

Tippek, hogyan kezdj beszélgetést, az üzleti lehetőségedről egy idegennel a Facebook Messengeren, Telegramon vagy Instagramon stb.

Először nézd meg ezt a videót:

Ben Glinsky LiveGood + raktár bemutatása



Nézd meg ezt a következő videót:

LiveGood kompenzációs terv



Nézd meg ezt a következő videót:

Hogyan lehet KORLÁTLAN LEAD-eket szerezni a LiveGood számára



Kihívás. Lehet beszélgetést kezdeni valakivel, akivel még soha nem beszéltél egy üzleti lehetőségről, különösen akkor, ha nem is ismered személyesen. Íme néhány tipp, amely segíti elindítani a beszélgetés megkezdését:

1. **Mutatkozz be:** Kezd a beszélgetést azzal, hogy bemutatkozol, és elmagyarázod, miért kerested meg Őt. **Mondhatod például: "Üdvözlöm, a nevem [a Te neved], észrevettem, hogy hasonló az érdeklődésünk a [téma] iránt. Azért szerettem volna megkeresni téged, mert van egy izgalmas üzleti lehetőségem, amely szerintem téged is érdekelhet".**
2. **Kérdezz az érdeklődési köréről:** Hogy kapcsolatot építs ki az illetővel, kérdezz az érdeklődési köréről, arról, hogy mit szeret csinálni, honnan származik stb. Ez segíthet megtalálni a közös pontokat, és természetesebbé teheti a beszélgetést.
3. **Magyarázd el a lehetőséget:** Miután kapcsolatot teremtettél az illetővel, elkezdhetesz beszélni az üzleti lehetőségedről. Legyen világos, hogy mi az üzlet és hogyan működik, és készülj fel arra, hogy válaszolj az esetleges kérdéseire.
4. **Ne légy tolakodó:** Ne feledd, hogy nem mindenkit fog érdekelni a lehetőség, és ez rendben is van. Legyél tisztelettel a döntésük iránt, és ne legyél tolakodó vagy agresszív a megközelítésben.
5. **Ajánld fel a nyomon követést:** Ha úgy tűnik, hogy az illető érdeklődik a lehetőség iránt, ajánld fel, hogy egy későbbi időpontban további információkkal szolgálj, vagy válaszolsz az esetleges kérdéseire.

Összességében az üzleti lehetőségekről szóló beszélgetés megkezdésének kulcsa, hogy barátságos, tiszteletteljes és informatív legyen. Azzal, hogy őszinte érdeklődést mutat a személy és érdeklődése iránt, kapcsolatot építhet, és a beszélgetést természetesebbé és magával ragadóbbá teheti.

Az első alkalommal egy rövid prezentációs videó elküldése sokkal jobb, mint egy hosszú, 1 óras ZOOM felvétellel való feltöltés, vagy a különböző videókra mutató linkek tömkelege, hogy megnézhessék őket, mielőtt esélyük lenne bármit is megtudni a lehetőségről, így ha össze tudsz állítani egy rövid, 10 perc alatti videót, amit először meg tudnak nézni.

Íme néhány példa arra, hogy milyen kérdéseket tehet fel, hogy beszélgetést kezdeményezzen valakivel, akivel még soha nem beszélt:

1. Láttam a legutóbbi bejegyzésedet az idővonaladon a (POST) Mi hozott téged erre a platformra?
2. Melyek azok a platformok, amelyek neked beváltak?
3. Használsz valamilyen marketingrendszert vagy eszközt a leadek generálására?
4. Mit gondolsz a további bevételi források generálásának ötletéről?
5. Van tapasztalatod a leadgenerálással kapcsolatban, ha mi működik nálad?
6. Hallottál már az MMP-ről?
7. Mik a céljaid ebben az iparágban az online munkával kapcsolatban?
8. Érdekl, hogy többet megtudjon más lehetőségekről, hogy otthonról dolgozzon?
9. Milyen kihívásokkal szembesülsz most az online vállalkozásod működtetése során, tudasd velem, mi az, ami nálad működik?
10. Úgy tűnik, jól haladsz, már sikereket értél el a cégben, amelyet népszerűsítesz?
11. Észrevettem, hogy közeleg a születésnapod, és szerettem volna előre is boldog születésnapot kívánni.

