

Telefonskript: Anruf nach Besuch der Landingpage mit Geschäftsvideo

Eine Minute Nettigkeiten:

„Sie hatten sich unsere Webseite „Premium Geschäftsmodell“ angesehen ... 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:

- Darf ich fragen, wie Sie auf unsere Webseite gekommen sind?
- Wo kommen Sie her?
- Wie lebt es sich da?
- Was unternimmt man da so?
- Sie sind ein sehr aktiver Mensch, nicht wahr?
- Und Sie stellen auch hohe Ansprüche, habe ich recht?
- Was treibt Sie eigentlich an im Leben?
- Für was können Sie sich so richtig begeistern?

Gemeinsamkeiten finden und ansprechen:

Dadurch Sympathie erzeugen.

Fragen nach dem Beruf:

- Darf ich fragen, was Sie zurzeit beruflich machen?

Identifikation mit dem Beruf:

Das passt ja super ...

Studenten/Schüler:

Wir geben speziell Studenten/Schülern die Möglichkeit, risikolos erste Erfahrungen in der freien Wirtschaft zu sammeln. Das ganze bei freier Zeiteinteilung und sehr guter Bezahlung.

Es geht um den Aufbau eines Nachwuchsteams, in dem speziell Studenten/Schüler ihr Know-how einem Praxistest in der freien Marktwirtschaft unterziehen können.

Unternehmer/Selbstständige/Arbeitnehmer:

Wir kooperieren momentan speziell mit erfolgreichen Selbstständigen/Arbeitnehmern der Region. Es geht um den Aufbau von Existenzsicherungsmodellen im großen Stil und um die überregionale Verknüpfung von Kontaktnetzwerken.

Wir zeigen speziell Unternehmern/Arbeitnehmern eine Möglichkeit, Einkünfte unabhängig von der eigenen Arbeitskraft zu generieren und multiple Einkommensströme mit einem Minimum an persönlichem Einsatz aufzubauen.

Frauen:

Wir bauen momentan ein Team von couragierten Ladys auf. Es geht um die Ausbildung, das Coaching und die Persönlichkeitsentwicklung speziell von weiblichen Beraterinnen und die Entwicklung von Führungspersönlichkeiten im Bereich Lifestyle.

Wir arbeiten sehr gerne mit Frauen zusammen, weil sie nachweislich eine bessere Sozialkompetenz aufweisen als Männer. Für den Aufbau von kleinen Teams und für das Coaching von Geschäftspartnern setzen wir deshalb verstärkt auf Frauen.

Sportler:

Wir bauen gerade ein Team speziell mit sportlichen Menschen auf, die sich vorstellen können, ihre Erfahrungen aus dem Sport an andere weiterzugeben. Wir wissen, dass es Sportler gewohnt sind, kontinuierlich an sich zu arbeiten und auch konkrete Ziele zu verfolgen. Das sind genau die Fähigkeiten, die sich auch bei der Betreuung und beim Aufbau von kleinen Teams bewährt haben.

Familienväter/Mütter:

Wir arbeiten fast ausschließlich mit Familienmenschen zusammen, deren Ziel es ist, den Lebensstandard der eigenen Familie zu erhöhen. Bei ihnen findet man ein hohes Maß an Sozialkompetenz vor und wir haben die Erfahrung gemacht, dass sich „Familienmanager“ auch beim Aufbau von Zusatzeinkommen sehr leicht tun.

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:

- Wann haben Sie das letzte Mal eine Gehaltserhöhung bekommen?
- Sind Sie im Leben schon da, wo Sie gerne sein möchten?
- Haben Sie noch Wünsche und Träume, die Sie sich gerne erfüllen möchten?

- Erfolg bedeutet für Sie, Ihre Wünsche und Träume verwirklichen zu können, richtig? Und Ihre Freiheit ermöglicht Ihnen Erfolg.
- Ohne Erfolg fühlen Sie sich wie ein Sträfling, habe ich recht?

- Sind Sie in Ihrem Job frei?
- Hätten Sie gerne mehr Zeit und mehr Geld?
- 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?
- Glauben Sie, mit Ihrer jetzigen Tätigkeit irgendwann ein passives Einkommen erwirtschaften zu können?

