



HARMONELO • KÄYTÄNNÖN OPAS

# Harmonelo-liiketoiminnan kontaktointiopas

Näin kutsut kontaktin luontevasti katsomaan esityksen ja vastaat yleisimpiin vastaväitteisiin

## Lämmitä kontakti ensin

Ennen varsinaista kutsua suosittelen lämmittämään kontaktia hieman.

Se tarkoittaa:

- ota yhteyttä ja tervehdi,
- kysy, mitä hänelle kuuluu ja mitä uutta hänen elämässään on,
- selvitä, mitä hän parhaillaan pohtii ja miten hänellä menee.

Mitä enemmän tiedät hänen nykyisestä tilanteestaan, tarpeistaan tai ongelmistaan, sitä luontevammin ja tehokkaammin voit kutsua hänet katsomaan videon.

## Paras yhteydenottotapa

- ääniviesti,
- puhelu,
- keskustelu kasvotusten.

Ei mielellään sähköpostia. Käytä chattia vain, jos muuta vaihtoehtoa ei ole. Kaksisuuntainen viestintä on aina paras tapa.

Alla on muutamia esimerkkejä siitä, miltä kutsu voisi kuulostaa. Valitse tilanteeseen parhaiten sopiva ja itsellesi luontevin vaihtoehto.

## VAIHTOEHTO 1: Yleinen mahdollisuus - aika, raha, uusi suunta

“Hei Mikko, lähetän sinulle ääniviestin yhdestä kiinnostavasta asiasta, mutta kerro ensin: mitä sinulle kuuluu ja mitä uutta elämässäsi on?”

*Lyhyen rennon keskustelun jälkeen voit jatkaa näin:*

“Muuten, juuri se on yksi syy, miksi ajattelin sinua. Halusin kysyä: jos minulla olisi jotain, mikä voisi sopia sinulle ajan, rahan tai uuden mahdollisuuden näkökulmasta ilman, että sinun täytyy kulkea tai matkustaa minnekään, kiinnostaisiko sinua tutustua siihen?”

**Jos hän vastaa kyllä:**

“Hienoa. Lähetän sinulle lyhyen videon, jossa kaikki selitetään, jotta en vahingossa kerro mitään epätarkasti. Se kestää hieman alle 14 minuuttia.”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Milloin ehtisit katsoa sen: tänään vai mieluummin huomenna? Silloin tiedän, milloin voin palata asiaan ja kysyä palautettasi.”

## VAIHTOEHTO 2: Terveys / kipu / konkreettinen tarve

“Hei Mikko, kerroit viimeksi, että polvesi vaivaa sinua, ja ajattelin sinua, koska minulla saattaa olla jotain, joka voisi kiinnostaa sinua.”

“Jos minulla olisi jotain luonnollista, joka on suunnattu kehon tukemiseen ja voisi sopia sinulle, kiinnostaisiko sinua tutustua siihen?”

**Jos hän vastaa kyllä:**

“Lähetän sinulle lyhyen videon Harmonelo-projektista. Se kestää hieman alle 14 minuuttia, ja siinä kaikki selitetään paremmin kuin osaisin itse juuri nyt kertoa.”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Milloin ehtisit katsoa sen, jotta tiedän, milloin voin ottaa sinuun yhteyttä ja kysyä mielipidettäsi?”

## VAIHTOEHTO 3: Tulot / yrittäjäyys / lisäansiot

“Hei Mikko, ajattelin sinua, kun kerroit, etteivät tulosi ole nykyään yhtä varmoja kuin ennen tai ettei kaikki suju enää yhtä helposti kuin aiemmin.”

“Halusin kysyä: jos minulla olisi sinulle mahdollisuus rakentaa lisätulonlähde tšekkiläisten asiantuntijoiden ja tutkijoiden projektin kautta, jossa keskitytään suolistomikrobiomin analysointiin - suureen ja kasvavaan aiheeseen - kiinnostaisiko sinua tutustua siihen?”

**Jos hän vastaa kyllä:**

“Olen itsekkin tässä vielä melko uusi, joten lähetän mieluummin lyhyen videon, etten kerro mitään väärin. Se kestää noin 14 minuuttia, ja siinä kaikki selitetään.”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Ehtisitkö katsoa sen tänään vai huomenna?”

*Sopiikaa heti myös palautteen ajankohta:*

“Loistavaa. Sopiiko, jos otan sinuun yhteyttä illalla ja kysyn palautettasi? Olen utelias kuulemaan, mitä ajattelet asiasta osaavana yrittäjänä.”

