

Telefonskript für MLM Werbeanzeigen

Der/die Interessent/in hat Ihnen eine E-Mail geschrieben:

Begrüßung:

„Guten Tag Frau/Herr XY,

Sie hatten sich auf unsere Anzeige gemeldet, in der es um ein zusätzliches Einkommen geht.

Der/die Interessent/in ruft an:

„Guten Tag Frau/Herr XY, vielen Dank für Ihren Anruf.

Fragen stellen:

- Kommen Sie hier aus der Nähe?
- Darf ich fragen, ob Sie an einer haupt- oder nebenberuflichen Tätigkeit interessiert sind?
- Was machen Sie zur Zeit?
- Was missfällt Ihnen an Ihrem Arbeitsplatz?
- Haben Sie bei Ihrer Arbeit gerne Menschen um sich oder arbeiten Sie lieber allein?
- Wofür im Leben können Sie sich so richtig begeistern?
- Sind Sie im Leben schon da, wo Sie sein wollen?
- Haben Sie noch Wünsche und Träume, die Sie sich gerne erfüllen würden?
- Sind Sie bereit, für Ihre Wünsche und Träume zu arbeiten?
- Glauben Sie, dass Sie mit Ihrer jetzigen Tätigkeit alle Ihre Träume erfüllen können?
- Glauben Sie, dass Sie mit Ihrer jetzigen Tätigkeit frei und unabhängig werden können?
- Was würde es für Sie bedeuten, wenn Sie anderen dabei helfen könnten, ihr Leben zu verändern?
- Wenn Sie eine Geschäftsgelegenheit finden, die genau Ihren Erwartungen entspricht, wie viele Stunden in der Woche könnten Sie dafür aufbringen?
- Haben Sie fünf bis 12 Stunden wöchentlich zur freien Verfügung?
- Welches Einkommen streben Sie an?

Ihre Antwort:

„Prima, das hört sich ganz so an, als wären Sie einer der Menschen, nach denen wir suchen!“

Der/die Interessent/in wohnt in der Nähe:

„Wir sollten einen Termin vereinbaren, um uns zusammzusetzen.“

Ihr/Ihre Interessent/in fragt um was es geht:

„Wir sind ein Marketing Unternehmen und Weltmarktführer hochwertiger Sport – und Wellness Produkte und expandieren mit unserem Geschäft in Ihrer Gegend, und wir suchen nach Menschen mit Ihren Fähigkeiten für eine Führungsposition. Sie arbeiten von zu Hause aus, mit an Ihre Bedürfnisse angepassten flexiblen Arbeitszeiten, und Sie erhalten vom Start weg Unterstützung sowie eine fundierte Ausbildung. Ist das für Sie interessant?“

„Prima, dann vereinbaren wir ein Vorstellungsgespräch. Können Sie mich im Treffen? Ich habe morgen Mittag Zeit, um 13 Uhr, oder am Donnerstagabend um 19 Uhr 30. Was passt Ihnen besser?“

Der/die Interessent/in wohnt nicht in der Nähe:

Forever Willkommensbroschüre mit Ihrer Visitenkarte schicken oder Link zur Webseite mitteilen.
Fragen bis wann er sie sich angesehen hat und um Anruf bitten.

Er/Sie ruft nicht an:

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