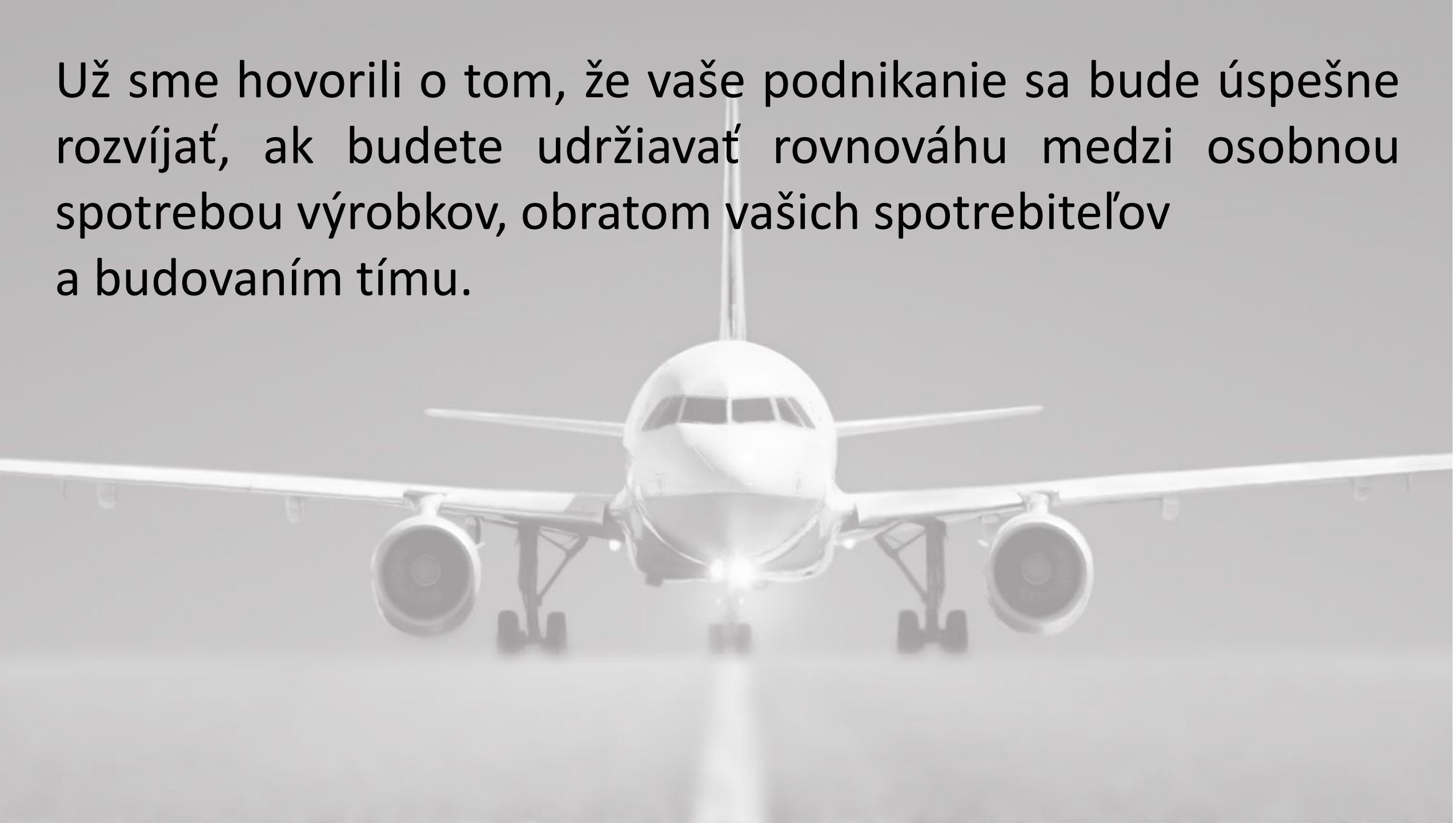


PRÁCA SO SPOTREBITEĽOM



Už sme hovorili o tom, že vaše podnikanie sa bude úspešne rozvíjať, ak budete udržiavať rovnováhu medzi osobnou spotrebou výrobkov, obratom vašich spotrebiteľov a budovaním tímu.



