

Bazele Prospectării & Recrutării Social Media



Profilul Personal - Cartea Ta De Vizită

CAP 1. Cum Setez Un Profil Atractiv & Profesional

„Cum să îmi setez profilul, ce să postez și ce nu, ca să fie profesionist, să atrag oameni și în același timp să nu îmi pun în pericolul imaginea în fața colegilor de la serviciu sau a familiei?”

✓ Profilul personal – prima impresie, cartea ta de vizită (pe oricine vei prospecta vreodată sau vei adăuga ca și prieten, primul lucru la care se va uita este profilul tău)

1. Cum arată coperta profilului tău și ce poză ai tu la profilul tău personal, pentru că acestea sunt primele lucruri care se văd?
2. Secțiunea Despre Tine/Povestea Ta - Aici este important să spui cine ești, ce te pasionează, pe cine ajuți tu și cum.
3. Ce fel de postări să faci (și asta vorbim mai mult puțin mai încolo)
4. Cum arată vizual (intervalul de atenție al unei persoane astăzi este de maxim 8 secunde) .
5. Poze bune & atractive
6. Conținutul tău trebuie să fie bun, fie le aduce valoare/educație, fie îi distrează/amuză

Valoare = fără produse, fără linkuri, fără companie, fără vino acum în echipa mea acum. Oferă-le informații despre ce îi interesează – rețete, cum să încetinească procesul de îmbătrânire, cum să își planifice de pe acum o vacanță în Bahamas pentru decembrie cu 80% discount, cum să își crească energia și să doarmă mai bine, cum să creeze un venit extra în această perioadă, etc

✓ Congruență & Relevanță

1. Este important să te decizi dacă te promovezi ca și un antreprenor care îi poate ajuta și pe ceilalți să devină un antreprenor și vorbești despre tot ce este important pentru un antreprenor – mindset, dezvoltare personală, vânzări, managementul timpului, etc sau
2. Te promovezi ca și un consultant în sănătate și vorbești despre tot ce înseamnă sănătatea mentală, fizică, emoțională, spirituală, etc

!!! Însă dacă acum vorbești despre rețete, peste 2 ore nu vorbești despre antreprenoriat!!!

✓ **Profilul Tău/Pagina Ta De Business este despre tine și asta este ceea ce tu vei completa la About/Despre Tine în profilul tău și pagina ta de business : cine ești tu, ce îți place să faci, care sunt valorile și principiile tale de viață, ce te pasionează pe tine, pe cine ajuți tu și cum.**

Dacă eu mă duc pe profilul unui agent imobiliar și văd că a ajutat 3 persoane să își vândă casa în ultima lună și dacă intenționez să îmi vând casa în viitor, acesta este un profil pe care vreau să îl salvez sau vreau să îl adaug ca și prieten.

✓ **Profilul Tău/Pagina Ta De Business este despre tine și despre ce poți face tu pentru oameni, care este valoarea pe care tu o poți aduce în viața lor, și este maxim de important să înțelegi că produsul tău, afacerea ta este doar o bucațică din puzzle-ul ce **POȚI TU SĂ FACI PENTRU OAMENI, PENTRU AUDIENȚA TA.****

Și dacă tu te duci pe profilul sponsorului tău și vezi produs, produs, produs și companie, companie, companie și ei au o grămadă de likeuri, tu gândești – Aha, asta trebuie să fac! _

Însă ce nu înțelegi tu este că acea interacțiune vine de la echipa existentă sau de la ceilalți din aceeași companie, nu de la oamenii cu adevărat interesați.

Și ei pot face asta, pentru că aceste rezultate vin din ceea ce au realizat deja în compania cu care lucrează. Ei sunt Influenceri.

Iar dacă ești un Influencer și faci asta și pentru tine funcționează, gândește-te că pentru oamenii noi și pentru cei 80% din echipele tale, nu funcționează. Iar ei se uită la ce faci tu.

✓ Ce să conțină COPERTA PROFILULUI TĂU

- Poze cu familia
- Lifestyle (locuri frumoase în care ai fost sau ți-ar plăcea să mergi)
- Activități sportive, dacă este hobby-ul tău și asta vrei să transmiți audienței tale
- Este despre cine ești tu și ce te reprezintă pe tine
- Poți pune și o frază motivațională sau și un website (dacă este al tău și este despre tine și cum îi ajuți tu pe oameni)

✓ Ce să conțină POZA PROFILULUI TĂU/PAGINII TALE DE BUSINESS:

- Pe TINE
- nu poza copilului/copiilor
- nu poza cățelului
- nu un logo
- nu un guru spiritual
- nu o floare, pasăre, etc
- nu o poză de grup, nu o poză cu soțul (acesta este în copertă)

✘ Ce Să Nu Postezi

- în pozele cu tine - ține departe paharul cu alcool, țigarea
- dacă ești la grătar cu prietenii, nu pune poza în care ești la bustul gol și faci vânt cu cartonul
- nu îți pune poze cu tine tolănit în patul de acasă (poți să o faci cu un șezlong în Bahamas, dacă este cazul tău, dar altfel nu)
- nu pune poze cu tine și prietenii tăi, dacă prietenii tăi nu sunt în postura potrivită, chiar dacă tu ești
- nu pune poze din baruri, cluburi cu fetele la bară, decât dacă asta este meseria ta

👤 Aboutul/Despre Tine

- Despre tine și cum îi ajuți tu pe oameni
 - Ajut femeile peste 40 de ani să își recupereze vitalitatea și forma fizică astfel încât să se iubească și să se aprecieze la adevărata lor valoare.
 - Am ajutat peste 500 de femei să își remodeleze corpul, să aibă mai multă energie și să își atingă adevăratul potențial în calitate de profesionist, mamă și soție.
 - !!! Nu uita, atragi ceea ce ești și nu ceea ce vrei!
 - Ajut mamele să își creeze o afacere pe social media astfel încât să se poată bucura atât de o carieră, cât și de familie.

✎ Titluri/Fraze pentru Coperta Ta

Și sunt 2 opțiuni:

- Fie te adresezi nișei tale/audienței tale/pe cine ajuți tu
 - Consultant dietă keto (nu spune Consultant Sănătate, Consultant Sănătate & Stare De Bine, Consultant În Business, etc – sunt prea mulți deja)
 - Ajut oamenii ocupați să aibă mai multă energie, vitalitate și focus printr-o dietă simplă și rapidă, dovedită a funcționa și care este chiar delicioasă.
- Fie îți asumi statutul de expert
 - Expert în excursii/croaziere de lux
 - Expert în excursii/croaziere de lux, la jumătate de preț. Am salvat 100.000 EUR clienților mei, anul trecut.
 - Antrenor de antreprenori. Am ajutat 998 de alți antreprenori să facă vânzări în total de 300.000 EUR anul trecut.

Tema ta înainte de a citi în continuare:

1. Treci prin profilul tău și asigură-te că arată așa cum am vorbit mai sus. Și dacă sunt poze personale sau cu prietenii, care nu te servesc, șterge-le. Și dacă postezi cu produse și companie și nu vrei să schimbi acest lucru, atunci nu îți mai pierde timpul citind acest material.

CAP 2. Ce Să Postezi Ca Să Ai Eficiență & Profitabilitate

„Ce să postez pe profilul meu și în grupuri, ca să atrag prospecti și să pot genera clienți?”

✓ Definiții & Mituri

◆ LEAD este orice persoană, care arată cel mai mic interes față de postările, videourile tale. Și aceste leaduri nu vin doar prin funneluri automatizate. O persoană care îți lasă un comentariu, care îți lasă un like, îți dă share la postarea ta sau îți lasă un mesaj, este un Lead.

◆ Important !!! Ca și în cazul videourilor live, scopul unei postări este să îți faci prietenii/următorii să ridice mâna și să zică – Hey mă interesează ce spui tu și ce oferi tu.

✓ Tipuri de postări

1. Postările care aduc valoare leadurilor tale

- Scopul acestora este să îi faci pe oameni să te urmărească pe termen lung.
- Pot fi de tip text sau video.
- Practic le oferi educație pe diferite subiecte și le dai în felul acesta un motiv pentru care să se întoarcă pe profilul tău (să te urmărească).
- Și cu cât vei face mai multe postări de valoare de-a lungul timpului, cu atât mai atenți vor fi și vor răspunde la celelalte tipuri de postări ale tale.
- Răspunde la o întrebare din mintea prospectilor tăi.
- Poate începe prin formularea: – *O modalitate simplă și dovedită de a ... este ...*
- *O modalitate simplă și dovedită de a scăpa de 5 kg este ...*
- *O modalitate simplă și dovedită de a produce un extra venit lunar este ...*
- CTA – Dacă ți-a adus valoare această informație și vrei să afli mai multe informații despre cum să X fără Y, nu ezita să-mi lași un mesaj privat. Obişnuiesc să verific și să răspund personal fiecărei persoane, care îmi scrie.

