

Telefonskript: Forever Living Products Geschäftsvorstellung

Eine Minute Nettigkeiten:

„Wir hatten ja Kontakt über/per Sie erinnern sich.“

Sie freuen sich, die Person am Telefon zu haben und somit über die Chance, mit ihr persönlich zu sprechen.

Fragen stellen, um die Person besser kennenzulernen und sich individuell auf sie einstellen zu können:

- Wie ist Ihr kompletter Name? (Name notieren)
- Wo kommen Sie her?
- Was sind Ihre Hobbys?
- Für was können Sie sich so richtig begeistern?

Gemeinsamkeiten finden und ansprechen:

Dadurch Sympathie erzeugen.

Dem Gesprächspartner durch Fragestellungen dabei helfen, selbst herauszufinden, dass ihm seine jetzige Tätigkeit nicht das geben kann, was er sich wünscht und dass Network Marketing die Lösung für seine Probleme ist:

- Darf ich fragen, was Sie zurzeit beruflich machen?
- Sind Sie im Leben schon da, wo Sie gerne sein möchten?
- Haben Sie noch Wünsche und Träume, die Sie sich gerne erfüllen möchten?
- Glauben Sie, mit Ihrer jetzigen Tätigkeit all Ihre Wünsche und Träume realisieren zu können?
- Glauben Sie, mit Ihrer jetzigen Tätigkeit irgendwann frei und unabhängig sein zu können?
- Oder glauben Sie eher, jeden Tag von morgens bis abends arbeiten zu müssen?

Lösung anbieten:

Man muss das Konzept der Hebelwirkung einsetzen, um dem Dilemma des Zeit-gegen-Geld-Tauschens zu entfliehen.

Die Firma Forever Living Products vorstellen:

Die Lösung, von der ich spreche, ist Forever Living Products. Das einfachste, schönste und faireste Geschäft der Welt. Forever ist Weltmarktführer im Bereich hochwertiger Aloe-Vera-Produkte sowie Sport-, Beauty- und Wellness-Produkte – mit einem jährlichen Umsatz von über 2,6 Milliarden US-Dollar. Es gibt kein zweites Unternehmen, das so viele Patente auf Natur- und Gesundheitsprodukte hält.

Vertrieb erklären:

Die hochwertigen und einzigartigen Produkte sind nicht im Einzelhandel erhältlich, sondern werden mithilfe eines SelbstverbraucherNetzwerks nur von selbstständigen Distributoren vertrieben. Die einfache Geschäftsidee beruht darauf, die bewährten Produkte des täglichen Bedarfs, die das Wohlbefinden steigern, selbst zu verwenden und die Geschäftsmöglichkeit, die den Wohlstand steigert, weiterzuempfehlen.

Jeder weiß, dass bei einem herkömmlichen Vertrieb die Marketingkosten bei 70 % des Verkaufspreises liegen. Wir machen keine Werbung im klassischen Sinn. Die gesparten Marketingkosten werden als Provision an die Vertriebspartner des SelbstverbraucherNetzwerks ausgezahlt.

Kein Verkauf, sondern ein Marketing-Geschäft:

Es ist also kein Verkauf. Wir verkaufen nichts, wir informieren nur. Das ist ein großer Unterschied. Ich informiere Sie darüber, dass auch Sie die Produkte für sich selbst verwenden und auch Sie die Geschäftsmöglichkeit weiterempfehlen können.

Prinzip vereinfacht darstellen:

Stellen Sie sich vor, Sie wären bei jeder weltweit verkauften Dose Cola am Umsatz beteiligt. Wäre das für Sie lukrativ? Unser Geschäft funktioniert nach dem gleichen Prinzip, nur eben nicht mit Cola, sondern mit anderen Bestseller-Produkten auf ganz natürlicher Basis.

Kein Risiko:

Sie können sich ohne Risiko und ohne Eigenkapital eine lukrative Selbstständigkeit und ein passives Einkommen aufbauen.

Duplikation:

Wenn Sie jeden Monat einen neuen Kunden für das Geschäft gewinnen und dieser wiederum einen neuen im nächsten Monat usw., dann kann das Team nach einem Jahr auf 4.096 Personen anwachsen.

Fragen stellen:

Was glauben Sie, was passiert, wenn Sie das über Jahre machen?
Hört sich das für Sie lukrativ an?
Haben Sie irgendwelche Fragen dazu?

Der Gesprächspartner hat Fragen oder Einwände:

(Verwenden Sie hierzu das Telefon-Nachfassskript für Kaltmarkt-Kontakte unter: www.x4group.net/telefon-nachfassskript-kaltmarktkontakte)

Fragen beantworten, Einwände widerlegen und nachhaken, ob noch Fragen offen sind.
Solange nachfragen, ob noch etwas unklar ist, bis keine Fragen mehr offen sind.

Keine Fragen mehr:

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

Muss darüber nachdenken:

Wenn er in der Nähe wohnt, Einladung zu einem persönlichen Gespräch. Wenn er nicht in der Nähe wohnt, Link zur Webseite mitteilen und neuen Gesprächstermin vereinbaren.

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 Euro Erstbestellung informieren.

Tipp:

Wenn Sie innerhalb von zwei aufeinanderfolgenden Kalendermonaten insgesamt für 450 Euro Ware eingekauft haben, werden Sie automatisch in den Status Assistent-Supervisor (Großhändler) eingestuft, erhalten ab diesem Zeitpunkt 30 % Nachlass und eine zusätzliche Rückvergütung von 5 % per Überweisung und können neue Distributoren gewinnbringender anwerben.

Termin für erstes Geschäftspartner-Gespräch (Anleitung zum MLM Geschäftsaufbau) vereinbaren.