

itovi[®]

Migliori pratiche, script
esuggerimenti per un
follow-up efficace



Le due cose più importanti da ricordare

1 Per avere successo nel network marketing, devi **AVERE UN SISTEMA DI FOLLOW-UP**.

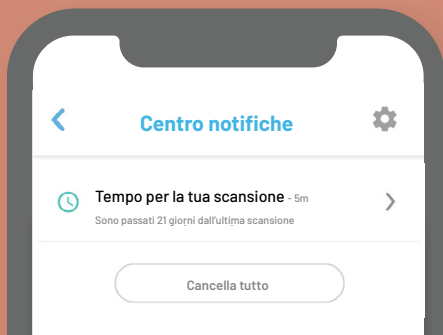
Definizione di follow-up: Cosa fai per facilitare il tuo contatto sperimentando l'esposizione al tuo prodotto. I follow-up possono assumere molte forme, ma ognuna dovrebbe indurre il tuo contatto a pensare alla sua ultima esposizione e spingerlo verso la successiva.

2 Il tuo cliente tipico avrà bisogno di 5-6 esposizioni al tuo prodotto prima di essere pronto a prendere la decisione di acquistare, iscriversi o impegnarsi in qualsiasi modo monetario oa lungo termine.

Definizione di un'esposizione: Quando un contatto ha una sorta di esperienza con il prodotto o l'idea del prodotto. Le istanze di esposizione possono includere ottenere una scansione, rivedere la propria scansione, video, pdf, articoli, lezioni, webinar, imparare da un esperto, ecc.

Funzionalità di follow-up nell'app iTOVi:

L'app iTOVi ricorderà ai tuoi contatti che è ora di eseguire la scansione successiva dopo 21 giorni di assenza di scansioni! Puoi lavorarci



Migliori pratiche per OGNI follow-up

- Varia il tuo approccio! Non sempre inviare messaggi, chiamare sempre o incontrarti sempre di persona. Mescola le cose per soddisfare le esigenze del tuo cliente e mantieni le cose interessanti!
- Fissa sempre un appuntamento con un giorno e un'ora specifici! Anche per un SMS o una telefonata.
- Mantienilo breve ed efficace.
- Chiedi il loro feedback/esperienza dalla loro ultima esposizione.
- È meglio se LORO parlano più di te.
- Quando si segue un'esposizione specifica, è meglio prima porre domande "sì o no". "Hai avuto la possibilità di scaricare l'app iTOVi/guardare il rapporto di scansione/leggere cosa ti ho inviato/ecc?"
- Quindi fai domande a risposta aperta. "Allora cosa ti è piaciuto del rapporto di scansione?"
- Se non hanno seguito l'ultima cosa che li hai invitati a fare, chiedi loro QUANDO pensano che sarebbero in grado di farlo. "Oh? Non hai ancora scaricato l'App iTOVi/guardato il video/provato il campione di olio di lavanda? Quando pensi che saresti in grado di farlo?"
- Stabilisci sempre un orario specifico per la prossima esposizione/follow-up prima di separarti. Ogni esposizione dovrebbe portare a quella successiva: un appuntamento per la scansione, un testo di follow-up, ecc.

4 modi diversi per seguire e ottenere le tue 5-6 esposizioni!



1. Di persona

- Mantenerlo breve e dolce è particolarmente importante per le interazioni di persona.
- Mantienilo informale e amichevole.

Regole per la distribuzione di campioni

Distribuirli i campioni in modo strategico, perché farlo, volenti o nolenti, diventa molto costoso velocemente e non porta ritorni.

Se trovi un buon candidato per un campione, chiedigli di utilizzare l'intero campione entro un certo tempo (cioè due settimane) e organizza un follow-up specifico con loro.

Esempio:

"Questo campione gratuito è per te. Ma mi piacerebbe riprendere la mia bottiglia, lavarla via e riutilizzarla quando hai finito. Posso ritirarlo da te tra due settimane? A quel punto riceverò il tuo feedback sulla tua esperienza con esso.

"Questo prodotto è il migliore! Tieni, prendi questo campione: non avrò bisogno della bottiglia per altre due settimane, quindi usala entro le prossime due settimane e poi posso ritirarla da te. [inserire data] può andare?"

**Qualsiasi altro follow-up che fai, prima di prendere la tua bottiglia, può concentrarsi sull'educarli su come utilizzare al meglio e trarre vantaggio dal loro campione!*



2. Telefonate

- Assicurati di incoraggiare il tuo contatto a PARLARE più di te è molto importante per le telefonate.
- Le telefonate sono una grande opportunità per coinvolgere brevemente un esperto. Ciò contribuirà a rafforzare la tua etica e ad educare il tuo contatto allo stesso tempo.

Esempio:

"Ehi Jane! Come va? Sei riuscito a scaricare l'app/leggere quell'articolo/provare il campione che ti ho dato?... Fantastico! Cosa ti è piaciuto?... Oh, questo mi ricorda! Ho un video/pdf/ altra risorsa che penso potresti trovare utile/interessante. Se te lo mando, quando pensi che avresti la possibilità di dargli un'occhiata?... Posso chiamarti venerdì per chiederti se ti è piaciuto?"

