



HARMONELO • PRAKTYCZNY PRZEWODNIK

# Jak zapraszać do biznesu Harmonelo

Naturalne scenariusze rozmów, prezentacja projektu i odpowiedzi na najczęstsze obiekcje

## Najpierw „rozgrzej” kontakt

Zanim przejdziesz do właściwego zaproszenia, warto najpierw trochę „rozgrzać” kontakt.

To znaczy:

- odezwać się i przywitać,
- zapytać, co słychać i co nowego,
- dowiedzieć się, czym dana osoba obecnie się zajmuje i jak jej się układa.

Im więcej wiesz o jej aktualnej sytuacji, potrzebach lub problemach, tym naturalniej i skuteczniej możesz zaprosić ją do obejrzenia filmu.

## Najlepsza forma

- wiadomość głosowa,
- rozmowa telefoniczna,
- rozmowa osobista.

Zdecydowanie nie e-mail. Czat tylko wtedy, gdy inaczej się nie da. Najlepsza jest zawsze komunikacja dwustronna.

Poniżej znajdziesz kilka przykładów, jak może wyglądać takie zaproszenie. Wybierz wariant, który najlepiej pasuje do sytuacji i do Ciebie.

## WARIANT 1: Ogólna szansa – czas, pieniądze, nowy kierunek

“Cześć Janku, nagrywam Ci wiadomość głosową w związku z pewną ciekawą sprawą, ale najpierw powiedz: co u Ciebie i co nowego?”

*Po krótkiej, niezobowiązującej rozmowie możesz dodać:*

“Swoją drogą, to właśnie jeden z powodów, dla których o Tobie pomyślałem. Chciałem zapytać: gdybym miał coś, co mogłoby mieć dla Ciebie sens pod względem czasu, pieniędzy albo nowej możliwości, bez konieczności dojeżdżania czy jeżdżenia gdziekolwiek – chciałbyś się temu przyjrzeć?”

**Jeśli odpowie „tak”:**

“Super. Wyślę Ci krótki film, w którym wszystko jest wyjaśnione, żebym nie przekazał Ci czegoś nieprecyzyjnie. Trwa niecałe 14 minut.”

<https://youtu.be/nklCpJVKqKk>

“Kiedy będziesz mieć czas, żeby go obejrzeć – dziś czy raczej jutro? Będę wtedy wiedzieć, kiedy mogę wrócić do Ciebie po opinię.”

## WARIANT 2: Zdrowie / dolegliwość / konkretna potrzeba

“Cześć Janku, kiedy ostatnio mówiłeś, że dokucza Ci kolano, pomyślałem o Tobie, bo być może mam coś, co może być dla Ciebie interesujące.”

“Gdybym miał coś naturalnego, ukierunkowanego na wsparcie organizmu, co mogłoby mieć dla Ciebie sens – chciałbyś się temu przyjrzeć?”

**Jeśli odpowie „tak”:**

“Wyślę Ci krótki film o projekcie Harmonelo. Trwa niecałe 14 minut i wszystko jest tam wyjaśnione lepiej, niż byłbym w stanie opisać Ci to teraz.”

<https://youtu.be/nklCpJVKqKk>

“Kiedy miałbyś czas go obejrzeć? Będę wtedy wiedzieć, kiedy mogę się odezwać i zapytać Cię o opinię.”

## WARIANT 3: Dochody / biznes / dodatkowe źródło dochodu

“Cześć Janku, pomyślałem o Tobie, bo mówiłeś, że Twoje dochody nie są dziś tak pewne jak kiedyś albo że nie wszystko przychodzi już tak łatwo jak wcześniej.”

“Chciałem Cię zapytać: gdybym miał dla Ciebie możliwość zbudowania dodatkowego źródła dochodu poprzez projekt czeskich ekspertów i naukowców zajmujących się analizą mikrobiomu jelitowego – a jest to dziś duży i dynamicznie rosnący temat – chciałbyś się temu przyjrzeć?”

**Jeśli odpowie „tak”:**

“Sam dopiero poznaję ten projekt, więc żeby nie powiedzieć Ci czegoś złe, wolę wystać krótki film. Trwa około 14 minut i wszystko jest w nim wyjaśnione.”

<https://youtu.be/nklCpJVKqKk>

“Dasz radę obejrzeć go dzisiaj czy jutro?”

*Od razu umów konkretny moment na zebranie opinii:*

“Świetnie. Czy będzie w porządku, jeśli odezwę się wieczorem po Twoją opinię? Jestem ciekaw, co powiesz o tym jako doświadczony przedsiębiorca.”

