

MARKETING MULTINÍVEL

SCRIPT AVANÇADO 4.0



INOVAÇÃO & EMPREENDEDORISMO



HINODE

Introdução

Bem-vindo a esta versão expandida de scripts Equipe 4.0 para usar em seu Negócio marketing de rede.

Estou animado para tê-lo comigo enquanto detalho as várias maneiras pelas quais você pode falar com clientes em potencial para construir seu negócio de forma eficaz.

1) Tipos de Scripts: É impossível fornecer um script que garanta que você sempre saiba o que dizer em cada situação. Cada conversa é um pouco diferente. Isso é normal e "humano". Mas reuni scripts que irão ajudá-lo a se comunicar em diferentes situações:

- Contato Quente
- Contato Frio
- Chamadas ao vivo
- Mensagens de correio de voz
- Scripts de acompanhamento

- 2) Treinamento de bônus:** Neste documento, você encontrará ajuda adicional para os seguintes temas:
- Importância da mentalidade “correta”;
 - Importância de fornecer valor em seus objetivos de negócios;
 - Como controlar conversas profissionalmente.

3) Alguma realidade antes de prosseguir: Eu não sei qual é o seu medo específico que gira em torno de seus sonhos. Estou aqui para dizer que é melhor você "ESTAR PRONTO" para a adversidade em sua busca por sucesso nos negócios, melhor renda, etc.

A maioria das pessoas atinge uma parede, objeção ou momento difícil nos negócios e adivinhe? Eles desistem! Não faça isso. Você consegue...

..., Mas, é quando o dia parece mais escuro que os verdadeiros empreendedores brilham mais.

Seu processo de recrutamento

Uma palavra de aviso: se você é uma daquelas personalidades do tipo **A** que pode falar com qualquer pessoa, com personalidade magnética e talento para recrutar pessoas "In loco," no restaurante, no avião, etc.

A maior parte da sua equipe **NÃO** é assim. Se esse é o seu processo e você tenta ensinar um método de recrutamento onde é quase concluído por "Mágica", então você está prejudicando o seu negócio, e o mais importante, o negócios daqueles que você recruta.

A maioria das pessoas precisa trabalhar um processo de **2 etapas**, onde a 1ª é apresentação inicial da empresa (às vezes é um vídeo online nos dias de hoje), acompanhada com uma 2ª reunião de oportunidade local mais detalhada ou Reunião no Zoom.

Torne-se valioso!

A indústria do marketing de rede tem uma má reputação, porque simplesmente as pessoas abordam sua lista de contato de uma forma que os repele.

Quando você aborda alguém - seja o seu Contato Quente ou Frio - Um Parente, alguém na livraria, um lead que você gera em seu blog, com cifrões em seus olhos. É óbvio que você se torna repulsivo.

Se você abordar em seu processo de recrutamento com uma atitude de valor, onde você está genuinamente interessado em combinar como seus produtos e as oportunidades se enquadram na vida e valores de cada cliente em potencial ...

... Bem, é aí que seu esforço terá sucesso.

Com isso em mente, lembre-se de que seu trabalho não é "vender" ou "convencer" ninguém de qualquer coisa.

Você está simplesmente classificando os clientes em potencial até chegar aos que estão abertos para uma nova Oportunidade de Negócios.

"Você é um Classificador, não um vendedor. "

A propósito, você não está lá para se tornar o **"amigo"** do seu cliente potencial, esperando que eles gostarão de você o suficiente para, eventualmente, comprar seus produtos ou ingressar no seu negócio.

A Apple tenta se tornar seu "amigo"?

Ou McDonald's ou Nike?

Não, eles mostram seus produtos e se eles são adequados para você naquele momento, você compra. Lembre-se sempre de que enquanto você está lá para fornecer VALOR, é um negócio, e não um clube social.

Não tente tornar-se seu **"amigo"** ... simplesmente faça o seu melhor para mostrar a eles que você tem uma maneira de construir um futuro melhor se estiverem abertos a essa ideia.

Se uma pessoa está fechada para oportunidades neste momento, então não importa o que você diga ou o faça, eles não comprarão ou ingressarão em seu negócio.

É aí que entra o acompanhamento, porque eles podem se tornar abertos mais tarde, quando sua situação mudar.

