

ניהול פולואפ מקרב ויעיל

דגשים כלליים לניהול הקשר עם מתעניינת בפולואפ:

- היחסים עם המתעניינת הם יחסים לטווח ארוך, וטעות נפוצה היא להסתכל עליהם כעל יחסים שמתחילים ונגמרים בשיחה הראשונה, עם ההחלטה של המתעניינת להצטרף ללימודים או לא. היחסים עם המתעניינת מתחילים מרגע שקיבלנו את הפנייה שלה ואנחנו רוצים להמשיך אותם לטווח ארוך בלי קשר להחלטה שלה אם להצטרף בסיום השיחה הראשונה. אנחנו רוצים שהיחסים איתה יהיו קרובים, אכפתיים, חמים ועם פתיחות לדבר בהם על מה שעולה אצלנו ואצלה באותנטיות ובשיתוף.
- שלב הפולואפ מתחיל בעצם בסיום השיחה הראשונה. אם בסיומה המתעניינת אומרת שהיא רוצה עוד זמן לחשוב, אנחנו רוצים מצד אחד לכבד את זה (אנחנו לא רוצים לשכנע וללחוץ בשום שלב של השיחה וזה לא תפקידנו ויתכן והיא באמת זקוקה לזמן), ומצד שני חשוב שלא להיות שם בויתור ('טוב, בכיף, בטח, אני כאן בשבילך מתי שתרצי'), אלא לבדוק איתה מה עוצר אותה מלהצטרף ללימודים. חשוב לזכור שלפני הכל אנחנו אנשי מקצוע שיועדים לזהות אם הבעיה בבית היא של מיקוד בהתנהגויות ותקשורת מרחיקה. ואם האמת המקצועית שלנו אומרת שתקשורת מקרבת תעזור לה, אפשר להגיד - 'מבינה לגמרי את הרצון לחשוב, ואני כאן גם כדי לעזור לך בזה. רוצה רגע לשתף אותי במחשבות שלך, או במה את מתלבטת לגבי?'
אפשרות נוספת היא לנחש באמפתיה מה עוצר אותה מלהצטרף, אם יש לנו תחושת בטן לגבי ההתלבטות שלה, למשל: אז את מתחברת לגישה הזו ורוצה להכניס אותה למשפחה, אבל רוצה קודם לשתף את בן הזוג ושתחשבו על זה רגע ביחד? מתוך רצון לקבל החלטה משותפת ביניכם? ומכאן אפשר לתת מענה להתלבטות - אבל לא כדי ליצור לחץ ולשכנע אותה להצטרף כאן ועכשיו, אלא כדי לתת לה מענה להתלבטות ולעזור לה להבשיל עוד את הרצון ללמוד איתנו.
- חשוב לקבוע זמן שבו מדברים שוב - חלק מהמתעניינות יגידו שהן זקוקות לזמן כדי להחליט, וזה בסדר, גם אנחנו זקוקים לזמן כדי להחליט לגבי הרבה דברים. אבל חשוב לקבוע זמן שבו מדברים שוב, כדי לעזור לה להתלבט באמת ולחשוב על זה.
- אנחנו לא לוחצים ולא משכנעים. יש אנשים ששידור לחץ כלפיהם מרתיע אותם ומרחיק אותם, אפילו אם הקורס הוא הפתרון המדויק עבורם. אם השיחה היתה עמוקה ומדויקת, אם נוצר חיבור אישי ויש אמון, הם יצטרפו, גם אם זה ייקח עוד כמה ימים, שבועות או חודשים.
אנחנו מחזיקים גישה שנותנת מקום לחוויה הפנימית של ילדים, שעוזרת להורים לנהל בית בלי שימוש בכח וכל המחירים שהוא מביא איתו. אנחנו עוזרים למשפחות לעבור לדרך המקרבת. אנחנו לא 'צריכים' את המתעניינת כלקוחה, היא צריכה אותנו ואנחנו יכולים לעזור לה, וההחלטה היא בידיה. חשוב לזכור שיש לא מעט אנשים שרוצים כמה ימים לחשוב, ולחץ לא עוזר להם בשום דרך לקבל החלטות כאלה.
- אם מקיימים שיחת נוספת בפולואפ והבעל הצטרף אליה, צריך להתחיל את כל תהליך הייעוץ מההתחלה... זה קצת מבאס, ואפשר לעשות את זה יותר בקצרה, אבל חשוב לזכור שהבעל לא עבר את התהליך שעברה המתעניינת בשיחה הראשונה, וכנראה שלא במקרה הוא מצטרף לשיחה, כי הוא זה שיש לו שאלות והתלבטויות. בני זוג בדרך כלל חשדנים יותר ובעיקר רוצים לקבל ביטחון שאנחנו רציניים ושהוא לא רוכש 'פלופ' אלא פתרון אמיתי ועמוק לבעיה שלהם - ומה שיתן לו הכי הרבה ביטחון זה זמן שיחה אתכן שיש בו חיבור, אמפתיה, דיוק ולימוד. אפשר לעשות את התהליך קצר יותר מכיוון שהאישה כבר משוכנעת ובן הזוג יודע את זה, הוא לרוב רק רוצה להרגיש בעצמו שזה לא איזה דבר הזוי ושנחנו אמינים.

