Chi conosci?

Info opportunità Forever:
www.team-one.it

Impara ad ampliare la lista

La materia prima della nostra attività è rappresentata dalle persone, perché abbiamo bisogno sia di Clienti che di Incaricati. Inevitabilmente, la lunghezza della tua lista “Chi conosci” diventa di fondamentale importanza nel costruire un’attività di successo in tempi brevi. Ricordati anche che non è una lista di persone che potrebbero essere interessate ai prodotti e all’attività, ma una lista di TUTTE LE PERSONE CHE CONOSCI, se non scrivi il nome di qualcuno, sicuramente verrà presto inserito nella lista di qualcun altro.



Per ricordare altri nomi e ampliare la tua lista puoi provare il “gioco dei nomi”! Consiste nel porti una serie di domande su ogni nome presente nella tua lista, in questo modo sei sicuro di raddoppiarla...
Supponiamo che il primo nome della lista sia Marco Bianchi.

Le varie domande che potresti farti sono:
· Conosco un’altra persona di nome Marco?
· Conosco qualcun altro il cui cognome sia Bianchi?
· Che lavoro fa Marco? Conosco qualcun altro che fa lo stesso lavoro?
· Marco ha amici o parenti che conosco?
· Dove vive Marco? Conosco qualcun altro che vive nella stessa città?

Fare Contatti

Sii Preparato.

+ Crea un Profilo
+ Stabilisci lo scopo della telefonata
+ Decidi quale strumento utilizzare
+ Scegli con cura le tue parole
+ Sorridi

Telefona.

+ Arriva al punto
+ Sii conciso
+ Sii entusiasta
+ Pensa “Come ne può beneficiare?”
+ Ricorda lo scopo della telefonata

Mantieni la Semplicità.

STIAMO “INVITANDO” NON “PRESENTANDO”.

SEGUONO SEMPLICI ESEMPI PER OTTIMIZZARE LA TELEFONATA.

Per iniziare →

“Ciao Luca, sono Maria, come stai?”

“Hai un momento?”

“Ottimo!”

Per continuare →

Personalità/Carattere:

“La ragione per la quale ti chiamo Luca, è che ho appena colto una fantastica opportunità che coinvolge persone con mentalità aperta/sicure di sé/ intraprendenti/premurose ed ho subito pensato a te”. (Fai riferimento alle caratteristiche del profilo)

Motivazione:

“Luca, ti ricordi di avermi detto di non essere felice sul posto di lavoro? È ancora così?”

Valorizza l’aiuto/opinione personale:

“Ho iniziato un’Attività della quale sono veramente entusiasta e ho pensato subito a te. Hai un potenziale enorme e mi chiedevo se fossi in grado di aiutarmi con la tua esperienza, apprezzerei il tuo aiuto/parere. Quando ci possiamo vedere?”

Approccio professionale:

“Posso farti una domanda? Se avessi trovato una società leader sul mercato, in continua espansione nel suo settore, con solida liquidità e senza debiti, dove insieme potremmo avere successo senza rischi, saresti interessato a incontrarmi per saperne di più?”

Per concludere →

“Ovviamente non so se è la cosa giusta per te, solo tu puoi decidere. Incontriamoci e ti spiego di cosa si tratta. Sono libera lunedì e martedì, quale giorno andrebbe bene per te?”

Oppure:

“Dai un’occhiata al nostro video online per una panoramica sull’azienda, i suoi prodotti e su come funziona il Piano Marketing. Quando potresti vederlo? Ok, allora ti chiamo venerdì alle 18.30 per vedere cosa fare.”

Benessere:

“So che ci tieni ad accrescere il tuo benessere, voglio farti conoscere un prodotto straordinario che penso faccia al caso tuo. Posso mostrartelo e parlartene un pò?”

Ci saranno sempre persone con le quali desideri condividere i prodotti, quindi chiamale per invitarle a una presentazione.

Mostra l'Opportunità

Incontri one to one, contatti tramite social media, presentazioni

L'Azienda offre vari strumenti di supporto tra cui manuali informativi e formativi sull'attività e i prodotti, presentazioni aziendali, materiale promozionale per lo svolgimento delle dimostrazioni individuali.

Durante l'incontro ricordati di:

- Essere preparato/a
- Vestirti in maniera adeguata
- Scegliere la location giusta
- Identificare i bisogni del tuo contatto
- Scoprire cosa si aspetta dall'opportunità che gli stai offrendo



Come superare le Obiezioni?

Il tuo contatto potrebbe porti delle obiezioni, ma non scoraggiarti perché le obiezioni possono essere costruttive. Ti suggeriamo delle possibili risposte:

“Sulla base di ciò che hai visto e in previsione di ciò che potrai ancora conoscere, ti interessa questa opportunità?”

Sì - “Benissimo! Potrai partecipare come mio ospite alla prossima presentazione dell’attività dove incontrerai altre persone che, come te, sono interessate a questa opportunità. Il prossimo incontro si terrà a (luogo) e inizierà alle (orario), incontriamoci 15 minuti prima”.

Forse - “È normale avere dei dubbi. Ti consiglio di partecipare alla prossima presentazione dell’attività dove potrai incontrare altre persone che, come te, sono interessate a questa opportunità. Il prossimo incontro si terrà a (luogo) e inizierà alle (orario), incontriamoci 15 minuti prima”.

No - “Cosa non ti ha convinto di ciò che ti ho spiegato? Forse non ti ho dato tutte le informazioni di cui hai bisogno per prendere una decisione”. “Posso darti qualche ulteriore chiarimento?”

Se il tuo contatto pensa proprio che questo tipo di attività non sia adatto a lui/lei, chiedi se conosce qualcuno a cui potrebbe interessare questa opportunità. È importante mantenere il miglior rapporto possibile con l’interlocutore perché gentilezza e rispetto sono caratteristiche che fanno la differenza.



Pianificazione e Attività

Perché pianificare?

- Identifica i tuoi obiettivi e le tue ambizioni
- Collega i tuoi obiettivi alle posizioni nel Piano Marketing
- Stabilisci una data per raggiungere i tuoi obiettivi
- Pianifica la tua attività di raccolta ordini
- Scrivi la lista “Chi conosci? ”
- Telefona
- Inizia il ciclo delle Sponsorizzazioni



6 passi verso il Successo

1. **Inizia a usare i prodotti**
2. **Mostra i prodotti ad amici e parenti per sviluppare una solida base di Clienti**
3. **Organizza i tuoi incontri con l'aiuto del tuo Sponsor**
4. **Assicurati di avere un numero sufficiente di brochures per tutti i tuoi amici e la tua famiglia**
5. **Inizia la tua Lista Nomi**
6. **Fai la prima telefonata oggi**