2. Postările de tip recunoștință

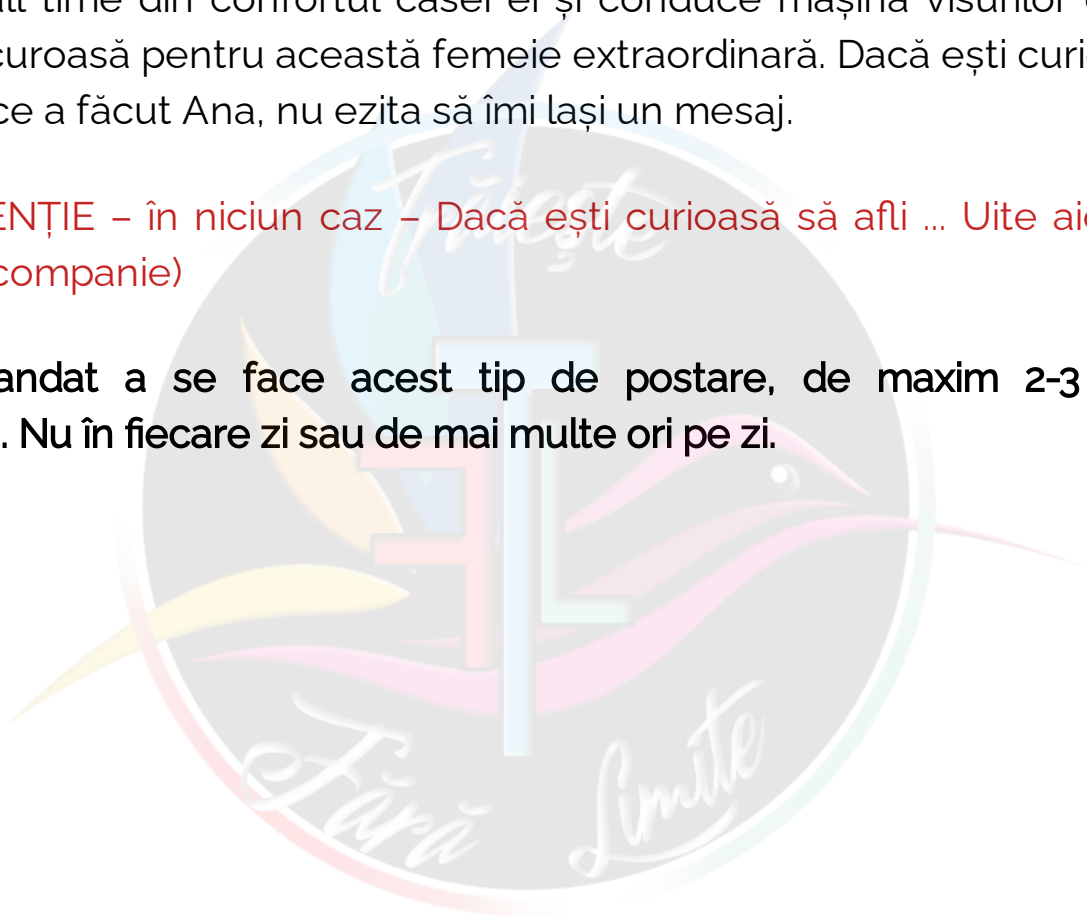
- Scopul acestora este să îi faci pe oameni să devină interesați de ceea ce tu ai de oferit (produs, serviciu, oportunitate).
- Cele mai puternice sunt poveștile. Pentru că în felul acesta oamenii pot relaționa.
- De asemenea, este important să creezi curiozitate și să ai un CTA la final.

(MARE ATENȚIE – în niciun caz – Lasă-mi un mesaj ca să te poți alătura echipei mele)

Exemplu – Felicitări Ana X-ulescu, pentru noua ta mașină primită cadou. Ana lucra în corporații și își dorea o modalitate prin care să poată avea o carieră de succes, dar în același timp să petreacă mai mult timp cu familia ei. Astăzi lucrează full time din confortul casei ei și conduce mașina visurilor ei. Sunt atât de bucuroasă pentru această femeie extraordinară. Dacă ești curioasă să afli cum și ce a făcut Ana, nu ezita să îmi lași un mesaj.

(MARE ATENȚIE – în niciun caz – Dacă ești curioasă să afli ... Uite aici linkul meu de la companie)

🚩 **Recomandat a se face acest tip de postare, de maxim 2-3 ori pe săptămână. Nu în fiecare zi sau de mai multe ori pe zi.**



3. Postările de tip poveste

- Seamănă cu postarea de tip recunoaștință, însă nu neapărat este conectată la oportunitatea sau produsul tău.
- Orice poveste este important să aibă vulnerabilitate și credibilitate.
- Poate începe așa – O simplă discuție cu un/o străin/ă mi-a schimbat viața sau Un singur eveniment mi-a schimbat complet viața. (în funcție de ceea ce vrei să promovezi)
- Și apoi intri în povestea ta de chinuală. - Ani de zile m-am chinuit neștiind cum să îmi creez o stabilitate financiară fără să fiu nevoită să merg într-un open space – 10 ore pe zi și să îmi las copiii, urlând în fiecare dimineață în fața creșei. Eram de-a dreptul depresivă, plângeam în fiecare seară la culcare și în fiecare dimineață în drum spre serviciu, după ce îi lăsam pe cei mici. Până într-o zi când am stat de vorbă cu o străină pe Facebook, care părea extrem de fericit și mulțumită atât din punct de vedere profesional, cât și familial. Astăzi, după doar 8/12 luni în sfârșit trăiesc bucuria de a fi non stop lângă copiii mei și a îi vedea cum cresc și în același timp de a avea o carieră de succes care îmi dă libertatea să lucrez când vreau, de unde vreau, fără să mai merg și să stau 10 ore într-un open space, uitându-mă cu lacrimi în ochi la pozele cu familia mea. Dacă te regăsești în povestea mea și ești într-un moment al vieții în care vrei să ai o carieră de succes, dar și timp pentru tine și cei dragi ție și habar nu ai cum să faci asta, atunci lasă-mi un mesaj și sunt bucuroasă să împărtășesc cu tine ceea ce m-a ajutat pe mine.
- RECAPITULARE - începem cu o frază ca să atragem atenția. Apoi ne spunem durerea, chinuala. Facem conexiunea cu prima frază. Acum a venit momentul să vorbim despre lucrurile bune/succesul pe care l-am obținut și în final avem CTA.

4. Postările de tip interacțiune

- Le folosești când nu ai nicio inspirație și nu știi ce să postezi.
- Pot fi:
 - Poze cu tine și familia ta, făcând ceva distractiv.
 - Completează spațiile goale: Sunt recunoscătoare astăzi pentru / Dacă ar fi să trăiesc în altă țară aceasta ar fi ... / Primul loc, pe care o să îl fac când ies din carantină este ...
 - Dă like dacă îți amintești cum era să ieși din casă fără să porți mască? / Dacă îți amintești cum era când suna clopoțelul?
 - Ce îți place mai mult: să te uiți la un film sau să citești o carte? Muntele sau marea?

5. Postare tip CTA - Call To Action

- O folosești maxim 1 dată pe săptămână. Pentru că deși postarea ta conține curiozitate, oamenii vor simți foarte clar că le vinzi/promovezi ceva (indiferent dacă asta înseamnă un material gratuit)
- Și este maxim de eficient după ce ai folosit celelalte 4 tipuri de postări.
- Și poate fi un video sau un text:
- *Exemplu – Dacă aș vrea să scap de 5 kilograme în următoarele 7 zile, aș face exact asta. Apasă pe linkul de mai jos. (poate fi linkul unui video, sau linkul messengerului tău)*

🚩 Recomandări Importante:

- Fii o persoană care rezolvă probleme și răspunde la întrebările din mintea oamenilor. Nu fi un post de publicitate, care îi face pe oameni să schimbe canalul.
- Fii autentic/ă și din când în când vulnerabil/ă.
- Ține minte că ceea ce tu faci este un maraton, nu un sprint. Deci gândește și acționează pe termen lung.
- A construi profitabil pe Social Media înseamnă să îți canalizezi atenția pe a crea o audiență masivă, care în timp, prin tot ceea ce faci în mod consistent, consecvent și perseverent să ajungă să te cunoască, să te creadă, să te placă și să aibă încredere în tine.
- Și te întreb – Dacă ai face acest tip de postări în fiecare zi, plus live-uri, pentru următorii 5 ani, și în felul acesta ai ajunge să câștigi 10.000 EUR/lunar ar fi meritat efortul?

