



BUSINESS-INSIDER 5

Wen kann ich ansprechen?



PLATINUM EUROPE
MIT DER NATUR IM REINEN





WEN KANN ICH ANSPRECHEN?

Um Menschen auf die Geschäftsidee oder die Produkte und Programme von Platinum anzusprechen, benötigen Sie nicht nur Ideen für passende Einstiegsfragen und Ihre eigenen Erfahrungen und Überzeugungen, sondern natürlich auch eine Kontaktliste.

Ob Sie diese digital führen oder händisch, ob Sie gleich eine Liste von hundert oder mehr Kontakten anlegen oder erst mal mit einer Liste von 10 Kontakten beginnen, ist nicht wichtig. Wichtig ist nur, dass Sie beginnen, Menschen aktiv einzuladen, einen Blick auf Platinum-Angebote zu werfen, wenn Sie geschäftliche Ziele mit Platinum Europe haben.

Kontakte zum Einladen sind ...

- ✓ Kontakte aus bisher geführten Listen online und offline
- ✓ Social-Media-Freunde, -Follower und -Abonnenten
- ✓ Menschen, die Ihnen eine Freundschaftsanfrage gesendet haben
- ✓ Menschen, denen Sie in den sozialen Medien folgen
- ✓ Klienten Ihrer bisherigen Praxis
- ✓ Klienten Ihres bisherigen Geschäfts
- ✓ Berufskollegen aus der gleichen Branche
- ✓ Bekannte – näher und lose bekannt
- ✓ Neue Begegnungen im täglichen Leben offline
- ✓ Neue Begegnungen im täglichen Leben online
- ✓ Menschen, von denen Sie etwas kaufen
- ✓ Empfehlungen, die Sie erhalten haben
- ✓ B2B-Kaltkontakte (Geschäftsleute) und Social Influencer

B2C-Kaltkontakte (Business-to-Consumer) sind nicht erlaubt. Sie können also nicht einfach fremde Privatpersonen anrufen. B2B-Kaltkontakte (Business-to-Business) sind erlaubt, solange es plausibel erscheint, dass das kontaktierte Unternehmen möglicherweise Interesse haben könnte und unsere Angebote eventuell zum ursprünglichen Geschäftsfeld passen könnten.

Also alle Unternehmen, Selbstständige und Influencer im Bereich Lebens-

mittel, Gastronomie, Wellness, Schönheit, Fitness, Persönlichkeitsentwicklung, Training oder Online-Marketing können auf höfliche und legale Weise – so wie in den Ausgaben des Business Insider 2 und 3 empfohlen – kontaktiert werden.

Ärzte und Apotheken dürfen bitte nicht kalt mit Platinum-Produkten kontaktiert werden. Mit Ausnahme natürlich, wenn Sie persönlich einen Apotheker oder einen Arzt sehr gut kennen und dieser aufgeschlossen für unsere Produkte und das generelle Konzept der ganzheitlichen Ernährung ist. Dann kontaktieren Sie aber in Ihrer Rolle als Bekannter, Kollege oder Freund.

Intelligenter Weise beginnen Sie ohnehin nicht mit B2B-Kaltkontakten, sondern mit Kontakten aus all den anderen Kategorien, in Ihrem näheren persönlichen Online und Offline Umfeld.

Tipp 1:

Haben Sie keine Scheu, Menschen auf Ihre Liste zu setzen, bei denen Sie bezweifeln, ob sie offen für Produkte oder Geschäft sind. Es geht ja ohnehin nur darum, diese Menschen einfach zu fragen und dann wissen Sie ja Bescheid. Alle Menschen auf Ihrer Liste werden ja in Zukunft erst einmal nur nach Offenheit gefragt und niemals behelligt.

Tipp 2:

Haben Sie keine Scheu, Menschen auf Ihre Liste zu setzen, die Sie als zu »hochkarätig« betrachten. Wenn Sie Bedenken haben, diese Menschen professionell betreuen zu können, wenden Sie sich an Ihren Upline-Diamond oder Upline-Crown. Sobald ein Interessent die Platinum-Erstinformationen gesichtet hat und grundsätzlich Interesse an näheren Informationen hat, ist es jederzeit möglich ein Dreiergespräch mit Ihrer Upline zu vereinbaren.

