



HARMONELO • PRAKTICKÝ PRŮVODCE

Návody na oslovení pro business Harmonelo

Jak přirozeně pozvat kontakt ke zhlédnutí prezentace a zvládnout nejčastější námitky

Nejdřív kontakt „ohřejte“

Než se vůbec pustíte do samotného pozvání, doporučuji kontakt nejdřív trochu „ohřát“.

To znamená:

- ozvat se a pozdravit,
- zeptat se, jak se má a co je u něj nového,
- zjistit, co teď řeší a jak se mu daří.

Čím víc víte o jeho aktuální situaci, potřebách nebo problémech, tím přirozeněji a efektivněji ho dokážete pozvat ke zhlédnutí videa.

Ideální forma

- hlasová zpráva,
- telefonát,
- osobní rozhovor.

E-mail určitě ne. Chat jen v případě, že to jinak nejde. Nejlepší je vždy obousměrná komunikace.

Níže máte několik příkladů, jak by oslovení mohlo vypadat. Vyberte si podle situace variantu, která vám nejvíc sedí.

VARIANTA 1: Obecná příležitost – čas, peníze, nový směr

“Ahoj Honzo, nahrávám ti hlasovku kvůli jedné zajímavé věci, ale nejdřív mi řekni, jak se máš a co je u tebe nového?”

Po krátké nezávazné komunikaci můžete navázat:

“Mimochodem, i to je jeden z důvodů, proč jsem si na tebe vzpomněl. Chtěl jsem se tě zeptat – kdybych pro tebe měl něco, co by ti mohlo dávat smysl z hlediska času, peněz nebo nové příležitosti, aniž bys musel někam chodit nebo jezdit, zajímalo by tě se na to podívat?”

Když řekne ano:

“Super. Pošlu ti krátké video, kde je všechno vysvětlené, abych ti k tomu neříkal něco nepřesně. Má necelých 14 minut.”

<https://youtu.be/y2OLWPYMK6w>

“Kdy bys měl čas na něj mrknout – dnes, nebo spíš zítra? Ať vím, kdy se ti můžu ozvat pro zpětnou vazbu.”

VARIANTA 2: Zdraví / bolest / konkrétní potřeba

“Ahoj Honzo, jak jsi mi minule říkal, že tě trápí to koleno, tak jsem si na tebe vzpomněl, protože pro tebe možná něco mám.”

“Kdybych měl něco přírodního, co je zaměřené na podporu těla a mohlo by ti dávat smysl, zajímalo by tě se na to podívat?”

Když řekne ano:

“Pošlu ti krátké video k projektu Harmonelo. Má necelých 14 minut a je tam všechno vysvětlené líp, než bych ti to teď popisoval já.”

<https://youtu.be/y2OLWPYMK6w>

“Kdy bys měl čas na to mrknout, abych věděl, kdy se s tebou můžu spojit a zeptat se na tvůj názor?”

VARIANTA 3: Příjmy / podnikání / přivýdělek

“Ahoj Honzo, vzpomněl jsem si na tebe, jak jsi říkal, že tvé příjmy dnes nejsou tak jisté jako dřív, případně že už to nejde tak jednoduše jako v minulosti.”

“Chtěl jsem se tě zeptat – kdybych měl pro tebe možnost, jak si vytvořit další zdroj příjmu přes projekt českých odborníků a vědců, kteří se věnují analýze střevního mikrobiomu, což je dnes velké a rostoucí téma, zajímalo by tě se na to podívat?”

Když řekne ano:

“Hele, já jsem v tom zatím taky relativně nováček, takže abych ti něco neřekl špatně, pošlu ti raději krátké video. Má asi 14 minut a všechno je tam vysvětlené.”

<https://youtu.be/y2OLWPYMK6w>

“Měl bys čas se na to podívat dneska, nebo zítra?”

Potom si rovnou domluvte zpětnou vazbu:

“Skvělé. Tak když se ti večer ozvu pro zpětnou vazbu, bude to v pohodě? Jsem zvědavý, co na to jako šikovný podnikatel řekneš.”

