

ITovi[®]

Osvedčené postupy, skripty a tipy na efektívne sledovanie



Dve najdôležitejšie veci na zapamätanie

1 Aby ste boli úspešní v sieťovom marketingu, musíte MAŤ NÁSLEDNÝ SYSTÉM.

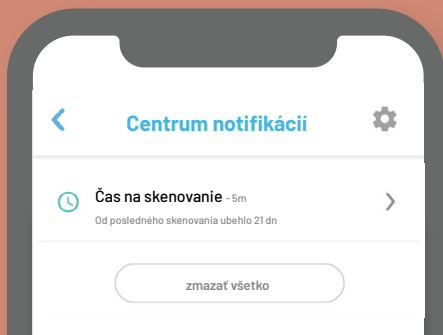
Definícia sledovania: Čo robíte, aby ste uľahčili vášmu kontaktu vystavenie sa vášmu produktu. Následné akcie môžu mať mnoho podôb, ale každá z nich by mala podnietiť váš kontakt, aby premýšľal o svojej poslednej skúsenosti a poháňal ju smerom k ďalšej.

2 Váš typický zákazník bude potrebovať 5-6 kontaktov s vašim produktom, až kým bude pripravený urobiť rozhodnutie o kúpe, registrácii, peňažnom alebo dlhodobom záväzku.

Definícia expozície: Keď má kontaktná osoba nejaké skúsenosti s produktom alebo predstavou produktu. Príklady môžu zahŕňať skenovanie, kontrolu skenovania, videá, súbory PDF, články, kurzy, webináre, učenie sa od odborníka atď.

Následná funkcia v aplikácii iTOVi:

Aplikácia iTOVi pripomenie vašim kontaktom, že je čas na ďalšie skenovanie po 21 dňoch bez skenovania! Toto 21-dňové okno môžete zapracovať do svojho systému sledovania klientov a využívania tejto výhody!



Osvedčené postupy pre každé sledovanie

- Zmeňte svoj prístup! Nepíšte vždy SMS, volajte alebo sa stretávajte osobne. Pripravte komunikáciu tak, aby vyhovovala potrebám vášho klienta a udržiavajte ju zaujímavú!
- Termín si dohodnite vždy s konkrétnym dňom a časom! Dokonca aj na sms alebo telefonát.
- Nechajte to krátke a efektívne.
- Požiadajte ich o spätnú väzbu/ skúsenosti.
- Najlepšie je, ak ONI hovoria viac ako vy.
- Pri sledovaní konkrétneho záujmu je najlepšie najprv položiť otázky typu „áno alebo nie“. „Mali ste možnosť stiahnuť si aplikáciu iTOVi/prehliadať si správu o skenovaní/prečítať si, čo som vám poslal/atď?“
- Potom položte otvorené otázky. „Tak čo sa vám páčilo na reporte o skenovaní?“
- Ak nedodržali dohodu, na ktorej ste sa dohodli, opýtajte sa ich, KEDY si myslia, že by to mohli urobiť. „Och?“ Ešte ste si nestiahli aplikáciu iTOVi / nepozreli si video / nevyskúšali vzorku levandulového oleja? Kedy si myslíš, že by si to dokázal?“
- Pred odchodom si vždy dohodnite konkrétny čas pre ďalšiu konzultáciu. Každá schôdzka by mala viesť k ďalším: termínom skenovania, reportom.. atď.

4 rôzne spôsoby, ako odsledovať a dosiahnuť svojich 5-6 konzultácií!



1. Osobne

- Udržte konzultáciu krátku a v dobrej nálade.
- Nech stretnutie je ležérne a priateľské.

Pravidlá pre rozdávanie vzoriek

Vzorky rozdáajte strategicky, pretože sa to môže naozaj rýchlo predražiť a neprinesie želanú návratnosť.

Ak nájdete vhodného kandidáta na vzorku, dajte mu pokyn, aby do určitého času (t. j. do dvoch týždňov) použil celú vzorku a dohodnite si s ním konkrétnom feedbacku.

Príklad:

Táto bezplatná vzorka je pre vás. Chcel by som však dostať svoju fľašu späť, umyť ju a znova použiť, keď skončíte. Mohol by som si ju od teba vyzdvihnúť o dva týždne? Takto dostanete spätnú väzbu na ich skúsenosti

Tento produkt je najlepší! Tu si vezmite túto vzorku – fľašu nebudem potrebovať späť ďalšie dva týždne, takže ju spotrebujte do dvoch týždňov a potom si ju môžem vyzdvihnúť u vás. Funguje [vložte dátum] dobre?"

Akékoľvek ďalšie následné kroky, ktoré urobíte, predtým, ako zoberiete fľašu, sa môžu zamerať na to, aby ste ich poučili o tom, ako čo najlepšie využiť a využiť ich vzorku!



2. Telefonické hovory

- Pri telefonovaní je veľmi dôležité povzbudzovať váš kontakt, aby hovoril viac ako vy.
- Telefonáty sú skvelou príležitosťou, ako na krátko prizvať odborníka. Pomôže to posilniť váš imidž a zároveň vzdelávať váš kontakt.

