



Profi-Tipps – Nr 66

„So erhöhen Sie Ihre Quoten.“

von André Göttler

Hallo liebe Networkerin, hallo lieber Networker.

Heute möchte ich Sie dazu aufmuntern, Ihre Quoten zu verbessern. Im Network Marketing gehört es dazu, dass wir uns mit Menschen unterhalten, Interessenten generieren und diese natürlich zu Geschäftspräsentationen oder Einstellungsgesprächen einladen. Wenn Sie Ihre Quote von eingeladenen Interessenten zu neuen Geschäftspartnern verbessern möchten, könnte der nachfolgende Tipp für Sie interessant sein:

Gehen Sie in sich und überprüfen Sie genauestens Ihre Vorgehensweise. Wie laden Sie einen Interessenten ein?

1. Was konkret sagen Sie Ihrem Interessenten über das Geschäft?
2. Was wollen Sie von Ihrem Interessenten?
3. Wie können Sie Ihr Angebot klarer formulieren?
4. Weiß Ihr Interessent 100%ig vor dem Termin, was Sie von ihm wollen?
5. Laden Sie auf eine Geschäfts- oder eine Produktpräsentation ein?
6. Weiß Ihr Interessent, was eine Geschäftsinvestition bei Ihnen kostet?
7. Weiß Ihr Interessent bereits etwas über Ihr Geschäft, Network Marketing und seinen Nutzen, den er mit seinem Einstieg realisieren könnte?

Ich möchte auf Folgendes hinaus:

Wenn Sie sich etwas Zeit sparen und effektiver arbeiten möchten, dann versuchen Sie immer Ihr Angebot konkret und ehrlich zu formulieren.

Wenn es z. B. in Ihrem Geschäft erforderlich ist, in eine Geschäftserstaustattung (Produkte) zu

investieren, dann könnte es Sinn machen, genau das, Ihrem Interessenten schon vorher zu sagen (Voraussetzung: Der Nutzen einer Investition wurde kurz erklärt). Umgekehrt formuliert: Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie nicht wissen um was es geht und Ihnen zum Termin auf einmal jemand eine Geschäftserstaustattung im Wert von 300 Euro bis 7.000 Euro verkaufen möchte?

Manchmal werden wir auch in diesem Geschäft von Interessenten gefragt: „Muss ich verkaufen?“. Was antworten Sie dann? Oft ist man dazu geneigt „zu stammeln“ oder ein „nein“ zu sagen. Doch wie fühlt sich der Interessent dann, wenn Sie beim Termin über Produkte sprechen? Das passt nicht zusammen, oder? Sagen Sie ruhig: „Selbstverständlich müssen Sie verkaufen. Sie können unsere Geschäftsidee weiterverkaufen, aber auch unsere Produkte.“ Stehen Sie zu dem was Sie tun.

Falls Sie denken, dass jetzt weniger Leute zu Einstellungsgesprächen kommen, dann kann das schon sein. Doch hätten sich die Menschen, die jetzt nicht mehr zu Ihnen kommen, in das Geschäft eingeschrieben? Wahrscheinlich nicht und wenn: Wären diese erfolgreich geworden? Sie müssen die richtigen Leute finden, die mit Ihnen eine großartige Zukunft erleben wollen. Eine richtig ausgesprochene Einladung oder die Vorqualifizierung eines Interessenten (durch einen Internetauftritt, eine DVD, oder eine Audio-CD) könnten bereits hervorragende Filter dazu sein.

In diesem Sinne: Viel Spass beim Optimieren Ihres Geschäfts!

Ihr André Göttler

<http://www.mlm-soforthilfe.de>



Profi-Tipps – Nr 66

„So erhöhen Sie Ihre Quoten.“

von André Göttler

<http://www.go-diamond.net>