



- Werver volgt te allen tijde de richtlijnen van het RIVM omtrent COVID-19 preventie.
- Werver volgt het 'Protocol COVID-19 preventie deur aan deur werving' en draagt dit document bij zich.
- **Bij aanbellen: werver houdt altijd 1,5 meter afstand van de deur en de consument.**
- Werver mijdt (fysiek) contact met risicogroepen.

## Pitch Lepra

Goedendag meneer/mevrouw, (laat legitimatie zien). Mijn naam is (naam werver) van de Leprastichting. **Het verrast u misschien dat we bij u voor de deur staan. Echter zijn er, juist in deze moeilijke tijden, veel mensen die dringend hulp nodig hebben.**

**Wij nemen alle mogelijke maatregelen om verspreiding van het Corona virus tegen te gaan. Maar daarom wil ik u wel eerst vragen: voelt u zich prettig bij deze afstand?** (Vraag door indien nodig)

*Geeft de consument aan zich niet prettig te voelen, rond het gesprek op beleefde en nette wijze af. Verwijs iemand, indien nodig, naar ons klachtenafhandelingsbeleid en maak hiervan melding bij je vestigingsmanager.*

Wat we nu zien met corona gebeurt al eeuwen met lepra. Misschien een vreemde vraag, maar denkt u dat lepra nog steeds bestaat?

### Open antwoord.

U bent niet de enige. Lepra is een vergeten ziekte uit de tropen...Nog steeds komen er elk jaar ruim 200.000 nieuwe gevallen van lepra bij! Wat weet u van de ziekte?

### Open antwoord.

Lepra is net als corona een zeer besmettelijke ziekte. Er zijn veel overeenkomsten met lepra zoals besmetting door hoesten en niezen en afzondering van patiënten. Leprapatiënten kunnen ook nog eens ernstig verminkt en gehandicapt raken. Ze worden, uit angst voor besmetting, door hun omgeving vaak vermeden of zelfs verstoten. Waar wij nu pas een paar maanden thuis moeten blijven, afstand moeten houden en onze familie niet kunnen zien, leven leprapatiënten vaak hun hele leven in isolement. Kunt u zich dat voorstellen dat onze huidige situatie levenslang zou moeten duren? Verschrikkelijk toch!?

Maar er is ook goed nieuws! Lepra is namelijk volledig te genezen. Het is wel belangrijk dat we er op tijd bij zijn! Want als wij patiënten kunnen opsporen en testen, kunnen zij geen anderen meer besmetten. Zodra we iemand hebben getest op lepra, dan krijgt hij van ons direct een cocktail van antibiotica. Al na een paar dagen is iemand niet meer besmettelijk. Als een patiënt vervolgens maandelijks gedurende 6 maanden tot een jaar naar onze zelfzorggroep gaat ter controle en nieuwe medicatie, geneest hij of zij!



Wat denkt u: kunnen we lepra de wereld uit helpen?

Open antwoord.

Ik geloof van wel! Afgelopen jaar hebben we bijna 40 duizend lepra patiënten opgespoord, geholpen en behandeld. Met een team van artsen en verpleegkundigen willen we meer mensen met lepra opsporen, behandelen en genezen. En we willen meer mensen preventief behandelen.

We hebben geld nodig voor mensen in gezondheidscentra en om de medische staf te trainen, voor de behandeling van patiënten en voor het preventief verspreiden van preventieve medicatie. Zo kunnen we lepra de wereld uit helpen.

Om nog meer patiënten te helpen en lepra te verslaan hebben we uw hulp nodig!

## Action

Ik zoek vandaag 10 mensen die ons willen helpen een verschil te maken voor deze lepra patiënten. Ik heb er al (aantal) gevonden. Zou u ook willen helpen?

Klant: Hoe werkt het?

Ik heb hier een tablet. U kunt ons helpen voor klein bedragje per maand, voor zolang als u wilt. Het bedragje kiest u uiteraard ook helemaal zelf. Wij zouden het fantastisch vinden als u ons langdurig helpt. Stelt u eens voor dat door uw structurele hulp bijvoorbeeld twee, drie of nog veel meer mensen volledig genezen van lepra (behandeling duurt 6 tot 12 maanden dus een meervoud van dat). Dat zou geweldig zijn toch?

Lijkt u dat wat? Wat is uw achternaam?

*\*Vul altijd 100% gegevens in. (Redelijke toon)*

De meeste mensen kiezen voor een bedrag tien euro, omdat ze dan meer verschil maken voor mensen met lepra en het langdurig en structureel kunnen volhouden, maar het is aan u. Kan ik dat ook voor u invullen?

*\*Mocht iemand na weerleggen toch enkel eenmalig willen steunen, zet de inschrijving altijd op eenmalig.*

### >INVULLEN FORMULIER, AANVULLEND<

***Bij telefoonnummer:***

Uw telefoonnummer wordt gebruikt om de afspraken uit dit gesprek en uw gegevens te controleren. Daarnaast kunnen we het gebruiken om u te benaderen voor donateursonderzoek en om u te vertellen over wat we met uw donaties doen en de noodzaak daarvan.



### **Bij emailadres:**

De nieuwsbrief wordt regelmatig verstuurd en biedt u de kans om op een makkelijke wijze op de hoogte te blijven van al het goede werk dat wij doen. Wij vinden het namelijk enorm belangrijk dat onze donateurs weten waarom en waarvoor ze een bijdrage leveren.

## Upsellen

### ***(Tijdens/nadat het formulier met gegevens is ingevuld)***

*\*Vertel de upsell alsof je een nieuwe pitch begint. Serieuze zaken op fluistertoon, geldzaken op redelijke toon.*

*De Upsell is een extra verkoopmethode om bij de donateur het belang van langdurige steun te benadrukken en te laten bevestigen. Dit kun je het beste doen door het persoonlijk te maken en uit te leggen wat de opdrachtgever voor jou zo uniek maakt.*

Wat ik u graag nog wil vertellen. Wij ondersteunen wetenschappelijk onderzoek in de strijd tegen lepra. Het hoogste haalbare doel is natuurlijk een vaccin. Dit zou ergens in de komende jaren werkelijkheid kunnen worden, en dat kan betekenen dat we lepra echt volledig kunnen verslaan.

Wat vindt u daarvan?

Vind u dit ook net zo belangrijk als ik?

### **OPEN ANTWOORD**

Dat kost natuurlijk veel tijd en geld. Gelukkig geven de meeste mensen vandaag aan dat ze ons gaan proberen te helpen voor ten minste een jaar of jarenlang, om dit mogelijk te maken. En ik hoop dat u dat ook wilt proberen. Ik kan op u rekenen toch? Fantastisch! Dank u wel! *Bevestig de afspraak.*

*Loop de laatste tablet stappen door. De vinkjes, handtekening en laatste controles. Stuur hier niet in en laat iemand aandachtig lezen. Licht zo nodig toe. Rond het inschrijven af.*

## Aftersale

### **LOOP ALTIJD EERST DE COMPLIANCE LIJST DOOR!!**

- Nogmaals: U wordt nagebeld en krijgt bevestiging via email.
- Optioneel de vraag: Waarom doet u mee?
- Optioneel de vraag: Hoe lang denkt u mee te gaan doen?
- Maak gerust extra small talk en stel vragen.
- Hartelijk bedanken.
- Heeft u verder nog vragen?
- Laatste maal benadrukken waarom langdurige steun zo belangrijk is en hoe blij wij zijn dat de donateur lang wil helpen.