

LYCONET SKRIPTA

1. POZICIONIRANJE

Danes si ljudje želijo varno prihodnost in stabilno finančno stanje!

2. PREDSTAVITEV

V Lyconetu smo specialisti za organizacijo tržišča. **Posamezniku** omogočamo **udeležbo** na dobičku svetovne **potrošnje**.

(To pomeni, da posameznik dobiva del dobička od prometa, ki se dnevno ustvari pri trgovcih po svetu.)

3. OTVORITVENA VPRAŠANJA

(diagnosticiramo stranko – ocenimo ali je kvalificirana za sodelovanje v tej zgodbi) – ali želimo z njo delati?

Follow up:

1. Želite le kartice ali tudi pasivni dohodek?
2. Vas zanima aktivna gradnja tega posla ali solastništvo na »enterprise cloudu«?
3. Želiš s tem poslom dobiti dodaten zaslužek ali doseči finančno svobodo?

4. 24 STAVKOV

STAVKI ZA ŽELJO :

1. Najlepše je služiti denar tako, da drugim pomagaš do uspeha.
2. Lepo je, če si lahko privoščiš, kar si želiš.
3. Najboljše sodelujemo s tistimi posamezniki, ki imajo lastno motivacijo, ker sami načrtujejo svojo prihodnost.
4. Večina ljudi bi si želela sama izbrati svoje sodelavce.
5. Vsak si želi biti za delo, ki ga opravi, dobro plačan.

- Danes bi si ljudje radi izbrali dopust glede na to kam želijo iti, ne pa na podlagi tega kaj si lahko privoščijo.
- Večina ljudi si želi, da bi se zbudili z radostjo v srcu in ne bi bilo treba iti v službo.
- Veliko ljudi bi radi živeli brez kreditov.
- Ljudje si želijo poleg finančne svobode iskrene prijatelje.
- Večina ljudi si želi, da bi bila doma tema denar pozitivna tematika.
- Večina ljudi si želi biti pri svojem delu spoštovanih, cenjenih, občudovanih.
- Večina ljudi si želi imeti več časa za svoje hobije.
- Danes si mladi želijo skrajšati čas do svoje finančne stabilnosti.

STAVKI ZA PROBLEM:

6. Danes starši ne morejo preživeti s svojimi otroki toliko časa, kot bi si želeli.
7. Veliko podjetnikov dela 12-15 ur na dan, da bi svoje podjetje obdržali nad vodo.
8. Večina zaposlenih živi v kategoriji »ni denarja-ni časa«
9. Veliko Slovencev se loči zaradi denarja.
10. Zaradi preobremenjenosti v službi so ljudje v prostem času utrujeni in iztrošeni.
11. V življenju imamo dve možnosti. Ali delamo za svoje cilje ali za cilje nekoga drugega.

- Danes veliko staršev preživi s svojimi otroci tako malo časa, da niti ne opazijo talenta/potenciala svojega otroka.
- Veliko ljudi si kupi hišo misleč, da je investicija.
- Danes po 45-ih letih delovne dobe ne moreš dostojno živeti, ker je penzija prenizka.
- Danes večina staršev ne more financirati svojih nadarjenih otrok.
- Danes se razmerja porušijo, ker imajo premalo časa en za drugega.
- Danes je problem za ljudi, če želijo začeti velik posel, običajno rabijo za to tudi velik kredit na banki.

STAVKI ZA STRAH (OBVLADOVANJE IZGOVOROV)

