

DO(실행하세요) – 시작 유도하기

“IsaMovie 사이트에서 가장 좋았던 영상은 무엇인가요? 우리가 마지막으로 얘기했던 목표는 _____이었어요. 이 시스템이 도움을 줄 수 있을거예요.”

상대방이 대답합니다.

“아이사제닉스에 대해 본격적으로 대화를 나누기 전에 개인 목표에 대해 먼저 이야기를 나누고 싶어요. 인생이나 신체에서 변화를 얻고 싶은 2-3가지 부분은 어디인가요?”

상대방이 대답합니다.

“이 목표를 얼마나 오랫동안 간직해오셨나요?”

상대방이 대답합니다.

“이제 변화를 만들 순간인 것 같네요! 1~10까지의 기준에서 10이 모든 노력을 기울이는 것을 의미한다면 _____ (상대방의 목표를 넣으세요)을 이루기 위해 얼마나 큰 노력을 기울였다고 말할 수 있나요?”

상대방이 대답합니다.

“그 목표가 귀하에게 왜 그렇게 중요한가요?”

상대방이 대답합니다.

“앞으로 90일 이내에 그 목표를 달성한다면 어떤 기분이 들 것 같나요?”

상대방이 대답합니다.

“그 목표를 달성하지 못한다면 어떤 기분이 들 것 같나요?”

상대방이 대답합니다.

상대방으로 인해 생각나는 커뮤니티의 어떤 사람(귀하를 포함해 누구든지 될 수 있습니다)에 관한 이야기를 말해주세요. 30초 팁!

유용한 팁: 이 대화 지문을 기억해두면 깔끔하게 대화를 계속 이어나갈 수 있습니다.

“제가 대답해드릴 다른 질문은 없으신가요?” 또는 “제가 대답해드릴 수 있는 다른 기타 질문은 없으세요?”

(상대방의 대답에 빠르게 대답하고 다음으로 넘어가세요.)

“시작하는 방법에 관해 추천해드려도 괜찮을까요?”

상대방이 대답합니다.

“알려주신 목표를 토대로, 두 가지 팩을 추천해드릴 수 있습니다. 웰니스 스타터 팩과 비즈니스 빌더 팩은 모두 엄선된 놀라운 제품들을 제공하며 영양적인 혜택을 제공해 드립니다. 두 가지 팩 모두 혜택이 매우 큼니다.

웰니스 스타터 팩은 기본에 보다 충실한 시스템으로 필요한 제품으로 충분히 좋은 경험을 제공합니다.

하지만 제가 가장 추천해 드리는 팩은 비즈니스 빌더 팩이며 목표를 달성하는데 매우 유용합니다. 기본 팩의 제품을 포함할 뿐만 아니라 오래 지속되는 변화를 달성하실 수 있도록 도와드릴 제품들도 제공합니다.

웰니스를 향한 여정을 조절할 수 있도록 강력한 성능의 세련된 아이사블렌더, 편리한 아이사셰이커, 너리쉬 포 라이프, 아이오닉스 스트레스 케어, 레드진생샷과 함께 아이사린 웨이크를 제공합니다. 여기에 아이사제닉스 츄어블, 지엑스 포 에너지 메타볼리즘, 아이사무브 또한 함께 제공됩니다. 이 모든 구성에, 유용한 제품 정보와 요리법 및 운동 팁을 제공하여 목표를 달성하도록 도와드리는 가이드도 함께 받아보세요!

그야말로 이상적인 팩이므로 제대로 사업을 구축하고 싶고, 예산이 있다면 최선의 선택이 될 수 있습니다. 물론 보다 기본 팩으로 구성할 수 있는 옵션도 있습니다.

어떤 팩이 가장 알맞은 것 같으세요?”



*예시. 필요성은 각자 목표에 따라 다양합니다.

상대방이 대답합니다.

만약 아니라고 한다면:

“완전히 이해해요! 구매하실 수 있는 다른 팩 옵션을 둘러보시겠어요? 매우 다양한 가격대와 다양한 조합이 있습니다. 여기에서 옵션을 살펴보실 수 있어요.[[ISAMOVIE의 팩 페이지 링크](#)]. 어떤 팩이 가장 알맞을지 알려주세요!”

만약 그렇다고 한다면:

“좋아요! 오늘 시작하기에 충분한 정보를 얻었다고 생각하시나요?”

유용한 팁: 주문 여부를 물어본 후에는 추가 설명은 자제하세요. 한번에 지나치게 많은 정보를 제공하면 상대방이 부담을 느낄 수 있습니다.

상대방이 “아니요”라고 말하거나 대화를 계속하고 싶어하지 않는다면 – 그것으로도 충분합니다! 상대방에게 “시간을 내주셔서 감사합니다”라고 말하고 나중에 다시 연락드려도 괜찮을지 물어보세요. 타이밍이 모든 것입니다. 누군가가 여러분의 도움이 정말 필요하다는 사실을 언제 알게 될지는 아무도 모릅니다.

DO(실행하세요) – 상대방이 참여하면

본인: “같이 하고 싶어할 지인 두명이 있을까요?”

(대답을 경청하세요)

본인: “이렇게 여쭙보는 이유는 (상대방)님이 유급 직급과 상위 직급을 만족하시면, 세일즈 팀 내에서 제품 세일을 통해 팀 보너스를 얻을 수 있기 때문이에요.”

(보상 플랜을 보여주십시오.)

본인: “아이사제닉스를 _____ 씨와 _____ 씨와 공유하시도록 도와드릴 수 있는 시스템을 보여드리면 한 번 해보실 의향이 있으세요?”

(상대방에게 IsagenixBusiness.com에서 아이사라이프 성공 플랜 페이지를 보여주세요. 그다음 신규 멤버 체크리스트를 설명해 주세요.)