Então lembre-se: Você não está convencendo ou vendendo as pessoas por meio de um processo que é frustrante porque sua mensagem está atingindo ouvidos surdos. Em vez disso, você está SEPARANDO as pessoas até encontrar as abertas para o Negócio. Pensar dessa forma tornará seu processo de recrutamento muito mais agradável e manterá você distante das frustrações quando acerta os inevitáveis (e múltiplos!) “nãos”.

Scripts de prospecção

Antes de ligar para um cliente potencial, você precisa encontrar um cliente potencial. A maioria das pessoas são ensinadas a fazer uma lista de contatos quentes como uma etapa inicial.

Minha experiência aponta que você e / ou a maioria de seus Downline tem uma lista de contatos Quentes mais simplesmente hesitam em fazer contato com eles.

No entanto, quero ter certeza de que você tem os scripts de que precisa para abrir a conversa com aqueles mais próximos de você com total segurança.

Você pode começar seu negócio abordando seu prospecto de forma direta ou indireta. Qualquer uma das formas funciona bem, mas deve ser adaptada com base no seu relacionamento com cada indivíduo. Só você sabe qual delas funcionará melhor com cada pessoa.

Abordagem direta (Contato Quente)

“Decidi começar um negócio e adoraria que você desse uma olhada nisso.”

“Você ainda está infeliz no trabalho? Se sim, descobri um negócio que nós dois poderíamos começar sem assumir todos os riscos normais de um negócio.” (Este funciona bem quando você conhece uma situação específica sobre a qual eles estão descontentes)

“Se eu dissesse que há uma maneira de melhorar sua renda sem colocar seu trabalho atual em risco, você estaria interessado em saber mais?”

“Encontrei uma oportunidade de negócio empolgante e você é uma das primeiras pessoas que eu queria falar sobre isso.”

“Acho que encontrei uma maneira de melhorar nossa situação financeira.”

“Eu encontrei algo que você precisa ver!”

“Eu sei que você me conhece como um (o seu cargo), mas depois de experimentar (algo negativo no trabalho) decidi que preciso encontrar fontes de renda adicionais. Depois de pesquisar, estudar e analisar cuidadosamente a melhor maneira de tornar tudo realidade.”

“Lembrei de você quando pensei em quem eu conheço que poderia fazer muito dinheiro com um negócio inovador.”

“Lembrei de você quando pensei nas pessoas que conheço com quem gostaria de trabalhar. Você está aberto para obter algumas informações sobre um novo negócio que encontrei?”

“Deixe-me fazer uma pergunta: você está aberto para diversificar sua renda em um fluxo de renda diferente?”

“Se houvesse um negócio, que você pudesse começar em meio período, trabalhar em casa sem colocar em risco seu emprego atual e, eventualmente, substituindo seu emprego de tempo integral, estaria interessado?”

Abordagem simples (Contato Frio)

“Uau, você é uma pessoa inteligente. Você mantém suas opções de carreira abertas?”

“Uau, você é uma pessoa inteligente. Em que tipo de trabalho você está?”

“Você mantém suas opções de oportunidades de trabalho abertas?”

“Gostei de lidar com você e agradeço seu serviço. Você já pensou sobre trabalhar para você mesmo? ”

Se eles disserem que sim, tente algo assim para fazer a transição: “Agora não seria o melhor hora de entrar em detalhes, mas tenho algo que pode ser do seu interesse ...”

Abordagem Indireta (Contato Quente)

Essa abordagem funciona porque você está simplesmente pedindo ajuda.

“Disseram-me que a coisa mais inteligente a fazer ao começar um novo negócio é mostrar a alguém que respeito, para que eu possa obter um pouco de orientação. Você pode dar uma olhada em um negócio que comecei recentemente?”

“Acabei de começar um novo negócio, mas para ser honesto, estou com um pouco de medo de apresentar as pessoas de forma amadora. Você me permitiria praticar um pouco com você?”

“Você é uma das pessoas mais inteligentes que conheci ao longo dos anos e poderia ter sua opinião sobre algo.”

“Sempre percebi como você tem a mente aberta em relação a novas ideias e gostaria de compartilhar algo com você.”

“Entrei em um novo negócio e como você já é um empresário de sucesso. Eu adoraria contar com sua opinião sobre isso.

Todos nós conhecemos algumas pessoas cínicas. Experimente uma destas com eles:

“Sei que você é inteligente em termos de negócios e pode encontrar buracos em qualquer oportunidade. Eu posso discutir com você uma oportunidade que estou desenvolvendo?”

