

Jak stworzyć listę osób znanych.

1. Na początku, stwórz listę 100 osób znanych z numerami telefonów. Będzie to baza do pracy, którą wykonamy w pierwszym okresie działania.
2. Pierwszym i najłatwiejszym źródłem kontaktów, jest Twój telefon.
3. Następnie wielu z nas, ma sporo kontaktów na mediach społecznościowych. Głównie jest to Facebook i Instagram. Zapewne do większości tych osób, nie masz numerów telefonów, ale nie jest też problemem, aby je o to poprosić.
4. Osoby które znasz, są **największą inwestycją**, jaką wnosisz do swojego biznesu. Jest to biznes, który możesz zrobić tylko z ludźmi.
5. Skalibruj listę pod względem potencjału Twoich znanych.

Jak skalibrować listę.

Podziel osoby z listy na te, do których pójdziesz z tematem zdrowia i na osoby do biznesu.

Teraz zajmijmy się listą osób do biznesu.

Oceń subiektywnie potencjał Twoich osób do bycia liderem.

Przyjmij skalę od 1 do 10. Siebie określasz jako 7.

Osoby o mniejszym potencjale niż Ty zaznacz od 1 do 6, natomiast takie, które mogą być lepsze od Ciebie to 8 do 10. To właśnie te osoby, będziemy starali się zaprosić do Twojego zespołu. To właśnie z nimi będziemy **razem** rozkręcać „koło Twojego sukcesu”.

Jeden z największych sekretów sukcesu w marketingu brzmi:

**„Z ludźmi słabszymi od siebie, będziesz miał dużo pracy i mało rezultatów.
Z ludźmi lepszymi od Ciebie, będziesz miał mało pracy i dużo rezultatów.”**

Pomocnik przy robieniu listy osób znanych.

1. Napisz 4-5 osób najbardziej Ci życzliwych, z którymi masz najlepszą relację. Osób, które z dużym prawdopodobieństwem zgodzą się umówić z Tobą na wirtualną kawę.
2. Następnie wszystkie osoby, które znasz i pracują, albo pracowały jako przedstawiciele handlowi w wszelkich branżach.
3. Wszystkich, którzy byli lub są agentami ubezpieczeniowymi.
4. Agentami nieruchomości.
5. Osoby, które sprzedają lub sprzedawały kredyty, lub inne usługi finansowe. W szczególności takie, gdzie trzeba było wyjść do klienta.
6. Osoby, które były liderami w innych firmach marketingu sieciowego.
7. Osoby, o których wiesz, że pogorszyła im się sytuacja życiowa i szukają, albo mogą szukać zmian.
8. Przedsiębiorcy, którzy mają problemy ze swoimi biznesami z powodu byłej pandemii.
10. Osoby, które mogą interesować się zdrowiem ze względu na:
 - swoją pasję w kwestii dbania o zdrowie.
 - osoby, które mają problemy zdrowotne u siebie lub w rodzinie i mogą szukać w tej kwestii pomocy, a Ty mógłbyś im pomóc naszymi rozwiązaniami zdrowotnymi.
 - osoby, które mają wiele wspólnego ze zdrowiem, ze względu na wykonywany zawód (lekarze, farmaceuci, dietetycy, fizjoterapeuci, itp).
11. Osoby, które w Twoich oczach osiągnęły jakiś znaczący sukces w różnych dziedzinach życia.
12. Oraz wszystkich pozostałych znanych, ponieważ nigdy nie wiesz, kto okaże się być Twoim liderem, albo kto takich liderów przyprowadzi.

Jak umówić przez telefon na starcie najbliższych znajomych.

Jest wiele metod, według których można umawiać znajomych na rozmowę o współpracy w naszym projekcie.

Metoda związana z telefonowaniem i umawianiem najbliższych znajomych, opiera się na zaproszeniu „**na osobę trzecią**”, czyli **nie proponując** im współpracy wprost.

