



HARMONELO • ПРАКТИЧЕСКО РЪКОВОДСТВО

Ръководство за контакт за бизнеса Harmonelo

Как естествено да поканите човек да гледа презентацията и да отговорите на най-честите възражения

Първо подгрейте контакта

Преди да преминете към самата покана, препоръчвам първо леко да подгреете контакта.

Това означава:

- да се свържете и да поздравите,
- да попитате как е и какво ново се случва,
- да разберете с какво се занимава в момента и как вървят нещата.

Колкото повече знаете за настоящата му ситуация, нужди или проблеми, толкова по-естествено и ефективно ще можете да го поканите да гледа видеото.

Идеалната форма

- гласово съобщение,
- телефонно обаждане,
- личен разговор.

Определено не по имейл. Използвайте чат само ако няма друг начин. Двустранната комуникация винаги е най-добрият избор.

По-долу ще намерите няколко примера как може да изглежда поканата. Изберете варианта, който най-добре отговаря на ситуацията и ви звучи най-естествено.

ВАРИАНТ 1: Обща възможност - време, пари, нова посока

“Здравей, Иване, изпращам ти гласово съобщение заради нещо интересно, но първо ми кажи: как си и какво ново има при теб?”

След кратък неангажиращ разговор можете да продължите така:

“Между другото, това е една от причините да се сетя за теб. Искан да те попитам: ако имам нещо, което би могло да има смисъл за теб от гледна точка на време, пари или нова възможност, без да се налага да ходиш или да пътуваш някъде, би ли ти било интересно да го разгледаш?”

Ако каже да:

“Супер. Ще ти изпратя кратко видео, в което всичко е обяснено, за да не ти кажа нещо неточно. Продължава малко под 14 минути.”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Кога би имал време да го гледаш: днес или по-скоро утре? Така ще знам кога да се свържа с теб за обратна връзка.”

ВАРИАНТ 2: Здраве / болка / конкретна нужда

“Здравей, Иване, миналия път ми каза, че коляното ти създава проблеми, и се сетих за теб, защото може би имам нещо, което да ти е интересно.”

“Ако имам нещо природно, насочено към подкрепа на организма и което би могло да има смисъл за теб, би ли искал да го разгледаш?”

Ако каже да:

“Ще ти изпратя кратко видео за проекта Harmonelo. Продължава малко под 14 минути и всичко е обяснено по-добре, отколкото бих могъл да ти го опиша сега.”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Кога би имал време да го гледаш, за да знам кога да се свържа с теб и да попитам за мнението ти?”

ВАРИАНТ 3: Доходи / бизнес / допълнителни приходи

“Здравей, Иване, сетих се за теб, защото спомена, че днес доходите ти не са толкова сигурни, колкото преди, или че нещата вече не са толкова лесни, както в миналото.”

“Искан да те попитам: ако имам възможност за теб да изградиш допълнителен източник на доход чрез проект на чешки експерти и учени, които се занимават с анализ на чревния микробиом - голяма и бързо развиваща се тема днес - би ли ти било интересно да научиш повече?”

Ако каже да:

“Виж, и аз все още съм сравнително нов в този проект, затова, за да не ти кажа нещо погрешно, предпочитам да ти изпратя кратко видео. Продължава около 14 минути и всичко е обяснено там.”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Ще имаш ли време да го гледаш днес или утре?”

Уговорете веднага и момента за обратна връзка:

“Чудесно. Ако ти се обадя тази вечер, за да чуя мнението ти, ще бъде ли удобно? Любопитно ми е какво ще кажеш като способен предприемач.”

ВАРИАНТ 4: Малко време / повече време със семейството (+ МЕГА мотивация)

“Здравей, Иване, сетих се за теб, защото преди ми каза, че искаш да развиваш бизнес, който с времето да ти позволи да прекарваш повече време с Каринка.”

“Точно затова реших да ти разкажа за проекта Harmonelo. Това е концепция, при която може да се печели от покупките на други хора, като им помагаме да работят по темата за по-добър микробиом - област, която днес е много актуална.”

“Реших да се включа в растежа на Harmonelo, защото зад проекта стоят силна концепция, експерти, учени, собствено производство, лаборатории и най-вече експанзия в Европа. И честно казано, не искам да изпусна подобна възможност.”

“Сега постепенно изграждам основите на собствената си търговска мрежа и бих съжалявал, ако не си сред първите хора, на които разказвам за това. Не бих искал някой ден да ме упрекнеш, че не съм ти казал за такава възможност.”

“Ако ти е интересно, ще ти изпратя кратко видео, в което всичко е обяснено. Ако не, няма никакъв проблем. За мен е важно да знам, че съм ти дал възможност да го разгледаш и да бъдеш позициониран над всички мои следващи контакти, преди постепенно да започна да включвам други хора.”

Ако каже да:

“Супер, ето линка към видеото:”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Продължава малко под 14 минути. Кога би имал време да го гледаш: днес или утре? Така ще знам кога да се свържа с теб за обратна връзка.”

ПРАКТИЧЕСКИ СЪВЕТИ НАКРАЯ

Не притискайте хората. Бъдете естествени и спокойни и не звучете като търговци.

Целта не е веднага да убедите човека. Целта е да разберете дали е готов да гледа видеото.

