

FOLLOW-UP

Follow-up to najważniejsza rozmowa w całym procesie.

To właśnie tutaj dowiadujesz się, czego dana osoba naprawdę chce, i dopasowujesz rozwiązanie do jej potrzeb.

To nie tylko rozmowa po wideo, spotkaniu czy prezentacji.

To jest moment decyzji.

DLACZEGO FOLLOW-UP JEST KLUCZOWY

W tym miejscu przepada najwięcej pieniędzy w marketingu sieciowym, ponieważ wiele osób:

- nie wraca do rozmowy,
- improwizuje,
- nie zadaje właściwych pytań,
- zaczyna tłumaczyć zamiast słuchać,
- próbuje „przekonać”, zamiast zrozumieć,
- zbyt szybko odpuszcza po pierwszym „nie wiem”.

Prawda:

Większość ludzi nie podejmuje decyzji po pierwszym kontakcie.

Potrzebują:

- rozmowy
- doprecyzowania
- poczucia bezpieczeństwa
- czasu na przetworzenie

Follow-up to moment, w którym:

oddzielasz zainteresowanych od niezdecydowanych
wyciągasz realne potrzeby
prowadzisz do decyzji

KLUCZOWE ZASADY FOLLOW-UPU

- Nie sprzedajesz – prowadzisz rozmowę
- Najpierw słuchasz – potem mówisz
- Zadajesz pytania – nie robisz prezentacji
- Nie zgadujesz – dopytujesz
- Nie naciskasz – prowadzisz

NAJWAŻNIEJSZE:

Kto zadaje pytania — ten prowadzi rozmowę.

FOLLOW-UP

SCHEMAT ROZMOWY (POWTARZALNY)

Co najbardziej zwróciło Twoją uwagę w materiale?

Dlaczego akurat ten element?

Co to dla Ciebie znaczy w praktyce?

OK, to powiem Ci, jak to wygląda w praktyce.

Krótko wyjaśnij pierwsze kroki.

Jak to czujesz po obejrzeniu?

Zamknij rozmowę lub przejdź do ścieżek alternatywnych.

Jeśli rozmowa robi się trudna — przekieruj do lidera.

ROZSZERZENIE (DLA WIĘKSZEJ SKUTECZNOŚCI)

Po odpowiedzi dodawaj:

- „Rozumiem — powiedz mi więcej”
- „Co dokładnie masz na myśli?”
- „Dlaczego to jest dla Ciebie ważne?”

To pogłębia rozmowę i buduje zaangażowanie.

GOTOWE ZDANIA DO FOLLOW-UPU OTWARCIE

- Super, że obejrzałeś. Co najbardziej zwróciło Twoją uwagę?
- Jestem ciekawy, co najbardziej do Ciebie trafiło w tym materiale.
- Jakie masz pierwsze wrażenia po obejrzeniu?
- Co było dla Ciebie najbardziej konkretne?
- Co najbardziej zapamiętałeś z tego materiału?

POGŁĘBIENIE

- Dlaczego akurat ten element był dla Ciebie ważny?
- Co w tym było dla Ciebie kluczowe?
- Co najbardziej pasuje do Twojej sytuacji?
- Jak to się ma do tego, gdzie jesteś teraz?
- Co by się zmieniło, gdyby to zadziałało u Ciebie?

PRAKTYKA

- OK, to powiem Ci, jak to wygląda w praktyce.
- Pierwszy krok jest naprawdę prosty.
- To wygląda dokładnie tak: ...
- Na start skupiamy się tylko na prostych działaniach.
- Nie komplikujemy — robimy podstawy dobrze.

ZAMKNIĘCIE

- Jak to czujesz po obejrzeniu?
- Widzisz siebie w tym?
- Chcesz spróbować i zrobić pierwszy krok?
- To jest coś, co chcesz sprawdzić w praktyce?
- Idziemy w to czy zostawiamy temat?

FOLLOW-UP

NAJCZĘSTSZE SCENARIUSZE

1. „Chcę spróbować”

NIE przeciągaj

- przejdź do działania
- rejestracja
- pierwszy krok
- ustaw kontakt w ciągu 24–48 godzin

Dodaj:

„Działajmy od razu, żebyś miał pierwszy efekt jak najszybciej.”

2. „Muszę się zastanowić”

KLUCZ: doprecyzuj

- „A nad czym dokładnie chcesz się zastanowić?”
 - „Co jest dla Ciebie niejasne?”
 - „Czego potrzebujesz, żeby podjąć decyzję?”
- NIE zostawiaj tego w powietrzu

3. „Nie mam czasu”

- „Rozumiem — a czy to kwestia czasu czy priorytetu?”
- „Gdyby to było dla Ciebie ważne, znalazłbyś przestrzeń?”

4. „To nie dla mnie”

NIE kończ rozmowy

Dopasuj ścieżkę:

- zdrowie
- rozwój
- dodatkowe 2000–4000 zł
- luźna obserwacja

Powiedz:

„OK, rozumiem — a powiedz, co byłoby dla Ciebie bardziej interesujące?”

5. „Nie teraz”

- „Jasne — kiedy byłby lepszy moment?”
- „Wrócimy do tematu za jakiś czas?”

Ustal KONKRET

PRZEKIEROWANIE DO LIDERA

Jeśli rozmowa wykracza poza Twoje doświadczenie:

Ja też jestem na początku drogi, ale mogę umówić nas z osobą, która ma większe doświadczenie.

Świetnie tłumaczy i warto jej posłuchać.

FOLLOW-UP

FOLLOW-UP PO BRAKU ODPOWIEDZI

TO JEST KLUCZOWE — WIĘKSZOŚĆ LUDZI PODDAJE SIĘ ZA WCZEŚNIE

1. delikatne przypomnienie

- Hej, życie pewnie Cię wciągnęło — obejrzałeś już wideo?

2. konkret

- Jeśli nie teraz, to kiedy byłby dobry moment?

3. luz

- Daj znać, kiedy będziesz miał chwilę — wrócimy do tematu.

4. zamknięcie z otwartymi drzwiami

- Zostawiam otwarte drzwi — odezwij się, kiedy będziesz gotowy.

WAŻNE (BARDZO)

Fortuna jest w follow-upie.

Większość ludzi:

- odpowiada za 2-5 razem
- potrzebuje kilku kontaktów
- nie reaguje od razu

Nie bądź nachalny

Bądź konsekwentny

NAJWIĘKSZE BŁĘDY

- brak follow-upu
- zbyt szybkie odpuszczanie
- mówienie zamiast słuchania
- brak pytań
- próba „przekonania”
- brak konkretnego zamknięcia
- brak powrotu do rozmowy

ZADANIE

Przeprowadź 3 follow-upy w ciągu 48 godzin.

W każdej rozmowie wybierz jedną ścieżkę:

- projekt
- zdrowie
- rozwój
- dodatkowe pieniądze

Follow-up to moment, w którym powstaje wynik.

Nie wygrywa ten, kto najlepiej mówi.

Wygrywa ten, kto najlepiej prowadzi rozmowę.