W większości przypadków proponując wprost współpracę, nasi znajomi zamykają się i nastawiają na NIE, ponieważ w ich świadomości będziemy którąś z kolei osobą, która przychodzi z tego typu propozycją. Boją się, że będziemy ich do czegoś przekonywać i namawiać.

Nasz sposób sprawi, że większość Twoich znajomych otworzy się na Ciebie i na to, co chcesz im powiedzieć.

Kolejne proponowane przez nas metody, to metoda

- **na eksperta**
- **i na zdrowie**

Więc zaczynamy...

Na początku, kiedy do kogoś dzwonisz, najpierw zawsze zapytaj:

1. Czy może rozmawiać i co u niego słychać?

Jeżeli padnie najmniejsza sugestia, że teraz nie będzie miał jak się skupić na rozmowie, to poproś o termin, w którym będzie mógł rozmawiać.

Nie próbuj rozmawiać teraz za wszelką cenę.

2. Odśwież relacje.

Zadawaj pytania i okaż szczere zainteresowanie drugą osobą. Możesz zapytać np. „Jak radzi sobie w biznesie, w pracy” lub inne pytania, które dadzą Ci wiedzę o tym, w jakiej jest teraz sytuacji.

Pamiętaj, że czym dłużej się z kimś nie widziałeś, tym dłużej będzie trwała rozmowa wstępna. Jest to świetna okazja, żeby odświeżyć znajomość i dowiedzieć się, co się wydarzyło przez okres, kiedy się nie widzieliście. Jednocześnie w większości przypadków taka rozmowa, zbuduje doskonałą atmosferę.

3. Następnie powiedz, jakim projektem się zająłeś (możesz powiedzieć, że to **projekt w branży zdrowego stylu życia, albo Klubem Wymarzonego Życia**).

4. Bardzo ważne, żebyś teraz powiedział „**dlaczego się nim zająłeś**”.

Ludzi bardziej interesuje nasze „**dlaczego**” niż to „**co**” robimy.

5. Teraz ważne, żebyś poprosił znajomego o pomoc używając sformułowania

„Potrzebuje Twojej pomocy”.

Ludzie lubią pomagać drugiemu człowiekowi, szczególnie jeśli niewiele ich to kosztuje. Poza tym, to sformułowanie, bardzo otwiera ludzi na chęć pomocy Tobie i nie ma w nim żadnego poczucia namawiania do naszego biznesu.

6. Jeśli chciałbyś skorzystać z alternatywnej formy, zamiast prośba o pomoc, zamień ją na „Czy byłbyś otwarty na...”

7. Jeśli chodzi o proponowanie biznesu wprost, wyjątkiem mogą tu być ludzie sukcesu, którzy są dużym autorytetem. Jednak mało jest takich w społeczeństwie. Takie osoby mogą, bez problemu rozmawiać wprost o swojej propozycji biznesowej.

8. Pomoc ma polegać na tym, żeby Twój znajomy zgodził się spotkać na kawę, albo na „**Wirtualną kawę przed komputerem**” aby przyrzeć się projektowi, którym się zająłeś. Jak już będzie wiedział na czym polega projekt, polecił Ci 2-3 poważne osoby, które mogą szukać dla siebie nowych możliwości finansowych.

UWAGA!

Pamiętaj, że celem prośby, która powinna dotrzeć do znajomego, nie jest w pierwszym rzędzie polecenie Ci 2-3 osób, tylko jego zgoda na „Wirtualną kawę”.

Kiedy już pozna lepiej nasz projekt, rosną dla Ciebie szanse na to, że poleci Ci nowe osoby w bardziej przemyślany sposób, a może nawet sam się zainteresuje naszym projektem.

9. Następnie po uzyskaniu zgody powiedz, że jeszcze się uczysz (albo dopiero zaczynasz) i nie byłbyś w stanie przekazać informacji o Twoim projekcie tak dobrze, jakbyś tego chciał. Dlatego będziesz chciał poprosić o pomoc w spotkaniu znajomego z firmy, który działa znacznie dłużej, odnosi znacznie większe sukcesy i zna odpowiedzi na większość pytań.

