



Profi-Tipps – Nr 68

„Kleine Tipps – große Wirkung.“

von André Göttler

Hallo liebe Networkerin, hallo lieber Networker.

Haben Sie auch schon einmal eine Produktprobe ausgehändigt, einen Katalog verschenkt oder eine Info-DVD weitergegeben?

Was haben Sie danach unternommen?

Es dürfte Ihnen klar sein, dass es immer Sinn macht, nachzufassen.

Lassen Sie mich Ihnen zwei Tipps geben.

Der erste Tipp hilft Ihnen dabei, dass das, was Sie weitergeben, auch wirklich angesehen wird:

Beispiel: Sie händigen jemanden Ihren Katalog aus. Wie schnell verschwindet ein Katalog in einer Ecke? Machen Sie sich Folgendes zu Nutze: Menschen freuen sich immer über Geschenke, die sie auspacken können. (Wir haben das schon in der Kindheit gelernt). Rollen Sie doch das nächste Mal einfach Ihren Katalog, binden Sie ihn mit einer Schleife zusammen und verpacken Sie ihn in durchsichtiges Geschenkpapier. Legen Sie noch eine kleine Produktprobe bei. Die Chance, dass Ihr Katalog jetzt in die Hände genommen wird, steigt drastisch.

Ein weiterer Tipp: Erhöhen Sie die Wertschätzung. Verlangen Sie, wenn Sie eine CD/DVD oder etwas anderes aushändigen, ruhig eine kleine Gebühr. Sagen Sie Ihrem Interessenten, dass Sie gerne 5,00 Euro Schutzgebühr von ihm hätten, die er, wenn er die CD/DVD etc. zurückgibt, auch wieder zurückbekommt. Es wird die Wertschätzung der weitergegebenen Sache erhöhen. Gut, ich gebe zu, dass müssen Sie sich erst einmal trauen.

Wie dem auch sei: Sie sollten binnen einer Woche Ihren Interessenten wieder kontaktieren und ihm Bescheid geben, dass Sie die geliehene Sache wieder brauchen und vorbeikommen möchten, um diese abzuholen. Ohne aufdringlich zu wirken, sind Sie jetzt wieder im Gespräch...

Ich wünsche Ihnen vom ganzen Herzen weiterhin viel Erfolg,

Ihr André Göttler

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

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