

Wie-ken-ik lijst

Maak een 25-plus contactenlijst.

Je kent meer mensen dan je in eerste instantie zou denken. Zodra je begint met deze 'Wie-ken-ik lijst' kom je er achter wat we bedoelen. Realiseer je goed dat deze lijst de basis vormt van je business. Het wordt soms zelfs gezien als een bedrijfsplan. Maak je plan volgens de structuur en de aanwijzingen zoals hieronder staat aangegeven.

Om het overzichtelijk en makkelijk te maken beginnen we met 25 namen. Met deze mensen gaan we op korte termijn contact zoeken. Denk vooral aan mensen in je nabije sociale kring die interesse kunnen hebben in de extra verdiensten die Forever kan bieden, of mensen die interesse hebben in onze gezondheidsproducten of mensen die je graag wilt vertellen wat je bent gaan doen en wat je nieuwe business inhoudt.

Je kunt hiervoor de F.R.O.G. -methode gebruiken.

F = Family/Friends Familieleden zoals broers, zussen, ooms, tantes en vrienden.

R = Recreation Mensen met dezelfde hobbies en interesses als jij

O = Occupation Mensen van je werk of mensen met hetzelfde beroep

G = Geography Mensen uit je nabije omgeving zoals bijvoorbeeld de burens

Uitgebreide versie van een namenlijst

Op het moment dat je klaar bent met deze 25 'Wie-ken-ik lijst' kun je zelf verder gaan uitbreiden. Dan ontstaat er een echte volwaardige namenlijst en die kan makkelijk uit driehonderd namen of meer bestaan. Dit past niet meer op papier, dus het advies is om bijvoorbeeld excel te gebruiken. Zet iedereen die je te binnen schiet op deze lijst, ook al ga je ze lang niet allemaal bellen. Ook mensen van vroeger waar je geen contact meer mee hebt, ook kleine kinderen of bejaarden. Het gaat er nu alleen maar om hoeveel mensen je kent. Vaak bedenk je veel nieuwe goede namen, als je verbanden gaat leggen. Op een later tijdstip ga je pas beslissen wie je gaat benaderen en wie niet. Dat is op dit moment nog niet van belang. Enkele voorbeelden:

Familie en vrienden

grootouders/ouders
vrienden van ouders
broers/zussen
ooms/tantes
neven/nichten
zwagers/schoonzussen
getuigen huwelijk
familie partner
vroegere burens
sportvrienden
kerkgenootschap
oude schoolvrienden
vrienden van kinderen

Werk

directe collega's
oud-collega's
partners van collega's
werknemers
receptioniste
schoonmaker
vertegenwoordiger
onderhoudsmonteur
leveranciers
klanten
oud werkgevers
vorige werkgever
uitzendkracht

Kenmerken mensen

groot / klein
slank / gezet
brildragend
extrovert
sympathiek
succesvol
sociaal mensen mens
tweeling
middelbare leeftijd
enthousiast
zwanger
een-oudergezin
rood haar

Beroepen

acupuncturist
landbouwer
artiest
therapeut
diëtist
horeca medewerker
beveiliging
(gezondheids)zorg
onderwijs
sportschool
postbode
toerisme/reisbureau
ICT specialist



Wie-ken-ik lijst

Maak een 25-plus contactenlijst.

NAAM	TELEFOON	HOE KENNEN JULLIE ELKAAR?
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.		

“ Een goede uitgebreide namenlijst is het ‘bedrijfsplan’ van een netwerkmarketeer. Er is niets zo waardevol als je eigen lijst. Hoe groter, hoe waardevoller. Daarom hebben professionele netwerkers soms lijsten van honderden namen. ”

