

# Drei Kontaktmacher -Typen

Es gibt 3 Kategorien von Menschen:

- Die die gerne andere ansprechen
- Die die es nicht gerne tun aber dennoch machen
- Die die es einfach nicht machen

Sie sind ängstlich und gehen Gesprächen mit anderen aus dem Weg. Diesen wird der Erfolg immer davon laufen.



# Drei Typen von Kontakten

- Die die gerade nach etwas Suchen  
(Akutes Interesse)
- Die die neugierig sind und mehr wissen  
wollen (moderates Interesse)
- Die mit wenig bis keinem Interesse



# Methoden Interessenten zu finden

- Deine Namensliste
- Facebook, Twitter und andere Social Media Kanäle
- Kontakt Marketing – Menschen ansprechen
- Direkte Ansprache
- Werbematerial, Flyer
- Test Touch und Produktvorstellungen
- Messen und Ausstellungen
- Tippgeber
- Lokale Werbung
- Zufriedene Kunden
- Vorträge vor Gruppen, Vereinen
- Network-Vereinen beitreten
- Andere

**Sei kreativ – dreh jeden Stein um!**



# Alles startet mit deiner Liste

- Erstelle eine Liste von mindestens 100 Personen in D und/oder International
- Leere dein Gedächtnis von allen Urteilen
- Lasse keinen Stein umgedreht
- Manche wollen, manche nicht, was solls – wir informieren und sortieren 😊 „Next Play“
- Komm aus deiner Komfortzone – lerne zu fragen!!!



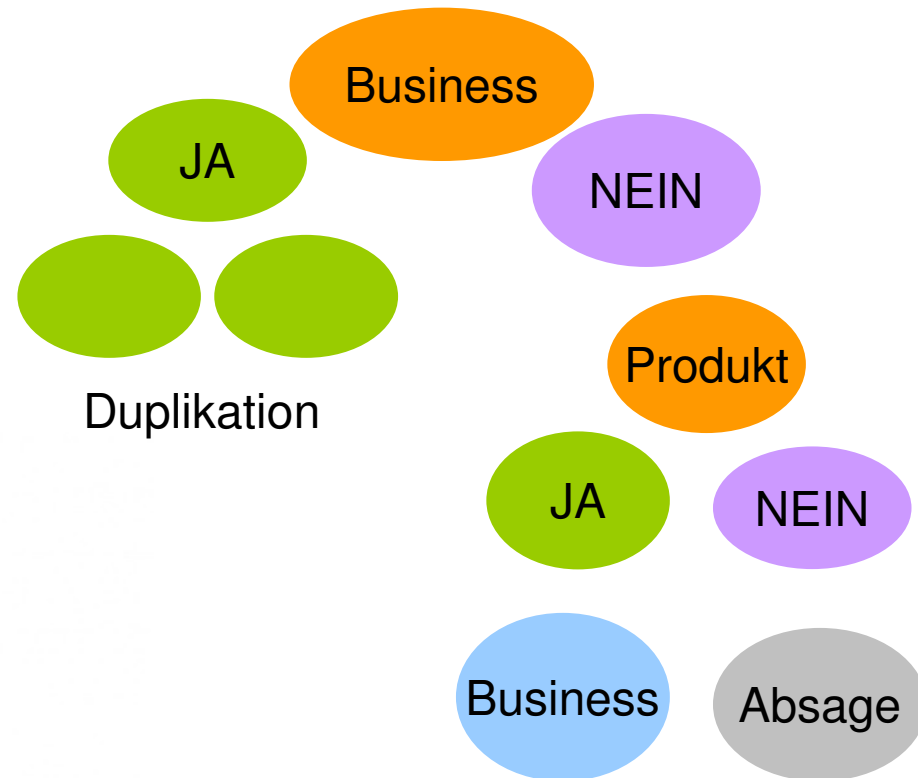
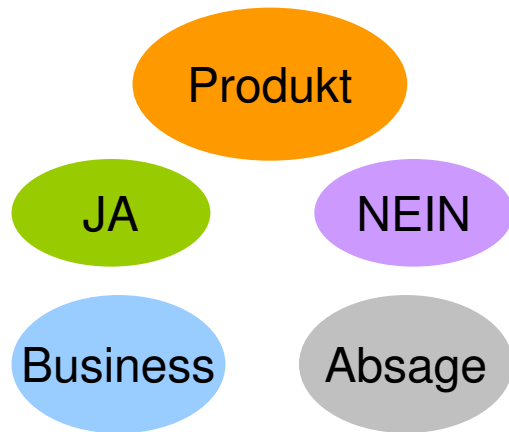
# Starte mit den ersten 15 Kontakten

Lege ein Profil an:

- Beruf ( Krankenschwester)
- Alter ( Mitte 30)
- Location ( Hessen)
- Verheiratet (ja) – Familie (2 Kinder) – Alter (Junge 8/Mädchen 9)
- „Hot Button“ – mehr Zeit für Familie und Extra Geld
- Persönlichkeit/Charakter ( liebevoll, fürsorglich, positiv)
- Jede weitere Info ( Tochter hat Ekzeme, Mann ist arbeitslos)



# Die Absicht deines Anrufs ist eine Einladung – keine Präsentation



Starte mit dem  
Business und folge mit  
den Produkten!



