

LA “CASSETTINA DEGLI ATTREZZI” DI ENERGYLABTEAM

La “Cassetтина degli attrezzi” è dedicata a tutta la community di EnergyLab, ed in particolar modo ai nuovi arrivati a cui verrà presentata entro 48 ore dall’approvazione della loro richiesta di ingresso in fornitura.

Rappresenta, insieme a Giulia e a tutto il Team, un elemento fondamentale del collaudato MetodoEnergyLab® che ti consente di far crescere la tua cerchia mese dopo mese, sia che tu sia la persona più timida del mondo, sia che tu sia quella più impegnata.

Ricordati che la Visione di EnergyLabTeam è quella di far crescere la tua cerchia di almeno una persona ogni mese, in modo da ritrovarti con ben 4096 persone coinvolte, entro 12 mesi dal tuo ingresso in fornitura.

I singoli “attrezzi” contenuti al suo interno, sono tutto ciò su cui devi focalizzarti quando condividi questa opportunità, sia che tu lo faccia per quindici minuti al giorno, sia che tu decida di dedicargli gran parte della giornata.

Se vuoi raggiungere i tuoi obiettivi e coinvolgere in questo incredibile progetto almeno una persona al mese, è indispensabile usare, sistematicamente e nell’esatto ordine in cui te li proponiamo, ogni singolo attrezzo contenuto in questa preziosa “cassetтина”.

Prima di analizzarli singolarmente, te li presentiamo:

- 1° ATTREZZO: Il Perché
- 2° ATTREZZO: Gli obiettivi
- 3° ATTREZZO: Come preparare la lista delle persone da contattare
- 4° ATTREZZO: Come invitarle a chattare con Giulia
- 5° ATTREZZO: Come effettuare la telefonata concordata
- 6° ATTREZZO: Invio del promemoria dell’incontro
- 7° ATTREZZO: Telefonata post-webinar
- 8° ATTREZZO: Non demordere!

IL PRIMO ATTREZZO: IL PERCHÈ

- Vuoi abbassare il più possibile la tua spesa per le utenze domestiche?
- Vuoi risparmiare una determinata cifra ogni mese?
- Desideri una vita più libera?
- Vuoi diventare padrone del tuo tempo?
- Vuoi conquistare la tua indipendenza economica?
- Ti sei stancato del tuo lavoro e lo vuoi cambiare?

Ti sei stancato del tuo capo?
Vuoi iniziare una nuova attività ma non hai soldi per farlo?
Guadagni troppo poco e vuoi crearti una seconda entrata?
Vuoi dare un'opportunità alle persone a cui tieni di più?
Desideri conoscere molte persone?

Queste e molte altre sono le motivazioni più frequenti delle persone che fanno parte della Community di EnergyLab.

Definisci accuratamente la tua più grande motivazione, quella per cui hai deciso di sposare il progetto di EnergyLab.

Il primo attrezzo è anche il più importante, perché è la molla principale che ti spingerà ad agire e a mettere in pratica il metodo costantemente.

IL SECONDO ATTREZZO: GLI OBIETTIVI

“Chi non sa dove vuole arrivare, non arriverà mai”

Come puoi intuire, il secondo attrezzo è altrettanto fondamentale.

Ti ricordiamo che per definirsi tale, ed aumentare incredibilmente le probabilità di essere raggiunto, un obiettivo deve necessariamente essere SPECIFICO, MISURABILE, RAGGIUNGIBILE, REALISTICO E PIANIFICATO.

In breve: se il tuo obiettivo è quello di guadagnare 5000€ il primo mese, sei stato bravo a renderlo Specifico, Misurabile e Pianificato ma difficilmente sarai in grado di centrarlo perché non è né Realistico, né Raggiungibile.

Se per esempio, il tuo obiettivo è quello di voler risparmiare 2000€ nel primo anno di fornitura, avrai grandissime probabilità di raggiungerlo perché è Specifico, Misurabile, Raggiungibile, Realistico e Pianificato.

Definisci il tuo obiettivo nel modo più accurato possibile insieme al Team di EnergyLab che ti fornirà preziose informazioni per poterlo fare al meglio.