Agresszívebb és lényegre törőbb:

1. Mi már egy ideje kapcsolatban vagyunk, és gondoltam, hogy ez érdekelhet téged, mit lennél nyitott, hogy nézd?
2. Megnéztem. Néhány hozzászólásod, zúzó vagy, szép munka :) Van valamim, ami nagyon jól működhetne azzal, amit csinálsz, nyitott lennél arra, hogy megnézd?
3. Sajnálom, hogy zavarom, de tudom, hogy elfoglalt lehetsz, nyitott vagy egy marketing rendszer ellenőrzésére, ami tényleg segíthetne a vállalkozásodhoz vezető utak generálásában. Van egy rövid videóm az Ön számára. Átküldhetem?
4. Szia, jó volt nézni a Facebook-bejegyzéseidet, amelyek az idővonalamon jelennek meg, úgy érzem, hogy ismerlek, és meg akartam kérdezni, hogy nem bánnád-e, ha elküldenék neked egy rövid üzleti bemutatót valamiről, ami elkezdte megváltoztatni az életemet jobbra.
5. Tudom, hogy ugyanabban a Facebook-csoportban vagyunk, és gondoltam, hogy érdekelhet valami, ami tényleg segíthet. Van egy 6 perces videóm, amit nem tart sokáig megnézni, átküldhetem a linket?

Után követés:

1. Szia, volt lehetőség megnézni a rövid videót? Tudasd velem a véleményed.
2. Tudasd velem, mi tetszett a legjobban a videóban, amit megnéztél?
3. Szia, csak visszahívlak a linkkel kapcsolatban, amit megosztottam. Megnézted a videót, amit küldtem neked?

Nem árt, beszélgetni az emberekkel egy kicsit ha úgy érzed, a közvetlen módszer túl nyomulós. Meg kell találni a komfortzónát. De van olyan sok ember keres egy legális lehetőséget, és ők soha nem csatlakoznak az üzlethez, ha nem kérdezed meg Őket. Ne feledd, hogy a kérdéseket nyitott végűnek

kell tartani, hogy a másik személyt arra ösztönözze, hogy vegyen részt a beszélgetésben, és ossza meg gondolatait és tapasztalatait.

Néha azonban az lehet a legjobb, ha minden nap csak kitalálsz dolgokat. Tehát ne mindig csak a forgatókönyveket kövesse...

1. Sietni kell
2. Legyél izgatott
3. Kérdezd meg, hogy megoszthatod-e
4. Várj a válaszra

Van várakozás de ha ez túl sok beszélgetésbe kerülhet, felemésztheti az időt, és ha úgy tűnik, hogy nem fektetnek be, akkor lépj tovább... NEXT! :)

Nézd meg, hogyan is zajlik egy beszélgetés:

Te: Szia [NÉV], hogy vagy?

Idegen: Szia. Jól vagyok.

Te: Szeretek online keresőkkel és üzleti gondolkodású egyénekkal kapcsolatot teremteni. És ez nagyon boldoggá tesz. Megkérdezhetem, honnan származol?

Idegen: (Nincs válasz.)

Idegen: (Néhány nap eltelt, és nincs válasz)

Te: [Név]?

Idegen: Üdvözlök. Mi a helyzet?

Te: [NÉV],
Észrevettem, hogy Te is internetes marketings vagy! Hogy megy a dolog?

Idegen: Igen, az vagyok. Jól vagyok, köszönöm.

Te: Ez jól hangzik. Megkérdezhetem, hogy mi a fő fókuszod az online üzletben? Affiliate marketing?

Idegen: Építem a [CÉGNÉV], és nagyon jól megy, köszönöm.

Te: [CÉGNÉV] az egyik legnépszerűbb program az online marketing világában... az emberek rengeteg jutalékot keresnek vele. Nyitott lennél arra, hogy megnézz valamit, ami nekem is működik?

Te: Csak egy 10 perces videó, ha átküldöm, megnéznéd?

Idegen: Oké, persze, küldd át. Küldjed el!

Te: Itt a link, [LINK...].

Te: Holnap visszahívlak, hogy megtudjam, mit gondolsz. További szép napot/estét.

Íme egy másik példa beszélgetésre, amelyet egy üzleti lehetőségről folytathatsz valakivel:

Te: John vagyok, és észrevettem, hogy mindkettőnket érdekel az online üzlet, az affiliate marketing. Megfontolnál más lehetőségeket is?