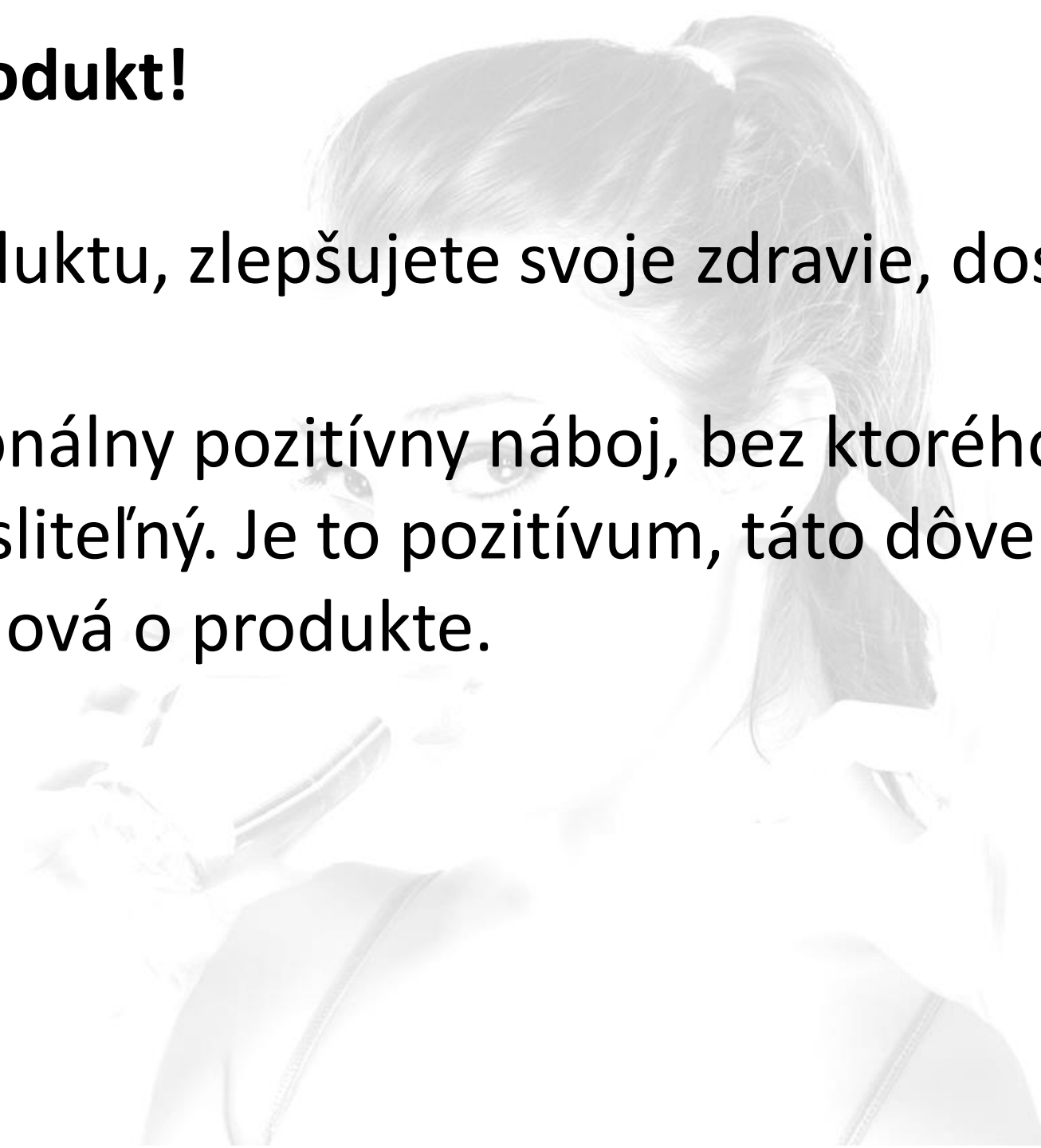


Čo môže urobiť Distribútor
Coral Club pre to, aby
bolo odporúčanie
produktu čo
najefektívnejšie?

1. Užívajte produkt!

Užívaním produktu, zlepšujete svoje zdravie, dosahujete výsledky!