# Dein Anruf

- Halte es einfach und klar
- Hab das Profilblatt vor dir
- Kenne deine Absicht ( 1-1, Link, DVD, Produkt)
- Konzentriere dich auf die Bedürfnisse
- Dein Anruf ist eine Einladung – keine Präsentation
- Sei begeistert – gib 120% 😊
- Hab deine Story bereit
- Hab dein Success Book vor dir
- Hab die nächsten Termine bereit, etc.
- Hab Spaß und Freude



# EINLADEN

Schwache Wörter sind ...

- Wenn du bereit bist, ruf mich an
- Aufzählung von Eigenschaften
- Produkt-Party
- Ich habe ein kleines Geschäft
- Network Marketing
- Verkauf von Aloe
- Preis vom Startpaket
- Produkt Details
- Die ganze Präsentation per Telefon





# EINLADEN

Starke Worte ...

- Geschäftsangebot
- Dynamische Firma
- Über 30 Jahre
- Gesundheit, Ernährung, Lifestyle
- Die nächste Trillion Industrie
- Selbst-Produktion
- Hohes Einkommenspotential
- Geschäfts-Partner
- Meine Geschäftsbewertungen
- Suche einige Führungskräfte
- Komplettes Training und Weiterbildung



# Der persönliche Anruf!

Hallo Sven – ich bin's, Sabine, wie geht's?

Hast du eine Moment Zeit? Super!

Der Grund für meinen Anruf ist –

ich habe mit einem neuen Geschäft gestartet und arbeite dabei mit dem Weltmarktführer im Bereich **Gesundheit** ( Sport, Wellness, Beauty,..) zusammen.

Die Firma expandiert momentan start uns sucht nach **erfolgsorientierten** (gesundheitsbewussten, sportlichen, Pflegebewussten,.. ) – und da dachte ich an dich...

Bist du offen für was Neues? Sollen wir uns auf einen Kaffee treffen?



# Der „Hot Button“ Anruf!

Hallo Sven, hier ist Sabine – wie geht's dir?

Hast du einen Moment Zeit? Super!

Du hast mir schon öfter / mal erzählt, dass du dir gerne **öfter mal einen Urlaub** gönnen würdest.

Ich hab vielleicht eine Möglichkeit gefunden, wie du dir das ermöglichen kannst!

Bist du offen für was Neues? Sollen wir uns auf einen Kaffee treffen?



# Anruf für Unzufriedene

Hallo Sven – ich bin's, Sabine, wie geht's?

Hast du eine Moment Zeit? Super!

Du hast mir schon so oft erzählt, dass du **das Pendeln zur Arbeit** richtig hasst.

Ich hab vielleicht eine Möglichkeit gefunden, wie du damit aufhören kannst und deine Familie öfter sehen kannst,...

ich weiß nicht, ob es für dich was ist –

Bist du offen für was Neues? Sollen wir uns auf einen Kaffee treffen?



# Kunden-Anruf

Hallo Sven – ich bin's, Sabine, wie geht's?  
Hast du eine Moment Zeit? Super!  
Du hast mir doch schon so oft erzählt, dass du schon seit vielen Jahren an Verdauungsproblemen leidest. Ich habe gerade ein fantastisch Produkt Gefunden – vielleicht hilft es dir ja!  
Soll ich vorbeikommen und es dir zeigen? Oder Ein Buch, Link,...?



# Die übliche Antwort wird sein...

Hört sich interessant an, was ist es?

In dieser Phase musst du nicht mehr viel erzählen – lade ihn ein, sich Informationen anzusehen!

- Mit einem 1-1 Gespräch (beim Kaffee)
- Mit einer DVD/Link
- Mit einem online 1-1 Gespräch

geschäftlich: Aiden O'Hare <https://youtu.be/nOnoagR34Hw>

privat: Be Forever Group <https://youtu.be/zvm6alEuVyE>



# Wenn sie nicht locker lassen...

Sarah, es ist wirklich einfach viel zu viel am Telefon zu erklären.

Was ich dir sagen kann ist, dass es um Gesundheit und Wellness geht, und um Promotion und Beratung.

Lass uns einen Kaffee trinken, damit du alle Infos bekommst und dann entscheiden kannst!