IL TERZO ATTREZZO: COME PREPARARE LA LISTA DELLE PERSONE DA CONTATTARE

La prima azione che ti verrà in mente di fare, sarà quella di elencare le persone a te più vicine, come i parenti più stretti, i tuoi amici più intimi e qualche collega con cui sei più in confidenza.

Così facendo, tenderai a limitare la lista a quelle persone che reputi siano più facilmente disponibili ad ascoltarti, ed inevitabilmente ti renderai conto, che le persone inserite saranno poche, ed in breve tempo ti scoraggerai, rischiando di non raggiungere il tuo obiettivo.

Fortunatamente, hai a disposizione la “Cassettina degli attrezzi” e, seguendo il MetodoEnergyLab® passo dopo passo, sarai in grado di contattare facilmente e condividere il progetto con tutte le persone che vorrai, anche con quelle conosciute da pochissimo tempo.

Il modo migliore per utilizzare il terzo “attrezzo”, è quello di creare una lista di nomi rispondendo alla semplice domanda “Chi conosci che...”, aggiungendo una caratteristica che si rivelerà preziosa nel momento in cui formulerai l’invito.

Ti faccio qualche esempio:

“Chi conosci che...”

- ...si è lamentato delle caro bollette?
- ...cambia spesso fornitore alla costante ricerca della super offerta?
- ...fa fatica ad arrivare a fine mese e vorrebbe avere un’altra entrata?
- ...si è lamentato del proprio lavoro/del proprio capo?
- ...vorrebbe avere più tempo da spendere come vuole?
- ...vorrebbe aiutare una persona a cui tiene?
- ...ha un particolare fiuto per gli affari?
- ...ha molta facilità a creare relazioni?
- ...conosce molte persone?
- ...ama le sfide?
- ... vuole guadagnare di più?

E potremmo fare ancora decine di esempi.

Ognuna di queste caratteristiche, ti aiuterà a formulare un invito personalizzato.

Appena conoscerai il prossimo “attrezzo”, ti sarà tutto ancora più chiaro e ti renderai subito conto dell’elevato numero di persone che potrai contattare.

Un’ultima nota: EVITA accuratamente di GIUDICARE o SCARTARE in anticipo le persone, ma AGGIUNGI il loro nome sulla lista nonostante tutto.

Nome	Cognome	Telefono	Note (caratteristiche)

IL QUARTO ATTREZZO: COME INVITARLE A CHATTARE CON Giulia -

“SE IO (faccio una cosa per te), TU (ne fai una per me)...?”

Imparare ad usare nel modo giusto questo “attrezzo” è fondamentale per raggiungere l’obiettivo che ti sei prefissato.

Prima di fare alcuni semplici esempi pratici, è bene sottolineare cosa **NON devi fare MAI:**

cercare di convincere le persone con approcci accattivanti o false promesse di guadagno.

Potresti avere qualche buon risultato nel breve termine, ma presto le persone abbandoneranno il progetto disilluse per la probabile mancanza di risultati.

Tieni sempre presente che l’obiettivo di questo “attrezzo” non è quello di convincere il tuo interlocutore ad entrare in fornitura, ma è quello di invitarlo a visionare il portale di EnergyLabTeam, chattare con Giulia e a partecipare ad un incontro, in presenza o in remoto, con il supporto del team di EnergyLab.

La formula che ti proponiamo, si adatta a moltissime situazioni, e funziona perfettamente sia con persone che già conosci, sia con persone appena incontrate.

La premessa è il vero **SEGRETO** di questo attrezzo:

QUANDO CONTATTI O INCONTRI UNA PERSONA DEVI SEMPRE "ESSERE DI FRETTA" o NEL "MOMENTO SBAGLIATO"

Ovviamente, si tratta di una fretta "finta" o di un momento sbagliato "finto" perché questo tuo atteggiamento, ti consentirà sia di **evitare domande** a cui potresti non saper rispondere, sia di **non anticipare** praticamente nulla al tuo interlocutore e di lasciare che ad incuriosirlo, "scaldarlo" come dicono gli esperti, sia Giulia, l'assistente digitale.

Utilizzando questa accortezza, anche chi, come te, si è da poco avvicinato a questo mondo e non ne padroneggia ancora tutti gli aspetti, è in grado di condividere il progetto fin da subito.