12. Čas je danes zelo dragocen. Naboljše sodelujem s tistimi posamezniki, ki cenijo svoj čas.
 13. Tisti, ki so uspešni v tem poslu, delajo po skrbno izdelanem sistemu.
 14. Odkar vem, da posameznik lahko postane uspešen samo, če sledi temu sistemu, ne dovolim več, da ljudje ne bi bili uspešni samo zato, ker ga niso uporabljali.
 15. Če začneš sedaj, boš lahko delal osebno z mano.
 16. V tem poslu uspejo tisti, ki vztrajajo pri svojem cilju.
 17. V vseh teh letih sem do uspeha pomagal/a že velikemu številu ljudi.
 18. Lyconet je izboljšal življenjske pogoje mnogim posameznikom in družinam po svetu.
- Veliko ljudi je bilo v preteklosti opeharjenih, ker so sodelovali s podjetjem, ki ni imelo stabilne osnove.
 - Vsak posameznik, ki začne, potrebuje jasno strategijo in taktiko.
 - Večina ljudi, ki želi spremeniti svoje finančno stanje potrebuje nekoga, ki jih to lahko nauči (jim pokaže).
 - Lyconet vsako leto spremeni več tisoč ljudem njihovo finančno stanje.

STAVKI ZA PONUDBO:

19. Časi se zelo hitro spreminjajo in način, kot smo živeli do sedaj v prihodnosti najbrž ne bo prinesel tistih rezultatov, ki jih pričakujemo.
 20. 2-5 let fokusa in dela do FINANČNE SVOBODE napram 40 let do penzije s katero ne moreš dostojno živeti.
- Danes si zagotoviti delež svetovne potrošnje, ali pa čakati, če bo država poskrbela zate.

STAVKI ZA PREDNOSTI

21. Ko enkrat pravilno organiziramo NAKUPOVALNO SKUPNOST, postavimo posel za vse življenje - PASIVNI DOHODEK, ker je zgrajen na procesu zadovoljevanja potreb preko izdelkov in storitev pri naših trgovcih - VSAKODNEVNA POTROŠNJA
 22. Pri nas je napredek v karieri vzporeden z osebno rastjo.
 23. Naš projekt temelji na WIN-WIN strategiji za vse POSLOVNE PARTNERJE (POTROŠNIKA, TRGOVCA, PODJETJE IN LYCONET MARKETERJA)
 24. Naše podjetje hodi v korak z največjimi multinacionalkami in platformami tega sveta in podira meje mogočega, kot so: lastni MESSENGER, lastni MARKET PLACE, lastni INKUBATOR INOVATIVNIH IDEJ, lastna TELEVIZIJA, lastna BANKA, lastna DIGITALNA VALUTA. S tem konkurira največjim PLAYERJEM SVETA...
- Potrošnja bo čez 40 let še sigurno obstajala, penzija pa vprašanje, če bo.

5. ZAVEDANJE O PROBLEMU

Tu se pogovarjamo o tem, kako se s problemom, ki nam ga je povedal počuti? Kako ga rešuje, zakaj ga ni še rešil.....

6. ZGODBE (story telling)

(O tem, kako se je nekdo odločil sodelovati in tako rešil nek svoj problem ali se mu izognil ali pa o tem, kako se nekdo ni odločil in je imel kasneje probleme.....)

..... ZGODBA MORA BITI RESNIČNA!!!

Nikoli o ničemer ne smete lagati!!!!

7. OBVLADOVANJE IZGOVOROV

Za kaj pa gre/ Kaj pa imaš to?

Glej, vsak dan, vsak mesec, puščamo ogromno denarja pri trgovcih, je res? In prvič zdaj obstaja sistem, kjer lahko del tega denarja dobiva nazaj. ali

Za kaj pa gre, mi malo poveš?

Poglej, gre za globalni projekt in želim, da dobiš profesionalno informacijo, tako kot sem jo jaz, od ljudi, ki imajo na tem področju največ znanja in izkušenj. Tako boš najbolje razumel.

Ja, to že poznam

Zelo dobro, potem verjetno že veste zakaj se spleča, da začnete takoj. Torej se lahko zdaj mirno lotite tega posla.

To me ne zanima

Strinjam se, da vas težko zanima nekaj, česar še ne poznate.

Tisti posamezniki, ki si vzamejo čas in mi prisluhnejo, običajno spoznajo, da lahko s svojimi vsakodnevnimi nakupi v trgovinah tudi zaslužijo.

Želel bi, da o tem dobite kvalitetno in profesionalno informacijo. Kdaj vam bolj ustreza v ponedeljek, ali v sredo ob 18:00 v Ljubljani?

