

Mocný DOMLOUVÁNÍ SCHŮZEK plán

POTŘEBUJETE *skvělý* SYSTÉM NA DOMLOUVÁNÍ SCHŮZEK?

Pokud potřebujete naplnit svůj diář, bude se Vám to líbit. Mnoho majitelů firem s tímto systémem dosahuje úžasných výsledků a plní své plány.

Nejlepší způsob rezervace je ten, který skutečně použijete.

Hovory, e-maily, SMS, zprávy na sociálních sítích jsou skvělé.

Používejte nástroje, které fungují pro Vás a Váš konkrétní kontakt.

PROVEDEME VÁS NÁSLEDUJÍCÍMI 3 KROKY...

krok 1
PŘIPRAVA

krok 2
PROPOJENÍ

krok 3
**NÁSLEDNÝ
KONTAKT**

CO JE

zahrnuto?

- Zahrnuli jsme jednoduché SKRIPTY
- REPORTY NA SLEDOVÁNÍ... pro přehled aktivit
- TIPY A NÁPADY, které Vám pomohou domluvit schůzku

DOMLOUVÁNÍ SCHŮZEK JE ŽIVOU VODOU VAŠEHO PODNIKÁNÍ. PODÍVEJTE SE NA TYTO STATISTIKY PRODEJE! PŘESNĚ PROTO TENTO PLÁN VYUŽÍVÁME :)

48 % nikdy neudělá další krok

25 % naváže druhý kontakt a zastaví se

12 % naváže tři kontakty a zastaví se

10 % naváže více než tři kontakty

2 % prodeje se uskuteční při prvním kontaktu

3 % prodeje se uskuteční při druhém kontaktu

5 % prodej se uskuteční na třetím kontaktu

10 % prodeje se uskuteční na čtvrtém kontaktu

80 % prodeje se uskuteční na pátém až dvanáctém kontaktu

PŘIPRAVTE SI

- Mějte tištěnou verzi tohoto dokumentu. Možná budete chtít vytisknout další sledovací listy a vložte si je do pořadače.
- Váš diář s Vaším plánem schůzek a aktuálními přidanými volnými termíny pro domluvení schůzek.
- Seznam **VŠECH** kontaktů. Toto je nový systém, takže zapojíte všechny.
Vyndejte si svůj telefon, seznam zákazníků, rodinu, přátele, přátele na sociálních sítích atd...
Vyplňte každý list a druhý den začněte s druhým, takže budete mít různá data, kdy s nimi budete pokračovat.
Nezapomeňte přidat data do svého plánovače/seznamu 6 nejdůležitějších věcí.
- Počáteční datum a pokračování ve dnech 4, 7 a 11 pro každý list. Dejte si slova „mít tento plán jako jednu z vašich 6 nejdůležitějších věcí, které byste v tyto dny měli dělat.“

OSOBNĚ

VOLÁNÍ
ZPRÁVY

TEXTOVKY
EMAIL

SOCIÁLNÍ
MÉDIA

Budeme dělat věci jednoduše a dosáhneme výsledků. Jedná se o kombinaci několika skriptů a nápadů na domlouvání schůzek. Cílem je spojit se s každým kontaktem **pomocí dvou různých komunikačních metod pokaždé, celkem 8 po dobu 11 dnů, nebo dokud se Vám neozve**. Tj. text/e-mail nebo hlasová zpráva/e-mail. Jak na Vás reagují, je pravděpodobně jejich preferovaný způsob komunikace.

příklad sledování:

To vám řekne, který skript

Den scénářů #

Name How met	Contact Info Phone/Email/Voxer	#1 Day 1	#2 Day 4	#3 Day 7	#4 Day 11	Next step Notes
Sandy Smith Referral from Jessie	xxx-xxx-xxxx sandy@heremail.com	T 4/3	VM 4/6	T 🔒		Booked Tues. 7:30
Tara Drews Customer/Friend	xxx-xxx-xxxx tara@heremail.com	E 💰				Reordered, no party Call back after summer

Pro Den 1 až Den 11 napište JAK a KDY jste komunikovali. První příklad ukazuje T pro text a E pro e-mail 3. dubna.