Qualche esempio ti mostrerà quanto sia semplice ed efficace da applicare.

SITUAZIONE: decidi di contattare il tuo amico Paolo che **"...si è lamentato del caro bollette"** (vedi primo esempio del Terzo attrezzo, ma potresti doverne utilizzare un altro, in base alla caratteristica che hai individuato nel tuo interlocutore)

"Ciao Paolo, come stai?"

"E' UN BUON MOMENTO PER PARLARE CON TE?"

Ricordati di evitare tassativamente frasi del tipo "scusa il disturbo" o "ti rubo solo due minuti" perché tu non stai né disturbando né rubando alcunché. Piuttosto, ricordati che tu stai offrendo una splendida opportunità al tuo interlocutore, e stai dedicando parte del tuo prezioso tempo per farlo. Inoltre, utilizzando frasi del genere, il tuo interlocutore assocerà ogni tua chiamata ad un momento negativo e lo predisporrà negativamente nei tuoi confronti.

Nel caso **risponda negativamente** dicendoti o facendoti capire che è impegnato, chiedigli subito

"QUANDO potrebbe essere un BUON MOMENTO per chiamarti?"

e fissa subito il nuovo appuntamento.

Questo farà sì che la tua prossima chiamata venga associata ad un "buon momento" e metterà Paolo nella massima predisposizione nei tuoi confronti.

Nel caso, invece, che ti **risponda positivamente** dicendoti "sì, è un buon momento, dimmi pure" procedi con la consapevolezza che Paolo non ha distrazioni ed è ben disposto ad ascoltarti.

A questo punto, per quanto detto in precedenza, devi fargli capire che **"sei di fretta"** usando una qualsiasi scusa (in questo esempio è "sto per iniziare una riunione" ma potrebbe essere "sto per entrare in ufficio" o sono dal medico ed è arrivato il mio turno");

"E' da un po' di giorni che volevo chiamarti e, anche se vado di fretta perché (STO PER INIZIARE UNA RIUNIONE), ho voluto farlo per non perdere altro tempo"

"mi sono ricordato che, poco tempo fa, ti sei lamentato per il caro bollette e voglio farti conoscere come ho risolto definitivamente il problema e come puoi farlo anche tu"

A questo punto devi utilizzare la **formula magica** “Se io (faccio una cosa per te), Tu (ne fai una per me)?”:

“SE ti mando un link in cui ti viene spiegato tutto, mi prometti di guardarlo? Servono solamente pochissimi minuti”

Usando **ESATTAMENTE** queste parole e in questo **PRECISO ORDINE**, quasi sicuramente ti risponderà positivamente “sì, va bene, mandamelo”

A questo punto è **FONDAMENTALE** chiedergli **quando** lo guarderà:

“Benissimo! QUANDO pensi di riuscire a guardarlo?”

Paolo potrà risponderti in modo preciso (“lo guarderò stasera”) o in modo vago (“lo guarderò nel fine settimana/nei prossimi giorni/appena avrò un po’ di tempo”).

Nel caso ti risponda **in modo preciso**, gli dirai:

“Bene! Quindi, SE ti CHIAMO domani lo avrai sicuramente visto, GIUSTO?”

A questo punto, Paolo non potrà che risponderti di sì e, anche se cercherà di saperne di più facendoti qualche domanda, tu proseguirai dicendogli:

“Perfetto! Ti invio subito il link. Ora sto per iniziare la riunione, ti CHIAMO domani come d’accordo. Ciao”

A questo punto gli invii il link www.energylabteam.com con il tuo codice cliente e ti **fissi il promemoria** per la chiamata concordata.

Nel caso, invece, che ti risponda in **modo vago**, devi cercare di fargli prendere un impegno dicendo:

“Ok, cosa intendi che lo guarderai fra un po’ di tempo? Fra 2 giorni? Fra una settimana? Fra un mese?”

Se riesci a farlo rispondere in modo più preciso, segui i passi precedenti.