Tipp 3:

Vermeiden Sie bereits darüber nachzugrübeln, wie es wäre, mit einem bestimmten Menschen zusammenzuarbeiten, wenn Sie die betreffende Person noch nicht einmal gefragt haben, ob sie dafür überhaupt offen ist.



**Tipp 4:**

Vermeiden Sie Vorurteile. Die Person kann jederzeit sagen: »Nein, danke, das passt für mich nicht.« Diese Entscheidung treffen nicht Sie, sondern der Eingeladene. Auch Vorurteile positiver Natur sind nicht legitim, wie »Das wäre für diese Person doch ideal«. Oder »Diese Person hätte so viel Potenzial«. Selbst wenn Sie »Recht« hätten, entscheidet die Person immer noch selbst, was für sie ideal ist und ob sie ihr Potenzial – so vorhanden – auch für Platinum nutzen möchte.

Tipp 5:

Sprechen Sie gerne auch Personen an, deren Kontakte Sie bereits früher (drei Monate oder länger zuvor) genutzt haben und wenn keine Kooperation zustande kam. Wenn es neue Produkte, neue Möglichkeiten, neue Materialien oder ein neues Event gibt, kann die Entscheidung diesmal anders ausfallen. Außerdem kann sich in den Lebensumständen der Person etwas geändert haben. Da diese Personen aber Platinum bereits kennen und offensichtlich dennoch nicht von sich aus nutzen, haben solche Anrufe immer eine viel niedrigere Priorität und Erfolgswahrscheinlichkeit wie Neukontakte mit Menschen, die Platinum noch gar nicht kennen. Haben Sie also nur wenig Zeit, rufen Sie nicht diese Menschen zuerst an, sondern Neukontakte.

Tipp 6:

Behandeln Sie Freunde und Familie genauso professionell wie alle anderen Menschen, wenn Sie sie zu einer Mitarbeit oder zum Ansehen der Platinum-Produkte einladen. Verwenden Sie genau die gleichen Einstiegsfragen, fragen Sie also immer um Erlaubnis bevor Sie »lospräsentieren« und hören Sie genau hin, ob Offenheit da ist. Wenn nicht, respektieren Sie das. Überfallen Sie nicht Ihren Onkel Hans mitten in einer Familienfeier am Tisch mit »Informationen« zu Platinum-Produkten oder -Geschäft, sondern sorgen Sie immer dafür, dass Sie beim betreffenden Mitglied der Familie oder des Freundeskreises oder bei Arbeitskollegen alleine und getrennt von anderen Zuhörern und privaten Anlässen anfragen, ob Offenheit für eine zukünftige geschäftliche Zusammenarbeit besteht.

Tipp 7:

Stellen Sie sicher, dass die eingeladene Person versteht, dass es keinerlei negativen Folgen für die weitere Beziehung haben wird, wenn sie »Nein« sagt. Und dass sie von Anfang an erlebt, dass Sie in der Lage sind, Geschäft und Freundschaft zu trennen. Besonders darauf zu achten ist, dass Sie wirklich nicht insgeheim schmollen, wenn die Person »Nein« sagt, denn das war von vornherein Ihr gutes Recht.

Tipp 8:

Es gibt kein richtig oder falsch, wo Sie am besten anfangen. Die Person, von der Sie meinten, sie hätte »Potenzial« kann komplett uninteressiert sein und die Person, von der Sie meinten, sie hätte kein Interesse oder keine Zeit oder kein Geld oder Geld genug könnte doch interessiert sein. Oder sie könnte Ihnen eine Empfehlung geben, die innerhalb von Monaten eine Crown-Linie in Ihrem Team wird. Also einfach anfangen und Menschen aktiv einladen und mit denen weiterarbeiten, für die es gerade passt.

Tipp 9:

Wenn Sie eine eigene E-Mail-Liste oder sehr viele Freunde in den sozialen Medien haben, erhöhen Sie die Chancen zur Gewinnung loyaler Kunden und loyaler Teampartner um mehr als das Hundertfache, wenn Sie diese Menschen einzeln anrufen und einladen statt einfach nur eine Aussendung oder einen Post an »Alle« rauszusenden. Bei vielen tausenden Followern beginnen Sie bei den Menschen, mit denen Sie am liebsten zusammenarbeiten möchten und die Sie am meisten mit positiven und intelligenten Kommentaren auf Ihren sozialen Profilen unterstützen.

