

Meminta Referral-Referral tanpa Paksaan atau Mengemis

Oleh Bill Cates, CSP, CPAE
www.ReferralCoach.com

Mempromosikan Referral-Referral *Tanam Benih-Benih Referral Memprakirakan Masa Depan*

1. “Saya akan menyediakan waktu jika saya dapat menjadi sumberdaya bagi teman-teman, anggota-anggota keluarga, atau teman-teman sejawat anda.”
2. “Jika saya menemukan prospek yang baik untuk bisnis anda, bagaimana saya mengetahuinya dan bagaimana saya akan memperkenalkan mereka kepada anda?”
3. “Mohon tinggalkan pesan pada bunyi nada dan jika anda dirujuk kepada kami, mohon beritahu kepada siapa kami harus berterimakasih.”
4. Penting Email anda
 - Hanya Menerima Nasabah Melalui Referral
 - Jangan Merahasiakan Diri Saya
 - Saya akan menyediakan waktu untuk menjadi sumberdaya bagi teman-teman, keluarga atau teman sejawat anda
 - Pujian terbaik yang dapat anda berikan kepada saya ialah memperkenalkan saya kepada orang yang anda sayangi.

Kenalilah dan Terjang Rintangan-Rintangan Anda untuk Memohonkan Referral-Referral

- _____ anda belum cukup menyediakan _____.
- _____ anda akan _____ hubungan.
- _____ anda akan terlihat _____ atau _____.
- _____ mendengar _____.

Gunakan Proses VIPS™ untuk Minta Referral

V. Diskusikan nilai yang terkandung.

Tangkap pernyataan-pernyataan mengandung nilai. Ajukan pertanyaan-pertanyaan yang bermakna.

I. Perlakukan permintaan dengan _____ .

- a. Adakan cukup waktu. Gunakan _____ untuk setiap pertemuan.
- b. Pengalihan dari diskusi nilai dengan, “Saya ada pertanyaan penting bagi anda.”

P. Dapatkan ijin untuk _____ .

S. Sarankan Nama-Nama dan Kategori-Kategori.

1. Orang-orang Khusus yang Telah Mereka Sebutkan
2. Kategori-Kategori Orang
3. Jenis Orang yang Dapat Anda Layani Terbaik
4. Bagikan Daftar Target Anda
5. Peroleh Introduksi ke Pusat-Pusat Pengaruh Seperti Para Akuntan dan Pengacara

Nasabah Belum Siap Mendiskusikan Referral-Referral?

1. ”Lain kali jika anda mengenali seseorang yang anda pikir harus tahu mengenai pekerjaan yang saya lakukan, jangan merahasiakan siapa saya. Benar bukan?”
2. “Saya ingin anda ketahui bahwa saya pasti akan menyediakan waktu jika saya dapat membantu mereka yang anda sayangi. Cukup adil, bukan?”

Belajar Mengenai Prospek-Prospek Baru Anda

1. “Beritahu saya apa yang anda sukai atau kagumi mengenai dia”.
2. “Apa yang sedang terjadi dalam kehidupan mereka yang penting bagi mereka?”

Peroleh Pengenalan yang Kuat

1. Pengenalan harus bersifat kerja sama.
2. Secara pribadi hampir selalu baik.
3. Email sangat efisien. (Atau teks saja?)
4. Lewat telpon oke, tapi mengesankan “sekedar suara”.
5. Bicarakan kemungkinan apa yang akan dikatakan sumber untuk menangkap perhatian Prospek.
6. Jangan sekalipun meninggalkan pertemuan tanpa mengetahui siapa yang akan melakukan apa dan kapan.
7. Kirim peringatan dalam bentuk “terima kasih”.