# Wenn sie nicht locker lassen ...

Ich könnte mir eine halbe Stunde nehmen und dir alle Infos geben – ich denke, dann würdest du verstehen, warum ich so beeindruckt bin. Und wenn du auch begeistert bist – super, dann können wir weiter gehen. Wenn nicht, kein Problem. Ist Freitag, 7.30 gut für dich, oder Samstag vormittag?

Baue deine Story ein, damit es richtig glaubhaft ist!





# Einwände

Du könntest ein paar Fragen gestellt bekommen:

- Was ist es?
- Ist es z.B. LR?
- Ist es ein Pyramiden-System?
- Ist es Network Marketing?
- Ist es Verkauf?

**Und du antwortest nur mit einem Satz!**

Das ist interessant – warum fragst du das?



# Habe deine Antwort bereit- Referenzpunkte

Du hast recht – das habe ich früher auch gedacht!  
Aber als ich mich dann damit beschäftigt habe,  
fand ich heraus, dass ...

- es die Firma schon 38 Jahre gibt
- in 160 Ländern der Welt
- mit einem Jahreseinkommen von fast 3 Mrd. USDollar

Das hat mich begeistert und fasziniert 😊

Dann vereinbare den Termin!

.



# Frage nach Empfehlungen

Wenn dein Kandidat NEIN sagt, bedanke dich für die Zeit, frage ob du mit ihm unverbindlich Infos zukommen lassen sollst, und ob du in den nächsten Monaten in Kontakt bleiben sollst, und frage **IMMER,IMMER** nach Empfehlungen.



# Empfehlungen

z.B. Danke Sarah für deine Ehrlichkeit – es tut mir leid, dass es momentan für dich nicht das Richtige ist – wie auch immer, lass uns in den nächsten Monaten in Kontakt bleiben. In der Zwischenzeit suche ich nach qualifizierten Menschen – wie dich – kennst du jemanden der für ein neues Geschäft offen ist, das ihm nicht nur eine fantastische zusätzliche Einkommensquelle gibt, sondern auch einen fantastischen Life Style?

Wenn du diese Frage nicht stellst, könntest du an deinem nächsten Diamand Manager vorbei laufen!



# Wenn NEIN – dann biete das Produkt an!

Danke für's Zuhören – und es ist kein Problem – war nur eine Idee – hätte gerne mit dir zusammen gearbeitet!

Aber du bist ja so gesundheitsbewusst – vielleicht möchtest du dich und deine Familie mit hochwertigen und gesunden Produkten pflegen. Ich könnte dir ein Test Touch gratis für ein paar Tage leihen. An welchen Tagen soll ich es dir bringen?

If you do not aks, you do not get!



# Die Statistik

- \* Verpflichte dich, in den nächsten 3 Monaten pro Woche, mindestens 12 Kandidaten aus deiner Liste zu kontaktieren
- \* Von den 12 – 15 Kandidaten:
  - 6 werden NEIN sagen ( oder nicht jetzt)
  - 6 brauchen mehr Info oder ein Treffen
  - 3-4 werden zu einer Präsentation kommen
  - 1-2 werden das Geschäft wählen



# Aktivitäten – wie ernst ist es dir?

- Mini-Job – 2 Kontakte/Tag
- Teilzeit – 5 Kontakte/Tag  
( 3 Business-2 Produkte)
- Vollzeit – 10 Kontakte  
( 7 Business-3Produkte)

WAS BIST DU  
BEREIT ZU TUN???

- Philamon aus Zambia entschied sich für FLP 2009
- Er hatte die Vision, täglich 15 Personen anzusprechen
- jetzt hat er sich zum Profit Share, Car-Programm, usw. qualifiziert
- er verdient jetzt U\$\$ 8000,-- pro Monat!



# Points sheet

	35 schön	65 gut			100 diamant		Viel Aktivität erzeugt große Resultate!		
		MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO	TOTAL
Neuen Kandidaten anrufen	4								
1 - 1 Business-Präsentation	5								
Link versenden/Buch verleihen	2								
Follow up Anruf	2								
an Training teilnehmen	2								
mit 2 CC Paket einschreiben	5								
Veranstaltung planen	5								
Kunden-Anruf	2								
neuen Kunden	3								
Vital-Treff	3								
Test-Touch ausgeben	3								
Event besuchen	5								





# Home Work – 7 Tages Plan

- Arbeite an deinem Succes Book
- Lege für deine ersten 12 – 15 Person das Profil an
- Mache 15 Anrufe
- Überprüfe deine Fortschritt bei 20-30 Kunden
- Fülle dein Points Sheet für diese Woche aus
- Erweitere deine Liste
- Buche dein nächstes Training/Event
- Download 1-1 Präsentation

Bleibe im Wandel, weil wenn du dich wandelst, bist du verwandelt!

