



HARMONELO • GYAKORLATI ÚTMUTATÓ

Megszólítási útmutató a Harmonelo üzlethez

Természetes meghívási minták, prezentációkövetés és válaszok a leggyakoribb kifogásokra

Először „melegítsd be” a kapcsolatot

Mielőtt rátérnél magára a meghívásra, érdemes először egy kicsit „bemelegíteni” a kapcsolatot.

Ez azt jelenti, hogy:

- jelentkezz és köszönj,
- kérdezd meg, hogy van, és mi újság vele,
- tudd meg, mivel foglalkozik mostanában, és hogyan alakulnak a dolgai.

Minél többet tudsz az aktuális helyzetéről, igényeiről vagy problémáiról, annál természetesebben és hatékonyabban tudod meghívni a videó megtekintésére.

Az ideális forma

- hangüzenet,
- telefonhívás,
- személyes beszélgetés.

E-mail semmiképpen. Chatet csak akkor használj, ha másképp nem megoldható. Mindig a kétirányú kommunikáció a legjobb.

Az alábbiakban több példát találsz arra, hogyan hangozhat a megszólítás. Válaszd azt a változatot, amelyik az adott helyzethez és hozzád a legjobban illik.

1. VÁLTOZAT: Általános lehetőség – idő, pénz, új irány

“Szia János, egy érdekes dolog miatt küldök neked hangüzenetet, de először mondd el: hogy vagy, és mi újság veled?”

Egy rövid, kötetlen beszélgetés után így folytathatod:

“Egyébként ez is az egyik oka annak, hogy eszembe jutottál. Szeretném megkérdezni: ha lenne valamim, ami az idő, a pénz vagy egy új lehetőség szempontjából érdekes lehet számodra, ráadásul nem kellene miatta sehova bejárnod vagy utaznod – nyitott lennél rá, hogy megnézd?”

Ha igent mond:

“Szuper. Küldök egy rövid videót, amelyben mindent elmagyaráznak, így biztosan nem mondom neked semmit pontatlanul. A videó alig 14 perces.”

<https://youtu.be/6hj5KJNzH9A>

“Mikor lenne időd megnézni – ma vagy inkább holnap? Így tudni fogom, mikor kereshetlek meg a véleményedért.”

2. VÁLTOZAT: Egészség / fájdalom / konkrét igény

“Szia János, amikor legutóbb említetted, hogy fáj a térded, eszembe jutottál, mert lehet, hogy van valami, ami érdekes lehet számodra.”

“Ha lenne valami természetes megoldásom, amely a szervezet támogatására irányul, és számodra is érdekes lehet – nyitott lennél rá, hogy megnézd?”

Ha igent mond:

“Küldök neked egy rövid videót a Harmonelo projektről. Alig 14 perces, és mindent jobban elmagyaráz, mint ahogy én most el tudnám mondani.”

<https://youtu.be/6hj5KJNzH9A>

“Mikor lenne időd megnézni, hogy tudjam, mikor kereshetlek meg és kérdezhetlek a véleményedről?”

3. VÁLTOZAT: Jövedelem / üzlet / kiegészítő bevétel

“Szia János, eszembe jutottál, mert említetted, hogy a jövedelmed ma már nem olyan biztos, mint régen, illetve hogy a dolgok nem mennek olyan könnyen, mint korábban.”

“Szeretném megkérdezni: ha lenne számodra egy lehetőség, amellyel további bevételi forrást építhetnél egy cseh szakértők és tudósok által létrehozott projekten keresztül, akik a bélmikrobiom elemzésével foglalkoznak – ami ma egy nagy és gyorsan növekvő terület –, nyitott lennél rá, hogy megnézd?”

Ha igent mond:

“Én is viszonylag új vagyok még ebben, ezért inkább küldök egy rövid videót, nehogy valamit pontatlanul mondjak. Körülbelül 14 perces, és mindent elmagyaráz.”

<https://youtu.be/6hj5KJNzH9A>

“Lenne időd ma vagy holnap megnézni?”

Azonnal egyeztetek meg abban is, mikor beszéltek a visszajelzésről:

“Remek. Rendben lenne, ha este megkeresnélek a véleményedért? Kíváncsi vagyok, tapasztalt vállalkozóként mit gondolsz róla.”