התכוונות פנימית לפולאפ מקרב:

- במהלך הפולאפ אני רוצה לחזק את האמון עם המתעניינת ואת הביטחון שלה בי, בתקשורת מקרבת ובבית להורות מקרבת. אני לא בדרישה מעצמי ולא במשהו שילחיץ אותי או אותה. אני מאמינה שמה שאני עושה יביא תוצאות, גם אם זה לא יקרה עכשיו. אני מחוברת לעצמי, מחוברת אליה ויש לי סבלנות.
- חשוב להבין שיש דברים שלוקחים זמן. זה שהיא לא רכשה עכשיו בסיום השיחה זה לא אומר שהיא לא רוצה, זה רק אומר שהיא עמוסה, שיש לה התלבטויות, שהיא רוצה לשתף את בן הזוג ולהחליט יחד, אולי היא לא יודעת איך לפנות אליו וחוששת מהתגובה שלו. אולי מתעוררות בה שאלות: האם זה יעבוד לי? אצליח לעשות את מה שילמדו אותי? ועוד שאלות שהיא זקוקה למענה עליהן. אולי היא פשוט זקוקה לזמן כדי להחליט כי ככה היא מחליטה החלטות, ואולי היא מחכה לזמן מתאים שהיא תהיה בפניות ללימוד. ולכן, מכל הסיבות האלה, חשוב שנהיה סבלניים, מכילים ונעימים בכל מהלך הפולאפ והתקשורת שנהיה איתה במהלכו. לא פעם ולא פעמיים אנשים הודו לנו שהחזקנו אותם במשך תקופה שאפשרה להם בסופו של דבר להבשיל להחלטה. החלטה הזו לא תמיד פשוטה והצורך שלהם הוא שיכבדו את הקצב האורגני שלוקח להבשיל לתוכה.
- חלק מאיתנו חוששים ממהלך הפולאפ מכיוון שהוא יכול לעורר אצלנו רגשית חששות מדחייה, שאנחנו נמשיך ליצור קשר ולא ירצו אותנו ואת מה שאנחנו מציעים. לפעמים באופן לא מודע אנחנו עוברים מתוך המקום הזה לניתוק מגע, כדפוס שלנו – אנחנו מנתקים מגע כדי לא לחוות עוד מחוויית הדחייה הזו שיתכן וכבר חוונו בעבר. ובמקום הזה באמת יכול לעלות כאב. כולנו יודעים איך זה מרגיש שדוחים אותנו ולפעמים יש לנו ממש צריבה בגוף מזה, וזה מעורר אצלנו צרכים של קבלה, של שייכות, מסוגלות, הצלחה וערך עצמי. ולכן מאד חשוב לעשות הפרדה בין מטען שיתכן שאנחנו מביאים איתנו לפולאפ, לבין