

Шаблон первого звонка

Важный момент: во время звонка – улыбайтесь. Помните, вы предприниматель, который ищет ключевых людей для бизнеса.

Как приглашать близких людей

Чем лучше вы знаете человека, чем больше он доверяет вам, тем меньше вам потребуется сказать, чтобы назначить встречу. Не усложняйте приглашение.

Знакомым НЕ надо “продавать” встречу, не надо убеждать их прийти на встречу.

Разговор может быть вообще очень коротким. Вам не надо никого строить из себя. Общайтесь с друзьями так, как вы обычно с ними общаетесь, приглашая их, например, выпить кофе.

С родственниками и самыми близкими друзьями разговор может выглядеть так

“Привет. Слушай, нашел одну классную штуку, хочу тебе рассказать. Давай встретимся, в кафешке посидим.”

Или так

- Привет, это ВАШЕ ИМЯ. Звоню по делу, есть минута?
- Да.
- Слушай, хочу с тобой обсудить одну интересную тему в плане зарабатывания денег. Предлагаю встретиться и пообщаться.
- Можно.
- Как у тебя сегодня/завтра со временем?

И дальше назначьте КОНКРЕТНОЕ время и место встречи.

Если знакомый продолжает задавать вопросы:

- А что это? О чем речь.
- Это не телефонный разговор. Вопрос важный, не хочу, чтобы у тебя сложилось отрывочное представление.
- Давай встретимся, и я расскажу подробнее. Как тебе такая мысль?

И назначаем четкое время и место встречи.

Как приглашать знакомых и полужнакомых людей

Если вы звоните не совсем близкому знакомому, то шаблон звонка может выглядеть так.

- Привет, это ВАШЕ ИМЯ. Звоню по делу, есть минута?
- Есть.
- Слушай, ты сейчас в деловом плане чем занимаешься?
- Тем-то.
- Я собственно звоню по делу. Мы сейчас со знакомыми расширяем бизнес в Екатеринбурге (НАЗОВИТЕ ГОРОД ИЛИ РЕГИОН ЧЕЛОВЕКА, КОТОРОМУ ЗВОНИТЕ). Есть интересное предложение для людей, которые хотят увеличить доходы. Звоню узнать, тебе это в принципе может быть интересно?
- Да. А что это?
- Американская компания. Большая. Недавно пришла в Россию, есть возможность хорошо заработать. Есть примеры людей, которые зарабатывают уже 100 тысяч рублей в месяц и более.
- Давай встретимся, пообщаемся, я покажу более подробно. Как тебе такая мысль?

И назначаем четкое время и место встречи.

Как приглашать предпринимателей и людей с большой базой контактов

Основной смысл звонка - просим дать рекомендации. Примерно так:

- Привет, можешь мне помочь? (Пауза. Дождитесь встречного вопроса.)
- Чем именно?
- Я тут начал работать над одним бизнес проектом. И сейчас ищу толковых людей в команду. Ты же возвращаешься в деловых кругах. Возможно, знаешь кого-то подходящего.
- Можем мы сделать так? Я тебе пришлю информацию - это видео на 15 минут. Посмотри пожалуйста, и возможно, ты сможешь мне порекомендовать, тех кому это было бы интересно. Сможешь?
- А в чем суть дела?
- В двух словах не расскажешь. Я тебе пришлю информацию – там самое основное. Когда сможешь посмотреть?

Проявляйте дружелюбие и настойчивость. Завершать разговор, если вам ответили “Нет”, нужно так:

- Хорошо, возможно сейчас для тебя это не актуально. Но ты подумай над этой идеей и если что - звони.

Такое предложение снимет напряжение после отказа и оставит дверь открытой. Текст шаблона вы можете адаптировать для себя и под разные категории людей. Очень важно понимать, что говорить со своими знакомыми нужно легко и непринужденно. Потренируйтесь, чтобы слова шаблона стали для вас привычными и разговор не выглядел как чтение по бумажке.