## WARIANT 4: Mało czasu / więcej czasu z rodziną (+ MEGA motywacja)

“Cześć Janku, pomyślałem o Tobie, bo kiedyś mówiłeś, że chciałbyś rozwijać biznes, który z czasem pozwoli Ci spędzać więcej czasu z Kariną.”

“Właśnie dlatego chciałem opowiedzieć Ci o projekcie Harmonelo. To koncepcja, w której można zarabiać na zakupach innych osób, pomagając im zająć się tematem lepszego mikrobiomu – a jest to dziś bardzo aktualny obszar.”

“Postanowiłem wykorzystać rozwój Harmonelo, ponieważ za projektem stoją eksperci, naukowcy, własna produkcja, laboratoria, a przede wszystkim ekspansja w Europie. Szczerze mówiąc, nie chcę przegapić takiej szansy.”

“Teraz krok po kroku buduję fundamenty własnej sieci biznesowej i zależy mi, abyś był jedną z pierwszych osób, którym o tym mówię. Nie chciałbym, żebyś kiedyś miał do mnie pretensje, że nie powiedziałem Ci o takiej możliwości.”

“Jeśli Cię to zainteresuje, wyślę krótki film, w którym wszystko jest wyjaśnione. A jeśli nie – nic się nie dzieje. Dla mnie ważne jest, że dałem Ci możliwość zapoznania się z projektem i zajęcia miejsca ponad kolejnymi kontaktami, które będę stopniowo do niego zapraszać.”

#### **Jeśli odpowie „tak”:**

“Super, tutaj jest link do filmu:”

<https://youtu.be/nklCpJVKqKk>

“Film trwa niecałe 14 minut. Kiedy będziesz mieć czas, żeby go obejrzeć – dziś czy jutro? Będę wtedy wiedzieć, kiedy mogę wrócić do Ciebie po opinię.”

## **PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI NA KONIEC**

Nie naciskaj na ludzi. Bądź naturalny, spokojny i nie zachowuj się jak sprzedawca.

Celem nie jest natychmiastowe przekonanie drugiej osoby. Celem jest sprawdzenie, czy jest otwarta na obejrzenie filmu.

#### **I najważniejsze – zawsze ustal konkretny termin:**

1. kiedy obejrzy film,
2. kiedy odezwiesz się później po opinię.

#### **To jest kluczowe.**

## BONUS: OBIEKCJE

### Najczęstsze obiekcje i sposoby reagowania

Poniżej znajdziesz kilka najczęstszych reakcji, które możesz usłyszeć, oraz prosty sposób odpowiedzi.

Nie chodzi o to, aby się spierać lub przekonywać kogoś na siłę. Zachowaj spokój, odpowiadaj naturalnie i wracaj do najważniejszego: najpierw niech ta osoba obejrzy krótki film i wyrobi sobie własną opinię.

#### 1. „Czy to MLM?”

##### Odpowiedź:

“Tak, można powiedzieć, że jest to system rekomendacji. I szczerze mówiąc, rekomendacje są według mnie jedną z najbardziej naturalnych form handlu w dzisiejszych czasach.”

“Na co dzień polecamy przecież restauracje, filmy, usługi, lekarzy, aplikacje czy produkty, z którymi mamy dobre doświadczenia.”

“Różnica polega na tym, że tutaj za rekomendacje i budowanie sieci klientów może powstawać wynagrodzenie.”

“Nie chcę jednak komplikować wyjaśnienia. Najpierw obejrzyj krótki film, a później powiesz mi, czy ma to dla Ciebie sens.”

#### 2. „Nie mam czasu.”

##### Odpowiedź:

“Właśnie dlatego o Tobie pomyślałem.”

“Gdy ktoś nie ma czasu, często oznacza to, że jest zbyt mocno uzależniony wyłącznie od własnej pracy i własnego wysiłku.”

“W tym projekcie zainteresowało mnie właśnie to, że można stopniowo budować coś, co z czasem może pomóc stworzyć większą swobodę czasową.”

“Nie mówię, że stanie się to od razu ani bez pracy. Ale być może właśnie dlatego warto poświęcić te 14 minut.”

“Kiedy możesz obejrzeć film – dziś czy jutro?”

#### 3. „Nie mam pieniędzy.”

##### Odpowiedź:

“Rozumiem. I właśnie dlatego uważam, że warto, abyś się temu przyjrzał.”