Vzniká emocionálny pozitívny náboj, bez ktorého je sieťový obchod nemysliteľný. Je to pozitívum, táto dôvera, ktorá potvrdí vaše slová o produkte.





Skúste povedať niekoľko fráz, aj keď správnych, ale o tom, čomu neveríte.

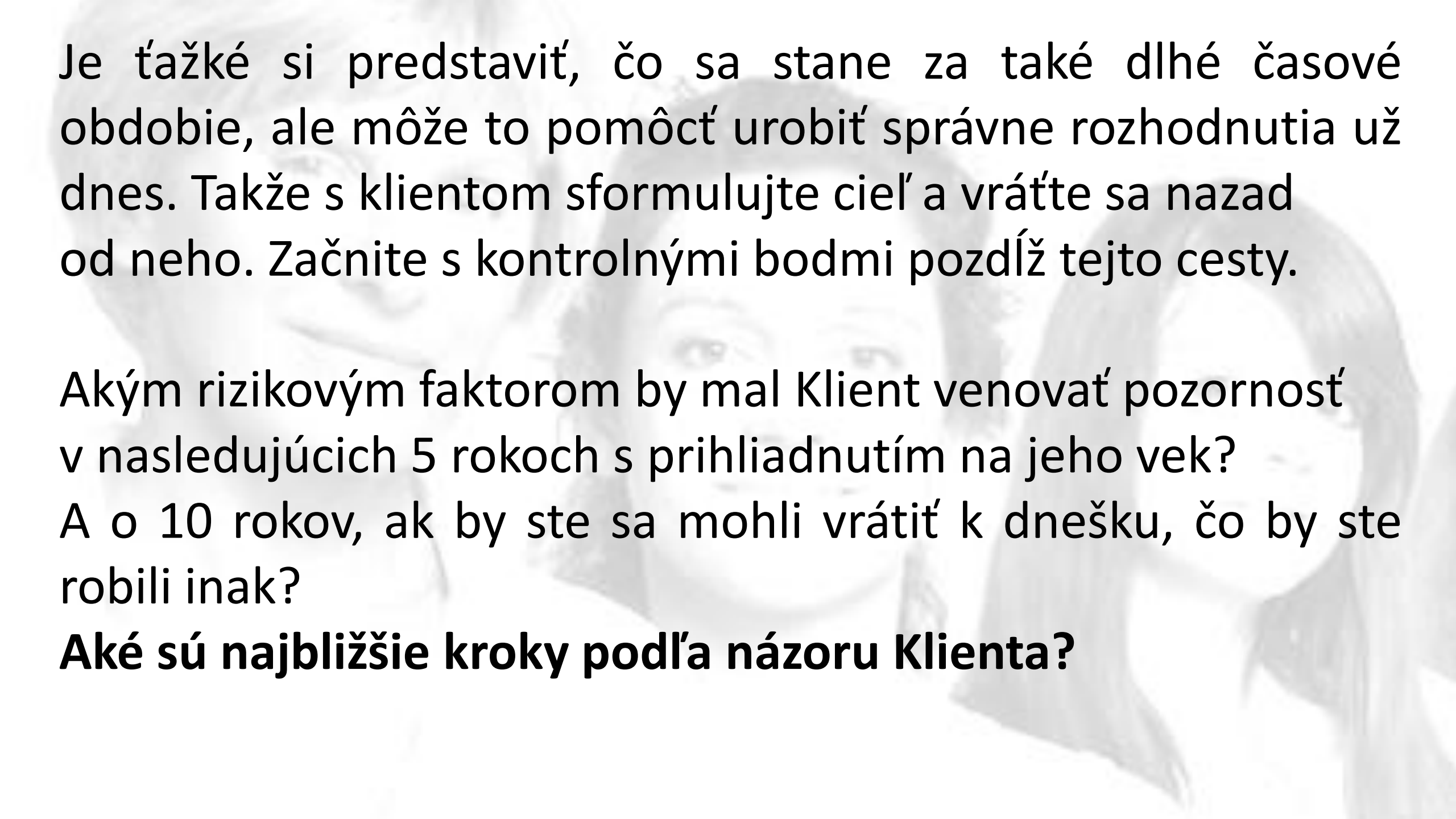
Teraz hovorte o svojom zdraví, ktoré sa vďaka produktu výrazne zlepšilo.