Nimam časa

- a) Strinjam se z vami, da je čas danes zelo dragocen. Najrajši sodelujem s tistimi posamezniki, ki cenijo svoj čas. Ker želiva oba biti učinkovita se verjetno strinjate, da je pomembno, da dobite kratko in kvalitetno informacijo. Kdaj vam bolj ustreza ponedeljek, ali v torek ob 18:00 uri?
- b) Razumem, danes je vedno več ljudi, ki imajo vedno manj časa. Prav zato se ljudje vedno bolj pogosto odločajo za naš projekt. Vam bolj ustreza, da se srečava v ponedeljek, ali v sredo?

Joj, ful sem zaseden, ni mi do nobenega projekta

Razumem. Veš, prav najbolj zasedeni ljudje znajo najbolj ceniti to informacijo, ker se zavedajo, da živimo v dobi informacij, ki morajo biti pravočasne.

Nočem, da bi mi kdaj očital, da sem vedel za to pa ti nisem povedal.

Povej mi zakaj gre, veš koliko takih klicev imam?

Glej, razumem, vendar bi bilo škoda, če bi zaradi tistih, ki ti želijo nekaj prodati, spregledal informacije, ki so res pomembne. Povem ti, da bo ta projekt v naslednjih dveh letih spremenil svet.

Verjetno se tudi ti o svojih projektih pogovarjaš z ljudmi osebno.

Kličem te zato, da mi ne boš rekel, da sem vedel, pa ti nisem povedal.

Je to spet ena piramida?

Če bi narisali strukturo, je res videti podobno, kot tudi v vseh delujočih klasičnih podjetjih: od uspešnih podjetij, do državne hierarhije pa vse do naravnih zakonov, ki veljajo za vsa živa bitja.

Piramide, ki pa jih imaš verjetno ti v mislih, imajo za cilj samo to, da z meglenimi obljubami od ljudi izvabijo denar, brez da bi dali v zameno izdelek ali neko vrednost. Tu pa gre za nekaj povsem drugega. Ali

Ja, jaz sem prvi v vrsti, ti si lahko drugi. Kdaj začneva? Hecam se, veš, da mene piramide ne zanimajo. Kličem te, da vidiš informacijo o dobrem projektu. Kdaj ti ustreza...

A je to piramida?

Žal so na trgu res sistemi, ki niso korektni. Naša naloga pa je, da tudi v teh pogojih pošteno opravimo delo, ki smo ga začeli.

Ne zaupam takim zgodbam

Žal so na trgu res sistemi, ki niso korektni. Naša naloga pa je, da tudi v teh pogojih pošteno opravimo delo, ki smo ga začeli.

Lahko pridete vi do mene?

Jaz zelo cenim vaš čas in zato mislim, da je pomembno, da dobite najhitrejšo in najbolj kvalitetno informacijo in s tem vam lahko postrežemo pri nas.

Daj se dobiva enkrat pa mi ti malo razložiš

Poglej to je resen projekt in želim, da dobiš profesionalno informacijo od ljudi, ki imajo na tem področju največ znanja in izkušenj. Tako boš najbolj razumel.

Pošljite nam po e-mailu?

Veseli me, da bi se želeli informirati o tem projektu. Glejte, prosim vas le, da tisti čas, ki bi ga namenili branju mojega maila raje namenite meni (jaz pa se bom potrudil in vam razložil kvalitetno informacijo). Vam ustreza, da se srečava takrat ... ali ... takrat ...? ali

Daj pošlji mi po mailu link, da si malo pogledam.

Glej, veseli me, da se želiš informirati, vendar te prosim, da tisto eno uro, ko bi prebiral mail nameniš temu, da dobiš profi informacijo. Tako boš najbolj razumel.

Ne da se mi voziti v Ljubljano/ Do Ljubljane (do... tja) je predaleč

Razumem, ampak zdaj ni pomembno to, da je treba priti v Ljubljano, ampak to, kar boš tam slišal.

Je to mrežni marketing?