Jediný způsob, jak někoho odstranit z vašeho seznamu domlouvání schůzek, je, že vám dá „NE DÍKY“ NEBO si domluví schůzku nebo u vás objedná. Když jste si domluvili schůzku nebo vytvořili nový prodej, můžete zvýraznit její jméno nebo celý řádek, abyste vizuálně pomohli odstranit její jméno ze seznamu. Denně budete hlídat svůj rezervační list, takže nikoho nenecháte proklouznout. Jen pro upřesnění, každý rámeček/sloupec obsahuje skutečné datum, kdy jste navázali kontakt se svým potenciálním klientem, plus dva způsoby komunikace, které jste k tomuto datu využili. Denně se podívejte na datum, kdy jste klienta naposledy kontaktovali, abyste věděli, kdy bude další kontakt.

Vaše poznámky se zapisují do jakékoli podniknuté akce. I když odpoví, ale momentálně nemohou chatovat, poznamenejte si to, abyste si další zprávu mohli přizpůsobit.

Vždy respektujte **GoGive** a **Zlaté pravidlo**. Ujistěte se, že kdokoli, koho naplánujete, již nemá poradkyni. Je tak obohacující, když položíme dost otázek na začátku budování vztahu, abychom se později ve vztahu vyhnuli nepříjemné situaci.

[illegible]

E = Email **HS** = Hlasová zpráva **SMS** = Text, SMS **V** = Volání **FB** = zpráva na FB
FBH = Hlasová zpráva na FB **O** = Osobně **W** = WhatsApp

[illegible]

E = Email **HS** = Hlasová zpráva **SMS** = Text, SMS **V** = Volání **FB** = zpráva na FB
FBH = Hlasová zpráva na FB **O** = Osobně **W** = WhatsApp

[illegible]

E = Email **HS** = Hlasová zpráva **SMS** = Text, SMS **V** = Volání **FB** = zpráva na FB
FBH = Hlasová zpráva na FB **O** = Osobně **W** = WhatsApp

[illegible]

E = Email **HS** = Hlasová zpráva **SMS** = Text, SMS **V** = Volání **FB** = zpráva na FB
FBH = Hlasová zpráva na FB **O** = Osobně **W** = WhatsApp

TYP	SCRIPT #1 - DEN 1 Druhá komunikace je stejný skript upravený tak, aby zahrnoval způsob, jakým jste je kontaktovali prvně....
Jste nová poradkyně nebo začínáte znovu	Zdravím_____, právě jsem se pustila do svého nového podnikání s Mary Kay a jsem z toho nadšená! Momentálně se učím, jak správně pečovat o pleť, líčit a také jak mluvit o produktech. Součástí mého "školení" je i pořádání Hodinek krásy - taková malá dobrodružná cesta, kde si to všechno mohu vyzkoušet. Chtěla jsem se tě zeptat, jestli bys byla ochotná do toho jít se mnou? Upřímně, jsem na začátku, takže ještě přesně nevím, co dělám, ale cítila bych se mnohem jistější, kdybych to mohla cvičit s někým, komu věřím! A budu ti neskutečně vděčná, že mě nebudeš soudit, když se mi něco nepovede. Co myslíš? Mohu s tebou počítat?
Přítel/Rodina/ Zákaznice	Ahoj _____, mám skvělou novinku! Hledám modelky, které mi pomohou se zpětnou vazbou, abych zjistila, co zařadit do nabídky. A napadlo mě, jestli bys do toho nešla se mnou! Bude to jednoduché a zábavné - a moc by mi <u>to pomohlo</u> v mém rozjezdu. Co říkáš, staneš se mojí modelkou?
doporučení	_____ Zdravím_____, tady _____ z Mary Kay. Dostala jsem na vás doporučení od _____, která vám chtěla věnovat jeden z deseti dárkových poukazů na kurz péče o pleť nebo líčení! Ráda by, aby právě jeden z nich putoval k vám. Mám vám poslat podrobnosti zprávou, nebo je raději probereme po telefonu?
speciální výzva #novetvare	Ahoj _____, tady _____! Jsem úplně nadšená z výzvy, do které jsem se zapojila na <u>první polovinu roku 2025</u> , a která se jmenuje #NovéTváře. Hledám každý týden 10 žen nebo dívek, které si se mnou vyzkouší hodinku krásy zaměřenou na péči o pleť nebo líčení. Zní to zajímavě? Chceš být jednou z nich? Po skončení výzvy navíc vyberu 5 dam, které získají krásné kosmetické dárky jako poděkování! Pokud by tě zajímaly další podrobnosti a všechny výhody, dej mi určitě vědět. Budu se těšit, pokud do toho půjdeš se mnou! {Toto je skvělý skript, který můžete použít se svými současnými zákazníky }
Box na kontakty	{Doporučujeme poslat tři <u>samostatné</u> texty, aby to působilo reálněji. Upravte <u>podle</u> potřeby.} TEXT 1: Zdravím! Tady _____ ! Vaše jméno a kontakt mám z boxu na kontakty v _____ a mám pro vás skvělou správu vyhráli jste hýčkájící balíček! Váš balíček obsahuje hýčkání sezení se mnou a MK produkty. Jsem nadšený ze setkání s vámi! Mám na vás ohledně našeho setkání několik otázek, ale nejprve si chci potvrdit, že jste to vy? TEXT 2: Skvělé! Mám jen několik otázek k naší schůzce: 1. Jak byste popsali svůj typ pleti: normální/suchá/mastná/smíšená 2. Preferujete čas setkání přes den nebo večer? {nebo byste mohli říct všední den nebo víkend?} 3. Je vám více než 18 let? TEXT 3: Skvělé! Zde je několik volných termínů která mám k dispozici, který se vám hodí? {Pokud jí není 18+, řekněte jí ,že to není problém, jen by potřebovala, aby se přidal někdo starší 18 let, třeba maminka?

