



HANDREIKING STARTERS





WELKOM IN DEZE BÈTA-FASE

Wat fijn dat jij ook enthousiast bent geworden over VITAE en dat je samen met ons de wereld een stuk mooier wilt maken.

Deze handreiking is vooral bedoeld om je te helpen om een goed en fijn team op te gaan bouwen met net zulke enthousiaste gebruikers als jijzelf.

Vergeet niet dat iedereen in jouw netwerk en zeker ook jouw sponsor je kan helpen mocht je vragen hebben. Daarnaast zijn er voldoende momenten dat jij aan kunt sluiten bij een (ZOOM) meeting om je kennis te vergroten, vragen te stellen en om geïnteresseerden kennis te laten maken met de filosofie en de kracht van VITAE.

Al onze inspanningen samen zullen de basis vormen van een prachtig nieuw Social Media Platform!

Welkom!





DOEL & VERLANGEN

Naast het feit dat je de filosofie van VITAE ondersteunt heb je waarschijnlijk ook persoonlijke motieven om mee te doen. Wil jij ruimte scheppen om dat te doen waar je enthousiast van wordt?

Wil jij welvaart en financiële vrijheid creëren voor het welzijn van jezelf en anderen? Het is belangrijk om te ontdekken wat j^óuw doel en motivatie is? Wat is jouw verlangen?

Waar ga jij voor?

We zullen je helpen om je doelen, welke dan ook, te behalen. We werken graag met je samen!!!

Let's Vitae



TIPS VOOR GESPREKKEN

Iedereen heeft zijn eigen unieke aanpak. Het gaat erom deze voor je zelf te ontdekken. We zullen je een aantal voorbeelden geven.

In het boek 'Go for no' van Andrea Waltz & Richard Fenton is de strategie om zoveel mogelijk NO's te verzamelen. Op deze manier overwin je je angst voor afwijzing (om NEE te horen).

Door deze angstvrije houding ga je vrijer en zonder druk het gesprek aan.

Het excuus dat mensen hebben: 'Ik ken niemand' gaat vrijwel nooit op. Iedereen kent mensen. Nagenoeg iedereen heeft ook dagelijks contact met verschillende mensen, bijvoorbeeld tijdens je werk of hobby of in de supermarkt of op Social Media. De ontmoetingen zijn in deze corona-tijd niet zozeer fysiek, maar veel meer online, via telefoon, Facetime, ZOOM of een van de andere Social Media Platformen.

Neem als uitgangspunt mensen te interesseren voor een gratis account. Er zullen dan vanzelf ook mensen interesse tonen voor het upgrade account. De mensen die interesse hebben in een gratis account zet je op een lijst met e-mailadressen en/of telefoonnummer en die stuur je t.z.t. jouw referral-link.

Als je de tips volgt is het goed mogelijk om nieuwe gebruikers te interesseren om ook een bijdrage te gaan leveren aan deze beweging voor een betere wereld.



TIPS 1. FACE TO FACE

Door een of meer van deze open vragen te stellen bij (spontane) ontmoetingen, kom je voldoende mensen tegen die uit nieuwsgierigheid meer zullen willen weten, ook voor het upgrade gedeelte!

Aan iedereen die je pad kruist kun je vragen:

- Gebruik je een social media platform?
- Welke Social Media ken je?
- Ken je een Social Media Platform dat zijn inkomsten deelt?

Leg eventueel uit waarom je deze vragen stelt:

- Omdat je bezig bent met een nieuw Social Media Platform dat zich nu in de Beta-fase bevindt. En je bent er enthousiast over.
- In de bètafase is dit platform alleen toegankelijk voor betalende gebruikers. En ik ben er een van.

Belangrijk!

Je stelt de persoon onmiddellijk op zijn/haar gemak en zegt dat je niet de bedoeling hebt om hem/ haar een betalend gebruiker te maken. En je vertelt dat het VITAE-netwerk publiek gaat binnen afzienbare tijd. Precies weten we het niet. Het bedrijf wil namelijk dat de backoffice foutloos werkt. Het voordeel is dat het vanaf dat moment gratis is, zoals elk ander social media platform.

Verskil met andere sociale media:

- VITAE verkoopt geen persoonlijke data
- VITAE heeft een advertentie-vrije tijdlijn
- VITAE geeft vrijheid van meningsuiting
- VITAE beloont jouw activiteiten op het Social Media Platform



Een andere vraag die je kunt stellen:

Hoeveel mensen denk je dat er gebruik maken van een sociaal netwerk?

- Facebook heeft 2,45 miljard gebruikers, YouTube 1,8 miljard, WhatsApp 1,5 miljard.
- Stel je voor als je een van de eerste was geweest op Facebook, hoeveel gebruikers zouden dan na jou uitgenodigd zijn door jou en de rest van de gebruikers. En als je dan van al die gebruikers die na jou gestart zijn € 0,01 had gekregen! ... Wat zou je beloning dan zijn?

Je zult op alle vragen een ja-antwoord krijgen of minstens een positief antwoord.

Je zal hen laten nadenken, meer zelfs, je zal ze kritisch gaan laten nadenken.

Je vraagt aan al deze contacten hun e-mailadres en telefoonnummer.

Je nodigt hen uit voor een ZOOM-meeting als ze interesse hebben. **NIET** dieper er op ingaan als er weinig tijd is en/of als je het verhaal nog niet voldoende kent. Daar zijn de presentaties voor.

Het risico is als je er wel dieper op ingaat en je probeert het verhaal in een minuut of een paar minuten te vatten, je de plank flink mislaat. Je kan dit verhaal namelijk geen recht doen in zo'n korte tijd!