“Kiedy ktoś martwi się o pieniądze, często nie potrzebuje kolejnego wydatku, lecz możliwości stopniowego zbudowania dodatkowego źródła dochodu.”

“Nie twierdzę, że to cud, który wydarzy się z dnia na dzień. Ale może to być jedna z dróg, aby w przyszłości zrobić krok do przodu.”

“Obejrzyj film, a potem porozmawiamy, czy ma to dla Ciebie sens.”

#### 4. „Nie jestem sprzedawcą. To nie dla mnie.”

**Odpowiedź:**

“Rozumiem. I szczerze mówiąc, ja również nie patrzę na to w taki sposób, że trzeba być klasycznym sprzedawcą.”

“Ważniejsze pytanie brzmi: czy jesteś gotów się uczyć?”

“Jeżeli ktoś chce się uczyć, korzysta ze wskazówek i trzyma się systemu, może stopniowo opanować również rzeczy, których nigdy wcześniej nie robił.”

“Poza tym nie chodzi tutaj o nakłanianie ludzi do zakupu. Chodzi głównie o rekomendacje, komunikację i pracę z systemem.”

“Najpierw obejrzyj film, a później powiesz mi, czy jest to coś, czego byłbyś gotów się nauczyć.”

#### 5. „Czy to piramida finansowa?”

**Odpowiedź:**

“Nie. Piramidy finansowe są oszustwem. Zazwyczaj brakuje w nich realnego produktu, realnej wartości lub uczciwego modelu biznesowego.”

“Tutaj mówimy o projekcie, w którym są produkty, klienci, rekomendacje i wynagrodzenie za wypracowany obrót.”

“I szczerze mówiąc: myślisz, że zaangażowałbym się w coś, w co nie wierzę, a potem jeszcze proponował to Tobie?”

*Następnie warto na chwilę zamilknąć i pozwolić drugiej osobie odpowiedzieć. Cisza w takim momencie często działa lepiej niż kolejne wyjaśnienia.*

#### 6. „Jeszcze się zastanowię.”

**Odpowiedź:**

“Jasne, nie ma problemu. Tylko żebyśmy mówili konkretnie: chcesz się zastanowić, czy obejrzysz film, czy już go widziałeś i chcesz przemyśleć samą współpracę?”

**Jeżeli jeszcze nie obejrzał filmu:**

“Moim zdaniem warto najpierw poświęcić te 14 minut, żeby wiedzieć, o czym właściwie rozmawiamy. Kiedy możesz go obejrzeć – dziś wieczorem czy jutro?”

#### 7. „Wyślij mi, kiedyś obejrzę.”

**Odpowiedź:**

“Jasne, wyślę. Tylko wiesz, jak jest – jeżeli nie ustalimy konkretnego terminu, wiadomość często ginie wśród innych.”

“Film trwa niecałe 14 minut. Kiedy realnie wiesz, że będziesz mieć spokój, żeby go obejrzeć – dziś wieczorem czy jutro?”

## 8. „Nie bardzo w to wierzę.”

### Odpowiedź:

“W porządku. Nie oczekuję, że od razu w to uwierzysz.”

“Chcę tylko, żebyś się temu przyjrzał i wyrobił sobie własną opinię.”

“Ja również najpierw potrzebowałem tego posłuchać, zrozumieć i poukładać sobie wszystkie informacje.”

“Obejrzyj film i później powiedz mi, co o tym myślisz.”

## PODSTAWOWA ZASADA PRZY OBIEKCIACH

**Obiekcja nie oznacza automatycznie „nie”. Często oznacza jedynie:**

- Nie mam wystarczających informacji.
- Nie wiem, czy dobrze to rozumiem.
- Potrzebuję poczuć się bezpiecznie.
- Nie chcę dać się oszukać.
- Nie wiem, czy sobie poradzę.

Dlatego nie atakuj, nie wywieraj presji i nie wdawaj się w spór. Zachowaj spokój, odpowiedz krótko i wróć do filmu:

“Rozumiem Cię. Właśnie dlatego najlepiej będzie, jeśli najpierw obejrzysz krótki film, a później porozmawiamy o tym szerzej.”



OPRACOWAŁ I PRZYGOTOWAŁ

## Michał Karmazín

**Współwłaściciel Harmonelo**

Ponad 20 lat doświadczenia w MLM i sprzedaży bezpośredniej. Wyniki oparte na skumulowanych obrotach przekraczających 1,2 mld CZK oraz sprzedaży ponad 1,7 mln produktów. Pionier tworzenia powielalnych systemów biznesowych.