Je to rozdiel?
Obrovský!

2. Stanovte si s potenciálnym Klientom ciele týkajúce sa zlepšenia jeho zdravia.

Všetci potrebujeme ciele. Pomôžu nám sústrediť sa a poskytnú vám perspektívu. Ľudia zvyčajne myslia na profesionálne a osobné ciele, ako je kúpa domu a založenie rodiny. Čo však s tými cieľmi, ktoré ovplyvňujú dlhovekosť?

Je dôležité vytvoriť si zdravotnú stratégiu na 5, 10 a 20 rokov dopredu. Spýtajte sa, ako sa Klient vidí o 20 rokov z hľadiska zdravia? Ako chce vyzerat?



Je ťažké si predstaviť, čo sa stane za také dlhé časové obdobie, ale môže to pomôcť urobiť správne rozhodnutia už dnes. Takže s klientom sformulujte cieľ a vráťte sa nazad od neho. Začnite s kontrolnými bodmi pozdĺž tejto cesty.

Akým rizikovým faktorom by mal Klient venovať pozornosť v nasledujúcich 5 rokoch s prihliadnutím na jeho vek?

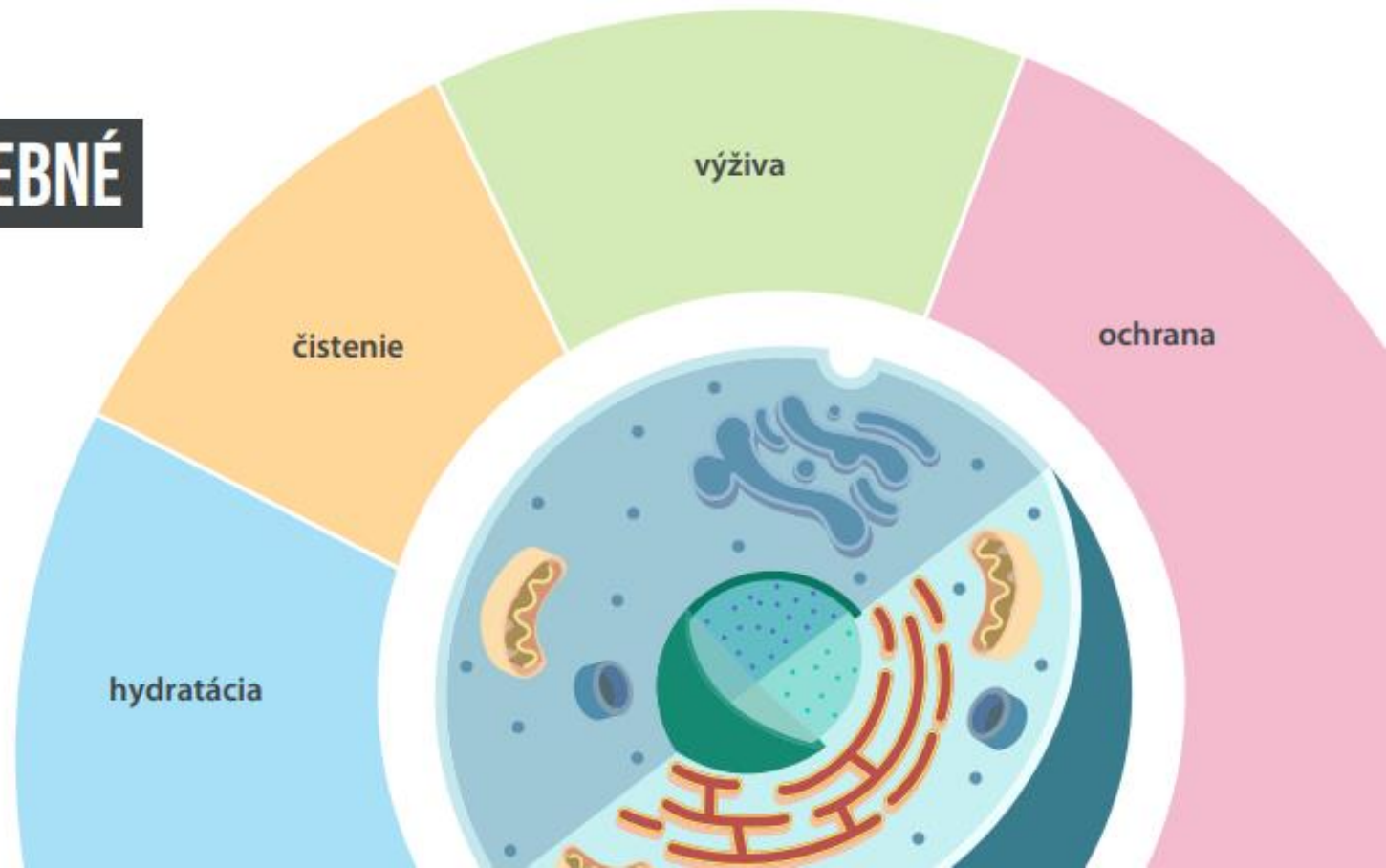
A o 10 rokov, ak by ste sa mohli vrátiť k dnešku, čo by ste robili inak?