## VAIHTOEHTO 4: Vähän aikaa / enemmän aikaa perheelle (+ MEGA-motivaatio)

“Hei Mikko, muistin, kuinka kerroit haluavasi rakentaa liiketoiminnan, joka antaisi sinulle ajan myötä mahdollisuuden viettää enemmän aikaa Karinkan kanssa.”

“Juuri siksi halusin kertoa sinulle Harmonelo-projektista. Kyseessä on konsepti, jossa voi ansaita muiden ihmisten ostoista auttamalla heitä paremman mikrobiomin teemassa, joka on tällä hetkellä erittäin ajankohtainen.”

“Päätin lähteä mukaan Harmonelon kasvuun, koska taustalla ovat vahva projekti, asiantuntijat, tutkijat, oma tuotanto, laboratoriot ja ennen kaikkea laajentuminen Eurooppaan. Rehellisesti sanottuna en halua päästää tällaista mahdollisuutta käsistäni.”

“Rakennan nyt vähitellen oman liiketoimintaverkostoni perustaa, ja minua harmittaisi, ellet olisi ensimmäisten joukossa, joille kerron tästä. En haluaisi, että sanoisit minulle myöhemmin, etten kertonut sinulle tällaisesta mahdollisuudesta.”

“Jos tämä kiinnostaa sinua, lähetän lyhyen videon, jossa kaikki selitetään. Jos ei kiinnosta, se ei häiritse lainkaan. Minulle on tärkeintä tietää, että annoin sinulle mahdollisuuden tutustua tähän ja sijoittua kaikkien myöhempien kontaktieni yläpuolelle ennen kuin alan vähitellen ottaa mukaan muita ihmisiä.”

**Jos hän vastaa kyllä:**

“Hienoa, tässä on linkki videoon:”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Se kestää hieman alle 14 minuuttia. Milloin ehtisit katsoa sen: tänään vai huomenna? Silloin tiedän, milloin voin palata asiaan ja kysyä palautettasi.”

## KÄYTÄNNÖN VINKIT LOPUKSI

Älä painosta ihmisiä. Ole luonteva ja rento, äläkä vaikuta myyjältä.

Tavoitteena ei ole vakuuttaa ihmistä heti. Tavoitteena on selvittää, onko hän valmis katsomaan videon.

**Ja ennen kaikkea - sopikaa aina tarkka ajankohta:**

1. milloin hän katsoo videon,
2. milloin otat häneen sen jälkeen yhteyttä palautetta varten.

**Tämä on ratkaisevan tärkeää.**

# VASTAVÄITTEET BONUKSENA

## Yleisimmät vastaväitteet ja niihin vastaaminen

Alla on muutamia yleisimpiä reaktioita, joita saatat kuulla, sekä yksinkertainen tapa vastata niihin.

Tarkoitus ei ole väitellä tai pakottaa ketään uskomaan. Tavoitteena on pysyä rauhallisena, vastata luontevasti ja palauttaa keskustelu olennaiseen: että henkilö katsoo ensin lyhyen videon ja muodostaa oman mielipiteensä.

### 1. "Onko tämä verkostomarkkinointia?"

#### Vastaus:

"Kyllä, sitä voidaan kutsua suositteluun perustuvaksi järjestelmäksi. Rehellisesti sanottuna suosittelu on mielestäni yksi tämän päivän luonnollisimmista kaupankäynnin muodoista."

"Suosittelemme arjessa jatkuvasti ravintoloita, elokuvia, palveluja, lääkäreitä, sovelluksia tai tuotteita, joista meillä on hyviä kokemuksia."

"Erona on se, että täällä suosituksista ja asiakasverkoston rakentamisesta voi saada palkkion."

"Mutta en halua selittää sitä sinulle monimutkaisesti. Katso ensin lyhyt video ja kerro sitten, tuntuuko se sinusta järkevältä."

### 2. "Minulla ei ole aikaa."

#### Vastaus:

"Juuri siksi ajattelin sinua."

"Kun ihmisellä ei ole aikaa, se on usein merkki siitä, että hän on liian riippuvainen vain omasta työstään ja omasta suorituksestaan."

"Minua kiinnosti tässä juuri se, että voi vähitellen rakentaa jotain, joka voi ajan myötä auttaa luomaan enemmän ajallista vapautta."

"En sano, että se tapahtuu heti tai ilman työtä. Mutta ehkä juuri siksi kannattaa käyttää videon katsomiseen 14 minuuttia."

"Milloin ehtisit katsoa sen: tänään vai huomenna?"

### 3. "Minulla ei ole rahaa."

#### Vastaus:

"Ymmärrän. Ja juuri siksi mielestäni sinun kannattaa tutustua tähän."

