



Zusammenfassung vom Workshop Finden, Ansprechen und Abschließen

zu 1) Finden

- **Die Basis ist dein Profil**
 - kein Produkt oder Unternehmen erwähnen
 - Sympathie & Vertrauen gewinnen wichtig
 - Mehrwert bieten
 - Steckbrief ausführlich
 - Titelbild mit Partner (auf keinen Fall Unternehmen)
 - Profilbild alleine und positiv
 - nicht mehr als 2000 Freunde.
 - Nur Freunde die der idealen Zielgruppe entsprechen
 - alles öffentlich machen (damit Interessenten dich abonnieren können)
- **Facebook Gruppen richtig nutzen**
 - ideale Zielgruppe in einer speziellen FB Gruppe suchen. Nicht Mainstream Gruppe nehmen
 - Freunde in der Gruppe zuerst kontaktieren
 - Wenn nicht befreundet: Freundschaftsanfrage senden, abwarten bis angenommen, dann private Nachricht senden
 - Anfragen nur an Menschen mit vielen gemeinsamen Freunden
 - Den Reiter „Neu in der Gruppe“ nutzen



zu 2) Ansprechen

- **Vertrauen vs schnell fragen**
 - Vertrauen nicht praktikabel (duplizierbar, kopierbar), viel Zeit notwendig, nicht ehrlich, wann Überleitung zum Verkauf, nicht bezahlt für Vertrauen aufbauen sondern Umsatz
 - Schnell fragen braucht wenig Zeit, Zahlen abarbeiten für den Erfolg, ehrlich
- **Text vs Sprachnachrichten**
 - Textnachrichten werden bestraft von FB = FB Jail
 - schnell Sympathie und Vertrauen aufbauen und Angebot machen
 - macht kaum wer, spart Zeit, Google stellt auf Voice Search um, kein Verkaufsdruck beim Gegenüber
 - 7000 gesprochene Sprachnachrichten, alle Wettbewerbe gewonnen als Anfänger
 - Länge 30-40 Sekunden
 - Muster-Sprachnachricht: Hallo danke dass du ... (meine Freundschaftsanfrage bestätigt hast). Ich habe gesehen dass (4. Posting ansprechen). Das gefällt mir weil (begründen warum es dir gefällt). Ich selbst bin (interessanter, nutzbringender Beruf). Bist du offen für wenn nein kein Problem. Schöne Grüße aus ... (dein Ort) nach (Ort vom Interessenten).
 - Eventuell gemeinsamen Freund ansprechen



zu 3) Abschließen

- 85% aller Verkäufer fragen den Kunden nicht
- 80% aller Verkäufer wollen kein Nein
- Nein Ziele setzen: Go For No
- „Stimmt's, Sie wollen keine Versicherung kaufen?“
- Wie oft hast du heute die entscheidende Frage gestellt? „Bist du offen für wenn nein kein Thema.“
- Zahlenspiel: 30-50 Fragen führen zu 1 neuen Kunden oder Teampartner

- **wenn ja bei Fragen „Bist du offen für“ dann**
 - zu Webinar, 3er Call (wenn Network Marketing), Telefonat (besser Videotelefonat), Zoom Call senden
 - NICHT verkaufen per Textnachrichten im Messenger

- **Mein 5 Minuten Telefonat**
 - Was hat dich angesprochen/gefallen?
 - Was ist deine größte Herausforderung?
 - Was ist dein Ziel?
 - Dein Ziel erreichen wir durch ... USP (Unterschied zu anderen Produkten, Firmen), Garantien (Erfolgs-Garantien wichtiger als Geld Zurück)
 - Abschlussfrage: Welche Variante wählst du? Möchtest du es geliefert oder selbst abholen?
 - Du nimmst an, dass der Kunde kaufen will und fragst nach Einzelheiten nach dem Kauf
 - Telefonat nicht über 10 Minuten
 - Fragen, zuhören und nur auf seine Antworten mit der Zielerreichung eingehen
 - TUN! Durch hunderte Nachrichten findest du deinen Stil