„În alte materiale ne spuneai de stories pe Facebook ... de făcut cât de multe. Aici ce e mai bine de pus? Ce linie e de urmat?”

✓ Pro & Idei Stories

- Îți oferă mai multă vizibilitate, deoarece apar primele în news feedul prietenilor/urmăritorilor tăi.
- Aici îți recomand să pui poze before/after și să ai un CTA – Contactează-mă.
- Au avantajul că dispar în 24 de ore.
- Uită-te la ele, ca și cum i-ai invita pe oameni să se uite, din spatele cortinei, la viața ta de zi cu zi.
- Și poate fi un video sau un text.
- Dacă ești în sevrăj că nu ai mai postat cu produsul de ceva timp atunci poți aici, cam 1 dată pe săptămână să faci asta.
- Tot aici poți pune tratamentele faciale sau dacă faci sport sau dacă gătești ceva sau dacă urmărești un film sau dacă citești o carte interesantă.
- Orice este amuzant pentru tine sau despre tine, oricum dispare în 24 de ore.
- În spatele scenei/cortinei – de exemplu te pregătești să faci un live – pune un Story cu pregătirea și anunță ora, live-ului.
- Citate motivaționale.
- Informații, care sunt importante și vrei să te asiguri că sunt văzute imediat (Timeline – 72 de ore, Stories 24 ore).
- Tips & Tricks
 - Vrei să știi cum creezi un venit stabil pe Social Media? Lasă-mi un mesaj.
 - Vrei să știi cum scapi de acnee în 3 zile? Lasă-mi un mesaj.

Tema ta înainte de a citi în continuare:

1. Fă o postare de tip valoare/educațională fie într-un grup, fie pe profilul tău personal, în fiecare zi, cel puțin pentru următoarele 30 de zile.
2. Postează Minim 1 Story în fiecare zi, din toate ideile prezentate deja, pentru următoarele 30 de zile.
- 3 Maxim 1 Story cu produse pe săptămână.
4. Deci în următoarele 30 de zile, fă o postare de valoare în fiecare zi fie pe profilul tău de Facebook, fie în grupuri, fără linkuri, fără companie, fără produse.



CAP 3. Cum Prospectăm Eficient, Profitabil Și Profesionist Pe social Media

Ioana, mi-am curățat profilul. Am început să postezi cum ai spus tu și să fac live-uri însă oamenii nu reacționează. Nu îmi cer mai multe detalii în Messenger. Oare ce nu fac bine? Ar fi mai bine să fac reclame, ce să fac? Nu știu ce să fac?

✓ Fundamentele prospectării pe Social Media: Ce Să faci & Ce Să Nu faci!

• Ce Să Faci:

- Să te conectezi cu și să te adresezi persoanelor potrivite de pe Social Media, adică cele cu care ai cel puțin un lucru în comun.

De exemplu: Dacă faci anumite sporturi, te conectezi cu cei care fac aceleași activități ca și tine. Și poți afla cât timp pe săptămână alocă acestui sport (practic afli ce fel de stil de viață are persoana). Dacă este pasiunea lor. Dacă și-ar dori să aibă mai mult timp pentru asta. Și dacă da, ce îi stopează să poată face asta? Și așa afli dacă lucrează, dacă au familie, află lucruri importante și personale despre ei.

!!! Și asta înseamnă să ai ceva în comun cu prospecții tăi !!!

- Asigură-te că primul tău mesaj către ei este atractiv și prietenos

FORMULA DE ABORDARE/MESAJ

- Salut/Bună/Hey „Prenumele Persoanei”! (ca să înțeleagă faptul că nu este un mesaj în masă)

- Prima Propoziție Atractivă (De ce îi scrii lui/ei) Spune-le care este lucrul pe care îl aveți în comun (poate fi o anumită persoană sau așa cum am vorbit o activitate, pasiune, hobby, etc)

- Adresează o întrebare

⚙️ Psihologia Din Spate

- Scopul de a utiliza această formulă de abordare și de a avea o propoziție atractivă este de a atrage atenția din multitudinea de mesaje, pe care o persoană le primește zilnic în Inboxul ei.
- Iar ceea ce noi vedem când mergem în Mesagerie este prima propoziție și asta este ceea ce ne face să decidem dacă deschidem acel mesaj sau nu.
- Iar dacă o persoană spune - Am văzut că avem mulți prieteni în comun ... Eu nu mă deranjez să răspund acelei persoane. Știi deja ce vrea de la mine.

🗣️ Exemple de Propoziții Atractive

- Hey Maria! M-am gândit mult dacă să îți scriu sau nu, pentru că nu ne cunoaștem personal și nu vreau să simți că te spamez.
- Am văzut că faci yoga. Și eu am început de curând și voiam să te întreb? SAU:
 - Am văzut că ești în grupul X și că ai scris acolo XYZ. Ai fi deschisă să îmi povestești mai multe despre experiența ta ...?
 - Am văzut că ai postat că ai achiziționat cartea X sau să că ai participat la Y eveniment online și mă interesează și pe mine. Ai fi deschisă să...?

❓ Cum faci trecerea către ce interesează pe tine

1. Întâi de toate te asiguri că ai deschis persoana și că ai aflat informații despre ea legate de: de ce nu sunt fericiți, mulțumiți, satisfăcuți și de ce ar avea poate nevoie de produsul tău sau oportunitatea ta.
2. De abia apoi începi să adresezi întrebările ca să faci trecerea către ce interesează pe tine.

Deci mai întâi de toate suntem oameni și de abia apoi devenim marketeri.

- × **Nu sari pe oameni cu întrebări, ca la interogatoriu.**
- × **Nu le dai niciun link, fără ca mai întâi ei să îți fi dat consimțământul.**

🗣️ Exemple - YOGA

TU: Ai început să faci yoga pentru a arăta și a te simți mai bine fizic sau ai urmărit un alt obiectiv?

P: Da, scopul a fost să încep să fac ceva mișcare, dar care să îmi ocupe puțin timp și să nu mă solicite foarte mult fizic și în același timp să mă ajute și să mă relaxez puțin.

TU: Și funcționează pentru tine? Simți diferențe? Poți să îmi povestești mai multe? AȘTEPTI ȘI APOI SPUI: Pe partea de energie și somn de calitate, pe mine m-a ajutat foarte mult un program de detoxifiere (sau un complex de suplimente sau Y). Ai mai încercat așa ceva până acum?

P: Nu.

TU: Ai prejudecăți vizavi de asta sau pur și simplu nu a venit informația aceasta către tine?

🗣️ Exemple - BUSINESS

TU: Cu ce te ocupi?

P: Sunt în imobiliare.

TU: Super! De cât timp faci asta?

P: Cred că de mai bine de 10 ani.

TU: Wow! Înseamnă că îți place ce faci!

P: Plătește facturile.

TU: Asta nu sună ca și cum îți place foarte mult ce faci. Ai mai făcut și altceva în trecut sau te-ai gândit să faci și altceva?

👥 Prospectarea În Grupuri

✗ Când cineva întreabă – voi ce folosiți pentru X (acnee, slăbit, etc)?

Ce fac majoritatea este să își pună imediat acolo linkul cu produsul.

Nu face asta!

În schimb, abordează persoana în privat și spune-i: Hey, Maria! Am văzut postarea ta din ... despre... Ai fi deschisă să îmi povestești ce ai încercat până acum (și de ce crezi că nu a funcționat pentru tine)?

📌 Important – Fraza Ca Să Faci Trecerea Spre Vânzare

După ce simți că ai deschis persoana și ai aflat ce o nemulțumește și simți că este pregătită să audă despre produsul sau oportunitatea ta, fraza CHEIE pe care să o folosești este:

!! !! Pe baza a ceea ce mi-ai spus până acum, cred că te-ar putea ajuta ceea ce eu fac. Dacă ești deschisă și te interesează să afli mai multe despre asta, aș putea să îți trimit niște materiale/informații/videouri. Dacă nu, nu-i nicio problemă, însă chiar cred că ar putea fi soluția și pentru tine.

