

**itovi**<sup>®</sup>

# Beste uitvoering, scripts en tips voor een doeltreffende opvolging



# De twee belangrijkste dingen om te onthouden

**1** Om succesvol te zijn in netwerkmarketing, moet je een goed OPVOLG SYSTEEM hebben.

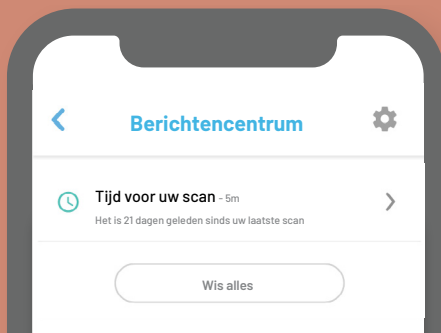
**Definitie van een opvolging:** Wat JIJ doet om ervoor te zorgen dat je contactpersoon je product ervaart. Opvolgingen zijn er in vele vormen, maar elke opvolging moet uw contact ertoe aanzetten na te denken over zijn laatste moment en hem al op weg te helpen naar het volgende moment.

**2** Uw typische klant zal 5-6 keer aan uw product moeten worden blootgesteld voordat hij een beslissing kan nemen om te kopen, zich in te schrijven of zich op lange termijn manier met u te verbinden.

**Definitie van blootstelling:** Wanneer een contact op de een of andere manier ervaring heeft met het product of het idee van het product. Voorbeelden van blootstelling zijn het krijgen van een scan, het beoordelen van een eigen scan, video's, pdf's, artikelen, lessen, webinars, leren van een expert, enz.

## Opvolg functie in de iTOVi App:

De iTOVi app zal uw contactpersonen eraan herinneren dat het na 21 dagen zonder scans tijd is voor hun volgende scan! U kunt dit venster van 21 dagen in uw opvolgsysteem verwerken en er uw voordeel mee doen.



## Beste maniere voor ELKE opvolging

- Varieer je aanpak! Stuur niet altijd een sms, bel niet altijd en spreek niet altijd persoonlijk af. Wissel dingen af om aan de behoeften van uw klant te voldoen en houd dingen interessant!
- Maak altijd een afspraak met een specifieke dag en tijd! Zelfs voor een berichtje of een telefoontje.
- Hou het kort en effectief.
- Vraag naar hun feedback/ervaring van hun laatste ervaring.
- Het is beter als ZIJ meer praten dan jij.
- Bij een vervolg afspraak na een specifieke situatie, is het het beste om eerst "ja of nee" vragen te stellen. "Heeft u de kans gekregen om de iTOVi App te downloaden/uw scanrapport te bekijken/door te lezen wat ik u heb gestuurd/etc?"
- Stel daarna open vragen. "Wat vond je goed aan het scanrapport?"
- Als ze nog geen gevolg hebben gegeven aan het laatste dat je hen uitnodigde om te doen, vraag hen dan WANNEER ze denken dat ze dat wel zouden kunnen. "Oh? Je hebt de iTOVi App nog niet gedownload/de video nog niet bekeken/het lavendeloliemonster nog niet gerobeerd? Wanneer denk je dat je dat zou kunnen doen?"
- Spreek altijd een specifieke tijd af voor het volgende contact moment/afspraken voordat u uit elkaar gaat. Elk contact moet leiden tot het volgende: een scanafspraken, een vervolgbericht, enz.

# 4 verschillende manieren voor opvolging en zo je 5-6 blootstellingen aan je product binnen te krijgen!



## 1. Persoonlijk

- Het kort en bondig houden is vooral belangrijk bij persoonlijke interacties.
- Hou het gewoon en vriendelijk.

### Regels voor het uitdelen van monsters

Deel monsters strategisch uit, want als je dat lukraak doet, wordt het heel snel duur en levert het niets op.

Als u een goede kandidaat voor een monster vindt, geef hem dan de opdracht het hele monster binnen een bepaalde tijd (d.w.z. twee weken) te gebruiken en spreek met hem een specifieke vervolgspraak af.

#### Voorbeeld:

“Dit gratis monster is voor jou. Maar ik wil graag mijn flesje terug, het uitwassen, en hergebruiken als je klaar bent. Kan ik het over twee weken bij je ophalen? Dan ontvang ik ook graag je feedback over je ervaring ermee.”

Dit product is het beste! Hier, neem dit monster. Ik hoef de fles pas over twee weken terug, dus gebruik het binnen de komende twee weken op en dan kom ik het bij je ophalen. Komt [vul datum in] goed uit?”

*\*Alle andere opvolging die u doet, voordat u uw fles ophaalt, kunnen gericht zijn op het begeleiden van de persoon over hoe ze hun monster het beste kunnen gebruiken en er het meeste voordeel uit kunnen halen!*



## 2. Telefonisch

- Bij telefoongesprekken is het heel belangrijk dat u uw gesprekspartner aanmoedigt meer te praten dan uzelf.
- Telefoongesprekken zijn een uitstekende gelegenheid om kort een deskundige in te schakelen. Dit zal helpen om uw ethos te versterken en tegelijkertijd uw contact te leren hoe het product te gebruiken.

#### Voorbeeld:

“Hey Jane! Hoe gaat het ermee? Heb je de app kunnen downloaden/dat artikel kunnen lezen/het monster kunnen proberen dat ik je heb gegeven?... Geweldig! Wat vond je er goed aan? ... Oh, dat herinnert me eraan! Ik heb een video/pdf/andere bron waarvan ik denk dat je nuttig/interessant zou vinden. Als ik het naar je stuur, wanneer denk je dat je een kans hebt om het te bekijken? Kan ik je vrijdag bellen om te vragen hoe je het vond?”

“Hey Jon! Hoe gaat het ermee? Goed nieuws. Ik heb een vriendin die al jaren iTOVi scans doet/ anderen traint in het gebruik van kruidnagelolie/ [kwalificatie invoegen]. Ze weet veel meer dan ik. En ze zei dat ze bereid is om met ons in gesprek te gaan en ons wat deskundige tips te geven. Is het goed als ik haar er nu bij betrek?”





## 3. SMS/Whatsapp

- Tekstberichten zijn goed om specifieke, ja-of-nee-uitnodigingen op te volgen (download de app, probeer het product, enz.), om een beetje feedback te vragen, en om je volgende afspraak te plannen.
- Probeer te peilen hoe comfortabel uw contactpersoon zich voelt met sms'en/appen, zodat u weet hoeveel of hoe weinig u op deze methode kunt vertrouwen.

### Voorbeeld:



## 4. Email

- Bij e-mails is het belangrijk dat u uw **PERSOONLIJKHEID** erin legt. Niemand blijft een flauwe e-mail lezen (laat staan erop reageren).
- E-mails worden vaak veel trager beantwoord dan andere vormen van contact, dus probeer uw contactpersoon "voor te bereiden" om tijdens uw volgende follow-up volledig met u in contact te treden. "Zodra u klaar bent [reden van opvolging hier invullen], zorg er dan voor dat u uw gedachten opschrijft voordat u ze vergeet. Op die manier kunt u zich, wanneer we elkaar spreken, herinneren wat u opviel!"