



HARMONELO • PRAKTIČNI VODIČ

Vodič za kontaktiranje za Harmonelo poslovanje

Kako prirodno pozvati kontakt da pogleda prezentaciju i odgovoriti na najčešće prigovore

Najprije zagrijte kontakt

Prije nego što prijedete na sam poziv, preporučujem da kontakt najprije malo zagrijete.

To znači:

- javiti se i pozdraviti,
- pitati kako je i što ima novo,
- saznati čime se trenutačno bavi i kako mu ide.

Što više znate o njegovoj trenutačnoj situaciji, potrebama ili problemima, to ćete ga prirodnije i učinkovitije moći pozvati da pogleda video.

Idealan oblik komunikacije

- glasovna poruka,
- telefonski poziv,
- razgovor uživo.

E-mail svakako ne. Chat koristite samo ako drukčije nije moguće. Dvosmjerna komunikacija uvijek je najbolja.

U nastavku je nekoliko primjera kako bi poziv mogao zvučati. Odaberite varijantu koja najbolje odgovara situaciji i koja vam djeluje najprirodnije.

VARIJANTA 1: Opća prilika - vrijeme, novac, novi smjer

“Bok, Ivane, šaljem ti glasovnu poruku zbog jedne zanimljive stvari, ali prvo mi reci: kako si i što ima novo kod tebe?”

Nakon kratkog neobaveznog razgovora možete nastaviti:

“Usput, to je i jedan od razloga zbog kojih sam se sjetio tebe. Htio sam te pitati: kada bih imao nešto što bi ti moglo imati smisla u pogledu vremena, novca ili nove prilike, bez potrebe da nekamo odlaziš ili putuješ, bi li te zanimalo pogledati?”

Ako kaže da:

“Odlično. Poslat ću ti kratak video u kojem je sve objašnjeno, kako ti ne bih rekao nešto netočno. Traje nešto manje od 14 minuta.”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Kada bi ga mogao pogledati: danas ili radije sutra? Tako ću znati kada ti se mogu javiti za povratnu informaciju.”

VARIJANTA 2: Zdravlje / bol / konkretna potreba

“Bok, Ivane, prošli put si mi rekao da te muči koljeno pa sam se sjetio tebe jer možda imam nešto što bi ti moglo biti zanimljivo.”

“Kada bih imao nešto prirodno, usmjereno na podršku tijelu i što bi ti moglo imati smisla, bi li te zanimalo pogledati?”

Ako kaže da:

“Poslat ću ti kratak video o projektu Harmonelo. Traje nešto manje od 14 minuta i sve je objašnjeno bolje nego što bih ti ja sada uspio opisati.”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Kada bi ga mogao pogledati, kako bih znao kada ti se mogu javiti i pitati za tvoje mišljenje?”

VARIJANTA 3: Prihodi / poduzetništvo / dodatna zarada

“Bok, Ivane, sjetio sam se tebe jer si rekao da tvoji prihodi danas nisu sigurni kao nekada, odnosno da više nije tako jednostavno kao prije.”

“Htio sam te pitati: kada bih imao mogućnost da stvorim dodatni izvor prihoda kroz projekt čeških stručnjaka i znanstvenika koji se bave analizom crijevnog mikrobioma, što je danas velika i rastuća tema, bi li te zanimalo saznati više?”

Ako kaže da:

“Gledaj, i ja sam u ovome još relativno nov, pa ću ti, da ne bih rekao nešto pogrešno, radije poslati kratak video. Traje oko 14 minuta i u njemu je sve objašnjeno.”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Bi li ga mogao pogledati danas ili sutra?”

Odmah dogovorite i vrijeme za povratnu informaciju:

“Sjajno. Ako ti se javim večeras da čujem tvoje mišljenje, hoće li ti to odgovarati? Zanima me što ćeš kao sposoban poduzetnik reći.”

VARIJANTA 4: Malo vremena / više vremena s obitelji (+ MEGA motivacija)

“Bok, Ivane, sjetio sam se kako si mi tada rekao da bi želio graditi posao koji bi ti s vremenom omogućio da provodiš više vremena s Karinkom.”

“Upravo zato sam ti odlučio spomenuti projekt Harmonelo. To je koncept u kojem se može zarađivati od kupnji drugih ljudi tako da im pomažemo u temi boljeg mikrobioma, što je danas vrlo aktualno područje.”

“Odlučio sam sudjelovati u rastu Harmonela jer iza njega stoje snažan projekt, stručnjaci, znanstvenici, vlastita proizvodnja, laboratoriji i, prije svega, širenje prema Europi. Iskreno, ne želim propustiti takvu priliku.”

“Sada postupno gradim temelje vlastite poslovne mreže i bilo bi mi žao da ne budeš među prvim ljudima kojima sam to rekao. Ne bih želio da mi jednoga dana prigovoriš što ti nisam rekao za takvu mogućnost.”

“Ako te zanima, poslat ću ti kratak video u kojem je sve objašnjeno. Ako ne, ništa se ne događa. Meni je najvažnije imati čistu savjest da sam ti dao priliku pogledati nešto i biti pozicioniran iznad svih mojih sljedećih kontakata, prije nego što postupno počnem uključivati druge ljude.”

Ako kaže da:

“Odlično, evo poveznice na video:”

<https://youtu.be/UMVjX5tnRvM>

“Traje nešto manje od 14 minuta. Kada bi ga mogao pogledati: danas ili sutra? Tako ću znati kada ti se mogu javiti za povratnu informaciju.”

PRAKTIČNO ZA KRAJ

Ne vršite pritisak na ljude. Budite prirodni i opušteni i nemojte djelovati kao prodavači.