“Sempre admirei o quão perspicaz você é e como você parece ver o que os outros não vêem.”

Obs.: Abordagem Indireta (Contato Frio) Não aconselho essa abordagem com clientes frios porque não funciona quando você não conhece alguém tão bem.

Abordagem Indireta final

Essa abordagem funciona bem com clientes em potencial **quente** e **frio**, porque você simplesmente pergunta sobre pessoas que talvez conheçam. Eles não se sentem direcionado e então você pode encontrar resultados muito bons com essa abordagem.

“Quem você conhece que está descontente com a forma como seu negócio atual está indo e está procurando um novo fluxo de renda?”

“Eu sei que meu negócio provavelmente não é bom para você, mas quem você conhece que é brilhante, motivado e está procurando adicionar mais receita aos seus resultados financeiros?”

“Você conhece alguém procurando um novo emprego ou direção de carreira?”

“Minha empresa está se expandindo para _____.
Você conhece alguém aí com quem eu possa falar e
entender se serão adequados para essa área?”

“Minha empresa está expandindo para essa área e
preciso encontrar algumas pessoas que precisam de
renda adicional. Você conhece alguém procurando por
uma renda melhor? ”

“Quem vem à mente quando pergunto quem você
conhece que está procurando uma maneira de fazer
renda adicional de casa? ”

Aqui está a chave desta abordagem: a maioria das
pessoas a quem você pergunta. Vão querer saber mais
antes de dizer quem eles conhecem. Claro, eles
mesmo podem responder positivamente a essas
perguntas, mas eles não vão querer responder isso
ainda e vão esconder-se atrás da necessidade de obter
mais informações para seus contatos.

Isso é perfeito para você, porque agora terá uma maneira discreta de enviar sua apresentação para eles.

Você acabou de dizer algo como: "Eu totalmente entendo que você precise saber todos os detalhes antes de indicar alguém para mim."

Sua próxima etapa é usar a linguagem que você encontrará em alguns dos scripts abaixo para colocá-los na apresentação do seu negócio.

Lembre-se, este método funciona muito bem tanto para contatos frios ou quente.

Depois de obter uma resposta positiva

... Assim que o cliente em potencial disser: "Sim, estou aberto ..."

você deverá direcionar imediatamente a conversa até o fato de que você terá uma apresentação na mão dele o quanto antes. Na minha opinião, a melhor maneira de fazer isso é usar:

Se eu _____, você _____?

Método muito usado por pessoas no mundo online que atribuem isso a Eric Worre, no entanto, hoje em dia a maioria das pessoas está trabalhando on-line e você provavelmente enviará um link para um vídeo no YouTube ou uma Reunião no Zoom.

Então, você dirá em uma ligação: "Se eu der a você um link para nosso vídeo de 9 minutos / 23 segundos online com a apresentação de vídeo que explica tudo, você assistiria? "

As 3 respostas possíveis são:

1. Não
2. sim
3. O que é isso?

Se você receber **“NÃO”**, tudo bem. Basta agradecer pelo tempo dispensado e desligar o telefone.

Lembre-se do que eu disse acima: você não está convencendo, nem vendendo, nem sendo agressivo. Você está simplesmente classificando pessoas até encontrar indivíduos abertos para assistir o seu vídeo.

Se eles disserem **"SIM"**, você agora diz: "Excelente, qual é o melhor endereço de e-mail, WhatsApp para eu enviar?

Dica PRO: repita o endereço de e-mail e ou telefone para eles ter certeza de que o escreveu corretamente.

Obtenha o Compromisso de Tempo / Acompanhamento

Esta é a CHAVE!. Assim que eles concordarem em receber seu link e assistir ao vídeo, você diz:

"O vídeo levará 8 minutos e 43 segundos para assistir. Quando você acha que terá 8 minutos e 43 segundos para assistir o vídeo? Assim te ligarei para que eu possa ouvir os seus comentários?"

Faça com que digam um dia e hora específicos. Se não, você permitirá que eles digam isso: **"algum dia"**.

Nesse caso você NÃO tem um prospecto qualificado.

Se eles não puderem chegar a um tempo específico, diga:

"Eu odiaria perder seu tempo ou o meu ... vamos tentar encontrar um momento em que você tenha certeza de que assistiu."

Depois de obter o tempo, mesmo um dia normal, olhe para sua agenda e encontre dois horários específicos. Você pode dar a eles como escolhas, só dois! Em seguida, diga:

“[Nome do prospecto], na quarta-feira às 11h ou as 17h seria melhor para você?”