VARIANTA 4: Málo času / více času s rodinou (+ MEGA motivace)

“Ahoj Honzo, vzpomněl jsem si na tebe, jak jsi mi tehdy říkal, že bys chtěl dělat business, který by ti časem umožnil trávit víc času s Karinkou.”

“Právě proto mě napadlo ti říct o projektu Harmonelo. Je to koncept, kde se dá vydělávat na nákupu jiných lidí tím, že jim pomáháme řešit téma lepšího mikrobiomu, což je dnes hodně aktuální oblast.”

“Já jsem se rozhodl svézt se na růstu Harmonela, protože za tím stojí silný projekt, odborníci, vědci, vlastní výroba, laboratoře a hlavně expanze směrem do Evropy. A upřímně – takovou šanci si nechci nechat utéct.”

“Teď si postupně stavím základy své vlastní obchodní sítě a byl bych nerad, kdybys nebyl mezi prvními lidmi, kterým o tom řeknu. Nechtěl bych, abys mi pak jednou vyčetl, že jsem ti o takové možnosti neřekl.”

“Když tě to bude zajímat, pošlu ti krátké video, kde je to celé vysvětlené. A pokud ne, vůbec nic se neděje. Pro mě je důležité hlavně to, že budu mít čisté svědomí, že jsem ti dal možnost podívat se na něco a být nahoře nad všemi mými dalšími kontakty, než do toho začnu postupně zapojovat další lidi.”

Když řekne ano:

“Super, tady je odkaz na video:”

<https://youtu.be/y2OLWPYMK6w>

“Má necelých 14 minut. Kdybys měl čas se na to podívat – dneska, nebo zítra? Ať vím, kdy se ti můžu ozvat pro zpětnou vazbu.”

PRAKTICKÉ NA ZÁVĚR

Netlačte na lidi. Buďte přirození, v pohodě a nepůsobte jako prodejci.

Cílem není člověka hned přesvědčit. Cílem je zjistit, jestli má otevřenost se na video podívat.

A hlavně – vždycky si domluvte konkrétní čas:

1. kdy se na video podívá,
2. kdy se mu potom ozvete pro zpětnou vazbu.

Tohle je klíčové.

NÁMITKY JAKO BONUS

Nejčastější námitky a jak na ně reagovat

Níže máte několik nejčastějších reakcí, které můžete slyšet, a jednoduchý způsob, jak na ně odpovědět.

Nejde o to se s člověkem hádat nebo ho přesvědčovat silou. Cílem je zůstat v klidu, reagovat přirozeně a vrátit ho zpět k tomu hlavnímu – aby se nejdřív podíval na krátké video a udělal si vlastní názor.

1. „Je to MLM?“

Odpověď:

“Ano, dá se říct, že je to doporučovací systém. A upřímně – doporučení je podle mě jedna z nejpřirozenějších forem obchodování v dnešní době.”

“Vždyť i běžně doporučujeme restaurace, filmy, služby, doktory, aplikace nebo produkty, se kterými máme dobrou zkušenost.”

“Rozdíl je v tom, že tady za doporučení a za budování zákaznické sítě může vznikat odměna.”

“Ale nechci ti to vysvětlovat složitě. Mrkni nejdřív na krátké video a pak mi řekneš, jestli ti to dává smysl.”

2. „Nemám čas.“

Odpověď:

“Právě proto jsem si na tebe vzpomněl.”

“Když člověk nemá čas, často je to známka toho, že je až moc závislý jen na své vlastní práci a svém vlastním výkonu.”

“Tady mě zaujalo právě to, že se dá postupně budovat něco, co může časem pomoci vytvořit větší časovou svobodu.”

“Neříkám, že je to hned nebo bez práce. Ale možná právě proto stojí za to se na těch 14 minut podívat.”

“Kdy bys měl čas na video mrknout – dnes, nebo zítra?”