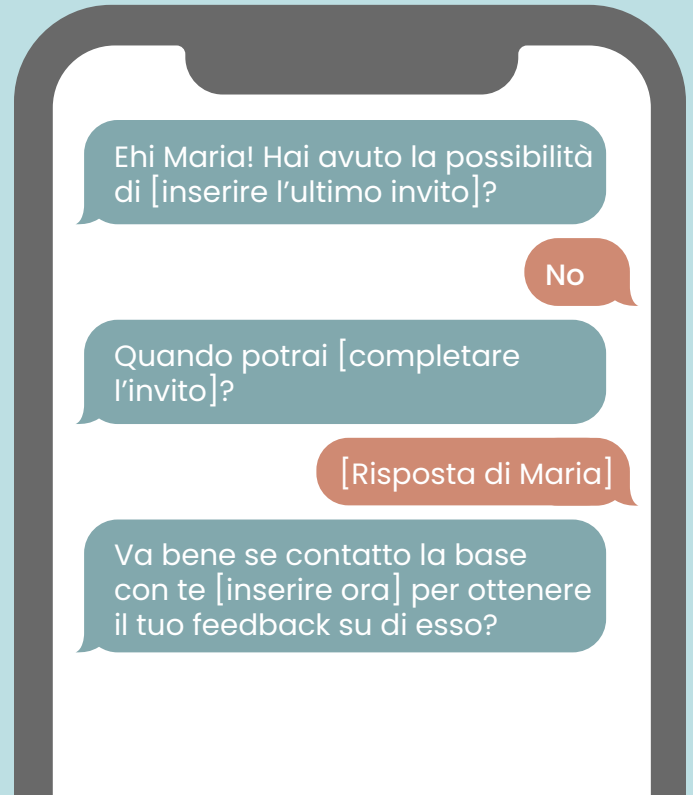
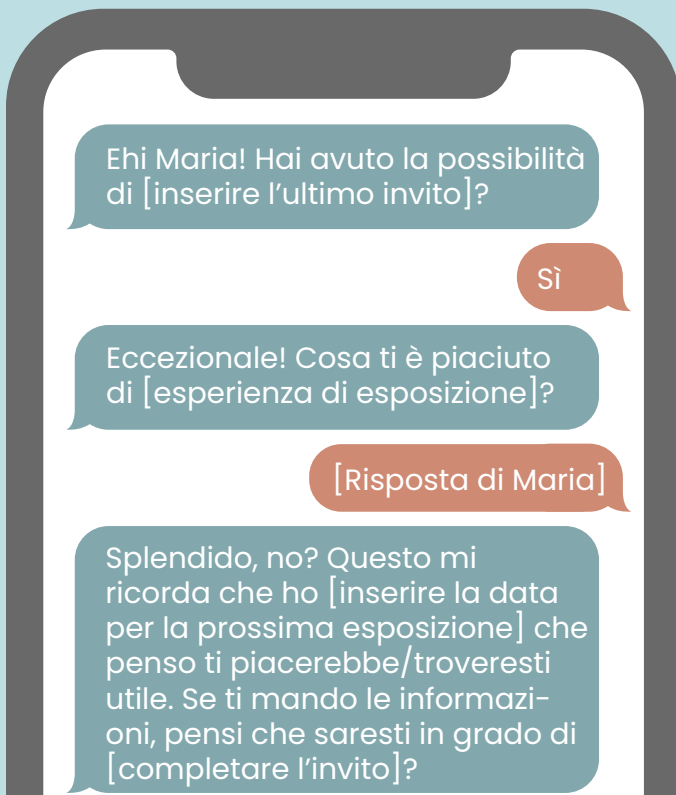
"Ehi Jon! Come va? Grandi notizie! Ho un'amica che da anni esegue scansioni iTOVi/forma gli altri su come usare l'olio di chiodi di garofano/[inserire qualifica]. Lei ne sa molto più di me. E ha detto che sarebbe stata disposta a partecipare alla nostra chiamata e darci alcuni suggerimenti da esperta. Va bene se la prendo adesso?"



3. Testo

- I testi sono utili per dare seguito a inviti specifici, sì o no (scaricare l'app, provare il prodotto, ecc.), chiedere un po' di feedback e impostare il tuo prossimo follow-up.
- Prova a valutare quanto è a tuo agio il tuo contatto con gli SMS, in modo da sapere quanto o quanto poco fare affidamento su questo metodo.

Esempio:



4. Email

- Nelle e-mail, inserisci la tua PERSONALITÀ è importante. Nessuno continua a leggere (per non parlare di risponde a) un'e-mail blanda.
- Le e-mail spesso ottengono risposte molto più lente rispetto ad altre forme di follow-up, quindi cerca di "preparare" il tuo contatto per interagire pienamente con te durante il tuo prossimo follow-up. "Non appena hai finito [completando l'invito], assicurati di annotare i tuoi pensieri prima di dimenticarli. In questo modo, quando parleremo, sarai in grado di ricordare cosa ti ha colpito!"