TYP	SCÉNÁŘ 2 - DEN 4 Druhá komunikace je stejný skript upravený tak, aby zahrnoval způsob, jakým jste kontaktovali je poprvé. tedy „Zdravím, tady _____! Také jsem vám poslala e-mail. Jak se máte?....
Jste nová poradkyně nebo začínáte znovu	Zdravím! Jen jsem se chtěla připomenout. Moje další 2 termíny pro hodínku krásy jsou _____nebo____. Hodí se Ti/Vám některý? Ještě jednou moc děkuji.
Přátele/Rodina/ Zákaznice	Zdravím! Stále hledám modelky pro moji novou kolekci, chceš být jednou z nich? Děkuji a objímám.
doporučení	Zdravím! Chtěla jsem jen navázat moji předchozí zprávu a zjistit, jestli vás to zajímá podrobnosti o vašem rozmazlovacím balíčku od _____. Je to úplně v pořádku, pokud vás to zajímá. Vždy se raději připomenu zkontroluji, že moje zpráva jen nezapadla, vím jak je to snadné. Věřím, že se máte dobře tento týden!
#nové tváře	Zdravím! Tady ještě _____. Chci se jen zeptat zda se chceš/te zapojit do mé výzvy a budeš/te jednou z nových tváří. Který týden se Ti/Vám hodí? Stále mám prostor i na příští týden.
Box na kontakty	Zdravím! Tady _____. Vidím, že nemám odpověď na moji otázku, zda jste to Vy, kdo vhodil lísteček do mého boxu a máte zájem o více informací. Děkuji a přeji krásný den ...



TYP	SCÉNÁŘ 3 - DEN 7 Druhá komunikace je stejný skript upravený tak, aby zahrnoval způsob, jakým jste kontaktovali je poprvé. tedy „Zdravím ... Také jsem vám poslal e-mail. Jak se máte?“
Jste nová poradkyně nebo začínáte znovu	Zdravím ----- Opravdu chci dosáhnout svého cíle a naučit se s 30 ženami jak na hodinky krásy! Chci se to naučit se 4 stejně snadno jako s 1. Pokud pozvete na svoji schůzku 3 kamarádky, získáte kredit 500 Kč na výběr přípravku ZDARMA! Chtěli byste, abychom se setkali jen spolu nebo chcete pozvat další? Ať tak či onak, ráda se s tebou potkám!!
Přítel/Rodina/ Zákaznice	{Úmyslně pošlete chybový text, někteří vám pošlou zprávu, aby vám dali vědět, že vaši zprávu nedostali celou zprávu} Zdravím! Jen kontroluji zda jsi dostala mo
doporučení	Krásný den přeji, nechci rušit jen se chci ujistit zda budete chtít využít svůj dárek a užít si svoji hodinku krásy? Pokud ne, dejte mi prosím vědět. Přeji vám krásný týden a děkuji, že jste se mi v každém případě ozvala.
#nové tváře	Zdravím a vůbec Vás/Tě nechci obtěžovat, ale jen jsem chtěl zjistit, jestli můžeš/te být jednou z mých nových tváří? Pokud ne, žádný strach, dej/te mi vědět. Přeji ti/vám krásný týden a děkuji, že jste se mi v každém případě dala vědět.
Box na kontakty	Vůbec Vás nechci obtěžovat, ale jen jsem se chtěla ujistit, zda máte zájem o svoji výhru. Pokud ne, žádný strach, dejte mi vědět, abych mohla vybrat někoho jiného. Přeji vám krásný den a týden a děkuji, že jste se mi v každém případě ozvala!

