

## Как приглашать знакомых по телефону.

**"ДЛЯ ЧЕГО НУЖЕН ТЕЛЕФОН?"** *Запомните одну очень важную вещь:*

***телефон нужен только для того, чтобы назначить встречу!***

***Никогда!*** Повторяю, **НИКОГДА**, не пытайтесь продать что-либо по телефону. Это не удавалось почти никогда, даже очень опытным профессионалам!

### 1. Позвоните по телефону.

Это критический момент в начале строительства сети. Если нет других возможностей, то звоните из телефонной будки или от кого-нибудь. Позвоните данному лицу на работу, если дома у него нет телефона. Если у него нет рабочего телефона, напишите ему или известите, чтобы он позвонил Вам.

### 2. Поболтайте немного.

Не атакуйте сразу вашего знакомого. Начните болтать, как обычно, но как можно меньше - это ведь деловой разговор.

### 3. Скажите, почему спешите.

Чтобы не начались расспросы по телефону всегда нужно помнить цель - всего лишь договориться о времени встречи.

- а) "Только быстро Вам звоню, уже ухожу и опаздываю..."
- б) "Я быстро, дети мешают", или "Как раз готовимся ужинать".
- в) "Я быстро, потому что звоню с работы и не могу долго разговаривать".

### 4. Договоритесь на вечер.

Зафиксируйте два вечера своей верхней линии.

Важно, чтобы было запасное время в случае, если первое не подходит

Убедитесь в том, что супруг/а вашего знакомого тоже свободен/дна.

Например: "Что делаете... в понедельник вечером?"

Если Вы свободны "Прекрасно " (следует 5 шаг).

Если Вы заняты "Можете перенести".

Если нет "Жаль, потому что важно было бы переговорить... Во вторник, случайно, не было бы хорошо?"

Если это тоже не подходит, то оставьте тему "Не страшно. Поговорим позже".

Очень важно: не надо сразу всё объяснять. Пусть это их заинтересует!

### 5. Приглашение

Профессионально подойдите к делу. Важно:

- а) Разыграйте примеры приглашений вместе со своим спонсором или с верхней линией прежде, чем действительно пригласите кого-нибудь.
- б) Когда начнёте приглашать, то после нескольких приглашений позвоните своему спонсору или верхней линии, чтобы поддержали Вас.
- в) За 2-4 дня перед демонстрацией пригласите знакомых.

### 6. Повторите время, дату, адрес и имя супруга/ги.

"Тогда запишу к себе на вечер в понедельник. Записал и ты? Ровно в 7 часов 45 минут жду тебя с супругой/гом. Если что-нибудь произойдёт, обязательно позвони, потому что я рассчитываю на тебя".

### 7. Положите телефонную трубку.

В идеале Ваш телефонный разговор должен состоять из следующих основных этапов:

- Вовремя ли я звоню?
- Предпромоушн бизнесу.
- Предпромоушн спонсору.
- Compliments Вашему потенциальному партнеру.
- Предоставляйте гарантию.
- Определите цель вашего звонка.



## ОБРАЗЦЫ ПРИГЛАШЕНИЙ ПО ТЕЛЕФОНУ.

"С несколькими друзьями, которые имеют свое дело. Я вижу в этом большие перспективы и думаю, что тебя эта тема тоже может интересовать - или как потребителя, чтобы выгодней делать покупки, или как партнера, который присоединится к этому делу. Когда на этой неделе мы могли бы сесть вместе и поговорить спокойно на эту тему?"

"Несколько знакомых начали бизнес, к которому я тоже подключился. Перспективы огромные и я очень рад, что могу участвовать в этом. Если тебя интересует эта тема, с удовольствием могу рассказать".

"Я встретился с группой предпринимателей, которые неплохо преуспевают. С удовольствием познакомлю тебя с ними, потому что они работают над несколькими проектами, которые наверняка тебя заинтересуют".

"Хотел бы ты быстрее закончить строительство своего дома (или переехать от тещи, купить ту машину, о которой говорил, поехать в путешествие... и т.д.)? Мне кажется, что я могу тебе помочь".



"Вы сейчас дома? Хотел бы поговорить с Вами о чем-то важном. Можно заехать на десять минут?"

Ниже приводятся вопросы, которых ты можешь ожидать **при разговоре по телефону**, и предлагаемые ответы.

