

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.

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

- nie wraca do rozmowy,
- improwizuje,
- nie zadaje właściwych pytań.

Dlatego follow-up **musi być prowadzony świadomie i według powtarzalnego schematu**.

SCHEMAT ROZMOWY (POWTARZALNY)

1. Co najbardziej zwróciło Twoją uwagę w materiale?
2. Dlaczego akurat ten element?
3. OK, to powiem Ci, jak to wygląda w praktyce.
4. Krótko wyjaśnij pierwsze kroki.
5. Jak to czujesz po obejrzeniu?
6. Zamknij rozmowę lub przejdź do ścieżek alternatywnych.
7. Jeśli rozmowa robi się trudna — przekieruj do lidera.

GOTOWE ZDANIA DO FOLLOW-UPU

OTWARCIE

- Super, że obejrzałeś. Co najbardziej zwróciło Twoją uwagę?
- Jestem ciekawy, co najbardziej do Ciebie trafiło w tym materiale.

POGŁĘBIENIE

- Dlaczego akurat ten element był dla Ciebie ważny?
- Co w tym było dla Ciebie kluczowe?

PRAKTYKA

- OK, to powiem Ci, jak to wygląda w praktyce.
- Pierwszy krok jest naprawdę prosty.

ZAMKNIĘCIE

- Jak to czujesz po obejrzeniu?
- Chcesz spróbować i zrobić pierwszy krok?

NAJCZĘSTSZE SCENARIUSZE

1. „Chcę spróbować”

- rejestracja
- pierwszy krok
- kontakt w ciągu 24–48 godzin

2. „Muszę się zastanowić”

- „A nad czym dokładnie chcesz się zastanowić?”

3. „To nie dla mnie”

- dopasowanie ścieżki:
 - o zdrowie
 - o rozwój
 - o dodatkowe 2000–4000 zł

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 po braku odpowiedzi:

- Hej, życie pewnie Cię wciągnęło — obejrzałeś już wideo?
- Jeśli nie teraz, to kiedy byłby dobry moment?
- Zostawiam otwarte drzwi — odezwij się, kiedy będziesz gotowy.

ZADANIE

Przeprowadź **3 follow-upy w ciągu 48 godzin**.

W każdej rozmowie wybierz **jedną ścieżkę**:

- projekt
- zdrowie
- rozwój
- dodatkowe pieniądze