Assim que escolherem, diga:

“Ótimo, agora tenho isso no meu calendário. Você vai colocá-lo no seu também? Te ligo na Quarta às 11 da manhã ... e quando eu ligar, você já terá assistido ao vídeo, certo?”

O que é isso? Vamos abordar o elefante na sala.

Cada novo Consultor fica horrorizado com o perspectiva de ouvir estas 3 palavras: **“O que é?”**

Depois de aprender as seguintes informações, você nunca mais temerá essas 3 pequenas palavras novamente. Existem duas abordagens possíveis aqui:

1) Uma maneira de superar esse problema é criar uma sinopse específica da empresa que lhes dará informações suficientes para os tornarem mais curiosos, mas não o suficiente para eles ainda poder tomar uma decisão sobre sua empresa ou negócio.

Você poderia dizer algo como:

“Somos uma empresa de Cosméticos e bem-estar, fazendo algo bastante inovador. Há um mercado muito grande e estamos prontos para tirar proveito de uma tendência mundial e pouco explorada.

O vídeo que estou enviando leva apenas 8 minutos e 32 segundos para assistir **(seja específico com o seu tempo ... psicologicamente, esses momentos estranhos funcionam melhor do que dizer 8 ou 9 minutos, por exemplo)**. Ele permitirá que você saiba rapidamente se isso é algo que você queira se aprofundar mais. E, a propósito, não há pressão minha sobre isto. Se gostar, fantástico, conversaremos mais. Se não, você apenas me diz e encerramos aqui. ”

Pegue a essência do parágrafo acima e ajuste-o para o que funciona diante do seu prospecto e situação **(se você está enviando para eles verem ou para para olhar antes de se referir a alguém)**. Você deve memorizar a sinopse de sua empresa a ponto de poder domina-la. Pratique isso! Grave-se dizendo isso. Você deverá entregar no máximo da maneira mais natural e fácil possível. Faça certo e nunca terá medo de ouvir: "O que é?"

2) Outra maneira é simplesmente dizer:

"Eu entendo que você deseja saber todas os detalhes. Todos os pontos chaves já estão incluso no vídeo que estou prestes a enviar para você no link. A melhor maneira e mais rápida de digerir os detalhes é simplesmente assistir ao vídeo. Então, se eu enviar para você, você vai assistir? "

Envie seu link: Envie seu e-mail com seu link.

Mantenha simples. Agradeça o tempo dispensado na primeira ligação, forneça o link e lembre-os do dia e da hora em que você fará o acompanhamento.

Chamada de Acompanhamento

No momento apropriado, faça sua ligação de acompanhamento:

“Olá, [Nome], estou passando para ver o que você achou do vídeo que enviei. Você teve a chance de assistir? ”

Se sim: “Ótimo, o que te chamou mais atenção nesse negócio?”

Se não: “Sem problemas ... Agradeço o fato de você ter dado uma olhada. A propósito, quem é a primeira pessoa que vem à mente que precisa ver isso? ”

Se eles estiverem disponíveis nessa hora, diga que você ligará entre 15-20 minutos antes da chamada ou webinar com os detalhes de como participar.

Isso permite que você faça contato antes da chamada para garantir que eles estarão lá. É quando você vai dar eles o número de telefone ou link do webinar.

Se eles não assistiram à apresentação, você precisa dar a eles mais uma chance de fazer isso.

Remova toda a pressão dizendo algo como:

"Sem problemas, entendo como a vida às vezes pode atrapalhar. Quando você acha que pode assistir? "

Siga as mesmas etapas acima sob o título "Obtenha o tempo de acompanhamento Compromisso AGORA"

Leads de blog ou do Você Imperial

Se você construiu um BLOG ou usa o VOCÊ IMPERIAL, então você precisa fazer o acompanhamento com o leads que saem dessas ferramentas.

Os scripts acima foram voltados principalmente para o seu Contato Quente. Eu dei essa informação para você porque eu sei que é provável que você fará parte da equipe que ensina o método do Contato Quente.

Eu quero ter certeza de que você tem as informações corretas sobre como falar com essas pessoas. Em algum momento, no entanto, é mais provável que você encontre a mesma parede que eu fiz ... e a maioria dos Consultores fazem ... onde você precisa expandir e trabalhar com Contatos muito frio.