10. Po uzyskaniu zgody, poproś znajomego o podanie **dwóch terminów**, w których mógłby się spotkać. Ta forma zwiększy szanse na to, że pojawi się na zoomie, ponieważ to on sam ustali możliwe dla niego terminy.

11. Dzień wcześniej zadzwoń, żeby przypomnieć mu o spotkaniu. Jeśli tego nie zrobisz. Możesz być pewien, że prawie zawsze, nie będzie Twojego znajomego na umówionym spotkaniu.

Na samym początku Wirtualnej Kawy, jeszcze raz zbuduj autorytet swojego lidera. Ważne jest, aby ostatnią informacją jaką usłyszysz Twój znajomy było to, żeby nie miał wątpliwości, że ma do czynienia z osobą sukcesu. Potem przedstaw swojego gościa swojemu liderowi i powiedz o nim kilka szczerych i ciepłych słów. Na temat jego kompetencji, osobowości i wartości, którymi się kieruje.

Od tego momentu tylko słuchaj i się ucz.

Czym lepiej zbudujesz autorytet lidera, tym z większą uwagą Twój znajomy będzie słuchał tego, co lider ma do powiedzenia.

Pamiętaj, że finalizacja jest bardzo trudną sztuką a naszym celem jest, aby Twój znajomy rozpoczął współpracę w TWOIM ZESPOLE.

Dlatego nie przerywaj liderowi podczas rozmowy i dodawaj swoich komentarzy o ile nie będzie Cie pytał. Przerywając mu, podważasz jego autorytet w oczach swojego gościa. Rozbijasz też jego koncepcję na osiągnięcie celu rozmowy. Natomiast bardzo dobrze będzie kiedy powiesz swojemu znajomemu, jeżeli lider Cię poprosi, **DLACZEGO ZAJĄŁEŚ SIĘ WSPÓŁPRACĄ**. Na końcu, jeżeli Twojemu znajomemu spodoba się nasz projekt najbardziej będzie go interesowało, jakie są Twoje powody dla których zająłeś się tym projektem, ponieważ to Ty jesteś osobą której on ufa.

Pamiętaj...

Ludzie najczęściej idą nie za firmą, nie za produktem tylko za drugim człowiekiem!

Większość ludzi podejmie na decyzję na TAK, dostając zapewnienie, że nie zostaną sami i że **Ty, jako osoba, której ufają im pomożesz**.

Przed „Wirtualną kawą” napisz **swojemu liderowi** informacje o osobie, z którą będzie rozmawiał. Powiedz mu kilka informacji czym się zajmuje, skąd się znacie i jaką macie relację. To bardzo ważne do tego, żeby Twój lider znacznie lepiej poprowadził tą rozmowę.

Bardzo ważnym i pomocnym będzie (o ile to będzie możliwe), kiedy pomożesz wcześniej znajomemu zainstalować **zooma na komputerze**. W ostateczności zoom na telefonie też może się odbyć, ale tutaj powinienes pomóc go zainstalować. Na telefonie slajdy i cyferki na prezentacji dla wielu osób mogą być słabo widoczne. Dzwoniące osoby do Twojego znajomego, mogą mu ciągle przerywać i rozpraszać. Może to zadecydować o wyniku, naszej „Wirtualnej kawy”. Nie zawsze się da, ale tam gdzie to jest możliwe, powinienes postarać się, żeby to jednak był komputer.

Jeśli nie jesteś obeznany w kwestiach technicznych, poproś kogoś od siebie z zespołu, żeby Ci w tym pomógł.

Jeśli masz taką możliwość, dobieraj liderów do rozmów na zoomie tak, żeby jak najbardziej pasowali do siebie osobowościami. Nawet wiekiem lub płcią. Czasami kobieta znacznie lepiej dogada się z kobietą pracującą na etacie niż lider, który jest typowo biznesowy, mimo iż może być świetny w tym co robi. Wynika to z tego, że może mówić zupełnie innym językiem. Wspomniana pani może być całkowicie z dwóch innych światów.

