

# Pri povabilu lahko spodleti



*Praden se lotimo povabila, moramo najprej opraviti prva dva koraka: napisati svoje ciljein sanje tersez nam ljudi s telefonskimi številkami. Potrebujemo h malce dobre volje, in to brez težav opravimo, Naslednji komk-povabilo- paje že bolj kritična točkav MM pa tudi v vseh komercialnih dejavnostih, kerje treba vzpostaviti prvi stik s potencialno stranko.*

Pri povabilu smo najuspešnejši, ko dosežemo edini cilj: da se dogovorimo za točen termin sestanka. Verjemite - če bi že imeli določene termine, bi jih brez težav tudi vse opravili. Kar zamislite si, da vam nekdo že pripravi vse dogovorjene sestanke, vi pa bi morali vse te potencialne stranke le še obiskati. To bi naredil vsak. Vendar običajno v MM pa tudi pri ostalih komercialnih dejavnosti ni nači-

na, da bi nam nekdo že organiziral vse sestanke, ampak jih moramo sami. Zato je to tako težko. Bojimo se namreč zavrnitev. Problem je v nas, ker ne razumemo kot osebno zavrnitev. Zato uporabljamo razne izgovore, preden sploh začnemo s klicanjem. Kar oddahnemo si, ko na drugi strani žice telef on zvoni v prazno in si hkrati mislimo: "Oh, ko vsaj ne bi nihče dvignil telefona!" Telefon zazvoni štiri-

krat in mi hitro odložimo, da ja ne bi kdo na drugi strani utegnil dvigniti slušalke. Potem si skuhamo kavo in se spet usedemo, da bi začeli s klicanjem. Kmalu se spomnimo, da moramo še na stranišče, potem pa je ura že 19.30 in si mislimo: "Joj, zdaj pa so že poročila na TV, res jih ne bi smel motiti." Ko pa je ura že 20.15, je že prepozno za klicanje. Tako mine dan, ne da bi napredovali pri svojem delu. Naslednji dan pa se že slabo počutimo, ko samo pomislimo, da moramo spet opraviti klicanje. Vse te občutke poznajo prav si, ki so začeli z MM.

Zelo dober način za premagovanje teh težav je, da se dogovorite še z nekom, s katerim kličeta skupaj. Lahko je to sponzor ali nekdo iz vaše spodnje linije in izmenično kličeta, vsak s svojega seznama. Tako drug drugemu daj eta pogum in če enemu ravno ne gre, j e drugi zagotovo uspešnejši in da voljo za nadaljnje klicanje tudi temu, ki ni tako uspešen. Če bi

bili sami, bi zelo verjetno po dveh, treh neuspešnih povabilih odnehali, tako pa že zaradi njega ne moremo odnehati, ker nas spodbuja, naj nadaljujemo.

Ce kličete sami, si lahko pomagate tako, da si predse namestite pet sponk, ki pomenijo pet klicev. Ko pokličete enega in se dogovorite za sestanek, sponko lahko odstranite. Tako vas bodo opominjale, da še niste opravili svoje naloge, če bodo ostale na mizi. Vedno se morate po opravljenih klicih tudi nagraditi (ali si boste zvečer ogledali priljubljeno nadaljevanko ali pa privoščili bogato penečo kopalnico...). Vedite, da je v tem poslu res težko začeti prav s povabilom, a zamislite si, kako bo potem, ko boste imeli svojo skupino. Takrat bo na isti večer lahko klicalo 10 ali 100 ljudi iz vaše skupine in vse to začetniško trpljenje se vam bo obrestovalo. Pri povabilu vam bo pomagalo, da imate besede, ki jih boste izrekli, napisane na listu papirja. Tako se boste dosledno držali le tistega, kar je napisano, in nihče vas ne bo mogel izzvati, da bi povedali kaj več, kot ste nameravali.

Pozorni moramo biti na naslednje elemente:

### 1. Zakaj je pomembno, da pri povabilu ne povemo, za kaj natančno gre

Marsikdo je o vašem podjetju MM slišal nekaj malenkosti, povečini pomanjkljive informacije, ali pa pozna nekoga, ki se je s tem poslom že ukvarjal in pri tem ni bil uspešen oziroma mu je bila ta oseba zoprna. Tako se bo takoj odzval z odgovorom, da že vse ve in da nima časa. Mi pa jim želimo predstaviti vse podrobnosti o izdelkih, storitvah in še posebej o zaslužkih, ki so neprimerljivi z običajnimi, vsakdanjimi dodatnimi zaslužki. Zato je pomembno, da se držimo cilja povabila, ki je dogovor o terminu sestanka.

### 2. Koga povabiti

Ce ste začetnik, je priporočljivo, da vam na začetku pomaga sponzor s svojimi izkušnjami in primeri. Za vas je še posebej pomembno, da imate povabilo napisano, ko kličete. Nikoli ne presojajte, kdo naj bi opravljal ta posel in kdo ne.