Tako je! (umirjeno samozavestno. Če sledi izgovor, ga rešujemo po vzorcu za tisti izgovor) Če sledi tišina, povemo predstavitveni stavek:

Smo specialisti za organiziranje tržišča. **Posamezniku** omogočamo **udeležbo** na prometu svetovne **portošnje**. (To pomeni, da posameznik dobiva del dobička od prometa, ki se dnevno ustvarja pri trgovcih po svetu.)

Ali je to mrežni marketing?

Projekt je pred leti res štartal kot mrežni marketing, sedaj pa se je razvil v globalno platformo, kjer sodelujejo taki veliki playerji kot so SPAR, OMV, MULLER, največji športni klubi Moto GP, Formula ena...

Res želim, da vidiš profi informacijo, tako boš najbolj razumel veličino tega projekta.

Kako se podjetje imenuje? / Je to Lyoness?

To je podjetje myWorld in je največja platforma na svetu, ki povezuje potrošnike in trgovce. Samo v Sloveniji jih je že preko 1000. ali

Je to kot Lyoness?

Tako je. To je Lyoness, ki je sedaj postal svetovno podjetje s platformo s 140-imi podjetji, imenovano myWorld in omogoča, da so lahko posamezniki udeleženi na prometu trgovcev po celem svetu.

(v teh letih so se nam pridružili svetovni playerji, zato je lahko zaslužek posameznika veliko večji.) In vi ste lahko del te zgodbe.

Zakaj se je Lyoness preimenoval?

Lyoness je še vedno Lyoness in ima to platformo, ki deluje pod imenom MyWorld. ali Lyoness je postal tako velik, da ima že hčerinske družbe in ta platforma se imenuje MyWorld.

Nikamor ne bom vlagal

Popolnoma vas razumem, da ste z vašim denarjem previdni. Zastopam podjetje, kjer posameznikom pokažemo, da s svojimi nakupi v trgovinah, ki jih vsakodnevno obiskujejo lahko tudi zaslužijo.

Koliko pa je treba vložiti?

Najbrž vas velikokrat pokličejo z namenom, da svoj denar nekam vložite, jaz se želim z vami srečati zato, da vam pokažem, kako lahko s svojimi vsakodnevnimi nakupi in trgovinah zaslužite. ali

A moram kaj vložiti?

Denarnico lahko mirno pustiš doma, pridi malo prej, da te povabim še na eno kavo.

Kako to mislite, da lahko zaslužim z nakupi?

Mi smo specialisti za organizacijo tržišča. **Posamezniku** omogočamo **udeležbo** na prometu svetovne **potrošnje**. (To pomeni, da posameznik dobiva del dobička od prometa, ki se dnevno ustvari pri trgovcih po svetu.)

Bo treba kaj prodajati/ Ali je to prodaja?

Verjetno se strinjate, da je danes vse prodaja in da trgovska podjetja s tem ustvarjajo velike dobičke.

Mi pa smo specialisti za organizacijo trga, kjer posamezniku omogočimo, da je soudeležen na tem prometu.

Kaj pa je tu moja vloga/ Kje pa mene vidite?

Najbolj pomembno je kje se boste vi videli po tej informaciji.

Bom še premislil

Telefon: Vas razumem. O tem, ali želite biti udeleženi na dobičku trgovin v katerih vsak dan kupujete, verjetno ne rabiva razmišljati.

Vam bolj ustreza ponedeljek ali sredo (, da vam pokažem) ?

Takih pravljic je bilo že veliko...

(Res je in naša ima srečen konec.) ☺

Se strinjam, zelo težko je ločiti zrno od plevla pri vseh ponudbah, ki jih dobivate.

Partnerji, ki nam zaupajo že 15 let potrjujejo, da tako dolgo lahko preživi samo posel, ki je pošten in korekten.

Trg je že zasičen, vsak se že ukvarja s podobno zadevo

Na trgu je vedno veliko ljudi in tudi jaz sem v preteklosti bil mnenja, da je trg prenasičen. Odkar pa delam v tem poslu vidim, da temu še zdaleč ni tako. V bistvu se vse šele sedaj začneja. In zdaj je čas, da ujamete veter v jadra.

