CHOGAN GROUP

Essence Tribe

#SummerStrategy

MEETING TITEL

DO IT:

KATEGORISIERUNG & KONTAKTAUFNAHME

Summer Strategy: Modul 2

AGENDA

- Namensliste kategorisieren
- Kontaktaufnahme - WIE
- Einladung
- Beispiele aus der Praxis

Namensliste kategorisieren *& einordnen*

WARM-KONTAKTE	KALT-KONTAKTE
Familie / Freunde	Bekanntschaften
Enge Bekannte	Personen die man “flüchtig” kennt
Social Media Freundschaften	Follower

Tipp: Mache aus einem Kalt-Kontakt, einen Warm-Kontakt !

Namensliste kategorisieren *& kontaktieren*

DIREKT: Diesen Kontakt, werde ich “direkt”, ansprechen.
Diese Person kenne ich sehr gut und weiß, sie hat ein offenes Ohr für mich.
→ Familie, Freunde, enges Umfeld

Beispiel :

Hi Natasa, ich komme am Wochenende auf einen Kaffee vorbei und nehme meinen Laptop und meinen Duftkoffer mit. Ich denke, dass was ich entdeckt habe, könnte dir gut gefallen und ich will mein Business mit Leuten aufbauen, die so denken wie du. Du wirst sehen, wie easy es ist, vertrau mir.

Namensliste kategorisieren *& kontaktieren*

INDIREKT:	Bei diesem Kontakt, bin ich mir nicht sicher, wie er/sie reagieren würde auf Networkmarketing. → Hier geht es darum den Kontakt um Hilfe, Anregung oder Beratung zu bitten

Namensliste kategorisieren & kontaktieren

Beispiel :

Ich bin gerade in meiner Ausbildung zum Networker und mein Sponsor hat mir gesagt, das Beste, was ich tun könnte, wenn ich ein Geschäft anfange, wäre, Leute die ich schätze, einen Blick darauf werfen zu lassen und mir Feedback zu holen. Wärst du bereit, das für mich zu tun und schenkst mir 30 Minuten deiner Aufmerksamkeit?

Beispiel :

(SMALL TALK !! sei interessiert !!- bringe die Person dazu, dich zu fragen, was du tust)

Ich kooperiere mit einer italienischen Firma in der Kosmetikbranche und baue ein internationals Netzwerk mit geschäftsorientierten Menschen auf. Deutschland ist noch im Aufbau und hat sehr viel Potenzial. Würdest du mir einen Gefallen tun und einmal darauf schauen und mir sagen, ob das dort, wo du wohnst, funktionieren würde?

Namensliste kategorisieren *& kontaktieren*

SUPER

INDIREKT: Sehr gut geeignet für Bekanntschaften, oder Social Media

→ Hier geht es darum, der Person zu vermitteln, dass das nichts für sie sei, sondern du interessiert bist, ob sie jemanden kennt

Beispiel :

Das Geschäft, das ich habe, ist wahrscheinlich nichts für dich, aber ich wollte dich fragen, ob du jemanden kennst, der ehrgeizig, geschäftsorientiert und von der Idee angetan sein könnte, sich neben dem Job, ein zweites Standbein aufzubauen?

Einladung

Wenn die Person Interesse zeigt, dann folgt die Einladung zu einem:

- 1:1 Meeting
- 3 Way Call mit dem Sponsor
- EOM

Wenn ich dich zu einem unverbindlichen Meeting einladen würde, würdest du dabei sein?

Tipp: Vermittle Dringlichkeit !

Kontaktaufnahme & Präsentieren

.. sind zwei verschiedene Paar Schuhe. Verrate nicht zu viel, mach es spannend und lerne in den nachfolgenden Coachings, wie du richtig präsentieren sollst

Beispiele aus der Praxis

	Sara J.
Amethyst Manager	Adri & Deni
	Andrijana & Milos
	Danijela Kopranovic
	Vesna Gajic
	Emina Hasanovic
nein	Patrick R.
nein	Hasan
nein	Martina
	Missy
	Lisa
	Doris
	Jelena Frankfurt
Onyx Manager	Sandra & Adriano
	Julia & Nino
nein	Amer
	Merima
	Vladimira
	Danijela Kuburic
	Julia Kuslic
	Rosa Polido
	Sabina
	Sladjana Stevica
	Guajira Kuba Soy
	Mica Filipovic
Onyx Manager	Julia Wimpassinger
	Julies Lifestyle
nein	Lidija
	Marijana Nails
	Lucijavin
	Michelle Braun
	Sophia Steiner

	Marlene DBI
	Isabella Insta
	Miimii Insta
	Jelena Insta
	Lady Cocoa
	Frau Aleksic
	Radakovic
	Jessica
	Lena
	Aida
	Luca Tamborrini
	Mario
	dicat Tatjana
	Linda
	Aida Susa
	Kryzle
	Tamara Insta
	Katarina Keil
	Aqua Facialist
	Smilja
	Suza JV
	Sarala

nein
nein
nein

Onyx Manager

Hausgaufgaben bis Montag

- Kontaktiere je 2-3 Personen auf deiner Namensliste mit der
  - direkten
  - indirekten
  - und super indirekten Methode

Tipp: Lass dir von deinem Sponsor, oder Upline bei Verfassen der Nachrichten helfen!

Essence Tribe

ET

NETWORK

DANKE

ESSENCETRIBE.NETWORK

ESSENCETRIBE