Idegen: Szia John, örülök, hogy megismerhetlek! Mindenképpen gondolkodtam rajta, de a tényérom most egy kicsit tele van, mivel arra koncentrálok, amit csinálok.

Te: Teljesen megértem! Nos, csak megakartam osztani egy izgalmas lehetőséget, aminek nemrégiben részese lettem. Hallottál már a [VÁLLALKOZÁS NÉV] Csak egy 10 perces videó, amit megnézhetsz?

Idegen: Hallottam róla, de nem sokat tudok róla. Mi is ez pontosan?

Te: A [VÁLLALKOZÁS NÉV] egy nagyszerű és vadonatúj üzleti modell, ahol az egyének egyszerűen egy erőteljes ingyenes túra megosztásával kereshetnek, és ez egy egyedülálló power line marketing rendszerrel van kombinálva...

Idegen: Ez érdekesen hangzik. Tudnál többet mondani arról, hogyan működik?

Te: Természetesen! A jó hír az, hogy nem kell profi lennünk, hogy elmagyarázzuk mindezt, amiért több mint 500 000 rangsorolást végeztek a cégnél a duplikáció által! Ezért ez a rövid 10 perces videó mindent elmagyaráz helyettünk :)

Idegen: Ez nagyon jól hangzik! Hogyan kezdhetem el? Hogyan kezdhetek bele?

Te: Először is kattints a linkre itt [LINK...] és nézd meg a videót, és szerezz egy ingyenes potíciót...

Te: A következő lépést kell tenned, hogy megnézed, a videókat. Az ingyenes pozíció lefoglalása után szívesen adok további információkat és válaszolok minden kérdésedre. Akarod, hogy e-mailben jelentkezsek a további részletekkel?

Idegen: Idegen: Persze, az nagyszerű lenne! Köszönöm, hogy megkeresetél.

Te: Örülök, hogy elbeszélgettünk, és holnap mindenképpen jelentkezem.

Itt egy másik:

Te: A nevem Sarah, és észrevettem, hogy mindketten érdeklődünk a személyes fejlődés iránt. Gondoltál már arra, hogy online üzleti lehetőséget indíts?

Idegen: Szia Sarah, örülök, hogy megismerhetlek! Igen, gondolkodtam már rajta, de nem tudom, hol kezdjem el.

Te: Teljesen megértem! Nos, szeretnék megosztani veled egy izgalmas lehetőséget, aminek nemrég lrttrm a részese. Hallottál már a LiveGoodról?

Idegen: Hallottam, de nem sokat tudok róla. Mi is ez pontosan, és hogyan működik?

Te: Hogyan működik? A LiveGood egy nagyszerű és vadonatúj üzleti modell, ahol az egyének egyszerűen azzal kereshetnek, hogy megosztanak egy erőteljes ingyenes túrát, és ezt egy egyedülálló erőltetett mátrix marketing rendszerrel kombinálják. Érdekelne, hogy többet megtudj róla? Van egy rövid 10 perces videóm, amit meg kell osztanom veled :)

Idegen: Érdekesen hangzik. Mennyit lehet ebből keresni?

Te: Az összeg, amit kereshetsz, az erőfeszítéseidtől és a hálózatod méretétől függ, azonban a kényszerített mátrixból való esetleges kiáramlásból is profitálhatunk. Vannak, akik havonta néhány száz dollárt keresnek, míg mások már hat számjegyű összeget keresnek, pedig alig több mint 6 hónapja indult el. Több mint 500 000 tag csatlakozott 6 hónap alatt. Leginkább azon múlik minden, hogy mennyi erőfeszítést és időt vagy hajlandó beletenni.

Idegen: Oké, szeretnék többet megtudni. Hogyan kezdhetem el?

Te: Nagyszerű! Szívesen adok Neked további információkat, és válaszolok minden kérdésedre. Hogy szeretnéd, itt vagy e-mailben tájékoztassalak a további részletekről?

Idegen: E-mail-ben. Az nagyszerű lenne. Köszönöm, hogy megosztottad ezt velem, Sarah az email címem strangerOgmail.com.

Te: Persze! Jó volt veled beszélgetni, és hamarosan biztosan jelentkezem. Mindenképpen írd fel a fehérlistára az emailjeimre, ha megkapod, mert nem szeretném, ha lemaradnál erről a hihetetlen lehetőségről.