"Kun ihmisellä on rahaongelmia, hän ei useinkaan tarvitse uutta kulua vaan mahdollisuuden rakentaa vähitellen uusi tulonlähde."

"En sano, että tämä on yhdessä yössä tapahtuva ihme. Mutta se voi olla yksi tapa päästä tulevaisuudessa eteenpäin."

"Katso video, niin keskustellaan sen jälkeen siitä, tuntuuko tämä sinusta järkevältä."

#### 4. "En ole myyjä, tämä ei sovi minulle."

**Vastaus:**

"Ymmärrän. Ja rehellisesti sanottuna en itsekään ajattele, että ihmisen pitäisi olla perinteinen myyjä."

"Tärkeämpi kysymys on: oletko valmis oppimaan?"

"Jos ihminen haluaa oppia, ottaa neuvoja vastaan ja noudattaa järjestelmää, hän voi vähitellen oppia myös asioita, joita ei ole koskaan aiemmin tehnyt."

"Tässä ei myöskään ole kyse ihmisten painostamisesta ostamaan. Kyse on ennen kaikkea suosittelusta, viestinnästä ja järjestelmän käyttämisestä."

"Katso ensin video ja kerro sitten, olisitko valmis oppimaan tämän."

#### 5. "Onko tämä pyramidi tai Ponzi-huijaus?"

**Vastaus:**

"Ei. Pyramidit ja Ponzi-järjestelmät ovat huijauksia. Niistä puuttuu yleensä todellinen tuote, todellinen arvo tai reilu liiketoimintamalli."

"Tässä puhumme projektista, jossa on tuotteita, asiakkaita, suosituksia ja syntyneeseen liikevaihtoon perustuva palkkio."

"Ja rehellisesti: luuletko, että lähtisin mukaan johonkin, mihin en usko, ja vielä suosittelisin sitä sinulle?"

*Tämän jälkeen on hyvä olla hetki hiljaa ja antaa henkilön vastata. Tällaisessa tilanteessa hiljaisuus saa usein aikaan enemmän kuin lisäselitykset.*

#### 6. "Mietin asiaa vielä."

**Vastaus:**

"Totta kai, ei mitään ongelmaa. Jotta puhumme täsmällisesti: haluatko miettiä, katsotko videon, vai oletko jo nähnyt sen ja haluat miettiä itse yhteistyötä?"

**Jos hän ei ole vielä nähnyt videota:**

"Mielestäni kannattaa katsoa ensin nuo 14 minuuttia, jotta tiedät, mistä ylipäättään puhumme. Milloin ehdit katsoa sen: tänä iltana vai huomenna?"

#### 7. "Lähetä se minulle, katson joskus."

**Vastaus:**

"Totta kai, lähetän sen. Mutta tiedät, miten helposti viesti hukkuu muiden joukkoon, jos emme sovi tarkkaa aikaa."

"Video kestää hieman alle 14 minuuttia. Milloin tiedät oikeasti saavasi rauhallisen hetken sen katsomiseen: tänä iltana vai huomenna?"

## 8. "En oikein usko tähän."

### Vastaus:

"Se on täysin ok. En pyydä sinua uskomaan tähän heti."

"Haluan vain, että katsot videon ja muodostat oman mielipiteesi."

"Minunkin piti aluksi kuunnella, ymmärtää ja yhdistää tiedot kokonaisuudeksi."

"Katso video ja kerro sitten, mitä ajattelet."

## VASTAVÄITTEIDEN PERUSSÄÄNTÖ

**Vastaväite ei automaattisesti tarkoita "ei". Usein se tarkoittaa vain:**

- Minulla ei ole tarpeeksi tietoa.
- En tiedä, ymmärsinkö oikein.
- Minun täytyy tuntea oloni turvalliseksi.
- En halua tulla huijatuksi.
- En tiedä, pystynkö tähän.

Älä siis hyökkää, pakota tai väittele. Pysy rauhallisena, vastaa lyhyesti ja palaa videoon:

"Ymmärrän sinua. Juuri siksi on parasta, että katsot ensin lyhyen videon, ja sen jälkeen voimme keskustella asiasta tarkemmin."



## SUUNNITELLUT JA TOTEUTTANUT

**Michal Karmazín****Harmonelon osaomistaja**

Yli 20 vuoden kokemus verkostomarkkinoinnista ja suoramyynnistä. Tulosten taustalla on yli 1,2 miljardin CZK:n kumulatiivinen liikevaihto ja yli 1,7 miljoonaa myytyä tuotetta. Monistettavien liiketoimintajärjestelmien kehittämisen edelläkävijä.