4. VÁLTOZAT: Kevés idő / több idő a családdal (+ MEGA motiváció)

“Szia János, eszembe jutottál, mert korábban azt mondtad, hogy olyan üzletet szeretnél építeni, amely idővel lehetővé teszi, hogy több időt tölts Karinával.”

“Éppen ezért szeretnék mesélni neked a Harmonelo projektről. Ez egy olyan koncepció, amelyben mások vásárlásaiból lehet jövedelmet szerezni úgy, hogy segítünk nekik a jobb mikrobiom témájával foglalkozni – ez ma rendkívül aktuális terület.”

“Úgy döntöttem, hogy részt veszek a Harmonelo növekedésében, mert egy erős projekt áll mögötte: szakértők, tudósok, saját gyártás, laboratóriumok és mindenekelőtt európai terjeszkedés. Őszintén szólva nem szeretnék elszalasztani egy ilyen lehetőséget.”

“Most lépésről lépésre építem a saját üzleti hálózatom alapjait, és szeretném, ha azok között lennél, akiknek elsőként beszélek róla. Nem szeretném, ha később azt mondanád, hogy nem szóltam neked egy ilyen lehetőségről.”

“Ha érdekel, küldök egy rövid videót, amely mindent elmagyaráz. Ha pedig nem, az is teljesen rendben van. Számomra az a fontos, hogy lehetőséget adjak neked a megismerésére, és arra, hogy a később bevont további kapcsolataim fölött helyezkedj el a hálózatban.”

Ha igent mond:

“Szuper, itt találod a videó linkjét:”

<https://youtu.be/6hj5KJNzH9A>

“A videó alig 14 perces. Mikor lenne időd megnézni – ma vagy holnap? Így tudni fogom, mikor kereshetlek meg a véleményedért.”

GYAKORLATI TANÁCSOK A VÉGÉRE

Ne gyakorolj nyomást az emberekre. Légy természetes és nyugodt, és ne keltsd egy értékesítő benyomását.

Nem az a cél, hogy azonnal meggyőzd a másik embert. A cél annak kiderítése, hogy nyitott-e a videó megtekintésére.

És ami a legfontosabb: mindig egyeztetek meg egy konkrét időpontban:

1. mikor nézi meg a videót,
2. mikor keresed meg utána a visszajelzésért.

Ez kulcsfontosságú.

BÓNUSZ: KIFOGÁSKEZELÉS

A leggyakoribb kifogások és a lehetséges válaszok

Az alábbiakban megtalálod a leggyakoribb reakciókat, amelyeket hallhatsz, valamint egy egyszerű módot arra, hogyan válaszolj.

Nem az a cél, hogy vitatkozz vagy erővel meggyőzz valakit. Maradj nyugodt, válaszolj természetesen, és vezesd vissza a beszélgetést a lényeghez: először nézze meg a rövid videót, és alakítsa ki a saját véleményét.

1. „Ez MLM?”

Válasz:

„Igen, mondhatjuk, hogy ez egy ajánlási rendszer. Őszintén szólva szerintem az ajánlás ma az üzlet egyik legtermészetesebb formája.”

„A mindennapokban is ajánlunk éttermeket, filmeket, szolgáltatásokat, orvosokat, alkalmazásokat vagy olyan termékeket, amelyekkel jó tapasztalatunk van.”

„A különbség az, hogy itt az ajánlásért és az ügyfélhálózat építéséért jutalom járhat.”

„De nem szeretném túlbonyolítani a magyarázatot. Először nézd meg a rövid videót, aztán mondd el, hogy van-e értelme számodra.”

2. „Nincs időm.”

Válasz:

„Éppen ezért jutottál eszembe.”

„Amikor valakinek nincs ideje, az gyakran annak a jele, hogy túlságosan a saját munkájától és személyes teljesítményétől függ.”

„Engem éppen az fogott meg ebben, hogy fokozatosan lehet felépíteni valamit, ami idővel nagyobb időbeli szabadságot teremthet.”

„Nem állítom, hogy ez azonnal vagy munka nélkül történik. De talán éppen ezért érdemes rászánni azt a 14 percet.”

„Mikor tudnád megnézni a videót – ma vagy holnap?”

3. „Nincs pénzem.”

Válasz:

„Megértem. És éppen ezért gondolom, hogy érdemes megnézned.”