Aké sú najbližšie kroky podľa názoru Klienta?

Povedzte mu o dôležitosti prevencie chorôb, našom Koncepte zdravia. Začíname od bunky. Preto, aby sme čo najefektívnejšie dosiahli cieľ zdravia, musíme riešiť úlohy a nevyhnutne pristupovať komplexne.

**BUNKE
JE POTREBNÉ**

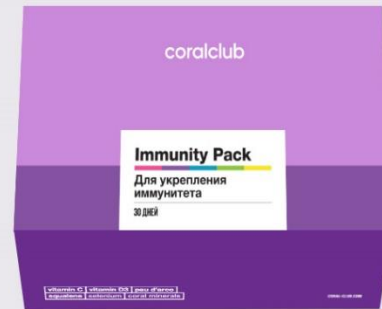
coralclub



Pri správnom užívaní, sú všetky produkty Coral Club bezpečné pre organizmus a nemajú žiadne vedľajšie účinky..

Povedzte mu o tom, že Spoločnosť je na trhu už veľa rokov, s pomocou produktov Coral Club ľudia v mnohých krajinách sveta úspešne riešia svoje zdravie!

KONCEPCIA ZDRAVIA



**3. Určte si sumu,
ktorú je Klient
ochotný mesačne
investovať do svojho
zdravia.**

Vychádzajúc
z konkrétnej sumy,
vyberte produktové
programy.

4. Hovorte o výhodách, ktoré Klient získa

Zistite, čo je pre Klienta najdôležitejšie:
efektívnosť produktu a rýchle riešenie úloh, dosiahnutie cieľov;
prijateľná cena;
pohodlie užívania;
bezpečnosť užívania a absencia vedľajších účinkov;
prestíž značky?

Ak chcete potvrdiť efektivitu a účinnosť výrobkov podľa konceptu zdravia, vytvorte si na tablete alebo notebooku album s výsledkami. Pravidelne aktualizujte svoju zbierku o nové recenzie a fotografie.

Pre tých, ktorí majú pochybnosti o kúpe produktu z dôvodu „vysokých nákladov“, vyberte najlepšiu verziu programu, náklady rozdeľte podľa počtu dní užívania (ukážte, že cena produktu za deň je dostupná, a nie drahšie ako napríklad náklady na jeden koláč alebo šálku kávy).

Nezabudnite povedať o možnosti kúpiť si produkt s výraznými úsporami za Klubovú cenu, ako aj o Bonuse odporúčaní.

Ak je to pre Klienta dôležité, zamerajte sa na pohodlie užívania. Napríklad, môžete si to vziať na cestu, nič netreba skladovať v chladničke atď.

5. Sprevádzajte svojho Klienta

Vyberte program, určite si s Klientom dátum vášho telefonického rozhovoru.

Uskutočnite prvý hovor za týždeň, a zistite, či Klient užíva produkty, či je jasný režim a frekvencia užívania, a ako sa cíti.

