

Pasul 3:

Prezentarea „vehiculului”

În sfârșit, vă voi învăța cum să vă prezentați vehiculul. Și din nou, puteți face acest lucru fără să știți mare lucru.

Înainte să încep, dați-mi voie să vă explic că prin „vehicul” mă refer la rețeaua de colaboratori, produsele firmei și planul de recompensare, pentru care dumneavoastră sunteți distribuitor. Atunci când este vorba de „vehicul”, toți cred că vehiculul lor este cel mai bun.

Vă prezint un scenariu foarte obișnuit.

Mergeți acasă la niște prieteni și le vorbiți timp de trei-patru ore despre vehiculul dumneavoastră de nota 10. Prietenii dumneavoastră vor fi foarte încântați, așa că vor intra în afacere. Apoi, vor merge și vor vorbi cu prietenii lor, înainte de a ști ce au de făcut. Ei încă nu înțeleg această afacere și foarte curând vor eșua!

După cum vă spuneam și înainte, dacă chiar aveți o mașină extraordinară, cum ar fi un Lamborghini, l-ați lăsa pe prietenul dumneavoastră cel mai bun să facă o tură, dacă nu ar ști să conducă?

Atunci, de ce i-ați arăta prietenului dumneavoastră vehiculul dumneavoastră de nota 10 (noua rețea și produsele) și l-ați lăsa să meargă să vorbească cu oamenii, înainte de a ști cum să conducă vehiculul (Network Marketing)?

Ar fi gata să se întâmple un dezastru! Înainte de a le arăta vehiculul nostru, mai întâi îi învățăm să conducă.

Și care ar fi metoda cea mai potrivită, ca să vă prezentați vehiculul?