**โทรศัพท์มันดังได้จริงๆ: ได้รับการแนะนำจากศูนย์กลางอิทธิพล**

**Paresh Shah**

ผมเป็นคนหาผู้มุ่งหวังที่แย่ที่สุดในโลก ผมว่ามันยากที่จะถามคนรู้จักเพื่อทำธุรกิจ เพื่อที่จะหยุดความลังเลนี้ ผมพยายามทำสิ่งต่างๆ - โทรขายของ ส่งจดหมายไปยังผู้ที่เพิ่งได้รับจำนอง สัมมนาเกี่ยวกับ การเกษียณอายุและอื่นๆ มีเหตุการณ์หนึ่งที่เปลี่ยนแปลงทุกสิ่ง ผมโทรไปขายของให้ CPA เพื่อทำธุรกิจ และเขากำลังคิดที่จะเปลี่ยนที่ปรึกษา ผมสร้างความประทับใจให้เขาด้วยความรู้ด้านการลงทุน และเขาก็เริ่มโอนบัญชีให้ผม ในไม่ช้าเขาก็มอบทั้งธุรกิจให้ผม ในระหว่างการประชุม ผมสอนเขาเกี่ยวกับ แนวคิดการวางแผนอื่นๆ - แผนการบำนาญ แผนอสังหาริมทรัพย์ เงินทุนการศึกษาวิทยาลัย แล้ววันหนึ่ง หลังจาก 2 ปีโทรศัพท์ก็ดังขึ้น เขาแนะนำผมให้กับลูกค้าที่ต้องการสิทธิประโยชน์ก่อนหักภาษี เป็นเคสที่ซับซ้อน ผมไปกับหุ้นส่วนอาวุโสและเราปิดเคสด้วยค่าเบี้ยประกัน 5 หมื่น

จนถึงตอนนี้ผมทำแต่เคสเล็กๆ เคส 5 หมื่นนี้ (ซึ่งแชร์กับหุ้นส่วนอาวุโส) ให้คุณสมบัติ MDRT ครั้งแรกกับผม ผมเชื่อว่าการทำงานเกี่ยวกับกลยุทธ์ด้านภาษีกับเจ้าของธุรกิจทำให้ผมได้เคสใหญ่ๆ และถ้าพวกเขา แนะนำให้รู้จักกับ CPA ของพวกเขา เคสนั้นจะเร็วขึ้นและมีแนวโน้มการปิดการขายที่ดีกว่า ผมติดอยู่ตรงนั้น และทำงานในทิศทางนั้นมาเป็นเวลา 10 ปีแล้ว

**ใครคือศูนย์กลางอิทธิพล และความท้าทายคืออะไร**

ศูนย์กลางอิทธิพลคือ บุคคลหรือผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า พวกเขาจะทำตามคำแนะนำ ของเขาหรือเธอและยินดีที่จะไว้วางใจคนที่พวกเขาแนะนำ ผู้มุ่งหวังเชื่อใจศูนย์กลางอิทธิพล ศูนย์กลางอิทธิพลไว้ใจคุณและคุณเดินเข้าไปในการประชุมด้วยปัจจัยความเชื่อใจที่มีอยู่แล้ว สิ่งนี้นำไปสู่ การปิดการขายที่เร็วขึ้นและอัตราการปิดการขายที่ดีกว่า CPAs ทนายความ นายหน้าการประกันภัยทรัพย์สิน และเบ็ดเตล็ด ศิษยาภิบาล ผู้จัดการความมั่งคั่ง - มีคุณสมบัติทั้งหมด สำหรับผม CPA เป็นแหล่งแนะนำที่ดี ที่สุด สำหรับคนอื่นอาจเป็นหมวดอื่นหรือหนึ่งจากแต่ละหมวด

ความท้าทายคือ ศูนย์กลางอิทธิพลทั้งหมดอยากปกป้องอิทธิพลของพวกเขา หากพวกเขาแนะนำ คนที่ทำงานคุณภาพต่ำ มันจะสะท้อนการตัดสินใจของพวกเขาไปในทางที่ไม่ดีและนั่นเป็นสิ่ง สุดท้ายที่พวกเขาต้องการ ผมมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่หนุ่มสาว ผมช่วยพวกเขาออมเพื่อบ้านหลังแรก ตอนที่ซื้อ พวกเขาขอให้ผมแนะนำนายหน้าจำนอง ไม่กี่วันต่อมา ผมได้รับอีเมล “Paresh: คุณทำงาน ได้ดีมากสำหรับเราและเราขอให้คุณไม่แนะนำ Joe Bloke ให้กับคนอื่น บริการของเขาคนละเรื่องกับ บริการของคุณและทำให้เราเสีย” โชคดีที่ลูกค้ายังอยู่กับผม – แต่พวกเขาไม่เคยขอให้ผมแนะนำคนอื่น อีกเลย อิทธิพลของผมกับพวกเขาลดลง เราจำเป็นต้องช่วยศูนย์กลางอิทธิพลให้ผ่านพ้นความกลัวนี้ และแนะนำเรา

