



VOORBEELD-ZINNEN

die helpen bij het netwerken





WHY

Waarom doe je wat je doet? Wat is jouw doel? Jouw verlangen, jouw droom? Droom je klein of groots?

Om te komen waar jij wilt zijn zul je (meer) actie moeten ondernemen en dat begint allemaal met 1 stap. Je hebt 1 stap nodig om aan een reis van 1000 km te beginnen. En dan volgt stap 2 en stap 3 en stap...

Denk hieraan als je mensen gaat benaderen. Mijn **WHY**. Hier doe ik het voor!

MINDSET

Mensen aanspreken en uitnodigen heeft als eerste met jouw eigen mindset te maken. Hoe denk en voel jij over jezelf dat je dit doet? Alles begint met 'IK BEN'. Wat vertel jij jezelf? 'Ik ben aan het leren. Ik ben aan het groeien. Ik word een goede netwerker.

"Eerst vrienden", dat heeft overigens niks te maken met dat je jouw vrienden eerst uitnodigt. Jullie relatie staat altijd op de eerste plaats! Of je nu je buurvrouw aanspreekt, je neef, je collega... zorg er altijd voor dat jullie relatie op de eerste plaats blijft staan! Word geen drammer ;-)

Maak gebruik van het **3 stappenplan NTT**:

Nodig uit,

Tool = de zoompresentatie

Team = vraag je upline om hulp in een 3-weg gesprek of om iemand te helpen in te schrijven
De kracht van de derde!

MENSEN UITNODIGEN

- De persoon die je altijd, elke dag weer moet uitnodigen om JA te zeggen tegen VITAE ben jijzelf. Jij bent zelf je grootste klant! Ben jij 'in'? Zeg jij vandaag 'JA' tegen Vitae? Voel jij vandaag een dikke vette 'JA'?
- Negatieve gevoelens en twijfel zijn normaal, dit hoort erbij! Zo ook het gebrek aan vertrouwen, laat dit niet jouw leven bepalen. We doen dit ook om te groeien als mens.
- Je geeft iemand de kans zijn/ haar leven te veranderen! Weet je hoe immens gaaf dat is?! Beslis niet voor een ander of dit wel/niet wat voor hem/ haar is!
- Je kunt de focus leggen op het willen horen van 'Nee!'. Daag jezelf bv uit om vandaag 100x een 'nee' te horen. Je zult zien dat dat best moeilijk is én in de tussentijd heb je ook een paar 'JA' ontvangen. We hebben allemaal angst voor afwijzing en daar moeten we mee leren omgaan, we zijn mensen en willen ergens bij horen. Hoe vaker je 'nee' hoort hoe makkelijker het wordt om mensen aan te spreken en zul je merken dat jouw angst steeds kleiner wordt omdat het vertrouwen in jezelf steeds groter wordt.



VERVOLG MENSEN UITNODIGEN

- Je kunt ook de focus leggen op 1 doelgroep.
Vandaag nodig je alleen mensen uit die net als jij bv hobby motorrijden hebben. Of mensen die alleenstaande ouder zijn, of mensen met een eigen bedrijf of mensen die parttime werken of mensen uit jouw woonplaats of alleen familieleden of mensen die hun baan gaan verliezen als de blockchain het voor ze overneemt (de notaris/ makelaar). Ik verzijn maar wat! En dat kan jij ook! Denk aan jouw FROGS. (zie 'handreiking voor starters')
- Zoek bijvoorbeeld:
20 mensen die een business nodig hebben
20 mensen die inkomen nodig hebben
20 succesvolle mensen op Instagram
- Maak een excel bestand! Cruciaal voor de follow-up en zo vergeet je niet wat je met iemand hebt afgesproken.

NAAM	AANGESPROKEN VIA GSM, WHATSAPP,ETC	ZOVEEL % KANS OM ACCOUNT TE OPENEN	DIT ZEI HIJ/ZIJ EN DIT IS AFGESPROKEN
Sander	appje gestuurd		Vandaag voetbaltraining, kijkt woensdag-avond met de zoom mee. stuur de link!
Sandra	gebeld 15-8-20	80 %	Ze keek mee om 16u! Wil het graag nog een keer zien – stuur link of: laat het bezinken en wil de site goed doorlezen 'ok, hoeveel tijd heb je hiervoor nodig, zal ik je woensdag 10am bellen?'
Xander....	gebeld 15-8-20	0 %	NEE en waag het niet me ooit nog te bellen voor iets – ok: noteer dit!!! Stuur maandag een appje 'goed je even gesproken te hebben, sorry dat je het vervelend vond, ik waardeer je nog altijd als vriend/ neef/ collega, daar komt niks tussen'. Vriendschap eerst!