Moram se pogovoriti s partnerjem

Glejte, glede na to, da se pogovarjava midva, sem prepričan, da tudi partner zaupa vašim odločitvam. Gotovo bo cenil, da si prizadevate za vajino varno prihodnost in finančno stabilnost.

Na koncu vsakega odgovora postavite vprašanje:

Ti ustreza takrat ali takrat? Se dobiva takrat ali takrat?

Samo tisti na vrhu služijo

Tisti, ki prej začnejo s tem poslom so res lahko deležni določenih prednosti. Res je pa tudi, da številni primeri potrjujejo, da tudi tisti, ki so pridni, vztrajni in delovni, a so se priključili nekoliko pozneje, lahko dosežejo izjemne rezultate in celo prehitijo tiste, ki so se pridružili na začetku.

Bom še premislil

Follow up: Vidim, da znate dobro preceniti ali ima nek posel smisel in prav zato razumete, da je udeležba na prometu svetovnih playerjev ta trenutek ena najbolj varnih in razumnih odločitev. (Če ponovi izgovor ostaneš tiho....)

Ali

2. Tu ni treba razmišljati, to je treba podpisat. Podjetje in več tisoč uspešnih marketerjev potrjuje, da gre za dobro premišljeno stvar in tvoja naloga je le, da začneš! Tukaj lahko podpišeš.

Bom še prespal

Follow up: Vidim, da znate dobro preceniti ali ima nek posel smisel in prav zato razumete, da je udeležba na prometu svetovnih playerjev ta trenutek ena najbolj varnih in razumnih odločitev.

(Če ponovi izgovor ostaneš tiho....)

Nimam časa, denarja, znancev....

Nihče tega na začetku nima. Ampak so vztrajali tako dolgo, da so vse to dosegli. In sedaj imajo. Brez tega, da človek nekaj žrtvuje ni ne denarja, ne časa in niti uspeha.

Ne poznam ljudi

1. Imamo ljudi, ki so ta posel naredili s popolnimi tujci. To je možno samo v podjetju, kjer imajo sistem in novega sodelavca točno naučijo, kako se to naredi. In mi to imamo.
2. Mnogi naši sodelavci si na začetku niti predstavljati niso mogli, koliko ljudi so lahko navdušili s tem projektom. Naša izkušnja je, da so ljudje navdušeni nad to informacijo in celo hvaležni za priložnost.

Bom vprašal prijatelja, on je delal nekaj podobnega....

Tu gre za TVOJE življenje, ne za njegovo. Dokler boš ti spraševal naokrog, bodo drugi poklicali tvoje znance in jih vključili v posel. Naj te ne bo strah. Dajva začeti skupaj!

Sem že bil v mrežnem marketingu pa mi ni šlo.

Mrežni marketing ne deluje samo takrat, ko 80% svoje pozornosti in energije nameniš področjem od koder pride le 20% prihodka. To je tista pot, ki te pelje navzdol.

Koliko ljudi pa potrebujem?

Follow up: Odvisno kaj želite. Optimalno potrebujete 6 pravih ljudi, ki bodo to platformo hoteli in znali izkoristiti.

Nisem tak tip

Follow up

Tak tip ne obstaja. Vsi, ki so v čemer koli uspešni, so uspešni zato, ker so se naučili prodati in so dovolj dolgo vztrajali.

Jaz ne znam toliko govoriti

Follow up

V prodaji velja pravilo, da 80% časa govori stranka in samo 20% časa prodajnik. Pri nas so uspešni tisti, ki znajo stranko poslušati.

Sem že prestar

Pri nas v podjetju vidimo, da so nekoliko starejši ljudje zelo uspešni zato, ker imajo znanje, modrost in izkušnje. Stranski učinek sodelovanja z nami je to, da se pomladijo vsaj za deset let.

Sem še premlad

Najbolj uspešni ljudje v tem poslu so mlajši od 30 let.

Kje pa je garancija?

Garancija v tem poslu so nakupovalne navade ljudi.

Kaj pa če propade?

