

## 😎 FOLLOW-UP SKRIPT 😎

☑️ Das Skript für dein Follow-Up

▼ Ziel: Follow-Up ist das erneute Anrufen eines Kontaktes, nachdem eine gewisse Zeit vergangen ist. Das kann ein Tag sein, eine Woche oder sogar einige Monate. Wir empfehlen dir deine Interessenten alle 8-12 Wochen erneut anzurufen.

## ▼ ▶️ ☑️ ▶️ Follow-Up-Mindset

Dein Angebot ist so gut, dass du Menschen helfen möchtest. Dein Interessent hatte sich beworben, weil er ein Problem hat. Alles was du tun möchtest ist es, erneut nachzuhören, wie er mit seinem Problem zurecht kommt und/oder ob er es gelöst hat. Wenn es nach einer Zeit immer noch besteht, dann sollte er noch mal mit dir sprechen, um es final zu lösen! Darüber hinaus ist es ein super Training ein noch besserer Verkäufer zu werden. Denn KEIN GESCHÄFT bei dem Kontakt hast du schon!

## ▶️ STEP 1: Begrüßung

“Hallo [NAME DES INTERESSENTEN] , hier ist [NAME VON DIR], von [DEIN FIRMENNAME]. Wie gut geht es dir heute?

(Antwort des Leads abwarten)

## ▶️ STEP 2: Wähle einen der Punkte aus:

#Option A“ Du hattest dich vor einer Weile bei uns beworben, um Online sichtbar zu werden [HIER: DIVERSE VORTEILE DEINES ANGEBOTS NENNEN]. Erinnerst du dich? “

#Option B“ Du warst ja vor einer Weile in einem Telefonat mit [NAME VOM SETTER], in dem es um das Thema [HIER: DIVERSE VORTEILE DEINES ANGEBOTS NENNEN] , ging. Erinnerst du dich?“

#Option C“ Du hast ja vor einer Weile schon einmal mit mir gesprochen [HIER: DIVERSE VORTEILE DEINES ANGEBOTS NENNEN]. Erinnerst du dich?“

→ **Nein:** “Zugegeben, es ist schon etwas her, um genau zu sein, war das am [DATUM DES LETZTEN GESPRÄCHS EINBAUEN]?“

[Antwort vom Lead abwarten]

### ▶ STEP 3: IN DAS GESPRÄCH REINDRÜCKEN

In diesem Schritt ist es super wichtig energetisch in das Gespräch zu gehen, es muss auch hier eine Dringlichkeit gespürt werden, dass miteinander gesprochen werden MUSS.

„Wie sehr ist deine Herausforderungen noch aktuell“?

→ **Nein:** “Das heißt, du willst also immer noch dort stehen bleiben, wo du aktuell stehst, mit denselben Problemen und Schwierigkeiten, die du aktuell hast. Und du willst wirklich nichts daran ändern?!?!“

▼ **Achtung:** An dieser Stelle wirst du oft Einwände hören. Das ist der ideale Punkt, um deine Fähigkeiten in der Follow-Up- Einwandbehandlung zu üben und zu verbessern.

**Typische Einwände können hier sein:**

→ Keine Zeit

“Du hast keine Zeit? Du hast keine Zeit wofür denn? Du weißt doch noch gar nicht worum es im Detail geht.“

→ Ich bin schon bei einem anderem Anbieter

“Ah, cool und wie läuft es?“

“Wie lange bist du da noch?“

“Wie kommst du dort zurecht? Hast du das *Ergebnis* schon erreicht?“

“Ah, du hast es also noch nicht erreicht? Dann ist es doch relevant, kann ich dir da vielleicht doch weiterhelfen?“

→ Ist gerade nicht so wichtig

“Du hast dich doch beworben damals, also muss es dir ja wichtig gewesen sein. Wieso ist es dir denn jetzt nicht mehr wichtig? Was hat sich verändert in deinem Leben, dass es dir jetzt nicht mehr wichtig ist? Was ist passiert?“

→ Ich probiere es erstmal selbst

“Aber das hast du doch beim letzten Mal schon gemacht. Ich meine, wir haben das letzte Mal vor 3 Monaten geredet und seitdem hast du dein Problem immer noch nicht gelöst. Willst du wirklich immer noch dasselbe machen, was du vorher schon gemacht hast, um dieselben Ergebnisse zu haben, die du jetzt schon hast? Nämlich nicht voran kommen? Was soll denn jetzt passieren? Wenn ich dich in drei Monaten nochmal anrufe, stehst du immer noch am selben Punkt. Lass uns doch einfach mal ein Beratungsgespräch machen und gucken, dass wir dir weiterhelfen.“

**▶▶ STEP 4: ÜBERLEITUNG IN DIE VORQUALIFIZIERUNG**

Sollten keine Einwände gekommen sein, oder du konntest diese erfolgreich entkräften geht es hier weiter:

😎 Hast du jetzt 3-5 Minuten Zeit darüber zu sprechen?

→ Übergang zum Quali-Skript

**Nein:** "Ok, wann hast du denn kurz Zeit? 15 Minuten, dass wir noch mal ein paar Eckdaten überprüfen und schauen, wie und ob wir dir überhaupt helfen können" -> *Termin für Quali-Gespräch vereinbaren*