Hoje, a Internet nos dá a capacidade de alcançar o mundo, mas de uma maneira muito direcionada, se feito corretamente.

Esteja disposto a aprender um pouco sobre blogs e o Você Imperial, como configurá-lo, posicioná-lo corretamente em termos de seu conteúdo e transformá-lo em uma máquina líder para o seu negócio.

Acho que os leads dessas ferramentas são os melhores porque eles já sabem quem você é, um pouco sobre como você pensa, e está solicitando informações pessoalmente de você. Eles não responderam a um anúncio online cego.

Eles estão perguntando a VOCÊ especificamente pela ajuda que você fornece.

Chamando seus leaders do blog / VOCÊ

IMPERIAL

“Olá [nome], aqui é [seu nome] de [URL do seu blog]. Como estas? Ótimo, estou ligando porque recentemente você preencheu o formulário no meu blog sobre o negócio que desenvolvo e gostaria de ajudá-lo com isso. Estou aqui para ajudá-lo com qualquer perguntas sobre a empresa, produtos, nosso sistema, nosso plano de compensação, etc.

[Nome], você se importa se eu fizer algumas perguntas?

- Que tipo de trabalho você faz agora?
- Você já teve experiência anterior com marketing de rede?
- Há quanto tempo você está procurando um negócio que possa fazer de casa?
 - [Adapte quaisquer outras questões com base na sua empresa, o que você deseja saber sobre eles, etc.]

"Bem, com base no que você me disse aqui, acho que podemos ter uma boa interação ao negócio. Nosso próximo passo é levar todos os detalhes para você no intuito de que tenhamos algo concreto para discutir juntos, apenas o suficiente. podemos dar continuidade?"

Agora tudo o que você deve fazer é a pergunta que encontrará acima, no final da seção intitulada:

"Depois de obter uma resposta positiva".

Essa pergunta é: "Se eu lhe desse um link para nosso vídeo online de 9 minutos / 23 segundos com a apresentação que explica tudo, você assistiria? "

Volte para a seção acima intitulada: "**As 3 respostas possíveis são**" e repita o processo listado lá.

Esteja sempre no controle

Usar os scripts o ajudará a alcançar o sucesso. Um último ponto que eu quero fazer é que você deve aprender a estar sempre no controle do telefone ou das mensagens.

A melhor maneira de fazer isso é ser bom em fazer perguntas. Se você permitir que seu cliente em potencial faça perguntas e você continuar respondendo, adivinhe o que acontece?

"ELES estarão controlando a conversa e você nunca chegará rapidamente ao ponto de obter o compromisso deles de assistir à sua apresentação."

Sempre que você precisar recuperar o controle, pense em uma pergunta a fazer.

Aqui estão alguns dos exemplos:

- "Você está disposto a trabalhar duro para obter o sucesso que deseja?"
- "Você quer se livrar do seu trabalho?"
- "Você está satisfeito com seus resultados atuais?"
- "Você se considera uma pessoa persistente?"
- "Você tem caneta e papel?"
- "Você quer ganhar uma renda passiva?"
- "Você quer ganhar mais renda?"
- "Você é ensinável e treinável?"

Você também pode usar as chamadas “**declarações de comando**” para obter controle.

O segredo é usá-las de maneira profissional e educada. Tal como:

"Pegue sua agenda para mim."

"Vá em frente e pegue uma caneta e papel para escrever isso com ..."

Fique no controle e certifique-se de estar sempre atento ao seu propósito: conseguir cliente potencial para assistir à sua apresentação.

... e mais tarde, para fazer com que seu cliente em potencial compareça chamada ao vivo ou webinar da sua empresa.

... e mais tarde, para fazer com que eles se comprometam a aderir seu negócio.

Obtendo mais (e melhores) clientes em potencial

Use os scripts: pressuponha que você tenha muitos clientes em potencial. Conseguir um cliente em potencial é provavelmente o maior problema que ouço das pessoas na indústria de marketing de rede.

Sua tarefa é:

1) Pratique e use os scripts que forneci a você. Passe algum tempo na frente do espelho. Grave-se usando os scripts. Encontre um parceiro para ajudar na dramatização contigo. Então, Use-os em clientes reais.

2) Aprenda como nunca a analisar nossas perspectivas. Em seguida, comece seu blog e ou Você Imperial para trazer um fluxo constante de clientes em potencial qualificados para seu negócio

Até Breve!!!

Equipe 4.0