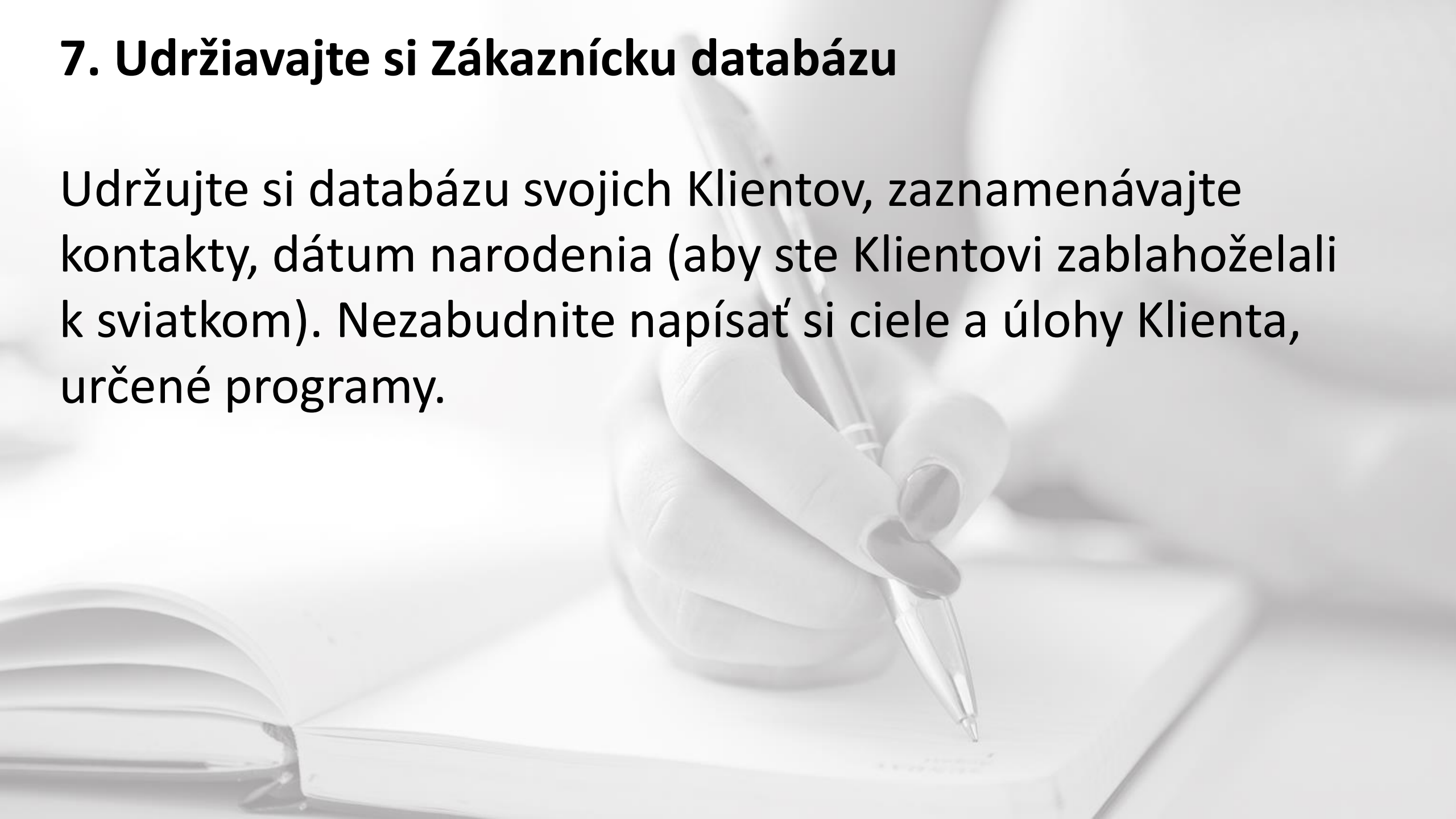
Ďalej, pravidelne (raz za dva týždne, raz za mesiac) kontaktujte Klienta, aby ste ho podporili, upravili program, odpovedajte na otázky.

