

Telefonskript: Anruf nach Webinar

Eine Minute Nettigkeiten:

„Frau/Herr XY, Sie waren auf meiner Seite „www.X4EVER.de“ und haben sich mein Info-Video und mein Webinar zum Unternehmen FOREVER angesehen, richtig?“

Was hat Ihnen am Webinar am besten gefallen?

Auf einer Skala von 1 bis 10, wenn 1 kein Interesse bedeutet und 10 Sie möchten jetzt sofort einsteigen. Wo befinden Sie sich gerade?

(Der Interessent antwortet meistens mit 6 bis 7.)

Wie kann ich Ihnen helfen eine höhere Zahl zu erreichen? Was ist Ihnen noch unklar?

(Fragen beantworten und fragen ob alle Unklarheiten beseitigt sind.)

Kein Risiko:

Das Einschreiben ist mit keinen Verpflichtungen verbunden. Auf die Couch setzen und überlegen, soll ich oder soll ich nicht, wird Ihnen nicht weiterhelfen.

Sie können sich ohne Risiko und ohne Eigenkapital eine lukrative Selbstständigkeit und ein passives Einkommen aufbauen. Überzeugen sie sich doch einfach mal von den Produkten und schauen Sie wie wir arbeiten und ob Ihnen das Spaß macht. Nur dann können Sie eine für sich richtige Entscheidung treffen.

Keine Fragen mehr:

Ich glaube, wir hatten ein gutes Gespräch, Sie sind sehr sympathisch, und ich könnte mir auch vorstellen, dass wir beide geschäftlich gut zusammenpassen. Allerdings ich weiß noch nicht so recht...

Und dann kommt eine Frage oder Aufforderung:

- Nennen sie doch bitte einmal zwei Gründe, warum ich mit Ihnen zusammenarbeiten sollte!
- Wenn ich mich für eine Zusammenarbeit mit Ihnen entscheide, entscheide ich mich automatisch gegen einen anderen.
- Sagen Sie mir doch ganz kurz, warum sind Sie der/die Richtige?

Keine Fragen mehr:

Ok, Sie haben keine Fragen mehr. Wann möchten Sie einsteigen?

Ein klares „Nein“:

- Um Empfehlungen bitten.

Mehr Infos dazu unter: www.x4group.net/empfehlungen-mlm-geschaeft

- Versuchen Sie, Produkte zu verkaufen. Fragen Sie, ob er sich die Zähne putzt, die Haare wäscht und sich eincremt.

Ja:

Link zum Einschreiben geben und über 150 € Erstbestellung informieren.

Sobald der Interessent als FBO registriert ist, den Link zur FOREVER-Schulung schicken.

Termin für erstes Geschäftspartnerggespräch (FOREVER-Schulung) vereinbaren.