Íme egy rövid változat:

Te: Hallottál már a LiveGooD-ről?

Idegen: Nem, mi az a LiveGooD?

Te: A LiveGooD? A LiveGooD egy nagyszerű és vadonatúj üzleti modell, ahol a magánszemélyek kereshetnek azzal, hogy egyszerűen megosztanak egy erőteljes ingyenes túrát, és ezt egy egyedülálló erőltetett mátrix marketing rendszerrel kombinálják. Érdekelne, hogy többet megtudj róla? Van egy rövid 10 perces videóm, amit meg kell osztanom veled, aztán eltűnők a postaládádából :)

Idegen: Gyerünk akkor, küldd át.

Te: Tessék, itt a link [LINK...] Holnap kereslek ;)

Hány emberrel csevegjek naponta a Messengeren?

Az, hogy hány emberrel kell naponta csevegni ahhoz, hogy eredményeket érsz el ezzel a módszerrel, számos tényezőtől függhet, például attól, hogy milyen típusú lehetőséget vagy rendszert, terméket stb. népszerűsítesz, milyen szintű érdeklődést mutat az emberek részéről, akikkel csevegsz, és mennyi időt és erőfeszítést vagy hajlandó befektetni.

Fontos megjegyezni, hogy bár a hálózati marketing nagyszerű módja lehet a további jövedelemforrások létrehozása, elkötelezettséget és erőfeszítést igényel. Általános iránymutatásként arra lehet törekedni, hogy kezdetben legalább 10-20 emberrel csevegj naponta, majd ezt a számot fokozatosan növeljed, ahogy egyre kényelmesebbé és tapasztaltabbá válsz. Az is fontos, hogy a kapcsolatépítésre és az értékteremtésre összpontosíts, ne pedig arra, hogy csak regisztrációkat generálj. Azzal, hogy bizalmat és hitelességet építesz ki másokkal, növelheted a siker

Íme néhány szabály és tilalom az üzleti lehetőségekről való beszélgetés megkezdéséhez egy idegennel

Tegyük fel, hogy meg ismerkedsz egy idegen emberrel:

Mielőtt belemerülnél az üzleti lehetőségbe, mutakozz be, és teremts baráti kapcsolatot.

Tegyél fel kérdéseket, és figyelmesen hallgasd meg a másik válaszait, hogy megértsd az érdeklődési körét és igényeit.

Adj értéket olyan információk és források megosztásával, amelyek segíthetnek a másik személynek céljai elérésében.

Legyél őszinte és hiteles a megközelítésben, és kerüljed a nagy nyomást gyakorló értékesítési taktikákat.

A kezdeti beszélgetést követően keresd meg az illetőt, hogy további információkkal szolgálj, és válaszolj az esetleges kérdéseire.

Ne tedd:

Ne kezd a beszélgetést kemény eladással vagy tolakodó reklámmal. Ez elriaszthatja az embereket, és csökkentheti az érdeklődésüket a lehetőség iránt.

Ne tegyél irreális ígéreteket, és ne túlozd el a lehetséges jövedelmet, hogy megpróbáld elcsábítani a másik személyt.

Ne hagyd figyelmen kívül a másik személy kérdéseit vagy aggályait. A kételyeikkel való foglalkozás és a megnyugtató válaszok segíthet a bizalom kiépítésében.

Ne küldj kéretlenül spamet vagy üzeneteket az embereknek. Ez tolakodónak és szakszerűtlennek tűnhet.

Ne add fel túl könnyen, ha az illető kezdetben nem érdeklődik. A kapcsolatok kiépítése időt és erőfeszítést igényel, és fontos, hogy türelmes és kitartó maradj.

Ne próbálj meg szakértőnek mutatkozni, mert ez nem duplikálódik jól, ha azt látják, hogy olyan jól magyarázol, akkor azt fogják gondolni, hogy nekik is olyan jónak kell lenniük, mint neked, és így feladják. Használd a videókat és a forrásokat, hogy megosztod, ez időt takarít meg, hogy tovább lépj a következő személyhez.

Beszélgetésindítók, TIPPek:

- Nézd meg, kiknek van hamarosan születésnapja, és kívánj nekik elsőként boldog születésnapot.