Príklad:

Ahoj Jana! Ako sa máte? Podarilo sa vám stiahnuť aplikáciu/prečítať tento článok/vyskúšať vzorku, ktorú som vám dal?... Úžasné! Čo sa ti na tom páčilo?... Oh, to mi pripomína! Mám video pdf/iný zdroj, o ktorom si myslím, že by bol pre vás užitočný/zaujímavý. Ak ti to pošlem, kedy si myslíš, že by si si to mohol pozrieť?... Mohol by som ti zavolať v piatok a opýtať sa, ako sa ti to páčilo?"

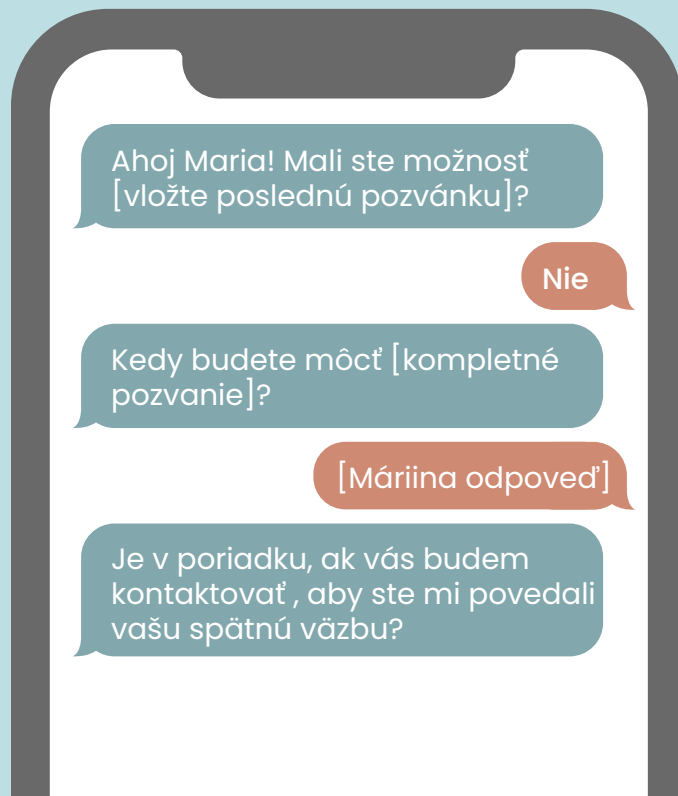
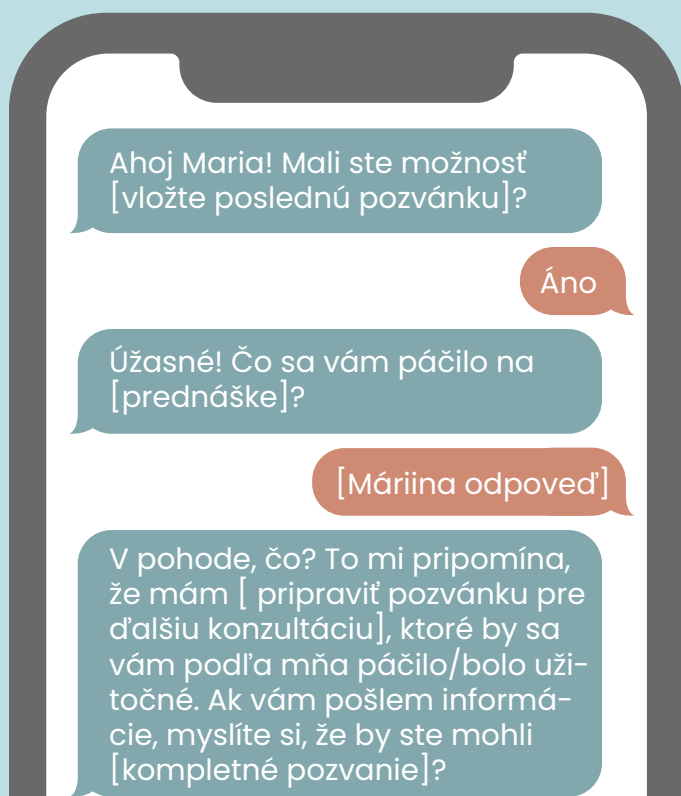
Ahoj Jon! Ako sa máš? Skvelá správa! Mám priateľa, ktorý už roky robí skeny iTOVi, školí ostatných, ako používať klinčekový olej. Vie oveľa viac ako ja. A povedala, že by bola ochotná naskočiť na náš hovor a poskytnúť nám niekoľko odborných rád. Je v poriadku, ak ju teraz privediem?"



3. Textová správa SMS

- Texty sú vhodné na sledovanie konkrétnych pozvánok áno alebo nie (stiahnite si aplikáciu, vyskúšajte produkt atď.), na vyžiadanie si spätnej väzby a na nastavenie ďalšieho sledovania.
- Skúste odhadnúť, aký pohodlný je váš kontakt s textovými správami, aby ste vedeli, ako veľmi alebo ako málo sa môžete na túto metódu spoliehať.

Príklad:



4. Email

- V e-mailoch je dôležité vložiť do toho svoju OSOBNOSŤ. Nikto nebude čítať (a už vôbec nie odpovedať) na nevýrazný e-mail.
- E-mailom často dostávame odpovede oveľa pomalšie ako inou formou komunikácie, takže sa snažte pripraviť tak, aby ste boli pripravený na ďalšiu komunikáciu. „Hneď ako skončíte, nezabudnite si zapísať svoje myšlienky skôr, ako ich zabudnete. Týmto spôsobom, keď sa budeme rozprávať, budete si môcť pamätať, čo vás zaujalo!“