Dacă zic NU – foarte bine!

Dacă zic DA – stabilește follow-up-ul.

📌 Prospectare – Piața Caldă

- Dacă nu te-ai mai auzit de mult timp cu persoana, scrie-i un mesaj: Hey Ana! A trecut așa mult timp! Ce mai faci? ATÂT!!!
- Și aștepti să vezi dacă și ce îți răspunde (poate nu mai sunt activi pe social media, și vei ști asta, pentru că vei vedea că nu a văzut mesajul tău. În plus, în felul acesta, persoana știe că aștepti un răspuns de la ea.)
- După ce îți răspunde și pare că totul este ok în viața acelei persoane, îi spui:

De-abia aștept să îmi povestești mai multe despre tine și ai tăi. Ți-am scris pentru că îmi amintesc despre tine că îți doreai x la un moment dat sau tu întotdeauna ai fost extraordinară la ... (a comunica cu oamenii, a conduce oamenii, etc). Așa că ești prima persoană la care m-am gândit. Lucrez la un proiect nou. Am ideea asta nouă și m-am gândit să o împărtășesc și cu tine. Ești deschisă spre proiecte noi, care să nu afecteze în niciun fel ceea ce faci acum?

❗ Cei mai mulți oameni cred că dacă nu au mai vorbit de mult timp cu o persoană, mai întâi este nevoie să o încălzească 3 ore și de-abia apoi să le spună adevăratul motiv. Ceea ce, exact asta nu vrei să faci! Pentru că așa îți vei face prietenii, cunoștințele să se simtă folosiți. Aha, deci de fapt acesta este motivul pentru care m-ai căutat.

❓ Unde Începi Dacă Ești La Început În Social Media

- Recitești formula de postări discutată în paginile anterioare și începi să postezi zilnic consecvent și perseverent.
- Conectează-te cu cel puțin 5-10 oameni în fiecare zi. Dacă te-ai conecta cu 10, ar însemna 3.600 de oameni într-un an.

♥ Dacă tu ai o gândire și o viziune pe termen lung și te conectezi cu 10 oameni noi pe zi, în condițiile, în care acum ai o rețea egală cu ZERO și te vei conecta în mod corect, sincer și autentic cu acești oameni, crezi că vei ajunge să construiești o afacere de succes?

♥ Așa că dacă tu te conectezi cu acești oameni, care reprezintă o piață rece, și construiești această relație în fiecare zi, în mod consecvent și perseverent prin tot ceea ce postezi și videourile pe care le faci, în timp ei vor deveni o piață caldă pentru că vor ajunge să te cunoască, să te placă și să aibă încredere în tine.

♥ Și asta este puterea Social Media versus a construi offline. Pentru că tu vei atinge acești oameni în fiecare zi, prin valoarea pe care le-o aduci și astfel vei avea o masă mare de oameni, o audiență care crede în tine și are încredere în tine, fără să mai fie nevoie să îi tot reabordezi. Însă problema este că oamenii nu au răbdare să facă lucrurile corect, vor recompensare rapidă (experimentul marsh mallow) și din cauza aceasta nu ajung să aibă rezultatele extraordinare, pe care le-ar putea avea.

❓ Întrebări:

1. Câte persoane să adaug ca să nu ajung în închisoarea lui Facebook?

Maxim 10. Și oricum există și alte platforme de socializare – cum ar fi LinkedIn, pe care chiar îți-o recomand.

2. Ar trebui întâi să le cer prietenia și după aceea să le trimit mesaj?

Așa ar fi cel mai sănătos. Însă nu te bloca în detalii. Prea multă analiză=Paraliză.

3. Dacă mă întrebă dacă este network marketing? MLM?

Răspunsul este:

Da, este network marketing. Te deranjează dacă te întreb de ce mă întrebi dacă este network marketing? Ai avut o experiență neplăcută în acest domeniu? SAU

Da, este network marketing. Ți este cunoscut acest model de afacere? Ai o poveste personală în acest domeniu?

Tema ta înainte de a citi în continuare:

1. Continuă să postezi zilnic, așa cum am discutat la tema anterioară.
2. Începe de astăzi să te conectezi cu 10 oameni noi, în fiecare zi – utilizând formula de conectare. Adu-ți aminte că scopul este să creezi relații, să le dai zidurile jos oamenilor, să construiești podul cu ei și să vezi dacă ceea ce tu ai de oferit chiar este util pentru ei ACUM. Dacă vei continua să aduci valoare în fiecare zi și nu spamming, mai devreme sau mai târziu, va veni și momentul lor.

📁 SECRETE PENTRU SUCCES:

1. Citește în fiecare zi Pergamentul 2, din cartea – Cel mai vestit vânzător din lume, scrisă de Og Mandino, chiar înainte de a începe să te conectezi cu oamenii.
2. Spune-ți cu credință această afirmație, chiar înainte să te conectezi cu oamenii: Atrag din ce în ce mai mulți oameni deschiși, receptivi, capabili să plătească și să implementeze ceea ce eu am de oferit și a căror viață va fi transformată și binecuvântată de ceea ce eu am de oferit!

CAP 4. APROFUNDARE: Cum Prospectăm, ce Spunem, Follow up Și Cum Tratăm Obiecțiile Cu Succes

Motivele pentru care majoritatea network marketerilor nu au succes cu prospectarea și recrutarea pe Social Media sunt:

- ✓ fie nu se vorbește cu suficienți oameni
- ✓ fie se vorbește prea mult, se detaliază prea mult

👤 Abordarea Inițială

Nu relaționa la infinit, pentru că:

- Dacă nu este o persoană cu care ești bun prieten/ă, atunci în mintea persoanei apare întrebarea – Ce vrea de la mine? Și cu cât prelungești discuția, ca mai apoi să arunci FRAZA, persoana va gândi: AHA, asta era!, și toată munca ta de relaționare a fost degeaba. FALSITATE
- Oamenii nu au timp sau trăiesc cu senzația că nu au timp. Cu cât tu relaționezi mai mult cu ei, ei înțeleg că asta trebuie să facă și ei și vor decide că nu au timp să stea la taclale cu alții zile, săptămâni, luni. NU ESTE DUPLICABIL

!!! ATENȚIE !!! Asta nu înseamnă să sari pe oameni sau să le trimiți informații, materiale, linkuri, pe care nu ți le-au solicitat. A solicita – înseamnă: fie ți-au cerut ei (leadurile, când faci marketing – live-uri) fie au confirmat că sunt deschiși și au acceptat să le trimiți.

❓ Cum Abordăm O Persoană Cu Care Nu Am Vorbit De Mult

OPORTUNITATE

Hey, Maria! Ce ma faci? A trecut foarte mult timp de când nu mai știi nimic despre tine. Îmi doresc foarte mult să ne revedem și să ne punem la curent cu viețile noastre. Îți scriu acum, pentru că lucrez la un proiect împreună cu alte persoane super profesioniste și mi-ai venit tu în minte. Ai fi deschisă să vezi despre ce este vorba? Dacă nu e un moment bun pentru tine acum, nicio problemă. Cum spuneam, sper să ne reconectăm cât mai curând posibil.

PRODUS

Hey, Maria! Ce ma faci? A trecut foarte mult timp de când nu mai știu nimic despre tine. Îmi doresc foarte mult să ne revedem și să ne reconectăm. Îți scriu acum, pentru că lucrez cu o companie care îi ajută pe oameni să își recapete greutatea ideală/îi ajută pe oameni să aibă mai multă energie, vitalitate/să călătorească mult mai ieftin decât ofertele din piață, etc. Nu știu dacă tu ești deschisă sau dacă știi pe cineva care ar putea fi, însă am vrut să îți scriu și să știi, în caz că vei avea nevoie tu sau altcineva pe viitor. Cum spuneam, sper să ne reconectăm cât mai curând posibil. .

IMPORTANT

Să reușești în SOCIAL MEDIA presupune să devii bun la PSIHLOGIE nu la TEHNOLOGIE!!! Nu uita asta!

