

itovi[®]

Beste Methoden, Skripte
und Tipps für eine
best-mögliche
Nachfolgung



Die zwei wichtigsten Dinge, an die Sie sich erinnern sollten

1 Um im Network Marketing erfolgreich zu sein, müssen Sie ein FOLLOW-UP-SYSTEM HABEN (ein Nachfolgesystem)

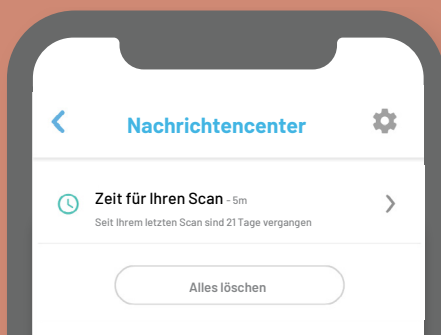
Definition einer Nachfolge: Was SIE tun, um einer Person zu helfen, wenn diese Kontakt mit Ihrem Produkt gehabt hat. Nachfolgen kann viele Formen annehmen, aber jede sollte die Person dazu anregen, über ihren letzten Kontakt nachzudenken und zum nächsten führen.

2 Eine Person benötigt 5-6 Kontakte zu Ihrem Produkt, bevor sie bereit ist, eine Kaufentscheidung zu treffen, sich anzumelden oder sich finanziell oder langfristig zu binden.

Definition eines Kontaktes: Wenn eine Person Erfahrung mit dem Produkt oder der Produktidee hat. Beispiele: ein Scan, das Überprüfen des eigenen Scanberichts, Videos, PDFs, Artikel, Kurse, Webinare, das Lernen von einem Experten usw.

Nachfolgefunktion in der iTOVi App:

Die iTOVi-App erinnert die Personen nach 21 Tagen ohne Scans daran, dass es Zeit für ihren nächsten Scan ist! Sie können von dieser Ermahnung Gebrauch machen.



Beste Methode für JEDE Nachfolge

- Variieren Sie Ihr Vorgehen! Schreiben Sie nicht immer eine SMS, rufen Sie nicht immer an oder treffen Sie sich nicht immer persönlich. Mischen Sie das Vorgehen, um den Bedürfnissen Ihrer Kunden gerecht zu werden, und damit alles interessant bleibt.
- Vereinbaren Sie immer einen Termin an einem bestimmten Tag und einer bestimmten Uhrzeit! Sogar für eine SMS oder einen Anruf.
- Halten Sie es kurz und effektiv.
- Bitten Sie um ihr Feedback/Erfahrung ihres letzten Kontakts.
- Es ist am besten, wenn die Person mehr redet als Sie.
- Wenn Sie einer bestimmten Erfahrung nachfolgen, stellen Sie am besten zunächst „Ja oder Nein“-Fragen. „Hatten Sie die Möglichkeit, die iTOVi-App herunterzuladen/Ihren Scan-Bericht durchzusehen/durchzulesen, was ich Ihnen geschickt habe/usw.?“
- Stellen Sie dann offene Fragen. „Also, was hat Ihnen an dem Scan-Bericht gefallen?“
- Wenn sie das letzte, wozu Sie sie eingeladen haben, nicht ausgeführt haben, fragen Sie sie, WANN sie denken, dass sie dazu in der Lage wären. „Oh? Sie haben die iTOVi App noch nicht heruntergeladen/das Video angeschaut/die Lavendölprobe noch nicht probiert? Wann denkst Sie das tun zu können?“
- Legen Sie immer eine bestimmte Zeit für den nächsten Kontakt/Nachfolge fest, bevor Sie sich trennen. Jeder Kontakt sollte zum nächsten führen: ein Scan-Termin, ein Folgetext usw.

4 verschiedene Möglichkeiten, um nachzufolgen und Ihre 5-6 Kontakte zu erhalten!



1. Persönlich

- Es ist besonders wichtig, es kurz und bündig zu halten, wenn es um persönliche Austausche geht.
- Halten Sie es locker und freundlich.

Regeln für die Abgabe von Mustern

Verteilen Sie Proben strategisch, denn es wird sonst sehr schnell sehr teuer und bringt keine Resultate.

Wenn Sie einen guten Kandidaten für ein Muster finden, sagen Sie ihm, es innerhalb einer bestimmten Zeit (z. B. zwei Wochen) zu verwenden, und vereinbaren Sie mit ihm einen Zeitpunkt für die Nachfolge.