**«Что это?»**

«Я не провожу презентации бизнеса по телефону, но я могу сказать тебе, что это хорошая возможность заработать дополнительные деньги. Полную информацию ты можешь получить при встрече».

**«Чем конкретно вы занимаетесь?»**

«Это невозможно объяснить по телефону, но у меня есть для тебя несколько вариантов. Первый вариант - дополнительные пара сотен долларов, если ты заинтересован в небольшом бизнесе. Или большой бизнес, если желаешь полной финансовой независимости. Скажите мне, что тебя интересует больше, и я предоставлю тебе некоторую информацию, чтобы ты смог проверить».

**«Это продажи?»**

«А что, ты любишь продавать?»

**«Да».**

«Прекрасно! Тебе понравится мое предложение. Тот, кто умеет продавать, хорошо зарабатывает в нашем проекте». Или

**«Нет».**

«Хорошо, тебе понравится мое предложение, поскольку возможности лежат и в менеджменте».

Некоторые другие ключевые фразы, которые могут оказаться полезными при разговоре по телефону:

**«Я ничего не могу обещать, но тебе стоит посмотреть самому».**

**«Тебе не нужно тратить деньги или подписывать что-нибудь. Просто взгляни и оцени это».**

**«Ты понимаешь, я не могу объяснить это по телефону. Может быть, ты позволишь передать тебе некоторые материалы?».**

**«Разумные люди все проверяют, прежде чем принимать решение. Я уверен, что ты захочешь знать все подробности, прежде чем принимать решение».**

**«У меня есть свободное время в среду или в четверг. Когда тебе удобнее? А время - семь или восемь часов?»**

**«Это новый бизнес - проект, с которым мы работаем и обучаем людей, как зарабатывать».**

- Почему я с вами должна встретиться?

Во-первых: мы очень мощный конкурент на рынке, а конкурентов надо знать.

Во-вторых: а вдруг это правда, что на сегодня это лучшее предложение за последние 30 лет в MLM (или: а вдруг это правда, что это величайшая возможность в истории человечества).

- Мне про вашу компанию уже говорили...

Вы же прекрасно знаете, что лучше услышать информацию от первоисточника, чем собирать слухи от конкурентов.

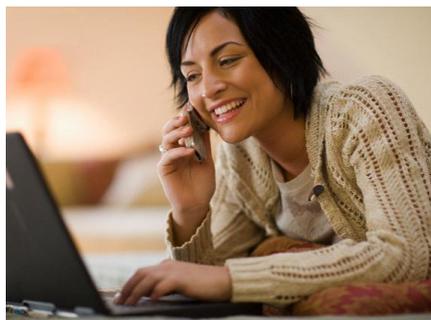
- У меня нет времени...

«Когда счастье стучится в дверь, в это время некоторые находятся в пивнушке».

«Лучше оказаться в нужное время с нужными людьми, чем потом всю жизнь кусать локти».

#### Десять подсказок по работе на телефоне:

1. Всегда улыбайся, когда говоришь по телефону.
2. Сиди напротив зеркала, чтобы видеть себя со стороны.
3. Любой разговор по телефону начинай энергично и заканчивай на доброй ноте.
4. Соблюдай 3-минутный интервал между звонками и не говори более 5-ти минут.
5. Фиксируй каждый звонок в своих записях.
6. Запомни - телефон в основном создан для назначения встреч и срочной информации. Мы не наносим людям никакого вреда, если не даем информацию по телефону.
7. Прежде чем кому-нибудь позвонить, подготовься, что и как будешь говорить. Не чувствуйте себя маленьким просителем.
8. Не занимайся чем-нибудь параллельно, когда звонишь клиентам и важным людям.
9. Ты должен быть досягаемым для всех, с кем работаешь в этом бизнесе.
10. Ежедневно поддерживай связь со спонсором и своими дистрибьюторами.



Договоритесь заранее с вашим спонсором, если вы сами еще не можете провести презентацию. У вас обязательно все получится! И не расстраивайтесь, если кто-то откажется.

Перед тем, как вы пойдете на встречу, прочитайте раздел - [Система презентации бизнеса на randevu.](#)

**А теперь сними трубку и позвони нескольким знакомым уже сегодня.**