המציאות, ולבחור מחדש את האופן שבו אנחנו מפרשים את זה שלא מצטרפים כרגע לקורס או שלא עונים להודעות שלנו. במרבית המקרים, כמו שכבר נכתב כאן למעלה, המתעניינת פשוט בעומס או זקוקה לזמן הנכון או לתנאים שיבשילו כדי להתחיל ללמוד וזה לא קשור אלינו בשום דרך. לפעמים חסר לה מידע, או שהיא זקוקה למענה לשאלות שמתעוררות בה או שהיא רוצה להחליט על זה יחד עם בן זוגה. במילים אחרות, שיחות עם מתעניינות הן לא מבחן לגבינו של אם רוצים אותנו או לא. אנחנו מקיימים שיחות עם מתעניינות כדי להביא תקשורת מקרבת לכמה שיותר בתים, משפחות וילדים, זו השליחות שלנו והמתעניינות יחליטו מתי להצטרף ובאיזה לימודים לבחור.
- לפעמים יש לנו מחשבה לא מודעת שליצור קשר מחדש עם מתעניינת שוב ושוב זה 'להציק' לה, שזה כמו סוכנת מכירות של ביטוח חיים שמחפשת אותנו ואנחנו מתחמקים מהשיחה איתה כי אנחנו בכלל לא צריכים אותה ואת השירות שהיא מציעה. וחשוב לזכור שזה לא הסיפור שלנו בפולאפ. אנחנו לא סוכני מכירות. אנחנו אנשי מקצוע מומחים בתחומם ואנחנו מפיצים תקשורת מקרבת שיכולה לשנות לטובה את החיים של משפחות, הורים וילדים, וככה גם המתעניינת תופסת אותנו. אם היתה לנו שיחה ראשונה אמיתית ועמוקה, אנחנו נשארים במחשבה של המתעניינת כמישהי אכפתית, אמיתית ומקצועית שדואגת לה, ולכן היא רואה את התזכורות וההצעות שלנו כאכפתיות, דאגה ורצון להביא לחיים שלה ושל המשפחה שלה המון טוב. חשוב לזכור שכל המהלכים של יצירת הקשר שלנו עם מתעניינות, אם הן עונות לנו ואם לא, הם תזכורת שחשובות להן וששומרות על הדלת של תקשורת מקרבת פתוחה בשבילן. אנחנו לא מעיקים עליהן כשאנחנו משמרים את הקשר איתן, אלא עוזרים להן, אם הן עונות לנו להודעה ספציפית או אם לא.

איך לנהל את הפולואפ מבחינת תוכן – מה לשלוח, מתי לפנות וכלים שהופכים מתעניינת ללקוחה