Daarbij is ook het fijn om met aandacht het verhaal te (laten) vertellen, zowel voor het verhaal als voor de geïnteresseerde.

En dit staat natuurlijk nog los van het feit dat je wellicht vragen krijgt waarop je nog geen antwoord hebt en daardoor vastloopt in je verhaal.



TIPS 2. HOE OVER VITAE BEGINNEN ZONDER TE VERKOPEN?

Als iemand aan je vraagt: 'Waar ben je nu mee bezig?'

- Ik ben met een fantastisch project bezig wat de wereld een stukje mooier maakt.
- Ik ben mijn dromen aan het realiseren
- Ik doe eigenlijk voornamelijk dingen die ik leuk vind. En daar kun je heel druk mee zijn!
- Ik ben bezig om mijn AOW een aanvulling te laten worden op mijn inkomen.
- Omdenken: aan het eind van de maand hou ik tegenwoordig altijd royaal geld over.





TIPS 3. MENSEN SCHRIFTELIJK BENADEREN

Gebruik de FROGS-methode. Dat wil zeggen: maak een lijst van mensen uit onderstaande deelgebieden van je leven. Noteer alleen de mensen waar je graag mee wilt samenwerken.

FROGS

F = Family

R = Recreation

O = Occupation

G = Geography

S = Social

Kijk op welke manier je deze mensen het liefst wilt benaderen en maak er een persoonlijk berichtje van om bijvoorbeeld te gaan koffiedrinken of wandelen.

Je kan dit doen via een berichtje met Social Media, een e-mailen, een kaartje, etc. Nodig, bij interesse, mensen uit om een ZOOM-meeting bij te wonen.

Na het persoonlijke berichtje kun je bijvoorbeeld de volgende tekst invoeren (zie volgende pagina, eventueel aangepast).

LET OP!

Voor mensen die in andere netwerken actief zijn raden wij aan om de reglementen van de andere netwerken goed na te lezen. Bij sommige netwerken is het verboden om mensen binnen dat netwerk te benaderen over andere netwerken. Maak in dat geval geen gebruik van deze tip om mensen schriftelijk te benaderen.



Voorbeeld van een tekst na een persoonlijke intro:

Wat ik je wilde vragen is het volgende.

Ik heb recent een nieuw social media platform ontdekt waar ik heel enthousiast over ben. Ze belonen iedereen (!) die een account aanmaakt. Prachtig platform, ook weer in de crypto. Daarmee helpen we ook nog eens de armoede de wereld uit. Ook staat privacy hoog in het vaandel! Voor mij was dat de trigger om hier eens naar te kijken.

Bel of mail me voor de naam van dit nieuwe platform! Ik kan je helaas de naam hier niet noemen, als concurrent van Facebook zijn zij niet blij met hen, en FB blokkeert nu steeds meer de berichten die hen niet aanstaan. Dus nog een reden om verder te kijken, want censuur is niet oké.

Dit nieuwe platform zit nu in de Bèta fase (= testen en bouwen). Ze hebben hun eigen token, die je ook vindt op coinmarketcap (weet je iets van crypto?).

Ze belonen iedereen die actief is op het Social Media Platform. Dat hoeft niet alleen posten en/of sharen te zijn. Er zijn meer mogelijkheden. Voor elk wat wils om een extra/passief inkomen te ontvangen. Het systeem zit bizar goed in elkaar en er zijn nog wel meer dingen die mij enorm aanspreken. Ik verwacht dat dit een grote toekomst tegemoet gaat. En voor de ondernemers onder ons, clubs en verenigingen zal het straks zeer aantrekkelijk zijn om via dit platform hun achterban mee te bedienen (die dan ook weer beloond worden, hoe cool is dat, hoe maak je klanten blij?!).

Ik weet dat je druk bent en ik weet niet of dit iets voor jou is maar zou je ervoor open staan hier eens naar te kijken?

Groeten,
"je naam en telefoonnummer"



WERKWIJZE NA HET 1E GESPREK

Houdt in een (EXCEL) bestand bij bij wie je hebt benaderd, wat hun e-mail en telefoonnummer is, plaats er een geheugensteuntje bij en noteer de afspraken die je hebt gemaakt. Op die manier weet je precies wie je benaderd hebt, wat je al hebt gedaan en wat je nog wilt doen. (er staat een voorbeeld op onze website)

Heb je tips, kennis en ondersteuning nodig, vraag je jouw sponsor of mede-members.

Stappen als mensen graag member willen worden met een gratis account:

- Maak een lijst van alle mensen die je gesproken hebt die graag (gratis) in willen stappen.
- Maak een onderscheid in toekomstige actieve en passieve gebruikers. Vraag de actieve gebruikers om ook zo'n lijst te maken. En laat hen dat doorgeven aan hun geïnteresseerden!
- Verstuur op dag één van de publieke opening al je mensen van je lijst een e-mail met jouw referral-link.
- De volgende dag bel je al deze contacten om te kijken of de inschrijving gelukt is en of zij hun unieke referral-link ook hebben ontvangen (indien nodig dag 2, dag 3... afhankelijk van de hoeveelheid).
- Laat ze vervolgens ook de e-mail met hun eigen unieke referral-link versturen aan de geïnteresseerden op hun lijst. En de volgende dag met hen contact opnemen (zie punt 4).

Succes met het uitdragen van de filosofie van VITAE!

Je hoeft het niet alleen te doen. Wij zijn een community
en wij helpen je daar graag bij!

