

RYCHLÝ START ZA 90dní

1. PRVNÍ TERMÍNY UDĚLEJTE S VAŠÍM LEADEREM

— Udělejte alespoň 2 termíny představení obchodu již v příštích 7mi dnech

2. NAPIŠTE NEBO ROZŠÍŘTE SVŮJ JMENNÝ SEZNAM

— Spolu s vaším sponzorem vyberte první potencionální zájemce

3. VYMĚŇTE VAŠI DOMÁCNOST

— Projděte s vaším sponzorem produkty, které se vás týkají.
POSTUPNĚ pak můžete převést svou domácnost k LR.

4. ZAPOJTE SE DO SYSTÉMU ORGA ŠEDEK

— Prozkoumejte obsah interní sekce Orga-sedek.com a lr-czech.com
Poznačte si do diáře termíny nejbližších eventů

Pondělní webinář:

Startovací seminář:

Produktový seminář:

Seminář leaderů:

(Účast na startovacím semináři je podmínkou pro výplatu odměn ze zprostředkovaného obrátu)

FORMULUJTE SROZUMITELNĚ SVÉ CÍLE :

První měsíc:

Druhý měsíc:

Třetí měsíc:

JMENNÝ SEZNAM



	Jméno a příjmení	Telefon	Věk, profese, město	Do 72 hodin	Další krok
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

Tato strategie pro kontaktování je prověřena léty mé osobní zkušenosti a také je opřena o zkušenosti profesionálů, jejichž postupy již roky studuji.

Pár doporučení na začátek:

1. Buďte emočně vyrovnaní s každým výsledkem vaší aktivity. S úspěchem i s odmítnutím
2. Buďte sví, nesnažte se někoho napodobovat
3. Mějte vášeň pro to, co děláte
4. Navazujte s lidmi silné vztahy

Z počátku vám to možná budete připadat složité, ale jakmile se do toho dostanete, výsledky vás ohromí.

Ahoj Katko

Rychlý hovor, rád bych si u tebe udělal reklamu a pověděl ti o novince.

Věnuji se od ledna nové aktivitě, v oboru zdravotní prevence, jedná se jak o preventivná záležitosti, dovyživení těla a oslabená imunita, ale také řešení akutních stavů nad rámec běžné léčby. Spolupracuji také s lékaři a odborníky.

Chtěla by ses dozvědět podrobněji čemu se věnuji? Rád bych ti představil čemu se věnuji, aby si mě mohla případně někdy v budoucnu doporučit v okolí.

Ahoj Katko,

jsi v práci nebo můžeme mluvit? Půjdu přímo k věci.

Vím o tobě, že Tě vždy trápil atopický ekzém a já se nedávno dostala na lékařskou přednášku, kde jeden primář mluvil o možnosti řešení ekzémů přírodní cestou nad rámec klasických léků.

Zajímaly by tě k tomu další informace? Ráda si na tebe udělám čas a povím ti k tomu více. Můžu tě případně s lékařem přímo spojit.

Ahoj Katko,

jsi v práci nebo můžeme mluvit? Půjdu přímo k věci.

Vím, že tvé děti vždy trápila imunita a nevím, zda to o mě víš. Mimo svou práci mám ještě jednu aktivitu. Věnuji se oboru zdravotní prevence a úzce spolupracuji s odborníky a lékaři. Řešila jsem nedávno děti u jedné kolegyně v práci a zafungovalo to velice dobře. Tak jsem to chtěla říct i tobě, aby ji mi to případně jednou nevyčetla, že jsem ti o tom neřekla. Lze to totiž řešit i jinak, než léky a chemií.

Zajímaly by tě k tomu další informace? Ráda si na tebe udělám čas.

Ahoj Pavle, jsi v práci nebo můžeme mluvit? Pracovní věc. Dostal jsem se k jedné velmi zajímavé příležitosti, tak se tě chci přímo zeptat...Kdyby byla možnost vydělat si bokem k výplatě 5 - 10 tis Kč měsíčně. Chtěl by jsi vědět o co jde? Ano/ne.

Pepe ímé oslovení.

Tento způsob oslovení je velice užitečný pro svůj psychologický dosah na několika úrovních. Použitím této metody, dáváte najevo vašemu zájemci, že on není vám nejde, že máte zájem zjistit, jestli on nemá kolem sebe někoho, koho by vaše podnikání mohlo zajímat. Ve většině případů se osoba zeptá na více informací než vám dá nějaké jméno – za touto žádostí je jistá forma zvědavosti a intriky, protože získá dojem, že by to mohlo být zajímavé pro něj/ni, ale nepříznivě vám to. Jakmile osoba požádá o další informace, můžete zareagovat takto “To dává smysl, můžete mít více informací, než mi doporučí nějaké vaše kontakty...” pak přejděte k dalšímu kroku.

Zdravím tě Karle,

Bydlíš ještě v Ostravě? Ano/Ne (v obou případech je pokračování stejné) - Super, (škoda, ale...) můžete jsem schůzku se známým co podnikání na Ostravsku a ptal se mě na někoho, kdo tam žije a je to zodpovědný, podnikavý člověk. Vzpomínám jsem si na tebe, zajímala by tě možnost vydělat měsíčně pár tisíc bokem navíc?...Super, vďaka jsem, že tě to bude zajímat. Předám tvůj telefon, bude ti volat aby se s tebou seznámil. Jmenuje se Jiří Šedek - jeho číslo je 721 274 129. Pak mi dej vědět jak jste se domluvili, rád bych u schůzky byl také.

Výtahová prezentace

Výtahová prezentace vznikla jako řešení pro situace, kdy chcete někomu vysvětlit výhody našeho obchodu aniž byste zabíhali do detailů. Výtahová se jmenuje, protože jste schopní ji na někoho vystělit třeba při cestě výtahem. Doporučuji se naučit následující text na zpaměť. Když ji budete dokonale znát, nemusíte být nervózní z toho, co máte říkat.

Spolupracuji s německým výrobcem spotřebního zboží z oblasti zdraví a péče o tělo. Jde o vysoce kvalitní produkty a certifikované jako je kolostrum, aloe vera gely, luxusní parfémy, tělová kosmetika nebo program na redukci hmotnosti. Lepší kvalitu „made in germany“, mají velmi zajímavé ceny jelikož je nákup přímo od výrobce. Společnost má také velmi zajímavý marketingový plán, který vám umožňuje získávat finanční ze zprostedkovaného obrátu. –

Dává vám to smysl nebo to zní jako nesmysl?

...Nákup přímo od výrobce a získávat za doporučení dalších klientů pravidelné odměny?

Zaujalo vás to natolik abyste chtěli získat další informace? Poznat více produkty a jejich výhody?

Ano – Bude v tom případě pro vás lepší si na sebe udělat 20 minut času a probrat to u kávy?)