❓ Cum Abordăm O Persoană Pe Care Nu O Cunoaștem

OPORTUNITATE

Hey, Maria! Știu că pare ciudat faptul că îți scriu, având în vedere că nu ne cunoaștem deloc. Facebook mi-a propus să ne împrietenim și uitându-mă peste profilul tău, îmi pari o persoană activă și care iubește viața. Mi-ar face mare plăcere să ne putem cunoaște mai bine. Știu că o să ți se pară și mai ciudat ce îți scriu acum, însă eu tot o să scriu. Ai fi deschisă să te uiți la o afacere pe care o poți dezvolta online în timpul tău liber și are un produs extraordinar? Dacă da, minunat! Dacă nu, nicio problemă! Și din nou, recunosc că este complet aiurea că ți-am scris așa din neant.

❓ Oportunitate Sau Probus?

Mergi pe ce ești mai confortabil/ă.

Dacă îți este mai ușor să vorbești despre afacere atunci mergi pe recrutare. Dacă în schimb te regăsești mai mult în partea de a ajuta oamenii prin beneficiile produselor tale atunci mergi pe vânzare. Sunt mult mai mulți consumatori decât antreprenori (constructori de rețele). Dacă îi abordezi direct cu oportunitatea, rar devin consumatori. Invers este foarte probabil ca un consumator fericit să devin un promotor.

❓ Telefon Sau Messenger?

- Chestionarul făcut de noi anul acesta, la care au răspuns aproape 5.000 de network marketeri, arată că cei mai mulți folosesc Messenger, în loc de conversație telefonică. Și aceștia, cei care folosesc doar Messenger sunt și cei mai nemulțumiți de rezultatele lor.
- Dacă nu ești dispus/ă să pui mâna pe telefon, astfel încât prospectul să îți audă vocea, să simtă că ești o persoană în carne și oase, atunci tu pierzi mulți parteneri și multi clienți.

☑ Sumarizare Concepte Discutate Până Aici:

- Treci direct la subiect – nu relaționa prea mult.
- Fă un compliment, mai ales dacă tu promovezi oportunitatea.
- FRAZA CHEIE: Dacă nu ești deschis/ă, nicio problemă. Cum spuneam de-abia aștept să ne reconectăm.
- Când vine vorba de prospectare, nu folosi INTERESAT/Ă, folosește DESCHIS/Ă.
- Folosește cuvinte care rezonază cu tine (dacă reconectăm nu ți se potrivește).
- Nu trimite un link sau material nesolicitat.
- Nu este vorba despre a învăța scripturi pe de rost sau de a crea nu știi ce funneluri care fac treaba pentru tine.
- Este despre a înțelege PSIHOLOGIA UMANĂ.
- Și despre a înțelege CONCEPTE – să nu fiu fals, să nu mă atașez de rezultat, să nu fiu defensiv, să las ușa deschisă, să am postură, să cred în ce promovez, să am o viziune mai mare decât interesele mele personale.
- Pentru că cei care nu reușesc în network marketing sunt cei care așteaptă să folosească scriptul x și să se întâmple asta. Să i se creeze un funnel sau să își creeze unul și să se întâmple fix y, să răspundă z dacă este întrebat w ...Și așa, doar te vei bloca și te vei purta ca un roboțel și nu vei avea succes.
- Cheia este să înțelegi PSIHOLOGIA ȘI CONCEPTELE și să înveți să devii flexibil/ă, adaptabil/ă. Așa înveți să pescuiești. Pentru că degeaba ți se dă peștele, a doua zi nu vei mai avea ce să mănânci.
(îți recomandăm cursul nostru [Closing Mastery Blueprint](#) – despre asta este, psihologie umană - cum să pescuiești).
- Devino flexibil! Înțelege conceptele și aplică-le!

- Te vor ajuta mai mult decât scripturile, strategiile, tacticile, tehnologiile, funnelurile, etc.
- Întreabă-te non stop – Oare ce întreabă această persoană? Oare ce vrea să zică sub interiorul a ceea ce a scris? Cum abordez această persoană într-un mod direct și în același timp sincer și autentic?
- Nu fi roboțel – Ok, a răspuns. Acum îi dau asta. A zis asta! M-am blocat. Nu știu ce să răspund.
- Întreabă-te ce a vrut de fapt să întrebe? Dacă nu te prinzi, atunci întreabă-l direct. Poți să mă ajuți să înțeleg mai bine ce întrebi sau ce spui, nu sunt sigură că înțeleg.
- Uită tiparul implementat de școală – Dacă întreb sau dacă nu știu sunt prost!
- Dacă tu începi să te întrebi și să gândești și ești atent/ă la psihologia umană, aceste lucruri îți vor aduce succesul în tot ce faci (business, familie, job, prieteni, etc)
- Cea mai importantă regulă în prospectare, indiferent dacă este online sau offline, prin telefon sau față în față, la prima abordare este important să faci 2 lucruri: 1) să vezi dacă sunt dechiși și 2) să le lași o cale de ieșire (s-ar putea sau nu să fie pentru tine, dacă ești deschis, super! Dacă nu, nicio problemă!)
- Doar oamenii slabi nu le lasă prospectilor o cale de ieșire.
- Cei care au postură și care cred 100% în ceea ce fac, nu au nevoie de aprobarea nimănui.
- Faptul că le lași o cale de ieșire, îți crește puterea și faptul că le dai opțiuni, te face și mai atractiv/ă.

- Și dacă vine și te întreabă de ce să aleagă afacerea ta, căci sunt atâtea pe piață. Vorbește-le despre cât de bune și extraordinare sunt toate, fără să încerci o secundă să o aperi pe a ta. Subliminal vor fi șocați pentru că vor simți că tu nu ai nevoie de ei în afacerea ta și nici nu le faci jocul. Și asta este complet diferit față de modul, în care majoritatea networkerilor lucrează.
- Nu te poți duce în messengerul unui străin și să îi spui direct: Te interesează să te uiți la oportunitatea asta și să vezi cum ai putea face niște bani extra?
- Este ciudat și vei primi foarte multă rezistență. Așa că întrebarea este cum eliminăm ciudățenia și rezistența?
- Iar dacă tu le vei scrie oamenilor pe care nu îi cunoști recunoscând din start că este aiurea faptul că te-ai gândit să le scrii, atunci tu vei fi surprins/ă, dar chiar vei avea rezultate.
- Și acesta este un principiu, pe care să îl ai mereu în vedere – cum pot eu să fac să minimalizez rezistența persoanei pe care o abordez?

Tema ta înainte de a citi în continuare:

1. Testează aceste concepte și formule săptămâna aceasta
2. Recomandăm să faci o scurtă recapitulare a informațiilor discutate până aici.

!!! Dacă ceea ce faci acum funcționează pentru tine, atunci nu te opri și Felicitări!

!!! Dar dacă simți că petreci prea mult timp, trecând de la o persoană la alta, încercând să creezi relațiile și la finalul săptămânii te simți obosit/ă și fără rezultate, atunci poate merită să încerci și ceea ce noi îți propunem. Adresează direct elefantul din cameră, fă un compliment, adresează întrebarea și lasă-i cale de ieșire.



Follow Up

- Ceea ce frustrează majoritatea networkerilor este faptul că prospecții nu răspund.
- Dacă nu este cazul tău, înseamnă că nu vorbești cu suficient de mulți oameni.
- Dacă în schimb, ți se întâmplă asta și te frustrezi și te biciuiești mental, atunci strategia este: Vorbește mai puțin, cu mai mulți oameni, folosind aceste formule:
 - **pentru cei care ți-au răspuns măcar o dată**
 - **Le-ai scris dacă sunt deschiși. Ei au zis da, vreau să văd despre ce este vorba. Le-ai trimis materialele/videoul și nu au mai răspuns nimic. Ca urmare tu vii și le scrii: Bună X! Îmi cer mii de scuze, am fost atât de ocupat/ă, încât nu am apucat să îți scriu. Ce mai faci? Din acest moment nu îi mai scrii nimic. Dacă nu îți răspunde deloc îl mutăm în formula celor 30 de zile. Dacă îți dă un răspuns amuzant – de exemplu un deget în sus, o față zâmbitoare și atât. În primul rând nu te enerva, nu îți schimba starea emoțională, din contră amuză-te și bucură-te că totuși ai primit un răspuns, pentru că îți dă posibilitatea să îi răspunzi. Super! Mă bucur că ești bine. Apropo, ai avut timp să parcurgi materialele? Dacă răspunde, minunat. Dacă nu îți răspunde deloc îl mutăm în formula celor 30 de zile.**