TYP	SCÉNÁŘ 4 - DEN 11 komunikace je stejný skript upravený tak, aby zahrnoval způsob, jakým jste kontaktovali... Zdravím. Také jsem vám poslal e-mail. Jak se máte? ————— I..."
Jste nová poradkyně nebo začínáte znovu	Chtěl jsem vás naposledy kontaktovat. Stále pracuji na dokončení školení Mary Kay plněním 30 žen na tréninkových hodinkách krásy a budu ráda za vaši pomoc. Pokud se mi neozvete, budu předpokládat, že jste právě teď velmi zaneprázdněna, a počítám s tím, že se s vámi za pár měsíců spojím, abych vás opět pozvala. Krásný den.
Přítel/Rodina/ Zákaznice	Pokouším se Tě/Vás naposledy zastihnout. Pokud se neozvete zpět předpokládám, že jste právě teď velmi zaneprázdněna, za pár měsíců se zase ozvu. Zatím přeji krásný den a děkuji.
doporučení	————— Hlásím se naposledy. Zavolejte mi nebo napište ještě dnes., zda byste nabídku chtěla využít. Zda se mi neozvete, předpokládám, že jste právě teď velmi zaneprázdněna, a za pár měsíců se zase ozvu :)
#nové tváře	Tímto se vás ještě naposledy pokouším kontaktovat ohledně mé výzvy nové tváře Zavolejte mi nebo napište, zda máte chuť být jednou z nich v nejbližším období. Pokud se mi neozvete, předpokládám, že jste právě teď velmi zaneprázdněna a za pár měsíců se ozvu!
Box na kontakty	Pokouším se vás naposledy kontaktovat ohledně možnosti získat zdarma profesionální kosmetické poradenství v líčení nebo v péči o pleť. Pokud se mi neozvete, budu předpokládat, že jste právě teď velmi zaneprázdněna a nemáte zájem. Pokud moje kapacity v budoucnu dovolí ozvu se za půl roku. Krásný den.

Když řekne „ANO“

Skvělé! Kdy se Vám to hodí nejlépe přes týden nebo víkend? {den nebo večer}
Skvělé! Mám pondělí nebo středu NEBO mám pátek nebo sobotu {vyberte si ze dvou možností, kdy pracujete}

VYBERTE SI DATUM A ČAS POTOM SE ZEPTÉJTE NA JEJÍ PLEŤ

{TELEFONEM NEBO SMS}

- 1 Už jste někdy vyzkoušela Mary Kay? Co aktuálně používáte pro péči o pleť?
- 2 Jaký typ pleti máte? Suchá, normální, kombinovaná nebo mastná?
- 3 Co byste změnili, kdybyste měli změnit něco na své pleti?
- 4 Jemné vrásky, tmavé kruhy, nejednotný tón pleti, menší póry, skvrny?

Víš _____ Umím udělat jednu tvář stejně snadno jako 6.
Napadají tě/vás nějaké kamarádky, které bys chtěla pozvat?

-li **ANO**

To je báječné! To mi tento měsíc pomůže udělat mých 30 tváří opravdu rychle.
Co kdybych se ozvala zítra a můžete mi dát vědět, kdo všechno přijde O.K.?
{pak si předprofilujte všechny, které přijdou}

-li **ŽÁDNÝ**

Dodržte schůzku v den, který jste vybrali, a projděte s ní další ženy, které by v jejím okolí ocenili poradenství.