- Nézd meg a profiljukat és az idővonalukat, hogy mit csinálnak és honnan jöttek.
- Beszéljess az emberekkel a pénzkereső csoportokban.
- Keress olyan embereket, akikkel vannak közös dolgaitok.
- Keress olyan csoportokat, amelyekben közös dolgok vannak, például fogadás, egészség stb. és csatlakozz hozzájuk.
- Ha idősebb vagy, keress olyan embereket, akik hasonló korúak mint te, és kérdezd meg tőlük, hogyan boldogulnak az online vállalkozásukban.

Források és motivációs képzés

Jim Rohn, a neves amerikai vállalkozó, író és motivációs előadó gyakran beszélt előadásaiban és könyveiben az átlagok törvényéről. Íme néhány fontosabb idézete a témában:

"Az átlagok törvénye a te oldaladon áll, feltéve, hogy nem hagyod abba."

"Az átlagok törvénye azt mondja, hogy egy idő után a dolgok kiegyenlítődnek. Tehát, ha folyamatosan telefonálsz, akkor előbb-utóbb megkapod az igent."

"Az átlagok törvénye a nagy kiegyenlítő. Nem számít, hogy ki vagy, vagy honnan jöttél. Ha következetesen a megfelelő dolgokat teszed, végül meglesznek a megfelelő eredmények."

"Az átlagok törvénye hatalmas erő. Egy vesztes szériát győztessé tud változtatni, ha kitartasz mellette."

"Az átlagok törvénye arra tanít minket, hogy a siker egy számjáték. Minél több emberrel beszélsz, annál több esélyed van a sikerre."

"Az átlagok törvénye azt tanítja nekünk, hogy nem szabad elkeserednünk az átmeneti kudarcok miatt. Sőt, számítanunk kell rájuk, és tanulási lehetőségként kell felhasználnunk őket."

"Az átlagok törvénye arra emlékeztet, hogy a siker nem a szerencsén vagy a véletlenen múlik. Hanem arról, hogy következetesen cselekedjünk a céljaink elérése érdekében."

Ezek az idézetek hangsúlyozzák a kitartás, a következetesség és a célok felé irányuló cselekvés fontosságát a siker elérése érdekében, és azt, hogy az átlagok törvénye hogyan működhet az Te javadra, ha kitartasz a cél érdekében.

... Jim Rohn, ezt figyeld (ha nem érted az angolt, kapcsold be a magyar feliratozást) :



Les Brown motivációs előadó, szerző és korábbi rádiós DJ, aki a sikerről és a személyes fejlődésről szóló inspiráló beszédeiről és könyveiről ismert. Íme néhány a leghíresebb sikeridézeteiből:

"Most is megvan benned minden, amire szükséged van ahhoz, hogy megbirkózz bármivel, amit a világ rád zúdít."

"Nem kell nagyszerűnek lenned ahhoz, hogy elkezd, de el kell kezdened ahhoz, hogy nagyszerű legyél."

"Az önmagaddal való kommunikációs képességed határozza meg a másokkal való kommunikációs képességedet."

"Lőj a holdra. Még ha nem is találsz el, a csillagok között fogsz landolni."

"Ha felelősséget vállalsz magadért, akkor éhség fog benned kialakulni, hogy megvalósítsd az álmaidat."

"Te vagy az egyetlen igazi akadály a teljes életed útjában."

"A sikered szintjét a személyes fejlődésed szintje határozza meg."

"Addig nincs vége, amíg nem győzők."

"Soha nem vagy túl öreg ahhoz, hogy új célt tűzz ki magad elé, vagy új álmot álmodj."

"Ha olyan életet akarsz élni, amelyet még soha nem éltél, olyan dolgokat kell tenned, amiket még soha nem tettél."

Ezek az idézetek kiemelik a személyes felelősségvállalás, a célok kitűzése, a pozitív gondolkodásmód és a cselekvés fontosságát, hogy sikereket érjünk el az életben.

Les Brown watch this (ha nem érted az angolt, kapcsold be a magyar feliratozást):



Összefoglalva, az olyan motivációs szónokok, mint Jim Rohn és Les Brown sikeridézetei arra ösztönözhetnek minket, hogy kitartóak maradjunk, cselekedjünk, és pozitívan álljunk hozzá céljainkhoz. Ha követjük tanácsaikat és következetes erőfeszítéseket teszünk, legyőzhetjük az akadályokat, és sikereket érhetünk el a személyes és szakmai életünkben.