Beispiel:

„Dieses kostenlose Muster ist für Sie. Aber ich würde gerne meine Flasche zurückbekommen, sie auswaschen und wiederverwenden, wenn Sie fertig sind. Könnte ich es in zwei Wochen bei Ihnen abholen? Ich würde dann gerne auch Ihr Feedback zu Ihren Erfahrungen hören.“

„Dieses Produkt ist das Beste! Hier, nehmen Sie dieses Muster – ich brauche die Flasche erst in zwei Wochen zurück, Sie haben damit genügend Zeit, das Produkt auszuprobieren, und dann kann ich sie bei Ihnen abholen. Kann ich am [Datum einfügen] kommen?“

**Alle weiteren Kontakte, die Sie mit der Person haben, bevor diese ihr Muster abholt, können sich darauf beziehen, wie das Muster am besten verwendet werden kann. Dann kann die Person wirklich davon profitieren!*



2. Telefonanrufe telefónicas

- Versichern Sie sich, dass die Person mehr spricht als Sie. Dies ist bei Telefonaten sehr wichtig.
- Telefonate sind eine gute Gelegenheit, kurz einen Experten hinzuzuziehen. Dies wird dazu beitragen, Ihr Ethos zu stärken und gleichzeitig die Person zu schulen.

Beispiel:

„Hey Jane! Wie geht's? Konnten Sie die App herunterladen/diesen Artikel lesen/das Muster ausprobieren, das ich Ihnen gegeben habe?... Großartig! Was hat Ihnen daran gefallen? ... Oh, das erinnert mich! Ich habe ein Video/PDF/eine andere Ressource, die Sie meiner Meinung nach nützlich/interessant finden würden. Wenn ich es Ihnen schicke, wann könnten Sie es sich ansehen? ... Könnte ich Sie am Freitag anrufen und fragen, wie es Ihnen gefallen hat?“

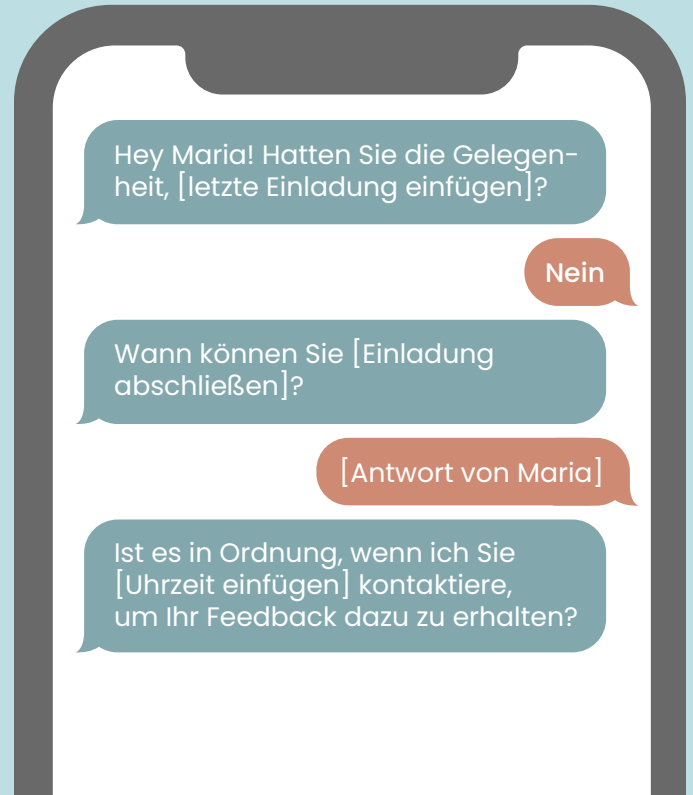
„He Jon! Wie geht's? Großartige Neuigkeiten! Ich habe einen Freund, der seit Jahren iTOVi-Scans durchführt / andere in der Verwendung von Nelkenöl schult / [Qualifikation einfügen]. Er weiß viel mehr als ich. Und er sagte, er wäre bereit, auf unseren Anruf aufzuspringen und uns einige Expertentipps zu geben. Ist es in Ordnung, wenn ich ihn jetzt anrufe?“



3. SMS

- SMS eignen sich gut, um bestimmte Ja-oder-Nein-Einladungen nachzuverfolgen (die App herunterzuladen, das Produkt auszuprobieren usw.), um ein wenig Feedback zu bitten und Ihre nächste Nachfolge zu planen.
- Versuchen Sie einzuschätzen, wie sich die Person mit SMS versteht, damit Sie wissen, wie viel oder wie wenig Sie sich auf diese Methode verlassen können.

Beispiel:



4. Email

- In E-Mails ist es wichtig, Ihre **PERSÖNLICHKEIT** einfließen zu lassen. Niemand liest (geschweige denn antwortet) eine langweilige E-Mail.
- E-Mails werden oft nicht so bald beantwortet als andere Formen der Nachverfolgung. Versuchen Sie also, die Person darauf vorzubereiten, sich bei Ihrem nächsten Kontakt vollständig mit Ihnen zu beschäftigen. „Sobald Sie fertig sind [Einladung ausfüllen], notieren Sie Ihre Gedanken, bevor Sie sie vergessen. Auf diese Weise können Sie sich beim Gespräch daran erinnern, was Ihnen besonders aufgefallen ist!“