

**HARMONELO • GUIDA PRATICA**

Guida al contatto per il business

Harmonelo

Come invitare una persona a guardare la presentazione in modo naturale e gestire le obiezioni più comuni

Prima, crea un contatto più caldo

Prima di passare all'invito vero e proprio, consiglio di creare prima un contatto un po' più caldo.

Questo significa:

- farsi sentire e salutare,
- chiedere come sta e che cosa c'è di nuovo,
- scoprire che cosa sta affrontando in questo momento e come gli stanno andando le cose.

Più conosci la sua situazione attuale, le sue esigenze o i suoi problemi, più naturalmente ed efficacemente potrai invitarlo a guardare il video.

La forma ideale

- un messaggio vocale,
- una telefonata,
- una conversazione di persona.

Sicuramente non via e-mail. Usa la chat solo se non c'è altra possibilità. La comunicazione bidirezionale è sempre la scelta migliore.

Qui sotto trovi alcuni esempi di come potrebbe essere formulato l'invito. Scegli la variante più adatta alla situazione e più naturale per te.

VARIANTE 1: Opportunità generale - tempo, denaro, una nuova direzione

"Ciao Marco, ti mando un vocale per una cosa interessante, ma prima dimmi: come stai e che cosa c'è di nuovo da te?"

Dopo una breve conversazione informale puoi continuare così:

"A proposito, è anche uno dei motivi per cui ho pensato a te. Volevo chiederti: se avessi qualcosa che potrebbe avere senso per te in termini di tempo, denaro o nuova opportunità, senza dover andare o viaggiare da qualche parte, ti interesserebbe dare un'occhiata?"

Se dice di sì:

"Perfetto. Ti mando un breve video in cui è spiegato tutto, così evito di dirti qualcosa in modo impreciso. Dura poco meno di 14 minuti."

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

"Quando avresti tempo di guardarlo: oggi o piuttosto domani? Così saprò quando ricontattarti per conoscere la tua opinione."

VARIANTE 2: Salute / dolore / esigenza concreta

"Ciao Marco, l'ultima volta mi hai detto che quel ginocchio ti dà fastidio e mi sei venuto in mente perché forse ho qualcosa che potrebbe interessarti."

"Se avessi qualcosa di naturale, pensato per sostenere l'organismo e che potrebbe avere senso per te, ti interesserebbe dare un'occhiata?"

Se dice di sì:

"Ti mando un breve video sul progetto Harmonelo. Dura poco meno di 14 minuti e spiega tutto meglio di quanto riuscirei a fare io adesso."

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

"Quando avresti tempo di guardarlo, così saprò quando ricontattarti e chiederti che cosa ne pensi?"

VARIANTE 3: Reddito / impresa / guadagno extra

"Ciao Marco, ho pensato a te perché mi avevi detto che oggi le tue entrate non sono più sicure come un tempo, oppure che ormai non è più così semplice come in passato."

"Volevo chiederti: se avessi per te la possibilità di creare un'altra fonte di reddito attraverso un progetto di esperti e scienziati cechi che si occupano dell'analisi del microbioma intestinale, un tema oggi importante e in forte crescita, ti interesserebbe approfondire?"

Se dice di sì:

"Guarda, anch'io sono ancora relativamente nuovo in questo progetto, quindi, per evitare di dirti qualcosa di sbagliato, preferisco mandarti un breve video. Dura circa 14 minuti e spiega tutto."

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

"Avresti tempo di guardarlo oggi o domani?"

Fissa subito anche il momento del feedback:

"Perfetto. Se ti ricontatto questa sera per sapere che cosa ne pensi, va bene? Sono curioso di sentire il tuo parere da imprenditore capace."

VARIANTE 4: Poco tempo / più tempo con la famiglia (+ motivazione MEGA)

"Ciao Marco, ho pensato a te perché tempo fa mi avevi detto che ti piacerebbe costruire un business che, con il tempo, ti permetta di trascorrere più tempo con Karinka."

“Proprio per questo ho pensato di parlarti del progetto Harmonelo. È un modello in cui si può guadagnare dagli acquisti di altre persone aiutandole ad affrontare il tema di un microbioma migliore, un settore oggi molto attuale.”

“Ho deciso di partecipare alla crescita di Harmonelo perché dietro ci sono un progetto solido, esperti, scienziati, produzione propria, laboratori e soprattutto l'espansione in Europa. E sinceramente non voglio lasciarmi sfuggire un'opportunità del genere.”

“Ora sto costruendo gradualmente le basi della mia rete commerciale e mi dispiacerebbe se tu non fossi tra le prime persone a cui ne parlo. Non vorrei che un giorno mi rimproverassi di non averti segnalato questa possibilità.”

“Se ti interessa, ti mando un breve video in cui è spiegato tutto. Se invece non ti interessa, non succede assolutamente nulla. Per me è importante sapere di averti dato la possibilità di guardare qualcosa e di essere posizionato sopra tutti gli altri miei contatti, prima che inizi gradualmente a coinvolgere altre persone.”

Se dice di sì:

“Perfetto, ecco il link al video:”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Dura poco meno di 14 minuti. Quando avresti tempo di guardarlo: oggi o domani? Così saprò quando ricontattarti per conoscere la tua opinione.”

CONSIGLI PRATICI FINALI

Non fare pressione sulle persone. Sii naturale e tranquillo, senza sembrare un venditore.

L'obiettivo non è convincere subito qualcuno. L'obiettivo è capire se è disponibile a guardare il video.