Ljudje ne bodo nikoli nehali kupovati.

Kaj, če lastnik odide v Mehiko?

Glede na to, da pokrivamo globalni trg, lastnik nima kam pobegniti. ☺

Imate previsoke vložke

Follow up: Mnogi sistemi delujejo na podlagi vložkov, naš pa se razlikuje v tem, da vplačani znesek ostane vaš in je le avans za vaše prihodnje nakupe.

Imam majhne otroke

Razlog več, da poskrbite za njihovo prihodnost in za to, da boste lahko čim več časa preživeli z njimi.

Otroci se bodo že sami znajdlji:

Se strinjam in starši so odgovorni za to, da otrokom pokažejo pravo pot.

Jaz imam že dovolj denarja:

Čestitam. Z mano ljudje sodelujejo iz dveh razlogov. Tisti, ki imajo malo denarja zato, da denar zaslužijo, tisti, ki imajo dovolj denarja pa zato, da ga pametno oplemenitijo.

MLM – ovce zanima samo denar

V MLM- u lahko v 5 do 7- ih letih opraviš življenjsko delo. Veš denar res ne prinaša sreče. Ampak brez denarja je človek lahko nesrečen. Prednost MLM- a je v tem, da plača in zaposlitev nista odvisni od muhastih odločitev kakšnega šefa. Zgradiš lahko tako velik posel, kolikor je visoka cena, ki si jo zanj pripravljen plačati. Za kar si pripravljen še bolj trdo in še bolj etično delati.

Kaj si pa že ti dosegel v tem poslu?

Glej, zate ni bistveno to, kar sem jaz dosegel ampak je pomembna smer, v katero grem. Tu gre za tvoje življenje in ne za moje. Bolj pomembno je, da ti lahko mirno plačaš svoje položnice in omogočiš družini dostojno življenje, kot pa to, koliko jaz zaslužim in na katerem nivoju sem. Seveda pa ti lahko, če tako želiš, vse to pokažem. Ukvarjajva se sedaj s tvojim problemom, kasneje boš tako ali tako vse videl, če bova delala skupaj in skupaj dosegala uspehe.

Jaz že imam normalen poklic

Seveda ga imaš. Dandanes ima vsak razumen človek poklic, ki se ga je izučil. Tu ni vprašanje kaj si po poklicu, ampak kako boš rešil svoj problem. Vem, da si dober strokovnjak na svojem področju, prav iz tega razloga sem pomislil nate. Tisti sodelavci, ki so v tem poslu uspeli, vsi brez izjeme prihajajo iz poklicev, v katerih so bili že prej uspešni in predani. Kar začni, naj te ne skrbi.

Kaj bodo pa drugi rekli, bojim se, da me bodo imeli za norca

Ljudem se sprva zdi nor vsak, ki želi v svojem življenju narediti kaj razumnega. Vendar življenje potrjuje dejstvo, da ni pomembno to, kar si o tebi mislijo drugi, ampak je pomembno to, ali imaš dovolj denarja, ko ga tvoja družina potrebuje.

Jaz že imam rešitev za svoje življenje Pravilno in me veseli. To je danes res velika redkost. Zelo spoštujem, da si kljub temu ostal odprt za razumne ideje. Prav to stabilnost, ki jo imaš lahko še povečaš s tem poslom.

Joj, pa jaz nisem dovolj vztrajen

Ja, večina ljudi ni vztrajna. Tukaj delamo kot zelo uspešna skupina in ob upoštevanju pravil dosegamo rezultate, ki lahko tudi tebe navdihujejo. (inspiracija)

8. ZAKLJUČNA VPRAŠANJA

1. Boš uspel že danes nakazati ali greš jutri na banko?
2. Denar že imaš, ali ga moraš še zbrati?
3. Ti ustreza, da štartava v ponedeljek ali v sredo?
4. Si pripravljen v to vložiti 5 ur ali več?
5. Koliko bi moral tukaj zaslužiti, da bi bilo to vredno tvojega časa/ da bi bil pripravljen čas vložiti v to?
6. Kolikšen je tisti zaslužek, ki bi ga želel dobiti, da bi se full time začel ukvarjati s poslom?
7. Ali boš do penzije 15 let preživel v podjetju ali boš čez 2 leti svoboden?
8. Si želiš videti svoje otroke kako odraščajo, in jim omogočiti boljši štart v življenju, kot si ga imel ti, ali pa bodo oni vzdrževali tebe, ko boš v penziji?

