

Recontactarea persoanelor cărora le-ați spus deja despre această oportunitate

La câțva timp după ce ați început afacerea, s-ar putea să descoperiți că ați contactat deja toate persoanele din lista dumneavoastră și mulți dintre aceștia nu s-au alăturat din diferite motive. Când i-ați abordat prima dată s-ar putea să fi formulat greșit frazele, sau pur și simplu, să le fi dat prea multe informații. S-ar putea să le fi spus prea multe despre oportunitatea dumneavoastră, mai degrabă decât să le fi arătat oferta. Dacă le-ați spus numele companiei Network Marketing, s-ar putea să fi avut prejudecăți față de această șansă, înainte să vadă toată imaginea afacerii. Numele companiei nu este secret, dar oamenii au prejudecăți față de companiile de care au auzit. S-ar putea să nu fi fost bine informați despre afacerea dumneavoastră.

Oricât de nereușit a fost primul dumneavoastră contact cu persoanele respective, trebuie să îi recontactați o dată la fiecare 3-6 luni.

Cea mai bună metodă de a repeta contactarea oamenilor este telefonul. Mulți dintre distribuitorii din structura mea au folosit cu succes următorul exemplu și puteți să-l folosiți, dacă doriți, atunci când vorbiți cu persoanele dumneavoastră de contact.

„Bună John, îți amintești că, în urmă cu ceva timp, ți-am prezentat afacerea mea? Trebuie să mă scuzi, dar nu am prezentat-o așa cum trebuia. Nu ți-am descris toată panorama. Sunt implicat în această afacere de 12 luni și acum merge foarte bine. Te deranjează dacă îți trimit niște informații gratuite, fără nicio obligație, ca să poți evalua tu însuși afacerea?”

...

Dacă consideri că nu ți se potrivește, poate cunoști pe cineva care ar fi interesat. Mulțumesc anticipat.”