

فالو اتوماتیک در بازاریابی شبکه ای

آیا پشت تلفن معذب هستید و خجالت می کشید؟ آیا متنفرید از این که چند بار به یک نفر زنگ بزنید و از او بپرسید، اطلاعاتی را که برایت فرستادم خواندی؟ تصمیم گرفتی؟ آیا شرایط تو تغییر کرده است؟ "به کارگیری فالوی اتوماتیک شما را از اتلاف وقت برای گذاشتن پیام هایی که هیچ وقت جوابی به آنها داده نمی شود راحت می کند.

و اگر نمی دانید چرا پراسپکتها جواب تلفن تان را نمی دهند من دلیلش را به شما می گویم:

آنها نمی خواهند با شما صحبت کنند". شاید آن ها نمی توانند راحت به شما "نه" بگویند، یا شاید زمان مناسبی برای آنها نیست. اما یادتان باشد دلیل پراسپکتها برای جواب ندادن به شما این است که نمی خواهند به چیزی که از قبل به آنها پیشنهاد کرده بودید "بله" بگویند آیا می توان این شرایط را تغییر داد؟ بله، حتما. ولی در حال حاضر جواب پراسپکتها به شما "نه" است.

حالا ببینیم فالوی اتوماتیک چطور کار می کند

فالوی اتوماتیک پیشنهادی را که به پراسپکت داده اید به طور مستمر به او یادآوری می کند . پیشنهاد شما هر روز یا هر هفته به یاد او می آید و وقتی که زمان مناسب برای استفاده از پیشنهادتان می رسد خودشان شما را به یاد می آورند. در این شرایط با مهر و محبت شما را به یاد می آورند چون با تلفن های مدام آنها را ناراحت و عصبی نکردید .

فالوی اتوماتیک یعنی

1. عدم برقراری تماس تلفنی با گذاشتن پیام صوتی برای پراسپکت و صفر بودن احتمال

پذیرفته نشدن پیشنهاد توسط پراسپکت

2. زمان فالوی شما به صفر می رسد و می توانید این زمان را صرف پراسپکت سازی افراد

بیشتری کنید

تکنیکی که از آن برای فالوی اتوماتیک استفاده می کنید

یک تصویر کلامی با تاخیر زمانی است. اگر هنوز مهارت ایجاد تصویرهای کلامی را پیدا نکرده اید توضیح کوتاه زیر به شما کمک می کند این مهارت را در خودتان ایجاد کنید. **تصویر کلامی یعنی استفاده از کلمات به شیوه ای خاص برای خلق یک داستان.** پراسپکت شما داستانی را که با این شیوه تعریف می کنید در ذهن خود می بیند. ایجاد تصویر کلامی مثل این است که شما داستانی را تعریف کنید و از پراسپکتتان بخواهید در ذهنش تصور کند این ماجرا در زندگی واقعی اتفاق می افتد. تصویرهای کلامی به طور خودکار به حل امروز و فردا کردن کمک می کنند ولی اگر در ماجرای که تعریف می کنید یک اتفاق را بگنجانید هر بار که آن اتفاق بیفتد شما به یاد پراسپکت می آید. **وقتی تصویر کلامی خوبی ایجاد می کنید پراسپکتها نمی توانند آن تصویر را از ذهن شان بیرون کنند.**

در اینجا یک مثال از تصویر کلامی می آورم

فرض کنید در حال صحبت کردن با یک پراسپکت هستید. او در پایان پرزنت شما می گوید: "باید در موردش فکر کنم. باید با وکیل و دوستهایم درباره پیشنهاد شما صحبت کنم. چند ماه دیگر به سراغت می آیم"

در جواب این پراسپکت بگویید: "هی! خوشحالم که می خواهی درباره پیشنهادم فکر کنی. می توانی در حق من لطفی کنی؟ فردا صبح که بیدار می شوی تا ساعت ۷ صبح سوار ماشینت بشوی و سرکارت بروی، وقتی سوئیچ را از جیبت درآوردی قبل از این که ماشین را روشن کنی در حق من لطف کن و این سوال را از خودت بپرس "آیا من می خواهم صبح زود بیدار شوم و خانواده ام را ساعت ۷ صبح ترک کنم و کلی در ترافیک بمانم تا به سختی به محل کارم برسم؟ آیا این ماشینی است که آرزوی داشتنش را دارم؟ فقط همین. میشود این سوال را از خودت بپرسی؟" پراسپکت در جواب به شما می گوید: "بله، مشکلی نیست".

صبح روز بعد چه اتفاقی می افتد؟ اثر زمان تاخیری تصویرهای کلامی وارد عمل می شود. صبح روز بعد پراسپکتتان از خواب بیدار می شود، به طرف ماشینش می رود، سوئیچ ماشین را از جیبش درمی آورد و وقتی می خواهد ماشین را روشن کند به چه چیزی فکر می کند؟ در این زمان پراسپکت با خودش فکر می کند، "آیا من دوست دارم ۷ صبح بیدار شوم، خانواده ام را ترک کنم و تمام راه تا محل کارم رانندگی کنم؟ آیا این ماشین مدل پایین همان ماشینی است که همیشه آرزویم را داشتم؟ شاید باید دوباره در مورد فرصت کاری که دیشب در موردش با من صحبت کردند فکر کنم".

اما جادوی این روش در این است که صبح روزهای بعد باز هم همین فکرها به سراغ پراسپکت شما می آیند. پراسپکت شما بعد از این همیشه به شما و پیشنهادتان فکر می کند و وقتی زمان مناسب برایش برسد، مثلاً وقتی که رئیسش سر او داد می زند یا او در ترافیک خیلی سنگینی می ماند، اولین چیزی که به ذهن او می رسد شما هستید. او به شما زنگ می زند و می گوید الان زمان اقدام رسیده است.