- pentru cei care i-ai întrebat dacă au urmărit materialele și nu au mai răspuns sau pentru cei care nu ți-au răspuns la mesajul inițial de prospectare avem formula:
 - **Hey X, avem o gamă nouă de produse care se lansează sau avem un bonus extraordinar pentru persoanele, care pornesc afacerea luna aceasta sau avem o super ofertă luna aceasta pentru ... sau lansăm afacerea în Italia. Știu că nu este potrivit pentru tine, dar mă întrebam dacă știi pe cineva care ar avea nevoie să ... facă niște bani în plus în următoarea perioadă, vrea să călătorească super ieftin în următoarele luni, vrea să scape de mai multe kilograme în perioada aceasta/se simte extrem de obosit fizic și mental și vrea să își recapete starea de bine/vrea să economisească bani la facturile lunare de apă și curent/vrea să înceapă o afacere online, etc?**

Sumarizare Concepte Discutate Până Aici:

- **Pasul 1 este să trimitem întrebarea inițială:**

Buna, X! Știu că nu ne cunoaștem și că este ciudat că îți scriu așa din neant, dar am văzut postarea ta din ... sau Facebook mi-a sugerat să ne împrietenim și am remarcat că ești o persoană foarte activă, care iubește viața și deși sună aiurea ce o să te întreb, totuși o s-o fac. Ai fi deschisă să te uiți la o afacere pe care o poți dezvolta online în timpul tău liber și are un produs extraordinar? Dacă da, minunat, dacă nu, nicio problemă. Și din nou, recunosc că este complet aiurea că ți-am scris așa din neant.

- **Pasul 2, dacă nu răspunde – după 3-4 zile, îi scriem:**

Îmi cer scuze, am fost atât de ocupată încât am uitat să îți scriu. Ce mai faci?

- **Pasul 3, dacă răspunde ceva amuzant – îi scriem:**

Mă bucur să văd că ești bine. Ai reușit să parcurgi materialele/videooul?

- **Pasul 4, dacă nu mai răspunde la pasul 3 sau nu a răspuns deloc la pasul 1:**

După 30 de zile, îi scriem ceva entuziasmant și specificăm că știm că nu este potrivit pentru el/ea, dar poate cunoaște pe cineva care are nevoie să (beneficii – mai mulți bani, mai puține kilograme, mai multă energie, să economisească...)

IMPORTANT

Cât timp continuăm cu follow-up-ul?

Unele persoane spun – până moare.

Eu zic – până devin obraznici și/sau până simți că pe tine personal, te-ar deranja. (Dacă pe tine te-ar deranja, atunci sigur și pe ei îi deranjează) Personal am făcut follow up și timp de 3-4 ani – uneori după 30 de zile, alteori după 90 de zile, alteori după 6 luni – în funcție de cum îmi aminteam de ei și voiam să văd ce mai fac, cum mai sunt, dacă ceva s-a schimbat în viața lor... Pentru că atunci când le scrii, oamenii se întrebă – oare se mai ocupă cu chestia aia?! Și uneori chiar te întrebă.

- Da, tot asta fac, ne merge foarte bine. Știu că nu a fost potrivită pentru tine, dar dacă auzi pe cineva că are nevoie de mai mulți bani, etc – sunt bucuroasă să ajut).

Tema ta înainte de a citi în continuare:

1. Testează aceste concepte și formule, săptămâna aceasta.
2. Recomand recitește de mai multe ori acest capitol și ia-ți notițe.

Sumarizare Concepte Discutate Până Aici:

- Ca să te poți duplica ai nevoie de o unealtă care să facă prezentarea pentru tine – un video.

- În network marketing nu este despre ce funcționează pentru tine este despre ce funcționează pentru echipa ta. Adică este duplicabil.
- Prospectul tău întotdeauna va avea 3 întrebări în minte: funcționează afacerea aceasta, pot eu să fac asta, o să am suportul tău (mă vei ajuta)?
- Iar dacă tu îți faci prospectul să gândească, tot ce a făcut a fost să îți trimită un video sau să mă invite la o întâlnire pe zoom, atunci tu deja ai răspuns la una dintre întrebările importante din mintea lui – pot eu să fac asta?
- Dacă firma nu are un video pe care să îl folosești sau ți-au spus deja sute de oameni că videoul este oribil, atunci sunt 2 variante – dacă ești un influencer fă-ți unul pe care să îl folosească toată echipa ta. Dacă de-abia ai început atunci roagă-l pe cel mai influent lider al tău să facă unul pentru echipa lui.
- Te poți focusa pe lucrurile mici – tranzacția pe loc sau te poți focusa pe ce este duplicabil, care înseamnă câți oameni pot face ce fac eu acum?
- Este mai simplu să trimiți către un video sau către o prezentare și apoi de acolo să colectezi o decizie.

Întrebări Importante Follow - Up

- I-ai trimis videoul și în ziua în care ați stabilit să vă auziți, întrebi: – Hey, ai reușit să vezi videoul?
- Și ce ți-a plăcut cel mai mult sau ce ți-a atras atenția?
- Și de ce este asta important pentru tine?
- Și ce înseamnă asta pentru tine?
- Ce te-a făcut să spui asta?
- Și când simți că a terminat de spus tot, spui: Mie îmi pare că ești gata să începi afacerea aceasta.
- După care TACI. Dacă ai vorbit primul/prima ai pierdut!

- Dacă răspunsul persoanei este Nu, atunci spui: – Ok, sunt întrebări? Pentru că sunt puțin confuză.
- Și ce ți-a plăcut cel mai mult sau ce ți-a atras atenția?
 - NIMIC!!!
WOW! Este prima dată când aud asta. Serios? Te-ai uitat la acest video? Cel care începe cu?
ȘI TACI!
Deci îi faci să se îndoiască de ce ți-au spus., după care spui – Ok. Deci te-ai uitat la videoul care trebuia. Wow!!!
Continui să îl faci să se îndoiască de ce ți-au spus și să se simtă inconfortabil.
În final va recunoaște că trebuie să îl vadă din nou.
- Deci este important să învățăm să gândim ca ei, nu ca noi.
- Când tu înțelegi psihologia oamenilor, atunci vei avea succes.
- Este important să îți fie clar modul în care ceilalți oameni pot înțelege beneficiile și valoarea afacerii tale sau produselor tale. Și ca să poți să faci asta, este important să ieși din roata – cum îl prind să cumpere sau să alătore și să te concentrezi pe a înțelege ce gândește prospectul și de ce. Și cum să îl muți de unde este mental, frică și să îl duci către ce ar putea obține.

Tema ta înainte de a citi în continuare:

1. Testează aceste concepte și formule, săptămâna aceasta.
2. Recomand recitește de mai multe ori acest capitol și ia-ți notițe.

CAP 5. Cum Încheiem Mai Multe Vânzări & Recrutăm Mai Mulți Parteneri

📍 Încheierea Vânzării = Mindset

Încheierea vânzării = Mindset

Și aveam foarte multe persoane care îmi cereau să vadă informația, însă când trebuia să fac închiderea, parcă aveam o frână.

Oare mai răspunde? Oare ce o să îmi zică, că nu are bani? Că nu are timp? Că e o chestie din aia?

Și chiar asta auzeam de la ei. Și culmea este că de fiecare dată când porneam cu asta în minte follow up ul/closing-ul, fix unul din aceste lucruri se întâmpla.

Schimbarea s-a produs în secunda în care - înainte să încep follow up-ul îmi spuneam: Vreau să am o discuție sinceră, plăcută și autentică cu această persoană și dacă el este omul potrivit și afacerea asta este potrivită pentru el acum, atunci o să pornească și o să facem o echipă extraordinară.

Și dacă schimbi mindsetul, vei schimba modul cum vorbești, energia ta se va schimba și oamenii vor simți acest lucru.

Mindset

- Cum reacționezi și cum te simți tu simți că cineva încearcă să îți vândă ceva?
- Ce gândești tu despre persoanele care fac vânzări?
- Ce gândești tu despre network marketing?
- Ce gândești tu despre tine și faptul că ești în network marketing?
- Ce gândești tu și cât crezi tu în produsele pe care le promovezi?
- Ce gândești tu și cât crezi tu în afacerea pe care o faci?
- Care este imaginea ta despre tine?

Marketing/Branding Sau Prospectare?

