

Leitfaden für ein Gespräch

Jetzt ist die perfekte Zeit, um Kontakte zu knüpfen und neue Menschen kennenzulernen, die unsere Vision einer unterstützenden Gemeinschaft teilen. Ein kurzer Austausch oder eine neue Begegnung kann nicht nur das Netzwerk wachsen lassen, sondern auch positive Veränderungen für dich und andere bewirken.

Jeder neue Kontakt bringt uns einen Schritt näher an mehr gegenseitige Unterstützung und langfristige Erfolge – für uns alle. Gemeinsam schaffen wir mehr! Wie spreche ich Leute an? Du kommst täglich und vor allem am Wochenende mit Menschen, Freunden, Bekannten usw. zusammen!

Hier ein Leitfaden für ein Gespräch, um auf BarnajeDAO zu kommen:

Ein Gespräch in diese Richtung zu lenken, funktioniert oft, indem du es zunächst auf die allgemeine wirtschaftliche Lage und aktuellen Herausforderungen beziehst.

Danach kannst du das BarnajeDAO-Netzwerk als positive Lösung darstellen. Hier ein möglicher Gesprächsleitfaden:

Schritt 1: Aktuelle Lage ansprechen

Du: "Ich habe in letzter Zeit mit vielen Leuten gesprochen, und irgendwie haben alle das gleiche Thema – die Preise steigen, und alles wird teurer." "Fühlst du das auch?"

Hier gibst du deinem Gesprächspartner Raum, seine Erfahrungen und Gefühle zur Wirtschaftslage auszudrücken.

Schritt 2: Übergang zur Lösung

Du: "Ich kenne das Gefühl, und deshalb bin ich froh, dass ich eine Möglichkeit gefunden habe, die mir finanziell sehr geholfen hat – ohne großen Aufwand oder Investition."

Hier weckst du Interesse und kannst schon erste neugierige Nachfragen provozieren.

Schritt 3: Unsere Möglichkeit kurz vorstellen aber bitte ohne BarnajeDAO direkt zu erwähnen

Du: "Ich bin in einer Community, die seit über einem Jahr aktiv ist. Dort empfehlen wir uns gegenseitig in einem rein privaten Rahmen. Die Idee ist ganz simpel: Jeder von uns sucht nur vier Menschen, die ebenfalls finanzielle Herausforderungen oder noch Ziele und Wünsche im Leben haben. "Und weil es alles direkt zwischen den Menschen läuft, kommen die Zahlungen direkt bei dir an, ohne dass jemand Drittes daran verdient oder Gelder zweckentfremdet werden können."

Hier betonst du, dass es sich um ein einfaches, transparentes System handelt und jeder selbst die Kontrolle hat.

Schritt 4: Vorteile betonen

Du: "Und das Beste daran ist, dass du unser Projekt nur an 4 Leute weiterempfehlst und deinen Partnern zeigst wie es funktioniert das selbe zu machen. Außerdem ist es steuerfrei, und du brauchst keinen Gewerbeschein, weil es keine Produkte zu verkaufen gibt."

"Einfach nur eine Empfehlung."

Wenn es jemand möchte es gibt kein Limit nach oben!

So zeigst du die Vorteile und machst deutlich, dass der Aufwand sich lohnt.

Schritt 5: Einladung zur Teilnahme

Du: "Wenn du willst, kann ich dir den Link zu einem Info Call/Webinar geben, wo dir alles Schritt für Schritt gezeigt wird.

Also, was meinst du? Das einzige Risiko ist 45min. deiner Zeit?

Mit dieser Frage lenkst du das Gespräch zum Schluss und gibst dem Gegenüber die Chance, zu reagieren und Fragen zu stellen.

Das Motto „Jeder kann mitmachen“ und der Fokus auf die Einfachheit und Langlebigkeit der Sache können in diesem Rahmen sehr motivierend wirken.

Danach den Anmeldelink zum Webinar senden, die man immer aktuell in unserer Telegram Gruppe erfährt.



