



HARMONELO • PRAXISLEITFADEN

Leitfaden zur Ansprache für das Harmonelo-Business

Natürlich einladen, die Präsentation nachfassen und souverän auf häufige Einwände reagieren

Den Kontakt zuerst etwas „aufwärmen“

Bevor Sie zur eigentlichen Einladung kommen, empfehle ich, den Kontakt zunächst etwas „aufzuwärmen“.

Das bedeutet:

- sich melden und freundlich grüßen,
- fragen, wie es der Person geht und was es Neues gibt,
- herausfinden, womit sie sich gerade beschäftigt und wie es bei ihr läuft.

Je mehr Sie über die aktuelle Situation, die Bedürfnisse oder Probleme Ihres Kontakts wissen, desto natürlicher und wirkungsvoller können Sie ihn dazu einladen, sich das Video anzusehen.

Die ideale Form

- eine Sprachnachricht,
- ein Telefonat,
- ein persönliches Gespräch.

Auf keinen Fall per E-Mail. Chat nur, wenn es anders nicht möglich ist. Am besten ist immer eine Kommunikation in beide Richtungen.

Im Folgenden finden Sie einige Beispiele, wie die Ansprache aussehen kann. Wählen Sie je nach Situation die Variante, die am besten zu Ihnen passt.

VARIANTE 1: Allgemeine Chance – Zeit, Geld, eine neue Richtung

“Hallo Hans, ich schicke dir wegen einer interessanten Sache eine Sprachnachricht. Aber erzähl mir zuerst: Wie geht es dir und was gibt es bei dir Neues?”

Nach einem kurzen, lockeren Gespräch können Sie anknüpfen:

“Übrigens ist das auch einer der Gründe, warum ich an dich gedacht habe. Ich wollte dich fragen: Wenn ich etwas hätte, das für dich in Bezug auf Zeit, Geld oder eine neue Chance interessant sein könnte, ohne dass du dafür irgendwohin fahren müsstest – würdest du es dir einmal ansehen?”

Wenn die Person Ja sagt:

“Super. Ich schicke dir ein kurzes Video, in dem alles erklärt wird, damit ich dir nichts ungenau wiedergebe. Es dauert knapp 14 Minuten.”

<https://youtu.be/jYPTfdvYTQQ>

“Wann hättest du Zeit, es dir anzusehen – heute oder eher morgen? Dann weiß ich, wann ich mich wegen deines Feedbacks wieder melden kann.”

VARIANTE 2: Gesundheit / Beschwerden / konkreter Bedarf

“Hallo Hans, als du mir neulich erzählt hast, dass dir dein Knie Probleme macht, musste ich an dich denken, weil ich vielleicht etwas für dich habe.”

“Wenn ich etwas Natürliches hätte, das auf die Unterstützung des Körpers ausgerichtet ist und für dich interessant sein könnte – würdest du es dir einmal ansehen?”

Wenn die Person Ja sagt:

“Ich schicke dir ein kurzes Video über das Harmonelo-Projekt. Es dauert knapp 14 Minuten, und dort wird alles besser erklärt, als ich es dir jetzt beschreiben könnte.”

<https://youtu.be/jYPTfdvYTQQ>

“Wann hättest du Zeit, es dir anzusehen? Dann weiß ich, wann ich mich bei dir melden und nach deiner Meinung fragen kann.”

VARIANTE 3: Einkommen / Business / Zusatzverdienst

“Hallo Hans, ich musste an dich denken, weil du erzählt hast, dass dein Einkommen heute nicht mehr so sicher ist wie früher oder dass vieles nicht mehr so einfach läuft wie in der Vergangenheit.”

“Ich wollte dich fragen: Wenn ich eine Möglichkeit für dich hätte, dir über ein Projekt tschechischer Experten und Wissenschaftler, die sich mit der Analyse des Darmmikrobioms beschäftigen, ein zusätzliches Einkommen aufzubauen – und das ist heute ein großes, wachsendes Thema –, würdest du es dir einmal ansehen?”

Wenn die Person Ja sagt:

“Ich bin selbst noch relativ neu dabei. Damit ich dir nichts Falsches sage, schicke ich dir lieber ein kurzes Video. Es dauert ungefähr 14 Minuten und erklärt alles.”

<https://youtu.be/jYPTfdvYTQQ>

“Hättest du heute oder morgen Zeit, es dir anzusehen?”

Vereinbaren Sie anschließend direkt einen Zeitpunkt für das Feedback:

“Perfekt. Wäre es in Ordnung, wenn ich mich heute Abend wegen deines Feedbacks melde? Ich bin gespannt, wie du das als erfahrener Unternehmer siehst.”

