



# ***Муфтиева Гульназ г.Казань***

- 3 высших образования***
- Опыт работы бухгалтером, в крупной компании, последние 10 лет***
- Квалификация Star***
- Золотой Team***

## **ЦЕЛЬ ЗВОНКА ПРИГЛАСИТЬ**

По телефону рассказывать не надо. Вам надо пригласить.

Звонок длится 2-3 минуты.

- 1.Приветствие
- 2.Присоединение
- 3.Тема звонка
- 4.Завершение

-Наталья, привет.

-Это Гульназ тебе звонит.

- Удобно ли тебе говорить?

Я вообще звоню по делу, долго говорить не могу. Знаешь, есть интересное предложение по заработку. Что за предложение не спрашивай, по телефону рассказать не смогу. Но это новое направление в Екатеринбурге. Когда мы можем встретиться? Сегодня или завтра? До обеда или после? В 15.00 или 19.00

## ТЕПЛЫЙ РЫНОК

(очень теплый рынок- родственники, близкие друзья )

### 1.ПРИВЕТСТВИЕ

Вы:

-привет Люба.

### 2.ПРИСОЕДИНЕНИЕ

Вы:

-Удобно говорить?

### 3.ТЕМА ЗВОНКА

-Люба! Хочу с тобой увидеться, а то давно не виделись. Давай чай или кофе попьем

## 4.ЗАВЕРШЕНИЕ

**(Завершить очень важно)**

-Сегодня сможешь?

Нет.

-Ну давай тогда завтра.

В какой половине дня? В первой  
или во второй?

15.00 или 19.00

(Выбор без выбора)

## ВОЗРАЖЕНИЕ

Когда говорим – есть дело и надо встретиться.

Он:

-А ты можешь мне рассказать в 2-х словах?

-А что за предложение?

Я:

-Я не буду сейчас тратить твое и мое время. При встрече обо всем поговорим.

Он:

-Сейчас не можешь сказать?

Я:

-Слушай, наверно плохая телефонная связь..Я же тебе говорю, что при встрече все расскажу.

Он:

-У меня нет столько времени.

Я:

-Короче, при встрече конкретно расскажу . Надо обязательно встретиться.

**Почти не видите. Совсем давно виделись.**

### **1. ПРИВЕТСТВИЕ**

-Оля привет. Звонит тебе Гульназ Муфтиева

### **2. ПРИСОЕДИНЕНИЕ**

-Удобно говорить?

### **ТЕМА ЗВОНКА**

-Есть дело. Надо обсудить.

-Есть очень интересная тема.

-Хотелось бы встретиться и обсудить срочно.

-Сегодня или завтра?

Он:

-А что за тема? -А вдруг я приду и это сетевой маркетинг?

Я:

- Ты что сетевую компанию ищешь?

Я ничего не буду говорить по телефону.

Во-первых, это не серьезно.

Во-вторых, заставляешь работать не профессионально.

В-третьих, по телефону можно только испортить дело.

По телефону можно только назначить встречу.

Чай по телефону не попьешь, друг друга не увидим, в глаза не посмотрим.

Поэтому, это не интересно!

Я прерываю разговор. Говори мне да-да или нет-нет.



CITYLIFE

## 4.ЗАВЕРШЕНИЕ

Сегодня или завтра?

В первой половине дня или во второй?

Время 15.00 или 19.00

### **контрольный вопрос**

Завтра я тебе за 2 часа позвоню.

Если у тебя что-то поменяется, то  
позвони пожалуйста.



# ХОЛОДНЫЙ РЫНОК

## 1. ПРИВЕТСТВИЕ

Вы:

-Здравствуйте Любовь

## 2. ПРИСОЕДИНЕНИЕ

Вы:

- Меня зовут Гульназ.

-Есть минутка?

-Можете говорить?



CITYLIFE

### 3. ТЕМА ЗВОНКА

Я:

Есть уникальное предложение. Это то предложение, которое поможет сэкономить ваш бюджет и плюс на этом заработать.

Интересно экономить бюджет?

Он:

Да

Я:

Речь идет о новом направлении которая развивается в нашем городе. И поэтому вас приглашаю на встречу для того, чтобы к примеру расширить свой кругозор, чтобы понять, что нового происходит в мире и на рынке. И я думаю, что дополнительный доход вам уже не помешает это точно.

Поэтому приходите я вас жду. Завтра или после завтра?

По рекомендации

## 1. ПРИВЕТСТВИЕ

Вера, добрый день.

Меня зовут Елена.

Вы меня не знаете.

## 2. ПРИСОЕДИНЕНИЕ

Можете говорить?

## 3. ТЕЛО ЗВОНКА

Я:

Вера, у меня есть очень интересная тема .

Хотелось бы с вами обсудить, встретиться, пообщаться.

Как Вы на это смотрите?

Она:

А кто вам дал мой номер?

(можете сказать, если человек разрешил)

Если нет, то:

Обязательно при встрече скажу. Это не секрет, просто дело в том, что у меня много рекомендаций и я боюсь ошибиться.

Она:

А вы можете сказать в 2-х словах?

Я:

Вера, во-первых, мы с вами ни разу не виделись.

Во-вторых, нужно друг на друга посмотреть.

Для того, чтобы понять, продолжать разговор или нет.

Может я вам не понравлюсь или вы мне.

