

Λίστα Ανθρώπων & Πρώτη Επαφή

Το πρώτο βήμα της επιτυχίας στο Wellness Freedom Lifestyle



Κεντρική ιδέα

Δεν γράφουμε ονόματα για να πιέσουμε ανθρώπους.

Γράφουμε ονόματα για να μάθουμε να επικοινωνούμε σωστά, να δίνουμε αξία και να οδηγούμε κάθε άνθρωπο στο κατάλληλο επόμενο βήμα.

1. Το πρώτο βήμα της επιτυχίας

Η λίστα των 30 ανθρώπων δεν είναι απλώς μια άσκηση. Είναι η πρώτη πραγματική απόδειξη ότι ένας νέος συνεργάτης θέλει να ξεκινήσει σοβαρά.

Αν δεν γίνει αυτό το βήμα, όλα τα υπόλοιπα μένουν θεωρία. Μπορεί να υπάρχουν e-shop, apps, landing pages, manuals, scripts, αυτοματισμοί και ομάδα. Όμως, αν ο συνεργάτης δεν μάθει να ανοίγει ανθρώπινες συζητήσεις, δεν μπορεί να χτίσει πραγματική δραστηριότητα.

Η αλήθεια

Η επιτυχία δεν ξεκινά από τα εργαλεία.

Ξεκινά από τους ανθρώπους.

Και η λίστα των 30 είναι ο πρώτος χάρτης.

2. Γιατί είναι προϋπόθεση εκκίνησης

Η λίστα των 30 είναι προϋπόθεση γιατί εκπαιδεύει τον νέο συνεργάτη στα βασικά που χρειάζεται για να γίνει σοβαρός και σταθερός.

- να ανοίγει μια συζήτηση χωρίς πίεση
- να ακούει τον άνθρωπο απέναντί του
- να καταλαβαίνει τι μπορεί να χρειάζεται ο άλλος
- να δίνει αξία πριν ζητήσει οτιδήποτε
- να στέλνει το σωστό εργαλείο
- να κάνει ανθρώπινο follow-up
- να αποκτά αυτοπεποίθηση μέσα από πράξη

Αυτό δεν μαθαίνεται μόνο διαβάζοντας. Μαθαίνεται κάνοντας.

3. Χωρίς λίστα, δεν υπάρχει πραγματική εκκίνηση

Αν ένας νέος συνεργάτης δεν φτιάξει τη λίστα των 30, στην πραγματικότητα δεν έχει ξεκινήσει. Έχει απλώς δηλώσει ενδιαφέρον.

Η πραγματική εκκίνηση αρχίζει όταν κάθεται, σκέφτεται σοβαρά και γράφει ποιοι άνθρωποι υπάρχουν ήδη γύρω του. Εκεί βλέπει ότι δεν ξεκινά από το μηδέν. Έχει σχέσεις, γνωριμίες, επαφές και πιθανές ευκαιρίες που μέχρι σήμερα δεν τις είχε οργανώσει.

Κανόνες WFL

Δεν προχωράμε στα επόμενα βήματα αν πρώτα δεν έχει γίνει η λίστα των 30.

Όχι για να πιέσουμε ανθρώπους.

Αλλά για να ξεκινήσει σωστά η εκπαίδευση.

4. Η λίστα των 30 είναι η πρώτη προπόνηση

Όπως κάποιος που θέλει να αλλάξει σώμα δεν ξεκινά με θεωρία αλλά με την πρώτη προπόνηση, έτσι και ένας νέος συνεργάτης δεν ξεκινά με λόγια. Ξεκινά με τη λίστα του.

Εδώ μαθαίνει να μη φοβάται. Εδώ μαθαίνει να μην κρίνει από πριν. Εδώ μαθαίνει να μιλάει φυσικά. Εδώ μαθαίνει να ακούει. Εδώ μαθαίνει να οδηγεί τον άνθρωπο στο επόμενο σωστό βήμα.

Δεν χρειάζεται να είναι τέλειος. Χρειάζεται να ξεκινήσει.

5. Δεν γράφεις ονόματα για να πουλήσεις

Αυτό πρέπει να είναι ξεκάθαρο από την πρώτη μέρα.