E soprattutto, concorda sempre un momento preciso:

1. quando guarderà il video,
2. quando lo ricontatterai per avere un feedback.

Questo è fondamentale.

LE OBIEZIONI COME BONUS

Le obiezioni più comuni e come rispondere

Qui sotto trovi alcune delle reazioni più frequenti che potresti sentire e un modo semplice per rispondere.

Non si tratta di discutere o convincere qualcuno con la forza. L'obiettivo è restare calmi, rispondere in modo naturale e riportare la persona al punto principale: guardare prima il breve video e formarsi una propria opinione.

1. «È un MLM?»

Risposta:

“Sì, si può dire che è un sistema basato sulle raccomandazioni. E sinceramente penso che la raccomandazione sia una delle forme di commercio più naturali di oggi.”

“Nella vita di tutti i giorni consigliamo ristoranti, film, servizi, medici, applicazioni o prodotti con cui abbiamo avuto una buona esperienza.”

“La differenza è che qui può nascere una ricompensa per le raccomandazioni e per la costruzione di una rete di clienti.”

“Ma non voglio spiegartelo in modo complicato. Guarda prima il breve video e poi mi dirai se per te ha senso.”

2. «Non ho tempo.»

Risposta:

“È proprio per questo che ho pensato a te.”

“Quando una persona non ha tempo, spesso significa che dipende troppo soltanto dal proprio lavoro e dalle proprie prestazioni.”

“Quello che mi ha colpito qui è la possibilità di costruire gradualmente qualcosa che, con il tempo, può aiutare a creare una maggiore libertà di tempo.”

“Non dico che sia immediato o senza lavoro. Ma forse proprio per questo vale la pena dedicare 14 minuti al video.”

“Quando avresti tempo di guardarlo: oggi o domani?”

3. «Non ho soldi.»

Risposta:

“Capisco. Ed è proprio per questo che penso abbia senso che tu dia un'occhiata.”

“Quando una persona ha problemi di denaro, spesso non ha bisogno di un'altra spesa, ma piuttosto di una possibilità per creare gradualmente un'altra fonte di reddito.”

“Non dico che sia un miracolo dall'oggi al domani. Ma può essere una delle strade per migliorare la propria situazione futura.”

“Guarda il video e poi valuteremo insieme se per te ha senso.”

4. «Non sono un venditore, non fa per me.»

Risposta:

“Lo capisco. E sinceramente nemmeno io penso che una persona debba essere un venditore classico.”

“La domanda più importante è: sei disposto a imparare?”

“Se una persona ha voglia di imparare, accetta i consigli e segue il sistema, può gradualmente acquisire anche competenze che prima non aveva mai usato.”

“Inoltre, qui non si tratta di spingere le persone ad acquistare. Si tratta soprattutto di raccomandazioni, comunicazione e utilizzo del sistema.”

“Guarda prima il video e poi mi dirai se è qualcosa che saresti disposto a imparare.”

5. «È una piramide o uno schema Ponzi?»

Risposta:

“No, le piramidi e gli schemi Ponzi sono truffe. Di solito mancano un prodotto reale, un valore reale o un modello commerciale corretto.”

“Qui parliamo di un progetto con prodotti, clienti, raccomandazioni e una remunerazione per il fatturato generato.”

“E sinceramente: pensi che parteciperei a qualcosa in cui non credo e che lo proporrei anche a te?”

A questo punto è utile fare una breve pausa e lasciare che la persona risponda. In un momento del genere, il silenzio spesso funziona meglio di ulteriori spiegazioni.

6. «Ci devo pensare.»

Risposta:

“Certo, nessun problema. Solo per essere concreti: vuoi pensare se guardare il video, oppure lo hai già visto e vuoi riflettere sulla collaborazione?”

Se non ha ancora visto il video:

“Secondo me ha senso guardare prima quei 14 minuti, così saprai di che cosa stiamo parlando. Quando riuscirai a farlo: questa sera o domani?”

7. «Mandamelo e prima o poi lo guarderò.»

Risposta:

“Certo, te lo mando. Ma sai com'è: se non fissiamo un momento preciso, spesso il messaggio si perde tra tutti gli altri.”

“Il video dura poco meno di 14 minuti. Quando sai davvero che avrai la tranquillità per guardarlo: questa sera o domani?”

8. «Non ci credo molto.»

Risposta:

“Va benissimo. Non ti sto chiedendo di crederci subito.”

“Voglio solo che tu lo guardi e ti faccia una tua opinione.”

“Anch'io all'inizio ho avuto bisogno di ascoltare, capire e mettere insieme le informazioni.”

“Guarda il video e poi mi dirai che cosa ne pensi.”

REGOLA FONDAMENTALE PER LE OBIEZIONI

Un'obiezione non significa automaticamente «no». Spesso significa soltanto:

- Non ho abbastanza informazioni.
- Non so se ho capito bene.
- Ho bisogno di sentirmi al sicuro.
- Non voglio farmi ingannare.
- Non so se ne sono capace.

Perciò non attaccare, non forzare e non discutere. Rimani calmo, rispondi brevemente e torna al video:

“Ti capisco. Proprio per questo sarà meglio che tu guardi prima il breve video e poi ne parleremo con più calma.”



IDEATO E REALIZZATO DA

Michal Karmazín

Co-proprietario di Harmonelo

Oltre 20 anni di esperienza nel MLM e nella vendita diretta. Risultati sostenuti da un fatturato cumulato superiore a 1,2 miliardi di CZK e da oltre 1,7 milioni di prodotti venduti. Pioniere nello sviluppo di sistemi commerciali duplicabili.