„Ha valakinek pénzügyi gondjai vannak, gyakran nem egy újabb kiadásra van szüksége, hanem egy lehetőségre, amellyel fokozatosan további bevételi forrást építhet.”

„Nem azt mondom, hogy ez egyik napról a másikra csodát tesz. De lehet egy út, amelyen előre tudsz lépni a jövőben.”

„Nézd meg a videót, aztán beszéljük meg, hogy van-e értelme számodra.”

4. „Nem vagyok értékesítő, ez nem nekem való.”

Válasz:

“Megértem. És őszintén szólva én sem úgy tekintek erre, hogy valakinek klasszikus értékesítőnek kell lennie.”

“A fontosabb kérdés az: hajlandó vagy tanulni?”

“Ha valaki szeretne tanulni, elfogadja az útmutatást és követi a rendszert, fokozatosan olyan dolgokat is elsajátíthat, amelyeket korábban soha nem csinált.”

“Ráadásul itt nem arról van szó, hogy embereket vásárlásra kényszerítsünk. Elsősorban ajánlásról, kommunikációról és a rendszer használatáról van szó.”

“Először nézd meg a videót, aztán mondd el, hogy ez olyasmi-e, amit hajlandó lennél megtanulni.”

5. „Ez piramisjáték?”

Válasz:

“Nem. A piramisjáték csalás. Általában nincs mögötte valós termék, valódi érték vagy tisztességes üzleti modell.”

“Itt olyan projektről beszélünk, amelyben termékek, vásárlók, ajánlások és a létrehozott forgalom után járó jutalmak vannak.”

“És őszintén: szerinted részt vennék valamiben, amiben én sem hiszek, majd még neked is ajánlanám?”

Ezután tarts egy rövid szünetet, és hagyd, hogy a másik válaszoljon. Ilyenkor a csend gyakran többet ér, mint a további magyarázat.

6. „Még átgondolom.”

Válasz:

“Persze, rendben van. Csak hogy pontosan értsük egymást: azt szeretnéd átgondolni, hogy megnézed-e a videót, vagy már láttad, és magát az együttműködést szeretnéd átgondolni?”

Ha még nem látta a videót:

“Szerintem érdemes először rászánni azt a 14 percet, hogy tudd, miről beszélünk egyáltalán. Mikor tudnád megnézni – ma este vagy holnap?”

7. „Küldd el, majd egyszer megnézem.”

Válasz:

“Rendben, elküldöm. De tudod, hogy van ez: ha nem beszélünk meg konkrét időpontot, könnyen elveszik a többi üzenet között.”

“A videó alig 14 perces. Mikor tudod reálisan, hogy nyugodtan meg tudod nézni – ma este vagy holnap?”

8. „Nem igazán hiszek benne.”

Válasz:

“Ez teljesen rendben van. Nem kérem, hogy azonnal higgy benne.”

“Csak azt szeretném, hogy nézd meg, és alakítsd ki a saját véleményedet.”

“Nekem is először meg kellett hallgatnom, megértenem és össze kellett raknom a részleteket.”

“Nézd meg a videót, aztán mondd el, mit gondolsz róla.”

A KIFOGÁSKEZELÉS ALAPSZABÁLYA

A kifogás nem jelent automatikusan nemet. Gyakran csak ezt jelenti:

- Nincs elég információm.
- Nem tudom, hogy jól értem-e.
- Biztonságban szeretném érezni magam.
- Nem szeretnék csalás áldozata lenni.
- Nem tudom, képes vagyok-e rá.

Ezért ne támadj, ne győzködj erővel és ne vitatkozz. Maradj nyugodt, válaszolj röviden, majd térj vissza a videóhoz:

“Megértelek. Éppen ezért az lesz a legjobb, ha először megnézed a rövid videót, utána pedig részletesebben beszélünk róla.”

**KIDOLGOZTA ÉS ELKÉSZÍTETTE**

Michal Karmazín

A Harmonelo társtulajdonosa

Több mint 20 év tapasztalat az MLM-ben és a közvetlen értékesítésben. Több mint 1,2 milliárd CZK összesített forgalommal és több mint 1,7 millió eladott termékkel alátámasztott eredmények. A másolható üzleti rendszerek kialakításának úttörője.