Se, al contrario, continua ad essere vago nella risposta e a prendere tempo, non insistere:

“Ok Paolo, ti richiamerò fra un po’ di tempo perché sono sicuro che la soluzione di cui ti voglio parlare ti potrà interessare. Ora ti saluto perché sto iniziando la riunione (ho un impegno, ecc.). A presto”.

In questo caso è importante **NON** inviargli il link www.energylabteam.com.

Il link va inviato solamente DOPO che Paolo ha preso l’impegno di guardarlo E DOPO che ha detto QUANDO lo farà.

Poiché sei entrato in fornitura solo da poco tempo, è fondamentale fissare una chiamata e non un incontro di persona, durante il quale potresti trovarti in difficoltà e non essere in grado di rispondere correttamente a tutte le domande che Paolo ti farà.

Come ti ho anticipato, questo attrezzo si adatta perfettamente anche nel caso di un incontro occasionale (ne capitano molto spesso!).

La struttura (premesse, script ecc.) è esattamente la stessa della telefonata con l'amico.

Facciamo l'esempio in cui vieni coinvolto in una conversazione con una o più persone sconosciute mentre stai prendendo un caffè al bar (ma potrebbe essere una sala d'attesa, una cena con amici o qualsiasi altra situazione non programmata) e in cui senti qualcuno che si lamenta per il carbollette:

“Certo che il carbollette è un bel problema! Io, fortunatamente, ho trovato il modo per risolvere definitivamente il problema: grazie ad un amico che me ne ha parlato, ho trasferito le mie utenze ad un particolare fornitore che ha un sistema di scontistica eccezionale. Ora non è il momento di parlarne perché (SCUSA A PIACERE) vado di fretta/non ho con me il pc ma, se ti mando un link in cui viene spiegato tutto in 4 minuti, se lo guarderebbe?”

Il resto della conversazione si svolge esattamente come la precedente, fino ad arrivare ad inviare il link solo nel caso di un impegno preciso dell'interlocutore e di un appuntamento preciso per il secondo contatto.

IL QUINTO ATTREZZO: COME EFFETTUARE LA TELEFONATA CONCORDATA

Come tutti gli attrezzi della tua “Cassetta”, anche il quinto è di fondamentale importanza.

L'OBIETTIVO di questa telefonata, è quello di **invitare Paolo ad un incontro** con un esperto di EnergyLab, il quale sarà in grado di rispondere a tutte le sue domande e di togliergli gli ultimi dubbi prima di entrare in fornitura.

Questo incontro potrebbe essere uno dei webinar già programmati da EnergyLab o un incontro, in presenza o in remoto, con un esperto del team.

Proporrai la partecipazione ad uno dei due webinar settimanali (martedì e giovedì alle 21).

Nel caso Paolo sia già impegnato per quella data, gli proporrai un **incontro dedicato**.

Vediamo come impostare la telefonata:

“Ciao Paolo, come stai? È un buon momento per parlarti?”

Dopo qualche breve battuta di circostanza, gli chiederai:

“COSA TI È PIACIUTO DI PIÙ del link che ti ho inviato?”

Qualsiasi cosa ti dirà Paolo, tu risponderai dicendogli:

“ANCH'IO HO TROVATO INTERESSANTE QUESTO ASPETTO, tanto che ho deciso di saperne di più”

Paolo, incuriosito, probabilmente ti chiederà come hai fatto ad approfondire e tu, anche nel caso non te lo chieda, proseguirai dicendo:

“ho deciso di partecipare ad un webinar con un esperto di EnergyLab che ha risposto a tutte le mie domande e mi ha TOLTO GLI ULTIMI DUBBI”

“ti consiglio di farlo anche tu”

“c’è un webinar proprio questo martedì alle 21. Dura poco ed è, ovviamente, gratuito”

“SE TI MANDO IL LINK PER PARTECIPARE, MI PROMETTI CHE CI SARAI?”

Puoi notare come, anche in questo caso, utilizzerai la formula magica “Se io (faccio qualcosa per te), tu... (fai qualcosa per me)?”

Nel caso in cui Paolo sia già impegnato il martedì sera, gli proporrai di partecipare al webinar del giovedì utilizzando la frase magica:

“SE TI MANDO IL LINK PER PARTECIPARE, MI PROMETTI CHE CI SARAI?”