VARIANTE 4: Wenig Zeit / mehr Zeit für die Familie (+ MEGA-Motivation)

“Hallo Hans, ich musste an dich denken, weil du mir damals erzählt hast, dass du gern ein Business aufbauen würdest, das dir später mehr Zeit mit Karina ermöglicht.”

“Genau deshalb wollte ich dir vom Harmonelo-Projekt erzählen. Das Konzept ermöglicht es, an den Einkäufen anderer Menschen zu verdienen, indem wir ihnen helfen, sich mit dem Thema eines besseren Mikrobioms zu beschäftigen – ein Bereich, der heute sehr aktuell ist.”

“Ich habe mich entschieden, am Wachstum von Harmonelo teilzunehmen, weil dahinter ein starkes Projekt, Experten, Wissenschaftler, eine eigene Produktion, Labore und vor allem die Expansion in Europa stehen. Ganz ehrlich: Eine solche Chance möchte ich nicht verpassen.”

“Ich lege jetzt Schritt für Schritt die Grundlagen für mein eigenes Geschäftsnetzwerk. Deshalb möchte ich, dass du zu den ersten Menschen gehörst, denen ich davon erzähle. Ich möchte nicht, dass du mir später einmal vorwirfst, ich hätte dir von einer solchen Möglichkeit nichts gesagt.”

“Wenn es dich interessiert, schicke ich dir ein kurzes Video, in dem alles erklärt wird. Und wenn nicht, ist das völlig in Ordnung. Für mich ist wichtig, dass ich dir die Möglichkeit gegeben habe, es dir anzusehen und oberhalb der weiteren Kontakte positioniert zu sein, die ich nach und nach in das Projekt einbinden werde.”

Wenn die Person Ja sagt:

“Super, hier ist der Link zum Video:”

<https://youtu.be/jYPTfdvYTQQ>

“Es dauert knapp 14 Minuten. Wann hättest du Zeit, es dir anzusehen – heute oder morgen? Dann weiß ich, wann ich mich wegen deines Feedbacks wieder melden kann.”

PRAKTISCHE HINWEISE ZUM SCHLUSS

Setzen Sie Menschen nicht unter Druck. Bleiben Sie natürlich und entspannt und wirken Sie nicht wie ein Verkäufer.

Das Ziel ist nicht, jemanden sofort zu überzeugen. Das Ziel ist herauszufinden, ob die Person offen dafür ist, sich das Video anzusehen.

Und vor allem: Vereinbaren Sie immer einen konkreten Zeitpunkt:

1. wann die Person das Video ansieht,
2. wann Sie sich anschließend wegen des Feedbacks melden.

Das ist entscheidend.

BONUS: EINWÄNDE

Die häufigsten Einwände und passende Antworten

Im Folgenden finden Sie einige der häufigsten Reaktionen und eine einfache Möglichkeit, darauf zu antworten.

Es geht nicht darum, mit jemandem zu streiten oder ihn mit Druck zu überzeugen. Bleiben Sie ruhig, antworten Sie natürlich und führen Sie das Gespräch zum Wesentlichen zurück: Die Person soll sich zuerst das kurze Video ansehen und sich eine eigene Meinung bilden.

1. „Ist das MLM?“

Antwort:

“Ja, man kann sagen, dass es ein Empfehlungssystem ist. Und ganz ehrlich: Empfehlungen gehören für mich zu den natürlichsten Formen des Handels in unserer Zeit.”

“Wir empfehlen ganz selbstverständlich Restaurants, Filme, Dienstleistungen, Ärzte, Apps oder Produkte, mit denen wir gute Erfahrungen gemacht haben.”

“Der Unterschied ist, dass hier aus Empfehlungen und dem Aufbau eines Kundennetzwerks eine Vergütung entstehen kann.”

“Ich möchte es dir aber nicht kompliziert erklären. Sieh dir zuerst das kurze Video an und sag mir danach, ob es für dich Sinn ergibt.”

2. „Ich habe keine Zeit.“

Antwort:

“Genau deshalb habe ich an dich gedacht.”

“Wenn jemand keine Zeit hat, ist das oft ein Zeichen dafür, dass er zu stark von seiner eigenen Arbeit und Leistung abhängig ist.”

“Mich hat hier gerade angesprochen, dass man Schritt für Schritt etwas aufbauen kann, das später zu mehr zeitlicher Freiheit beitragen kann.”

“Ich sage nicht, dass es sofort oder ohne Arbeit geht. Aber vielleicht lohnt es sich gerade deshalb, diese 14 Minuten zu investieren.”

“Wann könntest du dir das Video ansehen – heute oder morgen?”

3. „Ich habe kein Geld.“

Antwort:

“Das verstehe ich. Und genau deshalb halte ich es für sinnvoll, dass du es dir ansiehst.”