- **להפנות אותה למישהי שלמדה בקורס שאנחנו מציעים לה ולשמוע ממנה על השינוי שחוותה בבית -**
הדבר שהכי עוזר למתלבטות לקבל החלטה ולהצטרף הוא לשמוע על תוצאות שחוו משפחות שהשתתפו בקורס שהן מתלבטות לגביו. יש לנו מאות משפחות שיוכלו לספר על השינוי הגדול שחוו בבית, והדבר הכי חשוב הוא להתאים את הלקוחה המרוצה המתאימה למתלבטת:
 - למצוא מישהי עם פרופיל דומה מבחינת גיל הילדים, נשואה או אם חד הורית, חילונית או דתית, וכו'. אתן יכולות לכתוב בקבוצת מלווי הורים שלך כדי לחפש מישהי מתאימה, להפנות למישהי שעולה לכן כמתאימה, או להתייעץ בצוות ונעזור לכן למצוא מישהי כזו (שוב, יש המון המון תלמידות שישמחו לספר ולהמליץ על לימודים איתנו).
 - תכתבו באופן אישי לזו שאתן רוצות שתדבר עם המתעניינת ותשאלו אותה אם היא תהיה מוכנה לדבר עם מישהי שמתלבטת לגבי קורס. אחרי שתקבלו תשובה חיובית (כמעט תמיד תלמידות מוכנות ורוצות לעזור לנו בזה) תשלחו לשתייה את הפרטים ליצירת קשר ותנחו את המתעניינת ליצור קשר עם זו שכבר למדה איתנו ותגידו לה ש... מאד תשמח לספר לה על תהליך הלמידה ומה הוא עשה לה בבית. ומהרגע הזה תעקבו כל כמה ימים ותבדקו עם תלמידת העבר האם המתעניינת פנתה אליה. אם היא לא פנתה, תחזרו למתעניינת ותעודדו אותה לדבר עם תלמידת העבר – מתעניינות שמקיימות שיחה כזו במרבית המקרים מצטרפות לקורס, ולכן זה הכלי הראשון במעלה שאנחנו ממליצים עליו כדי להפוך מתעניינות ללקוחות.
- **לשלוח לה בוואטסאפ כל חודש – חודשיים חומרים שיחממו אותה -**
כלי נוסף סופר-חשוב הוא לשלוח למתעניינת בכל כמה זמן תכנים חדשים, ובדרך הזו גם לשמור איתה על קשר וגם לחמם אותה ולחבר אותה לתקשורת מקרבת. אפשר לשלוח קישורים לסרטונים חדשים שהעלינו, קישור ללייב שעשינו בפייסבוק, להזמין אותה לוויבר חדש ואפילו לשלוח לה טקסט מתוך פוסט חדש שכתבנו שמרגיש לנו רלוונטי למה שהיא העלתה בשיחה איתנו (תוודאו שאתן מקבלות באופן קבוע את כל התכנים שאנחנו שולחים לקהילת העוקבים שלנו). שליחת תכנים חדשים יכולה גם לתת לכן את הסיבה שבגללה אתן חוזרות אליה שוב, למשל: 'הי הילה, מה נשמע? העלינו היום הדרכה חדשה וחשבתי עלייך, מרגיש לי שהיא יכולה להיות לך מאד רלוונטית למה שדיברנו בשיחה שלנו...'
- **לשלוח תכנים שתראה לבעלה -**
אצל הרבה מהמתעניינות שמתלבטות נושא הסכמת בן-הזוג הוא קריטי לקבלת ההחלטה האם להצטרף לקורס. אם אתן מזהות שזו אחת מהסיבות להתלבטות, אתן יכולות לשלוח למתעניינת תכנים ייעודיים למטרה הזו שתראה לבן-הזוג שלה (בדרך כלל כדאי לשלוח משהו שיהיה לו רלוונטי ושיהיה קצר של כמה דקות, כדי שיבין את הכיוון והרעיון ולא יתעייף בצפייה). סרטונים כאלה יש לכן באתר יועצות לימודים.
- **לספר לה על הצעות חדשות שנפתחות -**
במקביל לשליחת חומרים למתעניינת, מאד כדאי לספר לה מדי פעם על הצעות חדשות שנפתחות: הרשמה טרום מוקדמת לקורס במחיר מוזל, פתיחת הרשמה לקורס מלווי הורים, פתיחת מועד נוסף של קורס יסודות ביום אחר בשבוע (ימי שישי בבוקר למשל) ועוד. כשאתן מספרות לה על הצעות חדשות שנפתחות אתן עוזרות לה להבחין בהזדמנויות שוות וכדאיות בתוך כל המיילים וההודעות שהיא מקבלת, והיא תעריך את זה מאד שאתן חוזרות ומציעות לה כל פעם שנפתחת עוד הזדמנות (גם אם היא לא תענה לכל ההודעות מהסוג הזה היא תודה לכן שאתן ממשיכות לעדכן אותה).

