

## **ERICK WORRE – INDIREKTER ANSATZ: Der „Heiße Markt“**

**An diesem Skript kannst du dich für gute Freunde oder Familienmitglieder orientieren – sie sind dein „Heißer Markt“. Menschen, die dich nur zu gut kennen. In manchen Fällen stößt du auf heftigen Widerstand, wenn du versuchst, sie zu werben. Bitte sie stattdessen um einen Gefallen. Ruf sie an und beginne mit einem KOMPLIMENT:**

### **Beispiel: Erick ruft seinen Bruder Alex an:**

„Hey, Alex, wie geht's dir? Ich möchte dir nur sagen, wie sehr ich dich schätze. Ich möchte dir einfach sagen, wie dankbar ich bin, dass du Teil meines Lebens bist. Ich vertrete jetzt eine Firma, und keine Sorge, du bist kein potenzieller Vertriebspartner. Ich bin nicht hier, um zu versuchen, dich zu werben.

Mit dieser Firma verdiene ich ein selbständiges Einkommen, aber ich habe gerade erst angefangen. Und hier ist mein Produkt. Mein Produkt kann dies und das und jenes. Und um loszulegen und herauszufinden, wie ich dieses Geschäft aufbauen kann, ist mein erstes Ziel, ein paar Kunden zu gewinnen, und das würde mir unglaublich viel bedeuten.

Wenn du einmal mein Kunde sein könntest, würde das X Euro kosten. Ich mache es dir ganz einfach, und ich glaube, du wirst es mögen. Nur einmal, nicht für immer. Ich möchte nur, dass du es einmal ausprobierst. Wärest du bereit, das zu tun? Ja, fantastisch. Ja.“ (Er hilft seinem Bruder.)

### **ODER du bittest um Erlaubnis, deine Verkaufspräsentation zu üben:**

„Aber ich bin nervös. Ich fange gerade erst an. Ich brauche jemanden, mit dem ich üben kann. Darf ich dir ein Video zeigen? Ich mache es dir ganz einfach. Das verspreche ich. Es dauert nur 10 Minuten. Kann ich dich danach auf WhatsApp oder Zoom anrufen ... einfach um meine Nervosität loszuwerden? Darf ich mit dir üben? Darf ich dir einfach zeigen, was ich mache? Darf ich dir zeigen, was mein Produkt kann? Nur damit ich Übung bekomme ...“

Wenn ich jemanden frage, ob ich an ihm üben darf, stehen die Chancen sehr gut, dass er Ja sagt. Wenn ich jemanden frage: „Würdest du mich einmal unterstützen? Es würde mir unglaublich viel bedeuten – nicht für immer, sondern nur dieses eine Mal?“, ist das so, als würde ich ihn bitten, in mein kleines Café zu kommen, das ich gerade um die Ecke eröffnet habe, und den Kaffee zu probieren. Und mir zu sagen, ob er es mag oder nicht.

„Wenn es dir gefällt, wenn du es gut findest, lass es mich wissen. Ich zeige dir, wie du mehr davon bekommst. Wenn du es magst und wenn du so ein ähnliches Produkt bereits benutzt ... würde ich hoffen, dass du mich einem anderen Lieferanten vorziehst. Und wenn du es nicht magst, mach dir keine Sorgen. Ich werde dich damit nicht noch einmal belästigen. Einverstanden? Super, danke!“

*„Und weißt du, Alex, was noch toll wäre: Wenn du das Produkt, das du gekauft hast, auch wirklich benutzt. Würdest du mir einfach sagen, ob es bei dir funktioniert? Ja, lass mich wissen, wie du es findest. Lass mich wissen, wie es gelaufen ist. Lass mich wissen, wie die Ergebnisse sind, denn das würde mir Feedback geben, wie ich auf dem Markt agieren kann, und diese kleine Empfehlung von meinem Bruder wäre toll. Das würde mir helfen, mein Geschäft auszubauen.“*

*Bitte auch um Weiterempfehlungen: „Kennst du jemanden, der dieses Produkt ebenfalls brauchen könnte?“*