Δεν γράφεις 30 ονόματα για να τους πείσεις. Δεν γράφεις 30 ονόματα για να τους κυνηγήσεις. Δεν γράφεις 30 ονόματα για να τους πείσεις με το ζόρι.

Γράφεις 30 ονόματα για να εκπαιδεύεις. Για να μάθεις πώς ανοίγει μια σωστή συζήτηση, ποιος χρειάζεται ευεξία, ποιος ψάχνει κάτι καλύτερο, ποιος είναι απλώς σύσταση και πώς δουλεύει το σύστημα στην πράξη.

Σύντομη φράση εκπαίδευσης

Η λίστα δεν είναι πίεση.

Η λίστα είναι εκπαίδευση.

6. Η διαφορά του σοβαρού συνεργάτη

Ο άνθρωπος που θέλει πραγματικά να πετύχει δεν ψάχνει δικαιολογίες. Δεν λέει «δεν ξέρω κανέναν», «δεν θέλω να ενοχλήσω», «θα το κάνω αργότερα», «δεν είμαι έτοιμος ακόμα».

Ο σοβαρός συνεργάτης λέει: θέλω να μάθω, θέλω να εκπαιδευτώ, θέλω να ξεκινήσω σωστά, θέλω να δω ποιοι άνθρωποι υπάρχουν ήδη γύρω μου και θέλω να κάνω το πρώτο βήμα.

Και το πρώτο βήμα είναι η λίστα των 30.

7. Γιατί γίνεται πριν από όλα

Πριν από διαφημίσεις, πριν από social media, πριν από άγνωστο κοινό και πριν από μεγάλα πλάνα, ο νέος συνεργάτης πρέπει να μάθει να μιλάει σωστά με ανθρώπους που ήδη γνωρίζει.

Αν δεν μπορεί να ανοίξει μια απλή, ανθρώπινη συζήτηση με κάποιον που τον ξέρει, θα είναι πολύ πιο δύσκολο να το κάνει με κάποιον άγνωστο.

Η λίστα των 30 χτίζει τη βάση. Μετά έρχονται τα social media, τα apps, τα ραντεβού και η ανάπτυξη.

8. Η πρακτική αποστολή των 7 ημερών

Ημέρα	Αποστολή
Ημέρα 1	Γράψε τουλάχιστον 30 ονόματα. Μην κρίνεις ακόμα. Μόνο γράψε.
Ημέρα 2	Χώρισέ τα σε Wellness, Business και Σύσταση.
Ημέρα 3	Διάλεξε τους πρώτους ανθρώπους για πρακτική με τον εκπαιδευτή σου.
Ημέρα 4	Κάνε τα πρώτα μηνύματα ή τηλεφωνήματα πρακτικής μαζί με τον εκπαιδευτή σου.
Ημέρα 5	Κατέγραψε τις ερωτήσεις που άκουσες.
Ημέρα 6	Κάνε follow-up όπου χρειάζεται.
Ημέρα 7	Μίλα με τον εκπαιδευτή σου και δες τι λειτούργησε.

9. Πίνακας λίστας 30 ανθρώπων

Συμπλήρωσε τουλάχιστον 30 ανθρώπους. Η λίστα δεν χρειάζεται να είναι τέλεια. Χρειάζεται να είναι αληθινή και να γίνει με σοβαρότητα.

#	Όνομα	Κατηγορία	Τι μπορεί να τον αφορά	Τι θα στείλω	Κατάσταση
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					

10. Η τελική υπενθύμιση

Κλείδωμα νοοτροπίας

Χωρίς λίστα, δεν υπάρχει δράση.

Χωρίς δράση, δεν υπάρχει εμπειρία.

Χωρίς εμπειρία, δεν υπάρχει εξέλιξη.

Χωρίς εξέλιξη, δεν υπάρχει αποτέλεσμα.

**30 ονόματα. 30 πιθανές συζητήσεις. 30 ευκαιρίες να μάθεις. 30 βήματα πιο κοντά στο να γίνεις
σοβαρός συνεργάτης.**

Η επιτυχία δεν ξεκινά όταν τα ξέρεις όλα. Ξεκινά όταν γράψεις το πρώτο όνομα.