• **החלק הכי קל הוא בכלל פולואפ ללקוחות!**

אחד הקהלים שהכי חשוב לעשות לו פולואפ הוא דווקא אלו שכבר הפכו ללקוחות שלנו, שמכירות אותנו, למדו איתנו, יישמו וראו תוצאות. לקוחות מרוצות שאוהבות אותנו, הרבה יותר קל לעניין אותן בהעמקת הלימוד והיישום של מקרבת בחיים שלהן והמשך ההתפתחות האישית שלהן בדרך המקרבת. לכל לקוחה יש צעד הבא שהיא יכולה לעשות בלימודים אצלנו, וחלק מעבודת הפולואפ הוא לחזור אליהן (פחות או יותר במועד שלהערכתנו הן מסיימות את הלימוד), לשאול מה שלומן, איך היה להן הלימוד, מה נשמע בבית, להקשיב לצרכים שלהן ולעניין אותן בצעדים נוספים שיכולים למלא להן את אותם צרכים. חשוב לזכור ש תחילת הלימוד של תקשורת מקרבת פותחת להרבה תלמידות עולם שלם שהן לא היו מודעות אליו קודם, ושמעורר הרבה פעמים את הרצון להעמיק בו יותר, לחוות ממנו עוד, להרחיב את הנוכחות שלו בחיים שלהן, ואולי אפילו לעבור לעסוק בתחום הזה.

הנה השלבים הבאים שאפשר להציע לכל אחת מסוגי הלקוחות שלנו:

לבוגרת לימודים ב-	אפשר להציע כצעד הבא:
קורס אינטרנטי	קורס יסודות או מלווי הורים
קורס יסודות	המשך התפתחות אישית ומקצועית בקורס מלווי הורים / קהילת לחיות קרובים
לכל בוגרי לימודים בקורס	לשמר ולהעמיק את הדרך והשפה המקרבת בקהילת לחיות קרובים

• **להקדיש לפחות שעתיים בשבוע לניהול פולואפ, שליחת הודעות ושמירה על קשר -**

חשוב להכניס לשגרת העבודה זמן ייעודי לפולואפ שבו עושים את כל מה שנכתב כאן למעלה. מאד מומלץ לקבוע משבצת זמן קבועה ביומן שהיא פחות נוחה לניהול שיחות ולהקדיש אותה לזה, כדי לוודא שהחלק הזה החשוב של ניהול הפולואפ יהיה חלק שגרתי ממה שאנחנו עושים לאורך השבוע. מה אפשר לעשות במשבצת הזמן שבו אנחנו מנהלים את הפולואפ:

- לעבור על לידים ולראות עם מי אנחנו רוצים ליצור שוב קשר (מומלץ להשתמש באקטיביטי מתוזמן לעוד ... שבועות כדי להקל על עצמנו).
- להסתכל באופן קבוע על הדרכות וסרטונים חדשים שאנחנו מעלים ולחשוב למי מהמתעניינות זה יכול להתאים ולשלוח אליהם קישורים
- לעבור על כל מתענייני העבר בפייפדרייב ולחשוב למי מהם הצעה חדשה שנפתחה יכולה להיות רלוונטית ולכתוב להם משהו אישי עם הזמנה לראות משהו ולדבר אתן
- לפנות באופן יזום לכל מי שרכשה קורס אצלנו, להתעניין בשלומה ולהציע לה את הצעדים הבאים בלימוד (ראו פירוט בסעיף הקודם)