- Dit is wel of niet iets voor jou maar wij zijn bezig met een nieuw social media platform waarbij iedereen verdient én ze verkopen geen data. Zou je open staan hier een vanmiddag een zoom over te volgen?’
- ‘Waar zie jij jezelf over 5 jaar? Wat staat er op jouw bucketlist waar je nog geen tijd en geld voor hebt? Wat is zo onmogelijk dat je het nog niet eens als een optie hebt bedacht? Wat heb je nodig om jouw comfort zone te laten groeien? Ik heb wat voor je, kijk mee met een zoom en beslis zelf of dit nieuwe social media platform bij jou past.’
- ‘Ik zoek mensen die hun droom willen waarmaken/ behoefte hebben aan financiële ontspanning/geen geldstress meer willen/ klaar zijn voor een nieuw avontuur/op zoek zijn naar een nieuwe hobby/ tijd over hebben/ geld te weinig hebben/. .. (kies er eentje he als je deze zin kopieert ;-) ben jij dit? Kijk dan mee met de zoom waarin we je uitleggen hoe wij onze droom gaan doen’.
- ‘Ik ben super enthousiast over Vitae! Een nieuw social media platform waarbij iedereen verdient. Zullen we dit samen doen? Kijk mee met de zoom woensdagavond om 19:30 u en kom dan bij me terug met jouw vragen’.
- ‘Hoe kan ik jou helpen iets van jouw stress te verminderen?’
- ‘Hoi ..naam..., ik zag dat je mijn facebook post leuk vond! Heb je er ooit aan gedacht om te doen wat ik doe?’
- Ik ben zo blij dat ik op dit nieuwe social media platform wél kan posten wat ik wil posten zonder dat ik me zorgen hoeft te maken over mijn privacy. Zou dit ook iets voor jou zijn?’
- ‘Het is mijn taak om iedereen te vertellen over deze fantastische mogelijkheid waarbij iedereen geld verdient door alleen al een account te hebben bij dit nieuwe social media platform. Dus wil ik jou dit ook vertellen! Kijk je mee vanavond met de zoom om 19:30 u?’
- ‘Hoi ...naam..., ik vind het echt superspannend om je dit te vragen maar ik heb mezelf voorgenomen om mijn comfortzone te laten groeien. Ik wil je namelijk uitnodigen met een zoom mee te kijken over een nieuw social media platform waar ik bij actief ben en geld mee verdien. Ik zou het leuk vinden dat jij ook een account bij hen hebt, want dan weet ik zeker dat jij ook geld verdient. We geven elke week enkele presentaties. Wanneer heb jij tijd?’
- ‘Ik ben zo blij met de mensen die ik heb ontmoet door me aan te sluiten bij een nieuw social media platform, alleen dat is het alle tijd en moeite al waard geweest. Wil je kijken wie er in ons team zitten? Vanavond om 19:30 u leggen we uit waar we mee bezig zijn. Kijk je mee?’
- ‘Ik hoor regelmatig van mensen dat ze klaar zijn met facebook en er op blijven voor hun bedrijfspagina, hoe voel jij je over fb? Zou je wel een account willen hebben bij een social media platform waarbij je ook nog eens geld verdient door te doen wat je nu ook al doet?’ ☒ ‘Heb je er ooit aan gedacht om deel te worden van mijn/ ons team?’
- ‘Ben je bereid om een kijkje te nemen bij een opportuniteit dat jouw leven zou kunnen veranderen? Vanavond geven wij een zoom over dit nieuwe social media platform wat mijn leven al aardig heeft veranderd. Kijk je mee?’



VERVOLG VOORBEELD ZINNEN

- Dag ...naam..., ik moet al een tijdje aan je denken en neem steeds maar geen contact met je op. Vandaag is het eindelijk zover. Ding is...ik zie dat je heel actief bent op facebook/of: ik weet dat je ondernemend persoon bent/ of: ik weet dat je veel vrijwilligerswerk doet en waar wij mee bezig zijn sluit naadloos hierop aan. Er is namelijk een nieuw social media platform in de maak waarbij iedereen verdient. Je zou jouw volgers/jouw vrijwilligersorganisatie/ jouw goede doel allemaal blij kunnen maken met extra inkomen door hier een account bij te hebben. Wij geven vrijdagochtend een zoom waarin wij je alles gaan vertellen over dit nieuwe platform, heb je tijd om mee te kijken?’
- Een voicemail (messenger/ telegram/...) ‘Ha ..naam., ik moest aan je denken. Er is vandaag een zoom-presentatie om een nieuw social media platform onder de aandacht te brengen. Het gave hieraan is dat iedereen (!) verdient. Volgens mij sluit dit naadloos aan bij jou! Kijk je mee met de presentatie vandaag? Het is om 19:30u.
- ‘Ik ga je net zo lang lastig vallen totdat jij ‘JA’ zegt, ik houd teveel van jou dat deze unieke kans jou niet voorbijgaat. Kijk je mee om 19:30u?’
- ‘Dag ...naam..., als ik jou laat zien hoe jij je eigen circulaire economie opbouwt waarbij er altijd genoeg is voor iedereen zou je dan vanmiddag mee willen kijken met een zoom?’
- **Als ik... zou jij dan....**
 - *als ik jou laat zien hoe ik online geld verdien, zou jij dan met een zoom willen meekijken waarin we uitleggen hoe jij dit ook kan doen?’
 - * als ik jou vertel van een nieuw social media platform wat geen data verkoopt zou jij dan een uurtje over hebben hier eens naar te willen kijken?
- ‘Hallo ...naam..., mijn team en ik zijn vandaag bezig met een verrassingstactiek. Ik wil jou graag verrassen met een nieuw social media platform wat nu gebouwd wordt waarbij iedereen verdient én ze verkopen geen data. Ik wil je graag uitnodigen voor een zoom om 11u, heb jij zin in een verrassing vandaag?’
- ‘Stel je voor dat jij als eerste lid had kunnen worden van Facebook en van iedereen ná jou 1cent had ontvangen, hoeveel had je wel niet gekregen? Die optie bestaat nu echt! Wil jij een account bij een social media platform waarbij iedereen verdient? Kijk om 16u mee met de zoom waarin we je uitleggen hoe dit werkt. Hier is de link: ...