Jeśli chcesz wejść na znacznie wyższy poziom profesjonalizmu i jeszcze skuteczniej pomagać swoim znajomym dowiedz się, czy Twój znajomy jest zadowolony z sytuacji w jakiej się znajduje w danym momencie, czy może wręcz przeciwnie, jest bardzo niezadowolony i **szuka zmian**.

W naszym projekcie możemy pomóc ludziom w zakresie zdrowia, rozwoju osobistego i finansów. Natomiast, **żeby lekarz mógł pomóc pacjentowi, najpierw musi się od niego dowiedzieć „co go boli”**.

Przykładowa rozmowa z umówieniem na „Wirtualną kawę”.

- Cześć Dominik
- Cześć Janek.
- Możesz teraz rozmawiać?
- Tak, bez problemu.
- Co u Ciebie dobrego słyhać? Dawno nie rozmawialiśmy.
- Dziękuję. U mnie jakoś leci.

- A jak sobie radzisz w swojej firmie?

- W firmie mam ciężkie czasy. Świat się szybko zmienia. Kiedyś dawała mi dobry poziom życia. Postawiłem dzięki mojej firmie dom, ale od kiedy pojawił się internet i korporacje, wszystko się zmieniło. Bardzo trudno jest konkurować małemu przedsiębiorcy z dużymi, bogatymi korporacjami i cenami w internecie. Kiedyś firma była moim szczęściem, teraz jest problemem.

- Rzeczywiście masz rację. Szczerzę Ci współczuje. Teraz gdzie się nie obrócę, co chwilę słyszę podobne historie. Naprawdę niewiele jest branż, które w tym czasie sobie radzą. Najgorsze jest to, że nie jest łatwo się dostosować, do tak szybkich zmian.

- To prawda.

- A jak u Ciebie w rodzinie? Wszyscy zdrowi?

- Na szczęście ze zdrowiem jest u nas ok.

- No to się cieszę. Najważniejsze, że jesteście zdrowi. Resztę zawsze się da odbudować. Masz w ogóle jakiś pomysł, plan co chcesz dalej robić? W jakim kierunku pójść zawodowo, czy w biznesie?

- Na tą chwilę nie. Cały czas myślę i szukam, ale nie mam pomysłu. Jak wiesz, nie jest łatwo się przebranżowić. Nie widzę siebie, żeby iść na etat, a poza tym, nie przy naszych kosztach życia. A jeśli chodzi o wybór czegoś nowego, to sam powiedz, ile branż teraz dobrze funkcjonuje? Poza tym na coś nowego potrzebne są pieniądze na inwestycje.

- Ja mam podobne przemyślenia jak Ty. Dzisiaj nie ma niczego co byłoby pewne. Masz pracę. Jutro jej nie masz. Dzisiaj masz biznes a za miesiąc może się okazać, że wszystko zamknęli i biznes bankrutuje. Dlatego jak dla mnie, jedynym sposobem, żeby się zabezpieczyć, jest po prostu stać na kilku nogach finansowych. Dlatego ja sam zająłem się projektem w branży zdrowego stylu życia. Jak wiesz, ta branża od kilku lat doskonale się rozwija. A szczególnie pandemia, jeszcze dała przyspieszenie. Dla mnie to bardzo ważne, żeby zbudować coś oprócz tego co robię, bo widzę co się dzieje i nie chce podzielić losu tych, którzy mieli jedno źródło dochodu. I w związku z tym, dzwonię do Ciebie, bo „**potrzebuje Twojej pomocy...**”

Czy zgodziłbyś się spotkać ze mną na taką wirtualną kawę przed komputerem, gdzie powiedziałbym Ci trochę więcej na temat mojego projektu. Wiem, że Ty sam pewnie się nim nie zajmiesz, ale jak już będziesz lepiej wiedział czym się zająłem, to może przyjdą Ci do

głowy 2-3 poważne osoby, które mogłyby szukać dla siebie teraz nowych możliwości finansowych?