Res pa je, da imate večje možnosti, da se vam mreža hitro razširi, če začnete s tistimi, ki so že uspešni v svojih poslih ali ki iščejo rešitve za svoje probleme (finančne, stanovanjske, časovne...). Ti so najbolj potencialni zato, ker so pripravljeni sprejeti nove informacije. Te ljudi je najtežje povabiti, prav zato pa je sponzor z nami, kaj ti tudi on je zainteresiran, da vi hitro uspete že takoj na začetku.

Naj lažje je sicer povabiti svoje prijatelje in sorodnike, vendar so ti ponavadi tisti, ki so najbolj "težki", ker bi vse radi izvedeli kar po telefonu. Zato predlagam, da jih pustite za kasnejše termine in najprej povabite tiste znance, ki jih občasno srečujete.

Vedno povabimo par - moškega in žensko. Največja napaka je, ko predstavimo posel samo enemu, kajti v 90% se zgodi, da drugi partner, ki mu posel ni bil

predstavljen, nasprotuje, da bi se prvi ukvarjal z njim. Če poslušata oba naenkrat, se po končani predstavitvi lahko še pogovorita in izmenjata mnenji. Pa četudi je eden proti, mu lahko drugi ugovarja z določenimi argumenti in prednostmi, ki jih je videl. Če se predstavitev udeleži samo eden, težje prepriča še drugega, da je posel obetaven. Vsi, ki imajo izkušnje v MM, vambodo povedali, da se jim je to že zgodilo. No, običajno se situacija spremeni, ko prvi dosega rezultate in zaslužke. Takrat se mu pridruži tudi drugi, ki potem prizna, da se ni takoj pridružil ravno zato, ker ni bil s poslom seznanjen istočasno kot partner in je imel pomisleke.

### 3. Kam povabiti

Odvisno, kakšen način dela ima vaše podjetje MM. Zelo verjetno organizira enotedenska srečanja na določenem mestu in ob določeni uri, tako da lahko svoje bodoče poslovne sodelavce povabite kar tja. Boljše je, da se ne dogovorite pred vrati, ker je ponavadi gneča in se lahko pripeti, da se s povabljenim kandidatom zgrešita. Najverjetneje bo prišel na sestanek, če se dogovorite, da ga boste sami prišli iskat z avtom in da ga boste po koncu sestanka tudi odpeljali domov. Tako se ne more izgovoriti, da je pozabil priti, in medtem ko ga boste peljali domov, mu lahko odgovorite na vprašanja, ki jih bo

po koncu predstavitve projekta zagotovo imel.

Lahko ga povabite tudi k sebi domov ali v pisarno, če imate takšen prostor.

Povabite jih več, tako da informacije o delu sliši več ljudi naenkrat. Vedno povabimo dvakrat več ljudi, kot želimo, da bi jih prišlo. Če želimo, da se sestanka udeleži 5 ljudi, jih je treba povabiti 10.

Lahko pa se sami povabite na kavo oziroma obisk s pojasnilom, da imate poslovno priložnost in da bi jo radi predstavili.

### 4. Kdaj vabiti

Naj ne preteče več kot tri dni od telefonskega povabila do dneva sestanka, ker bodo ljudje pozabili. Najbolje je povabiti dva dni pred terminom. Vedno povabite petnajst minut prej, saj veste, da ljudje tudi zamujajo. Ker pa je vMM zelo pomembno, da informacije o poslu predstavimo od začetka do konca v celoti, je pomembno, da ljudje ne zamujajo. Če že vnaprej vedo, da bodo zamudili, se raje dogovorite za drug termin.

### 5. Kolikokrat povabiti

Najprej morate vedeti, kako hitro želite doseči svoje cilje. Če imate visoke cilje, je potrebno vložiti več dela, kar pomeni poklicati čim večkrat. Odločite se, koliko sodelavcev želite imeti, in potem to pomnožite s pet. Torej, če želite hitro imeti 20 sodelavcev, morate opraviti 100 povabil. Nekaterim se bo to zdelo veliko število, vendar če bi vam za vsako povabilo plačali 5.000 SIT, se zagotovo ne bi tako obotavljali in odlašali. Prav tako bi opravili teh 100 klicev, če bi bila to vaša služba. A ker to ni, je to tako težko narediti. Nekateri pokličejo 15 ljudi in ker se jim takoj ne pridružijo, odnehajo. Zato si zadajte cilj, da ne boste odnehali, dokler ne pokličete teh 100 ljudi s seznama. Če to naredite, vam uspeh ne uide. Največ ljudi odneha v MM prav zato, ker se tako težko lotijo povabila in prehitro obupajo oziroma ne prenesejo, če jim ljudje rečejo.

V naslednji številki bomo govorili o konkretnem telefonskem povabilu.

Natalia Ugren že od leta 1990 aktivno deluje na področju direktne prodaje, trženja in predstavitve izdelkov, zadnja leta tudi v mrežnem marketingu.  
[/nataliaugren@yahoo.com/](mailto:nataliaugren@yahoo.com)