

ITovi[®]

Bevált gyakorlatok és tippek a hatékony nyomon követéshez



A két LEGFONTOSABB dolog, amire jó emlékezni

1 Ahhoz, hogy sikeres legyél a hálózati marketingben, **UTÁNKÖVETÉSRE VAN SZÜKSÉG**

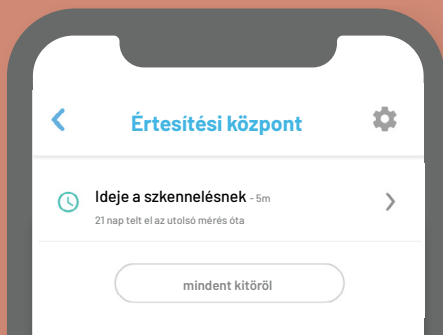
Az utámkövetés meghatározása: Mit teszel annak érdekében, hogy megkönnyítsd a partnereidet a termékismeretben. Az utámkövetés többféle formát ölthet, de mindegyiknek arra kell ösztönöznie a partnereidet, hogy dolgozzon az elvégzett mérésekkel, és ösztönözd őt a következőre.

2 Tipikus vásárlóknak 5-6 alkalommal kell bemutatni a termékét, mielőtt készen áll a vásárlásra, regisztrációra vagy bármilyen pénzbeli vagy hosszú távú kötelezettségvállalásra.

A kitettség meghatározása: Amikor egy kapcsolatod valamilyen tapasztalattal rendelkezik a termékkel vagy a termék ötletével kapcsolatban. Az expozíciós esetek közé tartozhat a szkennelés, a szkennelés áttekintése, videók, pdf-ek, cikkek, órák, webináriumok, szakértőtől való tanulás stb.

Nyomon követési funkció az iTOVi alkalmazásban:

Az iTOVi alkalmazás emlékezteti a kapcsolattartóit, hogy eljött a következő mérés ideje, miután 21 napig nem szkenneltek! Ezt a 21 napos ritmust beépítheted a utámkövetési rendszeredbe, és megtapasztalhatod az ezzel járó előnyöket!



Bevált gyakorlatok MINDEN utámkövetéshez

- Legyen változatos a kapcsolatfelvételed! Ne mindig csak SMS-t írj vagy messenger üzenetet, ne telefonálj egymás után, vagy ne csak személyes találkozóban gondolkodj. Variáld ezeket főként ügyfeleid igényéhez igazodva és igyekezz mindig érdekes dolgokat mutatni!
- Mindig egy adott napon és időpontban egyeztessen időpontot! Akár messengeren vagy telefonon teszed ezt.
- Legyen a megkeresés rövid és hatékony.
- Kérj visszajelzést/tapasztalatot a legutóbbi mérésről.
- A legjobb, ha többet beszélnek, mint te.
- Egy adott mérés nyomon követésekor a legjobb, ha először „igen vagy nem” kérdéseket teszel fel. „Lehetőséged volt letölteni az iTOVi alkalmazást/megnézni a szkennelési jelentést/olvasni, amit küldtem/stb?”
- Ezután tegyél fel nyitott kérdéseket. – Szóval mi tetszett a mérési jelentésben?
- Ha nem követték el az utolsó dolgot, amire meghívtad őket, kérdezd meg őket, MIKOR lenne rá alkalmuk. „Ó? Még nem töltötted le az iTOVi App-ot / nem nézted meg a videót / nem próbáltad ki a levendulaolaj mintát? Mit gondolsz, mikor lesz rá alkalmaid?”
- Mindig állíts be egy konkrét időpontot a következő mérésre / utámkövetésre, mielőtt elválnak újtaitok. Minden mérések a következőhöz kell vezetnie: szkennelési időpont, utámkövetés követési, stb.

4 különböző módszer a nyomon követésre és az 5-6 mérés megvalósítására!



1. Személyesen

- Legyél rövid és kedves, mert ez különösen fontos a személyes interakciók során.
- Legyél hétköznapi és barátságos.

A minták kiadásának szabályai

Stratégiaileg oszd ki a mintákat, mert akarva-akaratlanul nagyon gyorsan költségekbe vered magad és nem hoz megtérülést.

Ha találsz egy jó jelöltet a mintára, utasítsa őt, hogy bizonyos időn belül (azaz két héten belül) használja fel a teljes mintát, és egyeztess vele egy konkrét utánpótlást, időpontot.

Példa:

Ez a Te ingyenes mintád. De szeretném visszakérni majd az üvegemet, kimosni, és újra felhasználni, ha Te már elhasználtad. Kb. 2 heti adag, akkor kereshetlek? Örölnék, ha kaphatnék is visszajelzést a tapasztalataidról.

Ez a termék a legjobb! Tessék, neked adom ezt a mintát – még két hétig nem lesz szükségem az üvegre, szóval használd fel a következő két héten belül nyugodtan, utána meg majd visszkapom tőled. A [dátum beszúrása] megfelelő Neked?”

**Az üvegcsé átadása előtt végzett minden további lépéssel arra összpontosíts, hogy arról adj tájékoztatást, hogyan használhatják fel a legjobban a mintát, és milyen előnyük származhat belőle a kapcsolataidnak.*



2. Telefonhívások

- A telefonhívásoknál nagyon fontos, hogy a másik felet a beszédre ösztönözd.
- A telefonhívások remek alkalmat nyújtanak arra, hogy rövid időre szakértőként légy jelen. Ez segít fellendíteni szellemiségedet és egyúttal edukálni is tudod a másik felet.

Példa:

Szia Jane! Mi újság? Sikerült letöltened az alkalmazást/olvasni azt a cikket/kipróbálni a mintát, amit adtam?... Szuper! Mi tetszett benne?... Ó, erről jut eszembe! Van egy videó/ pdf-em/egyéb forrásom, amit hasznosnak/érdekesnek találsz. Mikorra tudod megnézni?... Pénteken felhívhatlak, hogy megkérdezzem, hogy tetszett?

Szia Jon! Mi újság? Jó hír! Van egy barátom, aki évek óta iTOVi szkennelést végez/oktat másokat a szegfűszegolaj használatára/ [minősítés beírása]. Sokkal többet tud, mint én. És azt mondta, hogy szívesen csatlakozna egy közös telefonbeszélgetéshez, és ad nekünk néhány szakértői tanácsot. Becsatlakoztathatom?



3. 3. SMS / Messenger

- A szövegek arra alkalmasak, hogy nyomon kövessenek bizonyos igen vagy nem meghívásokat (az alkalmazás letöltése, a termék kipróbálása stb.), visszajelzés kérésére és a következő nyomon követés beállítására.
- Próbáld felmérni, mennyire kényelmes a kapcsolattartás az SMS-ezés / messengerezés során, hogy megtudd, mennyire támaszkodhatsz erre a módszerre.

Példa:



4. Email

- Az e-mailekben fontos, hogy belehelyezd a SZEMÉLYISÉGED. Senki nem olvas (nem is válaszol) egy nyájás e-mailt.
- Az e-mailekre gyakran sokkal lassabban érkezik válasz, mint az utánkövetés egyéb formáira, ezért igyekezz „felkészíteni” kapcsolattartódat, vagy az irányba felhívni a figyelmét, hogy válaszoljon Neked. „Amint befejezted [a meghívó kitöltésével], mindenképpen jegyezd fel a gondolataidat, mielőtt elfelejtenéd őket. Így, amikor legközelebb beszélgetünk, emlékezni fogsz arra, ami számodra fontos volt!”