**Определит только личная встреча.**

**Встреча на яву, с глазу на глаз.**

**Посмотрим друг на друга.**

**И потом будет понятно, продолжать разговор или нет.**

**Поэтому, приходите такие встречи бесследно не проходят.**

**Пригодимся друг другу- это точно.**

**Пример:**

**Я с другого города.**

**Представляете... может вы там не были...**

**Вы туда приезжаете, что-то случается, нет никого, а тут я.**

**Она:**

**Нет! не хочу идти.**

**Я:**

**-А как можно делать вывод и говорить нет о том, чего не знаешь?**

**У вас разве нет кризиса? Он вас еще не коснулся?**

**Хорошо**

**живете?**

## 4.ЗАВЕРШЕНИЕ

-как можно говорить нет?

Вы знаете , я нахожусь на очень хорошем доходе. И вообще у меня по жизни все хорошо.

И никогда не говорю нет.

Всего хорошего! До свидания!

Если вдруг передумаете, то фиксируете мой номер и перезвоните. Я буду ждать .

До свидания

# Холодный

## контакт

-Добрый день. Удобно говорить? Мы с вами в одной группе состоим. Я решила всех обзвонить кто в этой группе состоит, потому что сама люблю скидки. У нас в городе новое направление запустили где представляют хорошие скидки в заведениях и в магазинах, а также горящие туры. Есть возможность получить доступ ко всем скидкам в городе, дополнительно к тем, которые у Вас есть. Хотела Вас пригласить на ознакомительную встречу в .....

-Мы развиваем систему лояльности, которая дает возможность экономить до 20 тыс рублей в год. Приглашаем Вас на презентацию .....

- Мы предлагаем продукт, который на ежедневных тратах (такси, магазины, кафе, сотовая связь) дает возможность экономить дополнительно вашим скидкам. Приглашаем Вас



CITYLIFE

## Давно не

## виделись

Хочу с тобой поделиться, я очень интересный проект развиваю, а тебя я помню открытого, амбициозного, целеустремленного человека и я набираю в команду таких как ты и которым могу доверять. Тебе когда удобно? Сегодня или завтра.....

Звоню тебе по очень важному делу, я франшизу купила, работаем с юридическими и физическими лицами. Хочу тебе рассказать, давай встретимся. Сегодня или завтра....

Сейчас в Екатеринбурге новое направление развивается, которое дает возможность сотрудничать с юр. лицами, хочу с тобой посоветоваться , совет твой нужен. Давай



## Знакомый предприниматель

- Добрый день. Это Гульназ. Удобно говорить ?
- Есть коммерческое предложение по увеличению клиентской базы и повышению выручки. Давайте встретимся и поговорим. Когда вам удобно? Завтра или после завтра?
- Скиньте на почту
- Предложение уникально, которого нет на рынке, ценю ваше и свое время, поэтому предлагаю встретиться когда удобно?

# Первая

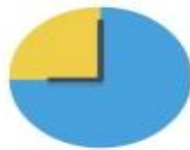
# встреча

**“У ВАС НЕ БУДЕТ ВТОРОГО ШАНСА  
СОЗДАТЬ ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ!”**

# Подготовка ко встрече:



**Место**



**Время**



**Внешний вид**



**Аксессуары**



**Промоушен**

# МЕСТО

**ОФИС**



**КАФЕ**



# ВНЕШНИЙ ВИД

Да

Нет



## Список аксессуаров:

- Ручка
- Телефон
- Ноутбук

# РУЧКА



# ТЕЛЕФОН

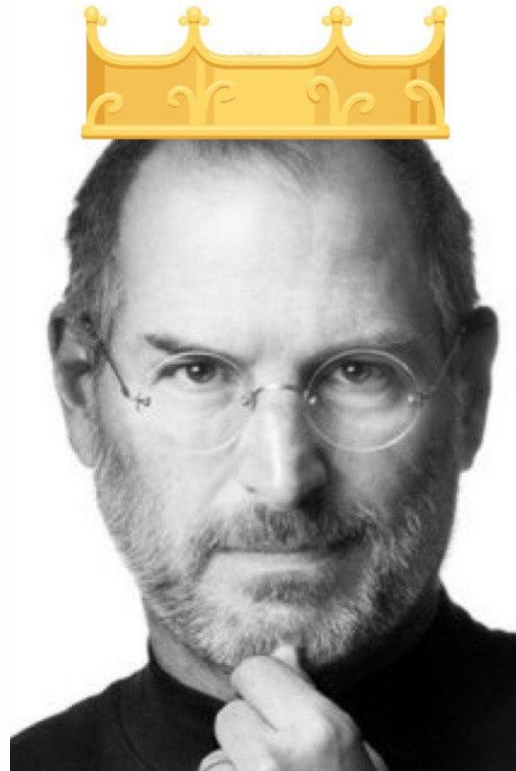




# НОУТБУК



# ♥ ПРОМОУШЕН ♥



**1**

## **ПРИСОЕДИНЕНИЕ**

**(история о себе,  
выявление  
потребностей 3-5  
минут)**

**2**

## **ТЕЛО**

- **о компании**
- **о продукте**
- **бизнес предложение**

**3**

## **ЗАВЕРШЕНИЕ**

**Промоушен  
на команду,  
спонсора,  
систему  
обучения и  
вторую  
встречу**

**“ДЕЛАЙ БИЗНЕС      СЕРДЦЕМ,  
ДЕЛАЙ БИЗНЕС      ОТ ДУШИ**

**Егор Патов**