Altijd maar dan ook ALTIJD stel de vraag ‘ken jij nog iemand die open staat voor online inkomen of interesse heeft in een nieuw social media platform wat geen data verkoopt?’

**DIT ZIJN SLECHTS IDEEËN, PROBEER DEZE
TEKSTEN UIT EN ONTDEK WAT WERKT.**

Geen reacties op die ene zin? Gebruik een andere!

**GEBRUIK VOORAL JOUW EIGEN WOORDEN EN ZINNEN,
SPEEL MET WOORDEN en GENIET!**



IDEEËN VOOR DE FOLLOW-UP

- Een 'NEE' kan je ook horen als 'NU NOG NIET', benader deze mensen in november/ december nog een keer. Wie weet wat er dan veranderd is in hun leven en hebben zij dan wél behoefte aan extra online inkomen of willen ze wél gebruik maken van een ander social media platform! Check je excel file en benader deze mensen nogmaals later dit jaar.
- **Denk aan Plan B: het verzamelen van email adressen!!**
- 'En...kunnen we nu een account voor je maken?' wie niet vraagt die niet weet.
'Wat heb je nog nodig om een account aan te kunnen maken?'
'Zie je hoe dit in jouw voordeel kan werken? Wanneer wil je hiermee starten?'
- 'Ik heb 1 vraag voor je. Je hebt eerder aangegeven dat je ook wel een account bij Vitae zou willen. Wat is dat ene ding wat jou ervan weerhoudt nu te starten?'
- 'Ik heb iemand gevraagd met wat meer ervaring om jouw vragen te kunnen beantwoorden, wanneer kunnen wij met z'n drieën afspreken?'
- 'Zal ik je laten zien wat ik tot nu toe al heb verdiend met Vitae? Ik ben nog maar net begonnen dus het is nog niet veel maar ik kan je ook al laten zien hoeveel ik hiermee ga verdienen in de loop der tijd, even mijn excel file openen...'
- 'Als je niet op zoek bent naar iets van opluchting en ontspanning kan ik niks voor je betekenen. Dit is echt een uitgelezen kans om wat extra geld te verdienen voor bijvoorbeeld kerst cadeautjes of een afbetaling van schulden of de aanschaf van een nieuwe auto of de maandelijkse kosten van kinderen (wéér nieuwe schoenen)... kan jij wat financiële ontspanning gebruiken?'
- 'Het zou zeker interessant voor jou zijn om het verhaal eens te horen van de persoon via wie ik van VITAE heb gehoord. Zullen wij met z'n drieën eens afspreken?'
- 'Ik wil niet pushen maar ik wil je ook niet in je uppie laten staan. Ik wil alleen even checken of je nog info nodig hebt om een keus te maken om een account bij Vitae te openen.'
- 'Als dit niks voor je is, geen probleem hoor! Zal ik je gewoon een linkje sturen als de gratis accounts straks beschikbaar komen? Kan je dan even neuzen en zien of het je bevalt.' Soms duurt het wat langer voordat iemand een keuze maakt.
- Stuur zo nu en dan eens een berichtje 'hoi, hoe is het met jou?', 'Goedemorgen! Fijne dag vandaag! Prettig weekend, geniet van je zomer, fijne vakantie' De follow-up is er ook voor om jullie relatie te onderhouden en dat heeft niks met Vitae te maken maar met Leven.

**PS: wees niet bang voor de fouten die je gaat maken en het gevoel dat je faalt. Dat zijn de logische gevolgen als je ACTIE onderneemt. Het zijn dan ook absoluut geen fouten maar groeipijnen!
Dit hoort erbij als jij wilt groeien.**

Proost op jouw succes!