กระบวนการสร้างความสัมพันธ์กับศูนย์กลางอิทธิพลสามารถแบ่งออกเป็น 4 ส่วนแม้ว่าจะมีการเหลื่อมล้ำ กันบ้างเล็กน้อย

**สร้างรายชื่อของคุณ**

บทเรียนแรกคือ สร้างรายชื่อ ขึ้นอยู่กับกฎในประเทศของคุณ คุณอาจแบ่งรายชื่อของคุณเป็นคนที่สามารถ หรือไม่สามารถจ่ายค่าธรรมเนียมการแนะนำ เลือกตลาดที่คุณอยากทำ ทำรายชื่อของคนที่คุณรู้จัก ในตลาดนั้นที่คุณสามารถติดต่อได้ บางครั้งคุณอาจไม่มีชื่อและหมายเลขของมืออาชีพเหล่านั้น วิธีที่ง่ายที่สุดคือ ถามลูกค้าที่มีอยู่ ใช้เวลาสักครู่ตรงนี้สร้างรายชื่อผู้เชี่ยวชาญ 4-6 คนที่คุณต้องการติดต่อ คุณอาจเพิ่มลูกค้า 4-6 รายที่คุณอยากติดต่อเพื่อรับรายชื่อของศูนย์กลางอิทธิพล

**นัดการประชุมครั้งแรกและการประชุมครั้งแรก**

เมื่อคุณโทรครั้งแรก คุณอาจต้องมองว่า “ฉันต้องการที่จะเข้าใจธุรกิจของคุณและดูว่าฉันสามารถ อ้างถึงธุรกิจของคุณซ้ำๆ และฉันต้องการให้คุณเข้าใจเกี่ยวกับงานของฉันเช่นกัน” การประชุมครั้งแรก ควรเน้นที่ศูนย์กลางอิทธิพลและคุณควรถามเขาเกี่ยวกับธุรกิจและลูกค้าในอุดมคติของเขา สิ่งนี้จะช่วยให้ คุณเข้าใจอย่างถ่องแท้เกี่ยวกับประเภทของลูกค้าและตลาดที่พวกเขาทำ มันช่วยให้คุณตัดสินใจได้ว่า คุณอยากทำงานกับตลาดนี้หรือไม่ และถ้าคุณอยากทำ คุณจะวางเรื่องราวของคุณไว้ตรงไหนให้ศูนย์กลาง อิทธิพล ใช้เวลาสักนาทีตรงนี้เพื่อจดบันทึกตลาดที่คุณต้องการให้ศูนย์กลางอิทธิพลแนะนำคุณ ในตอนท้ายของการประชุมครั้งแรก คุณอยากให้มีการประชุมครั้งที่สองเพื่อบอกพวกเขาเกี่ยวกับสิ่งที่คุณทำ เพื่อช่วยลูกค้าอย่างของพวกเขา

**อย่าขาดการติดต่อ**

ติดต่อกับศูนย์กลางอิทธิพลบนโซเชียลมีเดีย ส่งต่อบทความที่คุณรู้สึกว่าน่าสนใจ การทำงานกับ CPAs ผมจัดสัมมนาการศึกษาต่อเนื่องและเชิญพวกเขาให้เข้าร่วม พวกเขาได้เครดิตโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย และผมสามารถวางตำแหน่งตัวเองในฐานะผู้เชี่ยวชาญ เชิญพวกเขามาเล่นกอล์ฟ ออกนอกบ้านหรือกิจกรรม ที่คุณรู้สึกว่าจะช่วยคุณสร้างความสัมพันธ์ ใช้เวลาสักครู่จดบันทึกทุกสิ่งที่คุณทำในวันนี้เพื่อให้ศูนย์กลาง อิทธิพลมามีส่วนเกี่ยวข้องกับการสร้างความประทับใจหลังจากการประชุมของคุณ นอกจากนี้ทำรายการ สิ่งที่คุณรู้สึกว่าคุณต้องทำเพื่อให้พวกเขายังคงมีส่วนร่วมต่อไป

**เมื่อเสียงโทรศัพท์ดังขึ้น**

เมื่อศูนย์กลางอิทธิพลให้การแนะนำแก่คุณ - อย่าลืมขอบคุณพวกเขา หลังจากที่คุณพบลูกค้า อย่าลืมแจ้งศูนย์กลางอิทธิพลให้ทราบกระบวนการของคุณ หากลูกค้าอนุญาตและหากศูนย์กลาง อิทธิพลต้องการ ทบทวนนการแนะนำกับศูนย์กลางอิทธิพลก่อนแนะนำลูกค้า หลังจากคุณทำสิ่งนี้ ในการแนะนำสองสามครั้งแรก - ศูนย์กลางอิทธิพลจะให้คุณฉายเดี่ยว ถึงแม้จะเป็นเช่นนั้น อย่าลืมแจ้งข่าวคราวพวกเขา

ในตอนท้ายนี้ ผมยินดีเป็นอย่างยิ่งที่จะบอกคุณว่าธุรกิจสนุกมากขึ้น ดำเนินไปเร็วขึ้นและได้รับผลตอบแทน ทางการเงินมากขึ้นเมื่อใช้กระบวนการนี้ ขอให้โชคดี!