- Janek, nie ma sprawy. Mogę Ci w ten sposób pomóc. A ile miałyby potrwać takie spotkanie?
 - Myślę, że około 30-40 minut.
 - Ok, chętnie Ci pomogę.
 - Dziękuję Ci bardzo. Chciałbym Ci też powiedzieć, że ja się dopiero uczę i nie potrafiłbym Ci sam przekazać wszystkich informacji tak dobrze jakbym chciał. Dlatego poproszę o pomoc mojego znajomego z firmy, który działa znacznie dłużej niż ja. Odnosi bardzo duże sukcesy i zna odpowiedzi na większość pytań. Ok? (To powinienes powiedzieć z entuzjazmem)
 - Ok, nie ma sprawy. Dla mnie to nie robi różnicy.
 - Dzięki. W takim razie możesz mi podać dwa terminy, w których wiesz, że będziesz mógł się spotkać przed komputerem?
 - Może być jutro około 18:00 albo w pojutrze około 16:00
 - Dziękuję Ci za pomoc i widzimy się już niedługo na „Wirtualnej kawie”.
 - Tak. Do zobaczenia.
 - Do zobaczenia.
-

Dla sprawnego posługiwania się skryptem poniżej zamieszczam w skrócie etapy, jakie powinienesz uzyskać podczas umawiania się na WK.

- 1. Upewnij się czy może rozmawiać.**
- 2. Zainteresuj się tym, co u niego nowego i odśwież relację. (szczególnie, jeśli dawno się nie widzieliście.)**
- 3. Powiedz czym się zająłeś i „dlaczego”
Następnie powiedz, że: „Dzwonię do Ciebie, bo potrzebuje Twojej pomocy.... oraz resztę kwestii. I umów WK.**
- 4. Powiedz, że dopiero się uczysz i skorzystasz z pomocy znajomego.
Poproś o dwa wolne terminy.**
- 5. Zapytaj, co jest dla niego najważniejsze:**
 - Zdrowie ?
 - Rozwój osobisty ?
 - Czy Finanse ?
- 6. Zapytaj dlaczego akurat taki wybór.**
- 7. Podziękuj i zakończ rozmowę.**

Metoda Umówienia na eksperta.

Jest bardzo podobne do powyższego, jednak skierowane do ludzi dużo mocniejszych od nas. Tych, którzy odnieśli znacznie większy sukces. Takie osoby, byłoby trudno umówić prosząc o polecenia. Dlatego tutaj prosimy o to, żeby przyjrzał się z perspektywy - człowieka sukcesu - naszemu projektowi i pomógł nam ocenić i powiedzieć swoją opinię, czy warto się bardziej angażować w ten projekt.

Uwaga!

Zanim zadzwonisz, każdą taką osobę omów wcześniej ze swoim liderem.

Metoda umówienia na zdrowie.

Jeśli masz wśród swoich znajomych osoby, które interesują się zdrowiem. Mają problemy zdrowotne lub ich bliscy, powiedz że zacząłeś działać w projekcie w branży zdrowego stylu życia. Że mamy tutaj naturalne rozwiązania zdrowotne i że być może, „nie mogę Ci niczego zagwarantować”, będę mógł Ci pomóc.

Wtedy wysyłasz właściwy materiał wideo albo inne materiały, w których jest mowa o naszych rozwiązaniach.

Jeśli masz do czynienia z osobami, dla których ich pasją jest dbałość o zdrowie, to z reguły takie osoby są otwarte na wszystko, co poszerza ich wiedzę. Promuj w ten sposób np. konferencje dr.Kardasza, albo inne które są dla Ciebie wartościowe. Takie osoby są bardzo chętne, żeby poszerzyć swoją wiedzę i często z radością godzą się, żeby obejrzeć wartościowe materiały na temat naturalnych metod dbania o zdrowie.