AMÂNDOUĂ

Vor fi oameni, pe care îi vei prospecta acum și îți vor spune Nu și dacă vei face și videouri, la un moment dat peste 6 luni, îți vor scrie: – Hey, am văzut videoul acela al tău. Ai vrea să îmi spui mai multe despre asta? Cred că nu era momentul meu atunci.

Deci este important să le faci pe amândouă. Mai ales dacă acum începi să faci marketing – live-uri, creare de conținut, etc.

Prospectarea este ACTIVITATEA ZILNICĂ CONCRETĂ, iar Marketingul/Brandingul este cel care în timp îți va crea multă CREDIBILITATE și EFECT DE LEVIER! (Prospectarea nu este scalabilă, marketingul da.)

Strategii De Închidere Vânzare/Recrutare

Întotdeauna pornești de la întrebările, pe care le-am discutat mai sus:
OPORTUNITATE

Cu ce te ocupi? De cât timp faci asta?

Wow! Înseamnă că îți place ce faci! Te-ai gândit vreodată să faci altceva?

PRODUS

Ce altceva ai mai încercat până acum? A funcționat? Da sau Nu? De ce crezi că nu a funcționat?

☑ Formula În 5 Pași Pentru Închiderea Vânzării 1 la 1

- 1. Identifică Problema
 - Ce te-a făcut/determinat să vrei/să accepți să te vezi cu mine astăzi?
 - Ce se întâmplă în viața ta acum, de te-a făcut să vrei să?
- 2. Determină beneficiul beneficiului
 - Cum te afectează/ de la ce te limitează această problemă cu care te confrunți acum ?
 - Cum se va schimba viața ta, dacă eu ți-aș arăta o modalitate prin care tu să obții rezultatele X, Y și Z ?
- 3. Este important să afli ce altceva au mai încercat
 - Ai mai încercat și alte soluții? Dacă da, ce anume ai încercat?
 - Ai mai cumpărat în trecut și alte programe?
- 4. Află ce așteptări au vizavi de o soluție
 - Ce ți-a plăcut la soluția anterioară?
 - Ce nu ți-a plăcut? De ce crezi că nu a funcționat pentru tine?
 - Ce anume speri/vrei să fie diferit la o nouă soluție?
- 5. Cere-le permisiunea să le oferi/arăți soluția ta
 - Pe baza a ceea ce mi-ai spus până acum, cred că te-ar putea ajuta ceea ce eu fac. Dacă ești deschisă și te interesează să afli mai multe despre asta, aș putea să îți trimit niște materiale/informații/video. Dacă nu, nu-i nicio problemă, însă chiar cred că ar putea fi soluția și pentru tine.

Ar fi bine să îi cer număr de telefon, sau ar fi mai bine doar să îi scriu în messenger, sau poate ar fi mai bine să îi trimit un mesaj vocal?

!!! Din experiența personală și a cursanților cu care lucrăm, conversația telefonică este cea care convertește cel mai rapid și are rata cea mai mare de conversie!!! Psihologic - și dacă vor cumpăra de la tine sau nu și dacă vor face afacerea cu tine sau nu, mesajul subconștient pe care îl transmiți, atunci când vorbești cu prospecții telefonic, este că tu chiar ești acolo și îi vei ajuta, nu doar încerci să le iei banii. Niciodată nu te opri din ceea ce funcționează pentru tine! Doar încearcă și alte lucruri! Și nu uita analiză=paraliză.

🔗 Cele mai importante 2 lucruri:

- Să reușești să te auzi sau vezi cu persoana.
- Să stabilești cu ei, când vor prăcurge informația și când vă auziți din nou.

🔗 Cum faci rost de numărul de telefon?

- Trimiți informația promisă pe Messenger. Și apoi spui: ai aici numărul meu de whats app, în caz că ai nevoie de ceva. Dacă și tu ai unul, eventual, trimite-mi-l ca să știu că tu îmi scrii.
- Faci mai multe schimburi de mesaje – întrebări, răspunsuri ... Și apoi spui. Ești ok, dacă te sun pe messenger, ca să fim mai eficiente? Dacă nu poți vorbi este ok, doar mă gândeam că salvăm niște timp.

☑ Formula Pentru Follow -Up

- Asigură-te că ai stabilit când vă auziți și că îi scrii sau suni exact atunci când a-ți stabilit să o faceți.
- **Formula de întrebări:**
 - 1. Ce ți-a plăcut cel mai mult din tot ce ai văzut? Sau Ce ți-a atras atenția din tot ce ai văzut? Ce ți-a plăcut?
 - 2. Vrei să începi alături de noi și să faci o afacere din asta sau vrei momentan doar să testezi produsul și să îți dovedești că este într-adevăr WOW? SAU Cum te gândești să începi?
 - 3. TAC!!!! Și aștepti răspunsul.

IMPORTANT

- Ce fac dacă au întrebări?
 - 1. Spui: Întrebările tale sunt foarte bune, însă eu personal nu le-am avut. Nu vreau să te duc în eroare, așa că o să îl adaug imediat în conversație, pe X, el este de Y ani în această afacere, a construit o echipă de xxx oameni și este cel mai în măsură să îți răspundă și adaugi un sponsor în conversația telefonică.
 - 2. Îi pui într-un grup de messenger de 3 – tu, prospectul și upline-ul - și le faci prezentările, îi edifici pe unul celuilalt și apoi spui: Dragă upline, uite X, a urmărit prezentarea noastră și are mai multe întrebări. Deoarece experiența ta de antreprenor în acest business este foarte mare, m-am gândit că cel mai eficient pentru toată lumea este să vă conectez, astfel încât X să poată adresa întrebările direct și să nu facem telefonul fără fir.
 - 3. Îi duci într-un grup de Facebook, unde poate vedea dovada socială, testimonialele altor oameni, mai multe videouri de prezentare a afacerii sau ale produselor...și cel mai important – poveștile de succes ale altor oameni.

CAP 6. Cum Tratăm Obiecțiile Cu Succes

🔍 Fundamentele Finalizării Unei Vânzări

- Niciodată nu vei avea o rată de vânzare de recrutare de 100%. Important este să ajungi la nivelul, în care să fii capabil/ă să închei toate vânzările, cu persoanele care vor să fie finalizate.
- Finalizarea Vânzării începe odată cu Prospectarea Și/Sau Invitația Telefonică.
- Procesul de finalizare este despre a conduce oamenii, despre a adresa întrebări.
- Dacă cineva nu poate lua o decizie, în majoritatea cazurilor este legat de Încredere și sunt 3 întrebări la care este important să le răspunzi prospectilor tăi: (funcționează, pot eu să fac asta, mă vei ajuta).
- Întotdeauna vei transfera celorlalți: energia ta, încrederea ta în tine, angajamentul tău și credința ta.
- Cine vorbește primul, pierde.
- Niciun atașament emoțional legat de decizia prospectului.
- Dacă cineva nu poate lua o decizie, în majoritatea cazurilor este ceva legat de Credință.
- Dacă cineva spune – Nu am banii, de fapt ce îți spune este – nu cred că sunt în stare să fac asta și să îmi câștig banii înapoi, nu cred că pot avea succes.
- Dacă îți spune - Nu am timp – de fapt ce îți spune este - nu cred că îmi pot face timp să construiesc afacerea aceasta, pentru că de fapt nu cred că voi avea succes în afacerea aceasta, deci nu mă pot angaja să îmi fac timp.
- Așa că este important să te asiguri că înțelegi în profunzime obiecția prospectului tău, și ca tu să poți trata această obiecție a lui, este important ca tu să crezi că îl poți ajuta, pentru că doar atunci îi poți transfera credința că și el va putea.

- T Harv Ecker – Ești, Faci, Ai. Iar majoritatea oamenilor care nu au succes, gândesc și se focusează pe a avea, a face și abia a fi – dacă am succes, atunci voi putea face ce fac oamenii de succes și voi deveni o persoană de succes.