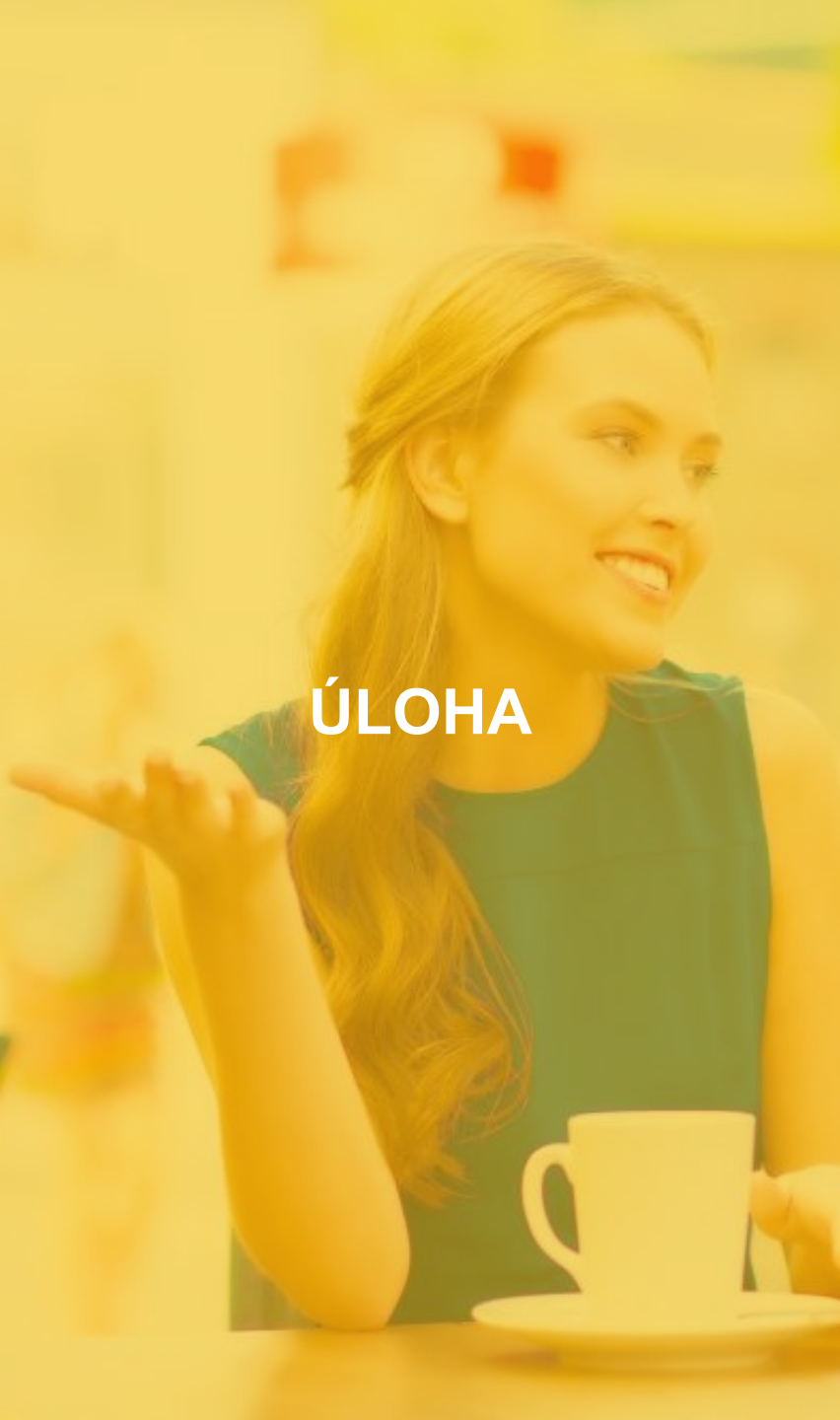
6. Vychovajte "uvedomelého" Spotrebiteľa

Spravujte skupiny na sociálnych sieťach a messengeroch, pripájajte k skupinám svojich spotrebiteľov. Publikujte v skupinách výsledky o užívaní produktu, odpovedajte na otázky Klientov, zdieľajte dôležité informácie.

7. Udržiavajte si Zákaznícku databázu

Udržujte si databázu svojich Klientov, zaznamenávajúte kontakty, dátum narodenia (aby ste Klientovi zablahoželali k sviatkom). Nezabudnite napísať si ciele a úlohy Klienta, určené programy.





ÚLOHA

1. Preštudujte si ďalšie materiály stránky CBA. <https://cba.coral-club.com>
2. Začnite odporúčať produkt Zákazníkom.

