na odpowiedź i dopiero kontynuuj)...”

„Piszę do Ciebie w konkretnej sprawie...”

„Dzwonię z krótkim pytaniem...”

„Nie będę owijał w bawełnę...”

„Odzywam się w konkretnym temacie...”

„Kontaktuje się, bo mam konkretne pytanie...”

Do powyższych zwrotów dodaj:

„...ale powiedz najpierw co u Ciebie (poczekaj na odpowiedź i dopiero kontynuuj)...”

Do powyższych zwrotów możesz dodać coś w stylu:

„Zawsze wydawałeś mi się konkretny/ ambitny/ łebki...”

Zapraszanie bliskich znajomych i rodziny

ciepły marketing

Podejście bezpośrednie:

„Dołączyłem ostatnio do Klubu Biznesowego, w którym poznałem bardzo ciekawy model zarabiania. Myślę, że to Cię zainteresuje.”

„Chyba znalazłem sposób, na którym moglibyśmy zarobić dobre pieniądze bez dużego ryzyka.”

„Trafiłem na bardzo ciekawy projekt biznesowy i chciałbym na ten temat z Tobą porozmawiać.”

„Poznałem przedsięwzięcie, w którym można pracować z domu, 2 godziny dziennie i zarobić drugą pensję, co Ty na to?”

„Mój znajomy pokazał mi ostatnio bardzo ciekawy model biznesowy i zastanawiając się z kim mógłbym o tym porozmawiać, pomyślałem o Tobie?”

W sytuacji, kiedy wiesz z czego druga osoba jest niezadowolona, czego potrzebuje lub pragnie, skorzystaj z tego przykładu:

„Kiedyś mówiłeś, że (chciałbyś coś zmienić w swoim życiu zawodowym; potrzebujesz pieniędzy; chętnie zająłbyś się czymś dodatkowo). To było na serio, czy tylko żartowałeś? (Poczekaj na odpowiedź: ludzie niemal zawsze mówią, że mówili poważnie). To dobrze, bo znalazłem coś naprawdę atrakcyjnego.”

Podejście niebezpośrednie:

*„Właśnie dołączyłem do Klubu Biznesowego, w którym rozwijamy ciekawy projekt, ale zanim zacznę chciałbym poćwiczyć, bo trochę się stresuje. Mógłbyś mi pomóc?”
(Sprawdza się to ŚWIETNIE na krewnych i bliskich przyjaciółach).*

„Trafiłem na bardzo ciekawy projekt biznesowy, ale chciałbym, żeby ktoś rzucił na to okiem i dał mi znać, czy to dobre posunięcie?”

„Znajomy powiedział mi kiedyś, że przy rozpoczynaniu nowego przedsięwzięcia zarobkowego najlepiej poprosić kogoś, kogo szanuję, żeby rzucił na to okiem i dał mi jakieś wskazówki. Mógłbyś to dla mnie zrobić?”

Podejście bardzo niebezpośrednie (zapraszanie kogoś trzeciego):

„Znasz kogoś, kto może ma przestój w pracy i szuka sposobu na dodatkowe źródło dochodu?”

„Czy znasz kogoś, kto potrzebuje pieniędzy, bo mam ciekawą propozycję?”

„Znasz kogoś, kto chciałby prowadzić dochodowy biznes z domu?”

„Zacząłem współpracę z firmą, która rozwija w naszym/Twoim regionie działalność i szukam bystrych ludzi, których może interesować dopływ dodatkowych pieniędzy. Znasz kogoś takiego?”

Tego przykładu możesz użyć w stosunku do przedsiębiorców posiadających duży biznes:

„Myślę, że moje przedsięwzięcie może do Ciebie nie pasować, ale chciałem zapytać, czy znasz kogoś ambitnego, kto byłby zainteresowany większymi zarobkami?”

Zapraszanie dalszych znajomych i osób na tzw. „cześć”

zimny marketing

Podejście bezpośrednie:

„Myślałeś kiedykolwiek o kolejnym źródle dochodu (innym źródle dochodu)?”

„Czy jesteś otwarty na zmiany w swoim życiu zawodowym?”

„Czy jest u Ciebie miejsce na kolejne źródło dochodu?”

„Czy gdybym miał dla Ciebie propozycję biznesu, w którym mógłbyś po kilku miesiącach zarabiać druga wypłatę, to znalazłbyś dla mnie godzinę?”

Do powyższych zwrotów możesz dodać coś w rodzaju:

„Mam coś, co może Ci się spodobać.”

Podejście niebezpośrednie:

Kiedy rozmawiasz z kimś z innego miasta lub kraju, możesz powiedzieć tak:

„Moja firma rozwija u Was działalność. Mógłbyś mi zrobić przysługę, rzucić na to okiem i powiedzieć mi, czy sprawdzi się to u Ciebie?”

Kiedy spotykasz się z kimś, kto mógłby udzielić trafnych spostrzeżeń możesz po prostu powiedzieć:

„Zacząłem niedawno współpracę z firmą w modelu, który wydaje mi się naprawdę dobry, ale chciałbym usłyszeć, co o tym sądzisz? Mógłbyś na to rzucić okiem i dać znać?! wyrazić swoją opinię?”

Podejście bardzo niebezpośrednie (zapraszanie kogoś trzeciego):

W przypadku bardzo niebezpośredniego podejścia zimny marketing przyjmuje dokładnie taką samą postać jak ciepły. Skorzystaj z ciepłych wejść, które Ci odpowiadają.

Jeżeli po Twoim pytaniu w przypadku bardzo niebezpośredniego podejścia otrzymasz odpowiedź, która będzie świadczyła o braku zainteresowania np.:

„Nie znam nikogo.”

„Nikt nie przychodzi mi do głowy.”

Powiedz po prostu:

„Mam bardzo ciekawą propozycję, na której można zarobić naprawdę dobre pieniądze, więc gdyby ktoś przyszedł Ci do głowy, daj mi znać, to się z nim skontaktuje.”

Najlepiej, gdybyś to Ty otrzymał numer telefonu do takiej osoby i skontaktował się samodzielnie. Jeżeli Twój numer zostanie przekazany i będziesz czekał na telefon, to prawdopodobieństwo kontaktu znacznie spada.

KROK 2

ODPOWIEDŹ NA PYTANIE

„Co to za projekt?” / „O co chodzi?”

W przypadku pytania: „Co to za projekt?”, czy też „O co chodzi?” bez względu na sposób zastosowanego podejścia (bezpośrednie, niebezpośrednie) oraz bliskość Waszych relacji (ciepły, zimny marketing) odpowiedzi będą dokładnie takie same. Jeżeli to pytanie nie padnie, przejdź od razu do KROKU 3.

W przypadku rozmowy przez Messengera lub SMS możesz również napisać:

„Trudno wytłumaczyć całą ideę w jednym zdaniu, dlatego najlepiej gdybyśmy się dzwoniли, to opowiem Ci o tym pomysle i przekaże materiały.”

Jeżeli ktoś nie chce się dzwonić i potrzebuje/oczekuje jakichkolwiek informacji na wstępie zadaj poniższe dwa pytania i skorzystaj z filmu:

Pytanie 1:

Ok, mam krótki 3 minutowy film video, który pokazuje ZARYS TEJ MOŻLIWOŚCI.

CZY GDYBYM WYSŁAŁ CI TAKI FILM, TO BYŚ GO OBEJRZAŁ?

Pytanie 2:

DO KIEDY DASZ RADĘ TO ZROBIĆ?

a następnie wyślij nagranie z linku.

www.youtube.com/watch?v=kTZtPB9SMv4&t=4s