



Pozyskiwanie Dystrybutora, czyli efekt „pozornego wyboru”.

Jeżeli pytanie o cenę padło po drugiej wiadomości lub nie padło wcale, to warto zastosować zasadę „pozornego wyboru”.

Co ta zasada oznacza?

To nic innego jak pokazanie dwóch rozwiązań, obu dobrych dla polecającego i podanie ich jako wybór rozmówcy. Osoba, z którą prowadzicie rozmowę lub korespondencję będzie miała przekonanie, że to ona decyduje. I tak będzie w istocie. Skuteczność tej metody wynika z tego, że Wy podajecie decydentowi ograniczony wybór. Przykłady skuteczności tej metody można mnożyć. Zastanówcie się ile raz decydowaliście się na pozorny wybór, gdy usłyszeliście, przy zamawianiu dania w restauracji, pytanie od obsługi: „jako dodatek podać frytki czy sałatkę?”

Jak to może wyglądać w przypadku osoby zainteresowanej wstępnie Waszą ofertą, czy po prostu tym co proponujecie? Na przykład tak (dotyczy LunaColu z przykładu z poprzedniego załącznika ale schemat można stosować do każdej oferty):

Firma, z którą się związałem daje możliwość skorzystania z tej oferty na dwa sposoby. Pierwszy sposób to zakup produktu w cenie katalogowej czyli 247 PLN. Po prostu zamawiasz u mnie i ja Ci ten produkt dostarczę. Druga możliwość to dołączenie do społeczności COLWAY i możliwość kupowania produktów z rabatem 30%. Co daje dołączenie do COLWAY? Możliwość kupowania doskonałych produktów z naszej oferty dla siebie i swoich bliskich czy znajomych z coraz większym rabatem, nawet 42% . A jeśli to będzie dla Ciebie interesujące to również możliwość zarabiania z COLWAY. Kilkuset złotych przy małym zaangażowaniu lub kilku czy kilkunastu tysięcy przy większym zaangażowaniu. Dla mnie najfajniejsze jest to, że firma niczego nie wymaga, a daje tylko możliwości. Napisz mi (powiedz mi) która z tych możliwości jest dla Ciebie ciekawsza?

Oczywiście nie musicie stosować tej metody. Ale proponujemy tę metodę z trzech najważniejszych powodów:

1. Pozwala pokazać pełnię możliwości COLWAY – i pozyskiwać nowe osoby do współpracy
2. Pozwala „związać” z Wami tę nową osobę – ona zarejestrowana przez Was będzie w Waszym zespole i jeśli będziecie dobrze budować relacje z taką osobą i dobrze ją „prowadzić” może zostać Waszym Menedżerem.
3. Dzięki takiemu rozwiązaniu (podpisaniu umowy) dajecie możliwość kupowania taniej i unikacie sytuacji, w której ktoś będzie szukał w internecie produktów tańszych o 10, 20, czy 30%