תקשורת עם המתעניינת בפולואפ

- כשאנחנו עוברים ליחסים בפולואפ אנחנו משנים קצת את תדר התקשורת שלנו: אחרי שביססנו את המומחיות המקצועית שלנו בשיחה הראשונה, אנחנו עוברים לכתוב למתעניינת באופן פחות רשמי, מכניסים יותר חום ודאגה (care), וכותבים באופן יותר אישי (אנחנו באמת מתכוונים אישית למי שאנחנו כותבים לה). כשאנחנו עוברים לכתובה אישית, נקבל הרבה יותר תגובות, ומתעניינות יודו לנו על ההתעניינות, האכפתיות והדאגה.
- כל מי שאני מדברת איתה היא איש קשר בטלפון שלי, ואני מתייחסת אליה כאל מישהי שאני יכולה להיות איתה בקשר להרבה שנים. לשים את הדברים על השולחן ולדבר אותם זה חלק מתקשורת מקרבת ומקשר משמעותי ואמיתי. להמשיך את השיחה וההקשבה והחיבור גם אחרי השיחה הראשונה ולשמור על הקשר בלי קשר להחלטה כרגע, ירגיש לכן נעים, חברי ובעל ערך בשבילכן, ואז בפעם הבאה שנדבר אנחנו מתחילים את השיחה ממקום יותר מכיר, סומך וחברי, ואז הצירוף ללימודים יהיה הרבה הרבה יותר קל. זה להסכים לקשר שנמשך ומתחמם ומתקרב לאט עד שמבשיל להחלטה.
- דוגמאות לניחושים אמפתיים שאפשר לשאול בפולואפ:
הילדים בבית וממש קשה לך להגיע לזה? את פשוט לא רוצה או שממש קשה לך להגיע לזה ולהתפנות? חזרת לעבודה ויש עומס? ומהמקום הזה לחבר אותה לזה שהלימודים יכולים מאד לעזור לה - שדווקא בתוך העומס זה מה שיכול לאפשר לה את החיבור שהיא רוצה ואת הקלות בהתנהלות עם הילדים ולחוות יותר שיתוף פעולה ויותר הקלה ויותר התמלאות במקום התרוקנות.
- אם המתעניינת מבקשת זמן לחשוב - לשאול אותה אם היא רוצה לשתף אותנו במחשבה שלה ושנעזור לה יחד לחשוב. התדר במקום הזה בשיחה הוא מאד חשוב, ושוב, אנחנו לא רוצים בשום שלב להיות באנרגיה של לחץ או שכנוע. יש פעמים שאנחנו אפילו אומרים: אשמח לחשוב איתך ומבטיחה שאגיד לך מה אני באמת חושבת ולא אלחץ עלייך בשום דרך להצטרף, אני כאן כדי לעזור לך לקבל החלטה שנכונה לך (להרבה אנשים זה עוזר והם משתחררים יותר ומשתפים יותר אחרי שאנחנו אומרים להם דבר כזה - ואנחנו כמובן גם מתכוונים לזה). ואז להזמין אותה להגיד לגבי מה היא מתלבטת ולמה, ויש סיכוי הרבה יותר גדול שהיא תפתח ותספר לנו.

הודעות שאפשר לשלוח במהלך הפולואפ:

- הודעת וואטסאפ שאני יכולה לשלוח אחרי שיחה ראשונה או אחרי שיחת פולואפ (בנוסף למייל):
'הי יקרה, היה לי ממש נעים לדבר איתך ולשמוע ממך את האתגרים שלך ואת זה שאת רוצה לטפל בהם, ותקשורת מקרבת מרגישה לי ממש מדויקת בשבילכם...' ומצרפת את הלינקים המתאימים. אפשר גם לכתוב את התועלות של מה היא תרוויח ממהלך הלמידה (איך זה יעזור לה בבית שלה) ואפשר לשים לבבות וחיוכים.
אם קבענו שיחה נוספת אני מזכירה לה למתי קבענו וכותבת שאשמח לשמוע ממנה כל שאלה עוד לפני השיחה הבאה.
- הודעה למי שאני לא מצליחה לתפוס אותה -
'הי מה שלומך? קבענו לדבר ואני לא מצליחה לתפוס אותך, מתי יהיה לך זמן לדבר? תכתבי לי וננסה למצוא זמן שנהיה זמינות שתינו? ואם את בעומס עכשיו ולא פנויה אשמח לשמוע ונתאם לזמן בהמשך.'