✍ Regula Celor 8 Secunde

- Când adresăm o întrebare unui prospect durează până la 8 secunde, ca el să proceseze și să răspundă și cei mai mulți oameni își întrerup prospectul după 2 secunde.
- **Cu tot ce ai văzut până acum, pe o scară de la 1 la 10, unde 1 este vreau să testez cât de extraordinare sunt aceste produse și 10 este vreau să pornesc în afacere acum și să îmi creez un plan B solid, unde te situezi?**

🚩 Lipsa Atașamentului Rezultatului Final

- Este important să ai o gândire abundentă– dacă această persoană nu mi se alătură, oricum știu că sunt alți mii de oameni, care sunt interesate de ceea ce eu promovez.
- Dacă tu ai o listă de 50 de oameni și pe aceea te bazezi – atunci tu vei lucra cu o mentalitate de frică – mi-au mai rămas 20, 10, 5...
- **Când tu vei înceta să îți mai fie frică de oamenii, care spun NU, ei vor începe să îți spună DA.**

🔍 3 Lucruri De Bază Ca Să Vinzi Mai Mult

1. Finalizează mai repede și mai des – cei mai mulți nu au curajul să adreseze întrebarea de finalizare.
2. Presupune vânzarea și succesul lor – pornește de la ideea că va porni și că va avea succes, pentru că asta vei transmite persoanei din fața ta.
3. Fii duplicabil/ă – fă lucrurile simple și rapid.

✍ Principii Ca Să Închei Mai Multe Vânzări

NICIODATĂ să nu întreb: Ce crezi despre ce ai văzut?

Cu tot ce ai văzut până acum, pe o scară de la 1 la 10, unde 1 este vreau să testez cât de extraordinare sunt aceste produse și 10 este vreau să pornesc în afacere acum și să îmi creez un plan B solid, unde te situezi?

R: 3

TU: Minunat! La ce întrebări ți-aș putea răspunde, ca să te pot ajuta să te muți spre 10?

❓ Cum Tratăm Obiecțiile?

- De obicei obiecția (ceea ce îți spune) are un înțeles mult mai profund.
- Unele obiecții sunt spuse doar ca să ți se ia din putere sau ca să își testeze puterea de dominare.
- Păstrează-ți postura pe toată perioada prezentării.
- Niciodată să nu îi lași să simtă că ai nevoie de ei – fără atașamente emoționale.
- Uită-te la tine ca la o persoană care oferă consultanță (tu ești acolo doar ca să ajuți alți oameni).
- Fă întregul proces să fie despre el și nu despre tine.
- Treaba ta nu este să convingi pe cineva de ceva.
- Amintește-ți să finalizezi după fiecare obiecție – Asta înseamnă că nu te interesează absolut deloc sau ai întrebări, la care aș putea răspunde astfel încât să te ajute să poți porni alături de noi?

☑ Șablonul în 3 Pași – Pentru Tratarea Obiecției

- 1. Califică obiecția .
- 2. Confirmă dorința.
- 3. Devino o persoană care oferă consultanță.

☑ Șablonul în 3 Pași – Pentru Tratarea Obiecției NU AM BANI

- **1. Califică obiecția :**
 - Maria, înțeleg exact ce îmi spui și îți simt frustrarea, dar dă-mi voie să te întreb ceva, am nevoie să aflu asta: chiar nu ai banii sau doar este un mod politicos de a îmi spune NU? Pentru că oricare ar fi răspunsul tău, eu sunt perfect ok cu el, pentru că eu doar vreau să te ajut.
- **2. Confirmă dorința :**
 - Maria, înțeleg perfect că nu ai banii și chiar cred că te pot ajuta să ai mai mulți bani, însă înainte de a face asta, te rog spune-mi sincer: este asta ceva ce tu chiar ai vrea să faci? Și aștepti să vezi ce răspunde? Și dacă zice, da cred că este ceva ce aș vrea să fac atunci următoarea întrebare este: Ești sigură?

• 3. DEVII CONSULTANT – Îi Arăți Cum Să Facă Rost De Bani

- Maria, când eu am pornit în afacerea aceasta eram exact înainte de nuntă. Pusesem niște bani deoparte, însă dacă luam de acolo, îmi era teamă că nu vom mai putea face nunta. Din altă parte nu aveam de unde să iau banii. Mă gândisem să o rog pe mama să mă împrumute cu niște bani, însă până la urmă mi-am învins teama – pentru că mă gândeam că iau banii și nu voi reuși să îi pun la loc. Dar totuși i-am luat și mă bucur că am făcut-o, pentru că în mai puțin de 4 luni i-am pus pe toți la loc. Tu ai mai fost în situația aceasta vreodată? În care să ai nevoie să faci rost de niște bani urgent? Dacă da, cum ai procedat? Dacă nu, ai idei cum ai putea face rost de ei? Dacă ai ști că în următoarele 3 luni îi ai înapoi, ai găsi o soluție?

☑ Șablonul în 3 Pași – Pentru Tratarea Obiecției NU AM TIMP

• 1. Califică obiecția :

- Maria, înțeleg exact ce îmi spui și îți simt frustrarea. Exact așa eram și eu când am văzut oportunitatea aceasta. Lucram 12 ore pe zi într-o corporație. Dar dă-mi voie să te întreb ceva, am nevoie să aflu asta: chiar crezi 100% că nu vei putea să îți faci 3-5 ore pe săptămână sau doar este un mod politicos de a îmi spune NU? Pentru că oricare ar fi răspunsul tău, eu sunt perfect ok cu el, pentru că eu doar vreau să te ajut.

- **2. Confirmă dorința :**

- Maria, înțeleg perfect că nu ai timp și chiar cred că te pot ajuta să ai mai mult timp, având în vedere că eu lucrez 12 ore pe zi, când am început afacerea aceasta, însă înainte de a face asta, te rog spune-mi sincer: este asta ceva ce tu chiar ai vrea să faci? Și aștepti să vezi ce răspunde. Și dacă zice, da cred că este ceva ce aș vrea să fac atunci următoarea întrebare este: Ești sigură?

- **3. DEVII CONSULTANT – Îi arăți cum ar putea găsi timp**

- Așa cum ți-am spus – lucrez într-o corporație 12-14 ore pe zi, de cele mai multe ori și sâmbăta și uitate ce am descoperit în timp, că dacă eu nu îmi dădeam acel timp atunci, ca să îmi pot crea un venit rezidual, ar fi trebuit să muncesc până la sfârșitul zilelor mele. Și știi, Maria, am realizat că eram proprietatea acelei firme, de fapt eram sclavul lor, pentru că da, făceam mulți bani, dar știi ce, nu eram liberă - trebuia să muncesc tot timpul, niciodată nu puteam să ies seara în oraș cu soțul meu, nu puteam să plec nici măcar în vacanțe când voiam eu. Întotdeauna trebuia să îi anunț la începutul anului, când am de gând să plec în timpul anului, și oricum nu aveam voie să îmi iau mai mult de 7 zile, pentru că nu avea cine să îmi țină locul. OBOSISEM. Îmi dădeam seama că fie voi găsi ceva care să îmi creeze bani fără ca neapărat eu să lucrez, fie voi munci până voi muri. Și uitate ce îți sugerez – indiferent dacă te vei alătura echipei mele sau nu, găsește o variantă prin care să generezi venit rezidual, astfel încât să poți avea mai mult timp ... altfel așa vei fi mereu – fără timp. Ce zici?

☑ Șablonul în 3 Pași – Pentru Tratarea Obiecției TREBUIE SĂ MĂ MAI GÂNDESC

• 1. Califică obiecția :

- Maria, înțeleg exact ce îmi spui, dar vreau să te întreb ceva , te rog să fii sinceră: chiar ai nevoie să te mai gândești sau este doar o modalitate politicoasă de a îmi spune NU, pentru că eu sunt ok, indiferent de răspunsul tau, eu doar sunt aici ca să te ajut.

• 2. Confirmă dorința :

- Ok, perfect Maria, pot să înțeleg asta, dar te rog, poți să îmi spui ceva: ce îți spune intuiția, este ceva ce te entuziasmează, îți place ideea, crezi că este ceva ce ai putea face, dacă ți-aș răspunde la toate întrebările sau îngrijorările? Ești sigură?

• 3. DEVII CONSULTANT

- Maria, știu ce simți, și eu am simțit la fel când am văzut afacerea aceasta, adică am simțit nevoia să merg acasă și să mă mai gândesc și ce am descoperit era că de fapt amânam să iau o decizie pentru că nu credeam că pentru mine poate funcționa această afacere. Asta este și ceea ce simți tu? Îți este teamă că nu vei avea succes în această activitate?

Tema ta înainte de a citi în continuare:

1. Parcurge din nou materialul. Subliniază și ia-ți notițe.
2. Începe să folosești șablonul în 3 pași, încă de săptămâna aceasta.

Dedicați Succesului Tău Antreprenorial!

Ioana Bălănescu