Come hai imparato, al fine di mantenere alto il valore delle tue azioni e delle tue proposte, invierai il link per partecipare al webinar **SOLAMENTE DOPO** che Paolo ti avrà **PROMESSO** di partecipare.

Nel caso in cui Paolo sia già impegnato anche il giovedì, gli proporrai di partecipare ad un **incontro dedicato** con un esperto di EnergyLab (a cui sarebbe opportuno che partecipassi anche tu) dicendogli:

“SE RIUSCIRSI A FISSARE UN INCONTRO SOLO PER TE CON UN ESPERTO DI ENERGYLAB, MI PROMETTI CHE CI SARAI?”

In caso di risposta affermativa, chiedi a Paolo le sue disponibilità e contatta EnergyLab per fissare l’incontro.

SESTO ATTREZZO: INVIO PROMEMORIA INCONTRO

Il **giorno stesso** del webinar o dell’incontro con l’esperto di EnergyLab, invierai a Paolo un semplice promemoria dell’incontro:

“Ciao Paolo, ti scrivo per ricordarti del nostro webinar/incontro delle 21.00. Ci vediamo stasera!”

SETTIMO ATTREZZO: TELEFONATA POST WEBINAR

Come sai, il MetodoEnergyLab®, al fine di mantenere il proprio impegno e semplificare la vita degli appartenenti alla community, prevede che dopo il webinar il tuo amico venga seguito da un esperto del Team.

Nel caso che al termine del webinar abbia lasciato il proprio contatto per farsi richiamare da un esperto del Team, ti invitiamo a mandargli un semplice messaggio:

“Mi ha fatto molto piacere vederti ieri sera al webinar e sono sicuro che il Team ti supporterà alla grande! A presto!”

Nel caso, invece, che, per qualsiasi motivo, non se la sia sentita di lasciare il proprio contatto, è opportuno richiamarlo il giorno seguente **suggerendogli di approfittare della possibilità di PARTECIPARE NUOVAMENTE al prossimo webinar.**

Vediamo come impostare questa telefonata:

“Ciao Paolo, come stai? È un buon momento per parlarti?”

Dopo qualche breve battuta, gli chiederai:

“COSA TI È PIACIUTO DI PIÙ del webinar di ieri sera?”

Qualsiasi cosa ti dirà Paolo, tu risponderai dicendogli:

“Anch’io ho trovato molto interessante questo aspetto MA, ANCH’IO, COME TE, non ero convinto al 100% di entrare in fornitura”

“e PROPRIO PER QUESTO MOTIVO, ho deciso di seguire il consiglio del mio amico che mi ha SUGGERITO DI PARTECIPARE NUOVAMENTE AL WEBINAR perché la sera si è stanchi ed è normale che possa sfuggire qualche concetto importante”

A questo punto, termina la telefonata con la solita FRASE MAGICA:

“Se riuscissi a liberarmi per la sera del prossimo webinar, tu parteciperesti?”

Se la risposta dovesse essere POSITIVA, ricordagli il giorno del webinar, usa il 6° Attrezzo (invio promemoria in incontro) e PARTECIPA ANCHE TU.

Se, al contrario, la risposta dovesse essere NEGATIVA, NON INSISTERE: vedrai che molto probabilmente il tuo amico ti ricontatterà nel giro di pochi mesi.

OTTAVO ATTREZZO: NON DEMORDERE!

Per svariati motivi, non tutte le persone, a causa di preconcetti personali, hanno modo di apprezzare subito la straordinaria opportunità offerta da Union Energia e sarebbe scorretto se ti dicessimo che tutti gli amici che contatterai seguiranno i tuoi preziosi consigli.

In questi casi ricorda, che il loro preconcetto gli ha fatto perdere un’imperdibile opportunità!

Per questo motivo, NON DEMORDERE e riprendi dal Quarto Attrezzo con la consapevolezza che il MetodoEnergyLab® è il tuo migliore alleato per trasformare il problema in un’opportunità e consentire che sia lo stesso per un tuo amico, ALMENO UNA VOLTA AL MESE!

Ad maiora!

EnergyLabTeam

EnergyLabTeam.com

EnergyLabTeam.com

EnergyLabTeam.com

EnergyLabTeam.com