И най-важното - винаги уговорете конкретен момент:

1. кога ще гледа видеото,
2. кога след това ще се свържете с него за обратна връзка.

Това е ключово.

ВЪЗРАЖЕНИЯТА КАТО БОНУС

Най-честите възражения и как да отговорите

По-долу са някои от най-честите реакции, които можете да чуете, и прост начин да им отговорите.

Идеята не е да спорите с човека или да го убеждавате насила. Целта е да останете спокойни, да отговорите естествено и да го върнете към основното - първо да гледа краткото видео и да си състави собствено мнение.

1. „Това MLM ли е?“

Отговор:

“Да, може да се каже, че това е система, основана на препоръки. И честно казано, според мен препоръката е една от най-естествените форми на търговия днес.”

“В ежедневието постоянно препоръчвам ресторанти, филми, услуги, лекари, приложения или продукти, с които имаме добър опит.”

“Разликата е, че тук може да се получава възнаграждение за препоръките и за изграждането на клиентска мрежа.”

“Но не искам да ти го обяснявам сложно. Първо гледай краткото видео и после ми кажи дали има смисъл за теб.”

2. „Нямам време.“

Отговор:

“Точно затова се сетих за теб.”

“Когато човек няма време, често това е знак, че е прекалено зависим само от собствената си работа и личното си представяне.”

“Тук ме привлече възможността постепенно да се изгради нещо, което с времето може да помогне за по-голяма свобода на времето.”

“Не казвам, че става веднага или без работа. Но може би точно затова си струва да отделиш тези 14 минути.”

“Кога би имал време да гледаш видеото: днес или утре?”

3. „Нямам пари.“

Отговор:

“Разбирам. И точно затова според мен има смисъл да го разгледаш.”

“Когато човек има финансови затруднения, често не се нуждае от още един разход, а по-скоро от възможност постепенно да създаде допълнителен източник на доход.”

“Не казвам, че това е чудо за една нощ. Но може да бъде един от пътищата към по-добро бъдеще.”

“Гледай видеото и после ще обсъдим дали има смисъл за теб.”

4. „Не съм търговец, това не е за мен.“

Отговор:

“Разбирам те. И честно казано, аз също не смятам, че човек трябва да бъде класически търговец.”

“По-важният въпрос е: готов ли си да учиш?”

“Ако човек има желание да учи, приема съвети и следва системата, постепенно може да усвои и неща, които никога преди не е правил.”

“Освен това тук не става дума за натиск върху хората да купуват. Става дума основно за препоръки, комуникация и работа със системата.”

“Първо гледай видеото и после ми кажи дали това е нещо, което би бил готов да научиш.”

5. „Това пирамида или финансова схема ли е?“

Отговор:

“Не, пирамидите и финансовите схеми са измами. При тях обикновено липсват реален продукт, реална стойност или честен бизнес модел.”

“Тук говорим за проект с продукти, клиенти, препоръки и възнаграждение за създадения оборот.”

“И честно казано: мислиш ли, че бих се включил в нещо, в което не вярвам, и след това бих го предложил и на теб?”

След това е добре да замълчите за момент и да оставите човека да отговори. В такава ситуация тишината често постига повече от допълнителните обяснения.

6. „Ще си помисля.“

Отговор:

“Разбира се, няма проблем. Само за да бъдем конкретни: искаш да помислиш дали да гледаш видеото, или вече си го гледал и искаш да обмислиш самото сътрудничество?”

Ако все още не е гледал видеото:

“Според мен има смисъл първо да отделиш тези 14 минути, за да знаеш за какво изобщо говорим. Кога ще можеш да го гледаш: тази вечер или утре?”

7. „Изпрати ми го и някога ще го гледам.“

Отговор:

“Разбира се, ще ти го изпратя. Но знаеш как е: ако не уговорим конкретен момент, често съобщението се изгубва сред останалите.”

“Видеото продължава малко под 14 минути. Кога реално знаеш, че ще имаш спокойствие да го гледаш: тази вечер или утре?”

8. „Не вярвам много в това.“

Отговор:

“Няма проблем. Не искам от теб да повярваш веднага.”

“Искам само да го гледаш и да си съставиш собствено мнение.”

“И аз в началото трябваше да го изслушам, да го разбера и да подредя информацията.”

“Гледай видеото и после ми кажи какво мислиш.”

ОСНОВНО ПРАВИЛО ПРИ ВЪЗРАЖЕНИЯ

Възражението не означава автоматично „не“. Често означава само:

- Нямам достатъчно информация.
- Не знам дали разбирам правилно.
- Трябва да се чувствам сигурен.
- Не искам да бъда измамен.
- Не знам дали ще се справя.

Затова не нападайте, не убеждавайте насилно и не спорете. Останете спокойни, отговорете кратко и се върнете към видеото:

“Разбирам те. Точно затова ще бъде най-добре първо да гледаш краткото видео, а след това ще поговорим по-подробно.”



РАЗРАБОТИЛ И ИЗГОТВИЛ

Michal Karmazín

Съсобственик на Harmonelo

Над 20 години опит в MLM и директните продажби. Резултати, подкрепени от кумулативен оборот над 1,2 милиарда CZK и повече от 1,7 милиона продадени продукта. Пионер в създаването на дублируеми бизнес системи.