3. „Nemám peníze.“

Odpověď:

“Rozumím. A právě proto mi dává smysl, aby ses na to podíval.”

“Když člověk řeší peníze, tak často nepotřebuje další výdaj, ale spíš možnost, jak si postupně vytvořit další zdroj příjmu.”

“Neříkám, že je to zázrak přes noc. Ale může to být jedna z cest, jak se do budoucna posunout.”

“Mrkni na video a pak si řekneme, jestli ti to dává smysl.”

4. „Nejsem obchodník, to není pro mě.“

Odpověď:

“To chápu. A upřímně – ani já se na to nedívám tak, že člověk musí být klasický obchodník.”

“Důležitější otázka je: jsi ochoten se učit?”

“Protože pokud má člověk chuť učit se, nechá si poradit a drží se systému, může se postupně naučit i věci, které předtím nikdy nedělal.”

“Navíc tady nejde o tlačení lidí do nákupu. Jde hlavně o doporučení, komunikaci a práci se systémem.”

“Mrkni nejdřív na video a pak mi řekneš, jestli je to něco, co bys byl ochoten se naučit.”

5. „To je pyramida nebo letadlo?“

Odpověď:

“Ne, pyramida nebo letadlo jsou podvody. Tam většinou chybí reálný produkt, reálná hodnota nebo férový obchodní model.”

“Tady se bavíme o projektu, kde jsou produkty, zákazníci, doporučení a odměna za vytvořený obrát.”

“A upřímně – myslíš, že bych se zapojil do něčeho, čemu nevěřím, a ještě ti to nabízel?”

Pak je dobré se na chvíli odmlčet a nechat člověka odpovědět. Ticho v takové chvíli často udělá víc než další vysvětlování.

6. „Já si to ještě rozmyslím.“

Odpověď:

“Jasně, v pohodě. Jen ať se bavíme konkrétně – chceš si rozmyslet, jestli se podíváš na video, nebo už jsi video viděl a chceš si rozmyslet samotnou spolupráci?”

Pokud video ještě neviděl:

“Za mě dává smysl nejdřív mrknout na těch 14 minut, ať víš, o čem se vůbec bavíme. Kdy se na to zvládneš podívat – dneska večer, nebo zítra?”

7. „Pošli mi to a já se na to někdy podívám.“

Odpověď:

“Jasně, pošlu. Jen víš jak – když si neřekneme konkrétní čas, často to zapadne mezi ostatní zprávy.”

“Video má necelých 14 minut. Kdy reálně víš, že budeš mít klid se na to podívat – dneska večer, nebo zítra?”

8. „Já tomu moc nevěřím.“

Odpověď:

“To je v pohodě. Já po tobě nechci, abys tomu hned věřil.”

“Chci jen, aby ses na to podíval a udělal si vlastní názor.”

“Taky jsem si to nejdřív potřeboval poslechnout, pochopit a dát si to dohromady.”

“Mrkni na video a pak mi řekneš, co si o tom myslíš.”

ZÁKLADNÍ PRAVIDLO U NÁMITEK

Námítka neznamená automaticky „ne“. Často to znamená jen:

- Nemám dost informací.
- Nevím, jestli tomu rozumím.
- Potřebuji se cítit bezpečně.
- Nechci naletět.
- Nevím, jestli to zvládnou.

Proto neútočte, nepřesvědčujte silou a nehádejte se. Zůstaňte v klidu, krátce odpovězte a vraťte se zpět k video:

“Chápu tě. Právě proto bude nejlepší, když se nejdřív podíváš na krátké video a pak si o tom řekneme víc.”

**VYPRACOVAL A VYHOTOVIL**

Michal Karmazín

Spolumajitel Harmonelo

Více než 20 let zkušeností v MLM a přímém prodeji. Výsledky opřené o kumulované obraty přes 1,2 miliardy Kč a více než 1,7 milionu prodaných produktů. Průkopník tvorby duplikovatelných obchodních systémů.