Życzę Ci wielu sukcesów i gości na Wirtualnej Kawie ;)

Jeśli chcesz wejść na wyższy poziom pomocy ludziom, to nauczyć się w rozmowie wstępnej zadawać dwa proste pytania. Wielu ludzi, którzy oferują coś klientom popełnia podstawowy błąd. Przychodzą, ze swoim produktem czy ofertą i opowiadają, jak rewelacyjne cechy ma ich produkt. Zapominają wcześniej zapytać, co jest temu klientowi potrzebne i co jest dla niego ważne. Bardzo często kończy się to tym, że mówią do klienta o rzeczach, których on w ogóle nie potrzebuje.

Dlatego rozwiązaniem jest zadanie dwóch prostych pytań.

- **„Co na tą chwilę w życiu jest dla Ciebie najważniejsze. Zdrowie, rozwój osobisty czy finanse?”**

Jeśli uzyskasz jedną z tych odpowiedzi zadaj kolejne pytanie.

- **„Dlaczego akurat to?”**. Odpowiedź będzie dla Ciebie kluczowa, ze względu na to, że dzięki niej poznasz jego motywacje.

Metoda pierwsza na Klub Wymarzonego Życia.

Możesz zapytać swojego znajomego/mej,

- **czy byłbyś otwarty, żeby się dowiedzieć, jak możesz osiągnąć wymarzony poziom życia, za zdrowe zakupy?**

Metoda druga na KWŻ

Koleją metodą, z której możesz skorzystać, jest umówienie na KWŻ.

Jeśli poznajesz nową osobę, zapytaj czym się zajmuje zawodowo. W większości przypadków, otrzymasz to samo pytanie w rewanżu.

Możesz wtedy powiedzieć, że **Tworzysz Klub Wymarzonego Życia**.

Nazwa dla wielu ludzi, będzie na tyle intrygująca, że będą się pytać, co to takiego jest?

Wtedy odpowiedz, że Klub wymarzonego życia jest dla osób, które pozytywnie odpowiedzą na trzy proste pytania.

Kiedy Twój rozmówca zapyta Cię, jakie to pytania, zadaj mu poniższe.

1. Co najbardziej chciałbyś zmienić w życiu, gdyby to tylko było możliwe?

(To może być jedna, do trzech rzeczy, które są dla niego na tą chwilę najważniejsze)

Kiedy uzyskasz odpowiedź, zapytaj

- Dlaczego akurat to? (Jest to bardzo ważne pytanie, ponieważ dzięki niemu poznasz, co go motywuje do zmian).

2. Jak dużą wagę przywiązujesz do zdrowia swojego i swoich najbliższych?

Po uzyskanej odpowiedzi, dowiedz się:

- Dlaczego zdrowie jest dla Ciebie ważne?

3. Czy miałbyś coś przeciwko marketingowi sieciowemu, gdybyś dzięki niemu

mógł zrealizować zmiany, o których powiedziałeś w odpowiedzi

na pierwsze pytanie?

Jeśli na wszystkie 3 pytania odpowiedzi będą pozytywne, to możesz mieć świadomość, że kiedy umówisz znajomego na kawę z liderem, masz już bardzo dużą szansę, że ta osoba wejdzie do współpracy.

Metoda pozyskiwania klientów poprzez ulotki.

Jak pracować z ulotkami. (Głównie do kobiet)

1. Dowiedz się czy Twój znajomy interesuje się zdrowiem, oraz dlaczego zdrowie jest dla niego ważne.
2. Powiedz mu o nowym projekcie w branży zdrowego stylu życia i o tym, że potrzebujesz jego pomocy na starcie.
3. Zadaj pytania na temat tego, czy jest świadomy, jakie składniki korporacje kosmetyczne dodają do kosmetyków.
4. Pokaż mu ulotkę kosmetyczną i poproś, żeby WYPISAŁA, które z produktów kosmetycznych mógłby zamienić, albo które najbardziej jej się podobają i które chciałaby wypróbować.
5. Następnie podaj drugą, suplementacyjną ulotkę i poproś, żeby Twoja znajoma WYPISAŁA z niej produkty zdrowotne, które chciałaby, albo potrzebowała używać, albo też ktoś z najbliższych jej osób.
6. Powiedz, że w ten sposób zyska zdrowie bardzo Ci pomoże na starcie w Twoim nowym projekcie.
7. Wylicz razem z Twoją znajomą/mym ilość punktów, które się zebrały z wybranych produktów.
8. Jeśli jest to do 250 pkt. zapisz jako Klienta Preferowanego. Jeśli Twój kandydat wybierze na 250 lub więcej, zapisz jako klubowicza.
9. Podziękuj za pomoc i powiedz, jak wiele to dla Ciebie znaczy.

