

Первая встреча алгоритм

2. Все начинается с шутки или комплимента. Если знакомый то с шутки из прошлого
3. Объяснения зачем мы встретились,
4. Вопрос почему он пришел на встречу. Ждет перемен?
5. Рассказ об услугах. Что и как работает. Как помогает. Должно прозвучать три истории. Масштабная. Сердечная. Повседневная. Смешная. Показать историю из мобильного приложения.
6. Почему сетевая модель самая выгодная- рассказ о преимуществах сетевого в отличие от линейного.
7. Как ты видишь что будет с компанией и бизнесом через 5 лет с твоим личным.
8. Почему я здесь - моя история.
9. Почему я именно ему делаю это предложение.
10. Почему необходимо принимать решение быстро, почему это выгодно. Твои мозги моя энергия.
11. Хочешь сам во всем разобраться? Регистрация в кабинете. Установка мобильного приложения И назначаем дату следующей встречи.

Вопросы для выявления потребности:

- А тебе больше по душе свой бизнес или стабильность в найме?
А думал вообще заниматься своим бизнесом? А сферу уже выбирал?
А чем у тебя жена занимается?
А хотел бы выстроить систему, чтобы бизнес сам функционировал?
Вау, у Вас наверное так классно получается с людьми работать!
Слушай, ну такого сотрудника как ты наверное ценят очень! Премии у Вас платят?!
А ездить много приходится по работе? А вообще любишь путешествовать?
- все ли в порядке с бизнесом? как продвигается? у тебя все также хорошо как раньше?
- ты уже набрал помощников для бизнеса? уже получается делегировать полномочия и меть свободное время? твоя супруга поддерживает твои начинания?
как часто с семьей получается отдыхать? а куда летом планируете?
- у тебя есть в планах разбогатеть с тем делом, которым ты занимаешься? или в планах нет разбогатеть, просто живешь и наслаждаешься? А тренинги часто посещаешь? А хотел бы больше учиться вообще практическим аспектам бизнеса?
- какие перспективы по карьере у тебя? Не подсиживают тебя на твоём месте?
- как на семейном фронте? Влюблен, женат? А с друзьями как, много?
А чего ты хочешь в принципе по жизни?
Как ты можешь этого достичь?
Почему для тебя это важно? В чем ценность?
Как ты поймешь что достиг цели?
Удастся заниматься инвестированием на своей текущей работе?
А ты хочешь что-то изменить в жизни? А чего ты хочешь? А как ты думаешь, через сколько лет ты сможешь достичь этого на своей работе?
А ЧТО ТЕБЕ НУЖНО НА САМОМ ДЕЛЕ? Вот ты говоришь что да тема интересная, НО ЧТО ТЕБЕ ОТ НЕЕ НУЖНО? "Мне надо ХХХ". А если ты сейчас отложишь покупку данной услуги и вход в бизнес ты получишь ХХХ? "нет". А если ты станешь партнером и купишь карту ты получишь желаемые ХХХ или приблизишься к их получению?

ЧАЩЕ СЛЫШАТЬ ОТ КЛИЕНТА "Я БЫ ХОТЕЛ"

Контрольные вопросы для проплаты:

Как тебе тема?

Что больше понравилось, услуга или бизнес?

Что в услуге понравилось больше? А еще?

Какие возможности для себя увидел?

Сколько денег для себя увидел здесь?

Тебе на какой вход выгоднее заходить?

Я правильно понимаю, что у тебя есть деньги на вход?

Готов сегодня стартовать?

Сейчас сможем оплатить?