Tipp 10:

Umgekehrt, wenn Sie jemand kontaktieren möchten, den Sie selbst bewundern und dem Sie in den sozialen Medien folgen, empfiehlt es sich ebenfalls in dessen Profil freundliche, ehrliche und intelligente und spezifische Kommentare abzugeben. Also was genau Sie an dessen Arbeit bewundern und wo genau die Person Ihnen aus dem Herzen spricht. Keine oberflächliche





Schmeichelei nur aus Hintergedanken, sondern ehrliche Unterstützung des Profils der anderen Person. Dann klappt es auch besser mit dem anschließenden persönlichen Kontakt und zumindest sind Sie dieser Person dann bereits zu Recht positiv aufgefallen.

Tipp 11:

Ich empfehle grundsätzlich nicht, Geld für Online- oder Offline-Inserate auszugeben, in der Hoffnung dadurch leicht an Interessenten zu kommen. Dafür sind alle anderen Gratismöglichkeiten einfach zu zahlreich. Und Inserate viel zu unwirtschaftlich außer natürlich für die Anbieter der Inserate oder für die Anbieter von kostenpflichtigen Kursen, wie man angeblich mit Online-Inserate und -Kampagnen reich wird. Der größte Irrtum besteht darin, zu glauben, dass es »leichter« sein wird, mit Menschen zu reden, die sich eventuell auf Inserate melden und dass diese sogleich oder gar »automatisch« zum Kauf oder zur Mitarbeit bereit sind. Das ist in der Realität nicht der Fall.

Tipp 12:

Wenn Sie sich dennoch dazu oder zu irgendeiner anderen passiven und kostenpflichtigen Werbemethode entschließen, dann empfehle ich eine genaue Kosten-Nutzen-Aufstellung, um Ausgaben und Sinnhaftigkeit selbst im Auge zu behalten. Ich empfehle auch, diese Methode zusätzlich und nicht als alleinige Methode anzuwenden und erst Geld dafür herzunehmen, wenn Sie tatsächlich »Spielgeld« übrighaben. Inserate zu schalten, oder Geld für eigene Landeseiten oder Ähnliches auszugeben, weil Sie »schneller« Geld verdienen wollen oder müssen ist keine gute Strategie.

Einer der größten Vorteile des Platinum-Geschäfts ist es, dass Sie kein finanzielles Risiko eingehen müssen, um erfolgreich zu werden. Dennoch wäre es ein Irrtum zu glauben, dass Sie »Nichts« investieren. Sie investieren natürlich Ihre Zeit, Ihre Aufmerksamkeit, Ihren Ruf und Sie investieren Ihr Beziehungsnetzwerk.

Alle diese Dinge ... Ihre Zeit, Ihre Aufmerksamkeit, Ihr guter Ruf und die Menschen, mit denen Sie in Beziehung stehen und auch in Zukunft in Beziehung stehen wollen, haben höchsten Respekt und Wertschätzung verdient.

Platinum Europe wird nach Kräften immer alles tun, um Ihre Zeit und Aufmerksamkeit wert zu sein und für Ihre Kontakte mit bestem Service dazu sein, sollten diese einmal vom Unternehmen direkt etwas brauchen.

Platinum ist für die Qualitätssicherung bei den Produkten, Bonusplan, Logistik, Abrechnung, Kundenservice, Rechtssicherheit und für laufende Aktualisierung der Arbeitsunterlagen verantwortlich.

Sie als direkter Empfehlungsgeber sind für die gesamte »Qualitätssicherung« des Einladungsvorganges und des Betreuungsvorganges verantwortlich – wie Sie mit den Menschen umgehen, die auf Ihrer Kontaktliste sind.

Am besten achten Sie darauf, sich als Platinum-Berater möglichst oft selbst so zu verhalten, wie Sie es sich von Ihren zukünftigen »Traum-Teampartnern« und »Traum-Kunden« erhoffen.

Mit lieben Grüßen

Martina Friedinger
Platinum Europe 3-Star Crown



PLATINUM EUROPE
MIT DER NATUR IM REINEN