Cilj nije odmah uvjeriti osobu. Cilj je saznati je li otvorena za gledanje videa.

I najvažnije - uvijek dogovorite konkretno vrijeme:

1. kada će pogledati video,
2. kada ćete joj se nakon toga javiti za povratnu informaciju.

To je ključno.

PRIGOVORI KAO BONUS

Najčešći prigovori i kako odgovoriti

U nastavku je nekoliko najčešćih reakcija koje možete čuti i jednostavan način kako na njih odgovoriti.

Ne radi se o tome da se s osobom raspravljate ili da je silom uvjeravate. Cilj je ostati miran, odgovoriti prirodno i vratiti je na ono najvažnije - da najprije pogleda kratak video i stvori vlastito mišljenje.

1. „Je li to MLM?“

Odgovor:

“Da, može se reći da je to sustav preporuka. Iskreno, mislim da je preporuka jedan od najprirodnijih oblika trgovine danas.”

“U svakodnevnom životu preporučujemo restorane, filmove, usluge, liječnike, aplikacije ili proizvode s kojima imamo dobro iskustvo.”

“Razlika je u tome što ovdje za preporuke i izgradnju mreže kupaca može nastati nagrada.”

“Ali ne želim ti to komplicirano objašnjavati. Najprije pogledaj kratak video, a zatim mi reci ima li ti to smisla.”

2. „Nemam vremena.“

Odgovor:

“Upravo zato sam se sjetio tebe.”

“Kada osoba nema vremena, to je često znak da previše ovisi samo o vlastitom radu i vlastitom učinku.”

“Ovdje me privukla mogućnost da se postupno izgradi nešto što s vremenom može pomoći stvoriti veću vremensku slobodu.”

“Ne kažem da je odmah ili bez rada. Ali možda upravo zato vrijedi odvojiti tih 14 minuta.”

“Kada bi mogao pogledati video: danas ili sutra?”

3. „Nemam novca.“

Odgovor:

“Razumijem. I upravo zato mislim da ima smisla da pogledaš.”

“Kada osoba ima problem s novcem, često joj ne treba još jedan trošak, nego mogućnost da postupno stvori dodatni izvor prihoda.”

“Ne kažem da je to čudo preko noći. Ali može biti jedan od puteva za budući napredak.”

“Pogledaj video pa ćemo zatim razgovarati o tome ima li ti smisla.”

4. „Nisam prodavač, to nije za mene.“

Odgovor:

“Razumijem. Iskreno, ni ja na to ne gledam tako da osoba mora biti klasičan prodavač.”

“Važnije je pitanje: jesi li spreman učiti?”

“Ako osoba želi učiti, prihvaća savjete i drži se sustava, postupno može naučiti i stvari koje prije nikada nije radila.”

“Osim toga, ovdje nije riječ o pritiskanju ljudi da kupuju. Riječ je prije svega o preporukama, komunikaciji i radu sa sustavom.”

“Najprije pogledaj video pa mi reci je li to nešto što bi bio spreman naučiti.”

5. „Je li to piramida ili financijska shema?“

Odgovor:

“Ne, piramide i financijske sheme su prijevare. U njima obično nema stvarnog proizvoda, stvarne vrijednosti ili poštenog poslovnog modela.”

“Ovdje govorimo o projektu s proizvodima, kupcima, preporukama i nagradom za ostvareni promet.”

“Iskreno: misliš li da bih se uključio u nešto u što ne vjerujem i onda to još ponudio tebi?”

Nakon toga je dobro nakratko zašutjeti i pustiti osobu da odgovori. Tišina u takvom trenutku često učini više od dodatnog objašnjavanja.

6. „Još ću razmisliti.“

Odgovor:

“Naravno, nema problema. Samo da budemo konkretni: želiš razmisliti hoćeš li pogledati video ili si ga već pogledao pa želiš razmisliti o samoj suradnji?”

Ako još nije pogledao video:

“Po meni ima smisla najprije pogledati tih 14 minuta, kako bi znao o čemu uopće razgovaramo. Kada ga možeš pogledati: večeras ili sutra?”

7. „Pošalji mi pa ću jednom pogledati.“

Odgovor:

“Naravno, poslat ću ti. Ali znaš kako je: ako ne dogovorimo konkretno vrijeme, poruka se često izgubi među ostalima.”

“Video traje nešto manje od 14 minuta. Kada stvarno znaš da ćeš imati mir za gledanje: večeras ili sutra?”

8. „Ne vjerujem baš u to.“

Odgovor:

“To je u redu. Ne tražim od tebe da odmah vjeruješ.”

“Želim samo da pogledaš i stvoriš vlastito mišljenje.”

“I meni je u početku trebalo da poslušam, razumijem i povežem informacije.”

“Pogledaj video pa mi reci što misliš.”

OSNOVNO PRAVILO KOD PRIGOVORA

Prigovor ne znači automatski „ne“. Često samo znači:

- Nemam dovoljno informacija.
- Ne znam jesam li dobro razumio.
- Moram se osjećati sigurno.
- Ne želim biti prevaren.
- Ne znam mogu li to učiniti.

Zato ne napadajte, ne uvjeravajte silom i ne raspravljajte se. Ostanite mirni, kratko odgovorite i vratite se na video:

“Razumijem te. Upravo zato će biti najbolje da najprije pogledaš kratak video, a zatim ćemo detaljnije razgovarati.”



OSMISLIO I IZRADIO

Michal Karmazín

Suvlasnik Harmonela

Više od 20 godina iskustva u MLM-u i izravnoj prodaji. Rezultati potkrijepljeni kumulativnim prometom većim od 1,2 milijarde CZK i s više od 1,7 milijuna prodanih proizvoda. Pionir u razvoju duplicirajućih poslovnih sustava.