- אם כלום לא עוזר והמתעניינת עדיין לא עונה להודעות שלי, אני מניחה לה לאיזשהו זמן ואחרי זמן פונה שוב:
'הי, חשבתי עלייך היום, מה נשמע?... ' ואני שולחת לה לינק למשהו מעניין שיכול להיות רלוונטי לה לראות – הדרכה חדשה שהוצאנו או הדרכה קיימת שיכולה להיות לה רלוונטית, ואז אחרי עוד איזשהו זמן אני יכולה לפנות אליה שוב עם הצעה חדשה. חשוב מאד להבין שתכנים כאלה שהמתעניינת תקבל מאיתנו יחממו אותה ככל שיעבור הזמן על תקשורת מקרבת וכשהיא תחליט לעשות משהו עם הקושי שלה יהיה לה הכי טבעי לפנות אלינו.
- אם אנחנו לא יודעים אם היא בעניין או לא ואנחנו לא רוצים להציק, אפשר פשוט לשאול:
'הי, מה שלומך? כותבת לך כדי לבדוק אם את רוצה שאשחרר אותך או שאת זקוקה לעוד זמן ופניות כדי להבין אם את סומכת עלינו ועל הגישה של תקשורת מקרבת ואם זה מה שמדויק לך? ואולי את זקוקה לעוד מידע שיעזור לך? אני לא רוצה להציק לך, אני איתך ברצון שתמצאי את המענה לאתגרים שלך בבית. רוצה לכתוב לי איפה את עם זה? זה ממש יעזור לי לדעת כדי שאדע איך לתמוך בך'.

מה לעשות אם מתעניינת אומרת לנו שהיא לא רוצה

- אם מתעניינת כותבת לנו שנשחרר אותה אז אפשר להודות לה, ולהגיד שאני שמחה שאני לא אציק לך סתם, ואפשר גם לבקש לשמוע את הסיבה שהיא לא מצטרפת כדי להבין. אם יש לנו ניחוש, אפשר לשאול – זה מלחיץ אותך ואת רוצה שיהיה לך יותר אמון? את זקוקה לעוד זמן? את חוששת שתשקיעי וזה לא יעזור? לפעמים כששמים את הדברים על השולחן מתעוררת שיחה חדשה שמחזירה את השיח, וברגע שהיא מקבלת מענה להתלבטות משהו משתנה בה והיא בוחרת כן להתחיל ללמוד. יש כל כך הרבה אנשים שלקח להם כמה וכמה פולואפים איתנו, והם נרשמו בהתרגשות אחרי כמה חודשים, אחרי שנה, שנתיים ויותר. לשמור על קשר וחיבור במהלך הפולואפ זה המפתח שמביא את התוצאות האלה גם אחרי הרבה זמן.
- בנוסף לזה, כשאנחנו מבקשים להבין למה היא לא מצטרפת ומבינים את הסיבה, אנחנו יכולים ללמוד מזה איזה נושא לחזק בשיחות הבאות שלנו ולמה לשים לב, כך שזה יכול לתרום להתפתחות שלנו.
- באופן כללי לדבר את הדברים בכנות ובפתיחות עוזר לשמור על חיבור חם עם המתעניינת ועל דלת פתוחה בינינו, ואז בעתיד מאד יתכן שהיא כן תרצה לשמוע מאיתנו על הצעות נוספות ולבוא ללמוד, כי הדלת נשארה פתוחה ואנחנו נשארו כתובת מקצועית, חמה ואכפתית. וגם לנו לדבר את הדברים בפתיחות עוזר למלא צרכים של חיבור, משמעות ונתינה.



שיהיה פולואפ נעים, חם, אכפתי, אותנטי ויעיל