9. PERSONALIZIRANA PONUDBA

TELEFONSKI KLIC

1. PRIJATELJ ALI ZNANEC

Živjo, kje sem te dobil/ ujel/ našel? (cca. 30 sekund sprostitvene faze)

Ravno se mi nekam mudi pa sem se nate spomnil, da te ne bom pozabil poklicat.

Prosim, dobro me poslušaj, ker te danes kličem s posebnim namenom.

Pred kratkim sem začel/a sodelovati z eno zelo resno firmo. Oni so specialisti za organiziranje trga. Posamezniku omogočajo udeležbo na dobičku svetovne potrošnje. To pomeni, da posameznik dobiva del dobička, ki se vsak dan ustvarja pri trgovcih po vsem svetu.

Ker je projekt zelo obsežen, ne moreva biti zdaj celo uro na telefonu, ampak je pomembno, da tudi ti dobiš to pomembno informacijo.

Kdaj ti bolj ustreza da se srečava v ponedeljek, ali v sredo ob 18h?

(Če želi več informacij, rečeš:

Glej, verjetno se strinjaš, da vsak dan, vsak mesec puščamo ogromno denarja pri trgovcih, a je res?

In zdaj prvič v zgodovini obstaja sistem, kjer lahko del tega denarja dobiva nazaj, na drugi strani pa lahko tudi zaslužimo od trgovcev. Tako, da kdaj ti bolj ustreza/ odgovarja/ paše, v pon, ali sre?)

Če ima izgovore, glej zgoraj.....

3x Potrditev :

- OK, v sredo. Ali ti to 100% ustreza?
- Velja, si že zapisujem, daj si prosim tudi ti, da se ne bova potem lovila in klicarila 3x sem in tja. (ali: Jaz imam zate to uro rezervirano, daj si prosim še ti zapiši.)
- Torej se vidiva v sredo ob 17:50 tam in tam (te bom počakal ob 17:50 tam in tam!)

2. NEZNANEC (PO PRIPOROČILU)

Dober dan, moje ime je _____ (ime in priimek!), sem dobil g. _____ (samo ime).
Kličem vas, ker mi je vaša številko zaupal/a _____, z namenom, da vam povem informacijo o projektu, ki ga gradim.

Sem specialist(predstavitveni stavek)

Glede na to, kar je o vas povedal _____, sem prepričan, da bova po podani informaciji v tem projektu imela obojestranski interes za sodelovanje.

Zato danes samo določiva, kdaj vam bolj ustreza, da se sestaneva?

V ponedeljek ali v sredo ob 18:00.

Če so izgovori, glej zgoraj...

3x fiksiramo termin!

3. PODJETNIKI

Dober dan, moje ime je _____ (ime in priimek!), sem dobil g. _____ (samo ime).

Kličem vas, ker mi je vaša številka zaupal/a _____, z njim/njo sodelujeva v mednarodnem projektu. Pred nekaj dnevi sva se pogovarjala o vas in o vaši uspešnosti na tem trgu. _____ mi je zagotovil, da ste podjetnik, ki vam je izjemno pomembna stabilna prihodnost.

Glede na vaše izkušnje in znanje vam želim podati informacijo o zanimivem svetovnem projektu, kjer omogočamo udeležbo na prometu, ki ga ustvarjajo trgovci po svetu.

Smo namreč specialisti za organizacijo tržišča.

Ker je vaš in moj čas zelo dragocen, bi želel z vami učinkovit sestanek, zato vas danes kličem z namenom, da določiva termin. Kdaj bi vam bolj ustrezalo....?

Izgovori (glej zgoraj!)

Naj bo Sila z Vami!