„NEMÁM ČAS“ „Příliš zaneprázdněná“

Rozumím, a moc si vážím vaší upřímnosti! Chápu, jak hektický může být rozvrh, protože i já mám často nabitý den. Proto se snažím být maximálně flexibilní a přizpůsobit se vašim potřebám.

Celé setkání trvá jen asi hodinku, a klidně přijedu za vámi, abyste ušetřila čas. Navíc vám ukážu, jak si každodenní péči o pleť a líčení zjednodušit a přitom se cítit skvěle! Ráda bych vás trochu hýčkala - zní to jako něco, co by vás mohlo zaujmout a na co byste si udělala chvíli času?

„MŮJ DŮM NENÍ DOST PĚKNÝ“

„To vůbec nevadí! Ráda vás přivítám u sebe doma nebo ve svém studiu, kde máme vše, co je potřeba - a vy si nemusíte dělat starosti s přípravami. Bude to pro vás pohodlnější a pro mě praktičtější.“

NEBO

„To je úplně v pořádku! Všechno, co opravdu potřebujeme, je jen stůl. Navíc jediní lidé, kteří přijdou, jsou vaši přátelé - budou tu, aby si užili čas s vámi a vyzkoušeli si produkty. Jaký den by se vám hodil lépe? Všední den nebo víkend?“

„NEVÍM KOHO POZVAT“

„Úplně vás chápu, i já jsem na začátku měla podobné pocity. Ale nebojte se - co třeba pozvat někoho, s kým pracujete, nebo třeba sousedy z okolí? Stačí je poprosit, aby si přivedli kamarádku, a je to skvělá příležitost poznat nové lidi a užít si společný čas.“

Co vám vyhovuje lépe - konec týdne, nebo spíš jeho začátek?“

„NEDĚLÁM VEČÍRKY...“

„To vůbec nevadí, protože já taky nedělám klasické večírky. Pořádám jen příjemná, soukromá setkání - buď u mě, nebo u vás, podle toho, co vám vyhovuje.“

Jak by vám vyhovovalo tento nebo příští týden? A pokud chcete, klidně vezměte s sebou přítelkyni nebo dvě - bude to ještě zábavnější!“

NEJDŘÍVE SE SPOJÍM SE SVÝMI PŘÁTELI, ABYCHOM SE DOMLUVILI NA DATU, KTERÉ SE HODÍ VŠEM

„Jste úžasná, však myslím, že je praktičtější naplánovat to nejdříve spolu a pak dáme vědět vašim přátelům... pokud to budeme muset změnit později, můžeme. Mějte na paměti, že bude těžké najít čas, kdy se k nám může připojit každý. Pokud zjistíte, že tento čas nevyhovuje většině, můžete mi během následujících 24 hodin zavolat a vybereme vhodnější čas. Dobře? Co je pro vás lepší na začátku týdne nebo na konci týdne?

{Toto je přístup k nezávazné rezervaci}

„NECHTĚLA BYCH ZTRÁCET VÁŠ ČAS - JIŽ POUŽÍVÁM ZNAČKU X“

"To je skvělé! Vidím, že vám záleží na vaší pleti! Bylo by pro mě skvělé se s vámi sejít a získat vaši zkušenost, jak naše produkty vnímáte a porovnání s tím, co aktuálně používáte. Mějte na paměti, že neexistuje žádná povinnost nic kupovat a můžete mít jeden přípravek z dekorativní kosmetiky za poloviční cenu jen za to, že mi sdělíte svůj názor. A možná se vám budou líbit nové tipy na krásu. Co je pro vás lepší - úterý nebo čtvrtek?

“JEDNOU JSEM ZKOUŠELA MARY KAY A MĚLA JSEM REAKCI..”

„Je mi moc líto, že jste měla takovou zkušenost - můžu se zeptat, jak je to dlouho? {Vysvětlete změny produktu}, mohu se vás zeptat, co myslíte slovem „reakce“? Byly to skvrny? {Špatný typ přípravku} nebo malé červené svědivé pupínky? {to může být citlivost na možná jeden z produktů - neznamená, že nemůže používat celou řadu.} Ráda bych vám představil naše nové produkty a znala váš názor. Co by pro vás bylo lepší, všední den nebo víkend?