می خواهید مثال دیگری بزنم؟

پرزننت کردن یک خانم جوان را تمام می کنید و او به شما می گوید: "باید روی پیشنهادتان فکر کنم. باید با وکیل، با گربه ام، با فال بین و با روان کاوم مشورت کنم. در جواب می گوید: می توانی لطفی کنی؟ می شود دفعه بعد که فیش حقوقت را گرفتی این کار را کنی؟ فیش حقوقت را بین انگشت های شست و اشاره زیر نور بگیر و از خودت بپرس آیا لیاقت من این است؟" دفعه بعد که پراسپکت شما فیش حقوقی می گیرد چه اتفاقی می افتد؟ به احتمال قوی او فیش را زیر نور نمی گیرد چون ممکن است اطرافیانش فکر کنند رفتارش عجیب شده است **ولی با خودش فکر می کند** "آیا این همه چیزی است که من لیاقتش را دارم؟ من هفته گذشته مجبور شدم سه ساعت اضافه کار بمانم. بدن همکاری که میزش کنار میز من است همیشه بوی بد می دهد. یکی دیگر از همکارهایم خیلی حرف می زند. از ماندن در ترافیک خسته شده ام. کارفرما قدر کارم را نمی داند و حقوقم را اضافه نمی کند. هفته گذشته که مجبور شدم اضافه کار بمانم نتوانستم در کنسرت ویولن دخترم شرکت کنم. از آماده کردن این گزارش های احمقانه متنفرم. شاید باید به دنبال کار دیگری بگردم. شاید باید از مزایای کاری که ماه قبل به من پیشنهاد شد استفاده کنم ". **این اثر زمان تاخیری استفاده از تصاویر کلامی برای فالوی اتوماتیک پراسپکتها است.**

هفته بعد رژیمم را شروع می کنم

محصولات رژیمی تان را خیلی عالی پرزننت می کنید. هرچند پراسپکت تان را متقاعد کردید که رژیم غذایی فوق العاده شما وزن او را کم می کند، و این کاهش وزن همیشگی است و وزن کم شده برنمی گردد او باز هم شک دارد. چرا؟

شاید چون هنوز این فکر در سر پراسپکت شما می چرخد "من غذاهای خوشمزه را دوست دارم. به علاوه غذا خوردن با دوستانم یکی از سرگرمی های اجتماعی مورد علاقه من است. غیر ممکن است من با شکم خالی بخوابم. دوست ندارم گرسنگی را احساس کنم. یک بار می خواستم روزه بگیرم ولی همان اول صبح گرسنه شدم. شاید از هفته بعد به طور جدی رژیم بگیرم." خوب چه

کار می کنید تا رژیم غذایی شما یاد این پراسپکت بماند؟ این که هر هفته به این پراسپکت زنگ بزنید و بپرسید "هنوز چاقی؟" **بی شک باعث می شود جواب منفی از او بشنوید.**

به جای این کار می توانید تصویر کلامی زیر را که تاثیری تاخیری دارد به پراسپکت بدهید "اشکالی ندارد که تصمیم بگیری الان رژیمت را شروع نکنی. ولی می شود لطفی در حق من بکنی؟ هر روز صبح وقتی لباس پوشیدی و سگگ کمر بندت را بستنی می توانی این سوال را از خودت بپرسی؟ آیا امروز همان روزی است که من زندگیم را تغییر میدهم و رژیمی فوق العاده را شروع می کنم؟"

حدس بزنید چه اتفاقی می افتد؟ هر روز صبح وقتی پراسپکتان لباس می پوشد و آماده بیرون رفتن می شود کمی به شما و برنامه فوق العاده تان فکر می کند و وقتی زمان مناسب برای تغییر زندگی او فرا می رسد حرف های شما دوست همیشگی او شده اند. بعد از این، پراسپکت برای گرفتن برنامه رژیم فوق العاده تان به شما زنگ می زند.

"**کرم شب شما عالی است، ولی الان نمی خواهم**"

پراسپکت شما استفاده از کرم شب برای جوان تر کردن پوست در خواب را قبول دارد ولی کرم شبی که شما می فروشید به نظر او کمی گران است. شش ماه میشود که او از کرم شبی که قبلا خریده بود استفاده نمی کند و روی میز توالتش مانده است. این خانم برای قبول پیشنهاد شما این دست و آن دست می کند و می گوید: "کرم شب شما خوب است ولی الان نیاز ندارم. بگذار کرمی را که دارم مصرف کنم و بعد اگر خواستم از شما می خرم".

شما جواب میدهید: "اشکالی ندارد. می فهمم می خواهی از کرم شب خودت که برای شش ماه کافی است استفاده کنی. وقتی این کرم شب فوق العاده به من معرفی شد من هم همین فکر را می کردم ولی مشکلی وجود داشت. هر روز صبح وقتی بیدار میشدم و در آینه نگاه می کردم از خودم می پرسیدم: "آیا می خواهم هر روز صبح با پف زیر چشمم از خواب بیدار شوم؟ یا می خواهم همین امشب مصرف کرم شب را شروع کنم؟"

حدس بزنید همان شب وقتی سر پراسپکت به بالش می رسد چه فکری به سر او می زند؟ بله، هر شب کرم شبتان را به او یادآوری می کنید.

فالوی اتوماتیک تنها راه فالوی پراسپکتها نیست ولی باعث صرفه جویی در وقت شما می شود.
این روش برای توزیع کننده هایی ایده آل است که خجالتی اند و در زمان صحبت تلفنی با
پراسپکتهایی که هنوز آماده پذیرش پیشنهاد آنها نشده اند معذب می شوند.

MLMCENTER