Przykładowa rozmowa w oparciu o ulotki.

- Cześć Basiu.
- Cześć Jolu.
- Co u Ciebie słychać? Jakiś czas już się nie widziałyśmy. Co tam u Ciebie nowego?
- Wszystko dobrze Jolu. Dzieci chodzą do szkoły, mąż ten sam. W pracy też jakoś leci, chociaż myślę o tym, żeby ją zmienić.
- Bardzo się cieszę, że u Ciebie wszystko dobrze się układa.
- Powiedz mi, jak już rozmawiamy, na ile Ty się interesujesz tematem zdrowia?
- Bardzo się interesuje. Już od jakiegoś czasu, coraz bardziej staje się to dla mnie ważne.
- A dlaczego zdrowie jest dla Ciebie ważne?
- Bo powiem Ci Jolu, że ostatnio miałam poważny problem ze zdrowiem i wyładowałam w szpitalu. Ta historia dała mi dużo do myślenia. Wtedy w szpitalu, wierz mi że myślałam tylko o jednym. Żeby wyzdrowieć.
- Dokładnie. Ja mam podobne przemyślenia. Dlatego też więcej robię w tej dziedzinie. I dlatego też przyszedłam do Ciebie, bo potrzebuje Twojej pomocy. Wiesz, jak jest w dzisiejszych trudnych czasach.

(Tu mówisz o swoich powodach).

Sama wychowuje dzieci. Nie czuje się bezpiecznie a i zdrowie dla mnie też jest bardzo ważne, dlatego zaczęłam współpracę w projekcie w branży zdrowia z firmą, która ma w ofercie naturalne kosmetyki, żywność funkcjonalna i suplementy.

- Powiedz mi, czy wiesz, że koncerny kosmetyczne nie mają wobec nas skrupułów i często dodają do nie kosmetyków różnego rodzaju sjs-y, parabeny, chemię i kancerogenne konserwanty?
- Tak, niestety wiem o tym.
- A czy wiesz, że kiedy idziesz pod prysznic, albo do ciepłej kąpieli, to Twoje pory się rozszerzają i cała ta chemia wchodzi do Twojego organizmu ?
- Tak, wiem o tym.

- To ja mam do Ciebie w takim razie prośbę. Tutaj jest ulotka z naszymi naturalnymi produktami kosmetycznymi codziennego użytku. **Wypisz (to bardzo ważne, żeby wypisała)** z niej te produkty, które możesz zamienić z tych, które już używasz. Wypisz też te, które Ci się spodobają i chciałabyś je używać.

Po tym jak Twoja potencjalna klientka wypisze produkty, wyjmij drugą ulotkę i powiedz.

- Tak jak Ci mówiłam, mamy też fantastyczne produkty, które pomagają zdrowotnie od wewnątrz naszego organizmu. Wypisz na tej samej zasadzie te produkty, które Ci się spodobają, albo uznasz, że mogłyby pomóc Tobie albo Twoim najbliższym.

Po tym jak Twoja potencjalna klientka wypisze produkty z drugiej ulotki, razem podsumujcie punkty i zapisz ją jako Klienta Preferowanego, albo jeśli uzbiera się produktów na więcej niż 250 pkt, jako Klubowicza.

Jeśli nie będzie możliwości zrobić tego na miejscu, to zostaw ulotkę znajomej, żeby wypisała z niej produkty i zrób to samo przez internet poprzez wysłanie katalogu.

Życzę Ci szybkiego sukcesu
Dyrektor Krajowy
Jurek Krzewicki