Die Lösung Ihrer Probleme und der Schlüssel zu Ihrem Erfolg liegen ausschließlich darin:

Wovon Sie nicht wissen, dass Sie es nicht wissen.

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

Leben Sie Ihr Leben so, dass es Ihre persönlichen Werte verkörpert, Ihre tiefsten Überzeugungen und höchsten Ziele. Wenn Sie ein solches Leben führen, werden all Ihre Handlungen ein Ausdruck der Leidenschaft sein und Freude und Fülle in Ihr Leben bringen. Und sobald Sie Freude und Fülle ausstrahlen, werden sich Menschen von Ihnen angezogen fühlen. Sie werden Ihnen folgen und Ihre Arbeit duplizieren.

Stellen Sie sich mal eine Welt vor, in der die Arbeit ein Spiel ist. In der Sie nicht mit anderen konkurrieren müssen, um alles zu haben, was Sie brauchen. In der sich ganz gewöhnliche Menschen ihre Träume erfüllen können und anderen voller Freude beibringen, es ihnen gleichzutun.

Würde Ihnen diese Welt gefallen?

Lösung anbieten:

Die Lösung, von der ich spreche, ist das einfachste, schönste und fairste Geschäft der Welt.

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.

Vertrieb erklären:

Es ist ein Selbstverbrauchersystem oder auch ein Zusammenschluss vieler Menschen, die bestimmte Produkte benutzen. Sie bekommen genauso wie alle anderen in dieser Gemeinschaft einen Distributoren-Zugang, mit dem Sie bei jedem Einkauf Ihrer Produkte des täglichen Bedarfs einen bestimmten Rabatt erhalten.

Wenn Sie jemanden begeistern, dieser Einkaufsgemeinschaft ebenfalls beizutreten, wirkt sich das über kurz oder lang auf die Preise aus, zu denen Sie selbst einkaufen. Das heißt im Klartext: Je mehr Menschen Sie für diese Idee gewinnen, desto günstiger werden Ihre eigenen Einkaufspreise. In zweiter Instanz partizipieren Sie sogar noch an allen getätigten Umsätzen. Und das ist das eigentliche Geschäft.

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. Jeder kauft im Durchschnitt für 100 € im Monat Produkte, an deren Umsatz Sie im Durchschnitt mit 10 % beteiligt sind. Das wäre ein monatliches passives Einkommen von 40.096 €. Wäre das für Sie lukrativ?

Einzelhandel erklären:

Im normalen Einzelhandel bekommt, sagen wir, der Produzent 25 %, der Großhändler 25 % und der Einzelhändler 50 % vom Verkaufspreis.

Direktvertrieb erklären:

In unserem Verbrauchsgütersystem und Konsumentennetzwerk sind der Groß- und Einzelhandel vollständig ausgeschaltet. Wir haben also die 25 % Herstellungskosten und können die restlichen 75 % an die Leute geben, die die Produkte weiterempfehlen. Ganz klar, wir haben ja keine Ladengeschäfte, Mieten, Angestellten- und sonstige Vertriebs- oder Nebenkosten.

Das heißt, wir geben 75 % von dem Geld, das sonst in den Handel fließt, an die Menschen zurück, die die Produkte sowieso nutzen, und belohnen damit noch die Empfehlungen an andere.

Deswegen ist das System in den USA schon seit Jahrzehnten höchst erfolgreich und auch in Europa und Deutschland im Moment massiv auf dem Vormarsch. Aber Sie wissen ja, in „Good old Germany“ kommt alles mit ein paar Jahren Verzögerung an – und genau das ist Ihre große Chance!

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.

Kein Risiko:

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

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.

So lange nachfragen, ob noch etwas unklar ist, bis keine Fragen mehr offen sind.

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?

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 € Erstbestellung informieren.

Tipp:

Wenn Sie innerhalb von zwei aufeinanderfolgenden Kalendermonaten insgesamt für 450 € 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 Geschäftspartnergespräch (Anleitung zum MLM-Geschäftsaufbau) vereinbaren.