“Wenn jemand Geldsorgen hat, braucht er oft nicht noch eine weitere Ausgabe, sondern eher eine Möglichkeit, sich schrittweise eine zusätzliche Einkommensquelle aufzubauen.”

“Ich sage nicht, dass es über Nacht ein Wunder bewirkt. Aber es kann ein möglicher Weg sein, sich für die Zukunft weiterzuentwickeln.”

“Sieh dir das Video an, und danach sprechen wir darüber, ob es für dich Sinn ergibt.”

4. „Ich bin kein Verkäufer. Das ist nichts für mich.“

Antwort:

“Das verstehe ich. Und ehrlich gesagt sehe ich es auch nicht so, dass man dafür ein klassischer Verkäufer sein muss.”

“Die wichtigere Frage ist: Bist du bereit zu lernen?”

“Wer lernen möchte, sich beraten lässt und sich an das System hält, kann nach und nach auch Fähigkeiten entwickeln, die er vorher nie gebraucht hat.”

“Außerdem geht es hier nicht darum, Menschen zu einem Kauf zu drängen. Es geht vor allem um Empfehlungen, Kommunikation und die Arbeit mit einem System.”

“Sieh dir zuerst das Video an und sag mir danach, ob das etwas ist, das du lernen würdest.”

5. „Ist das ein Pyramiden- oder Schneeballsystem?“

Antwort:

“Nein. Pyramiden- und Schneeballsysteme sind Betrug. Dort fehlen in der Regel ein echtes Produkt, ein realer Gegenwert oder ein seriöses Geschäftsmodell.”

“Hier sprechen wir über ein Projekt mit Produkten, Kunden, Empfehlungen und einer Vergütung für den erzielten Umsatz.”

“Und ganz ehrlich: Glaubst du, ich würde mich an etwas beteiligen, an das ich selbst nicht glaube, und es dann auch noch dir anbieten?”

Machen Sie danach eine kurze Pause und lassen Sie die Person antworten. Schweigen bewirkt in diesem Moment oft mehr als weitere Erklärungen.

6. „Ich denke noch darüber nach.“

Antwort:

“Klar, kein Problem. Nur damit wir konkret sind: Möchtest du darüber nachdenken, ob du dir das Video ansiehst, oder hast du es bereits gesehen und möchtest über die Zusammenarbeit selbst nachdenken?”

Wenn die Person das Video noch nicht gesehen hat:

“Aus meiner Sicht ist es sinnvoll, sich zuerst diese 14 Minuten Zeit zu nehmen, damit du weißt, worüber wir überhaupt sprechen. Wann schaffst du es – heute Abend oder morgen?”

7. „Schick es mir, ich sehe es mir irgendwann an.“

Antwort:

“Klar, ich schicke es dir. Du weißt aber, wie es ist: Wenn wir keinen konkreten Zeitpunkt vereinbaren, geht es oft zwischen den anderen Nachrichten unter.”

“Das Video dauert knapp 14 Minuten. Wann weißt du realistisch, dass du in Ruhe Zeit dafür hast – heute Abend oder morgen?”

8. „Ich glaube nicht wirklich daran.“

Antwort:

“Das ist völlig in Ordnung. Ich erwarte nicht, dass du sofort daran glaubst.”

“Ich möchte nur, dass du es dir ansiehst und dir eine eigene Meinung bildest.”

“Auch ich musste es mir zunächst anhören, verstehen und für mich einordnen.”

“Sieh dir das Video an und sag mir danach, was du darüber denkst.”

DIE GRUNDREGEL BEI EINWÄNDEN

Ein Einwand bedeutet nicht automatisch „Nein“. Oft bedeutet er nur:

- Ich habe nicht genug Informationen.
- Ich weiß nicht, ob ich es richtig verstanden habe.
- Ich muss mich sicher fühlen.
- Ich möchte nicht getäuscht werden.
- Ich weiß nicht, ob ich das schaffe.

Greifen Sie deshalb niemanden an, üben Sie keinen Druck aus und streiten Sie nicht. Bleiben Sie ruhig, antworten Sie kurz und führen Sie das Gespräch zurück zum Video:

“Ich verstehe dich. Genau deshalb ist es am besten, wenn du dir zuerst das kurze Video ansiehst. Danach können wir ausführlicher darüber sprechen.”



AUSGEARBEITET UND ERSTELLT VON

Michal Karmazín

Mitinhhaber von Harmonelo

Mehr als 20 Jahre Erfahrung im MLM und Direktvertrieb. Ergebnisse, die auf kumulierten Umsätzen von über 1,2 Mrd. CZK und mehr als 1,7 Millionen verkauften Produkten beruhen. Pionier bei der Entwicklung duplizierbarer Vertriebssysteme.