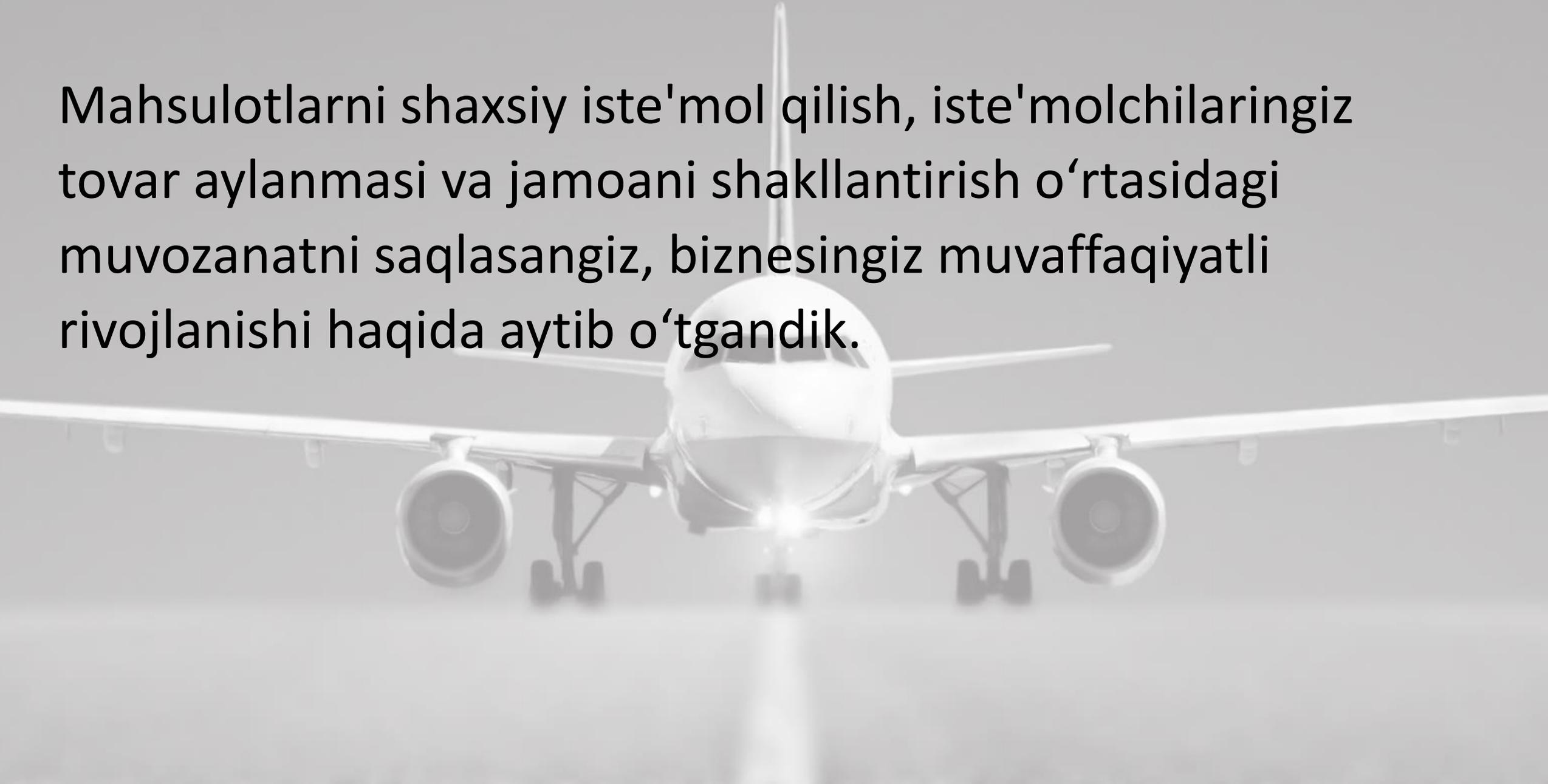


# ISTE'MOLCHI BILAN ISHLASH



Mahsulotlarni shaxsiy iste'mol qilish, iste'molchilaringiz tovar aylanmasi va jamoani shakllantirish o'rtasidagi muvozanatni saqlasangiz, biznesingiz muvaffaqiyatli rivojlanishi haqida aytib o'tgandik.





Mahsulotnini maksimal  
effektiv tavsiya qilish  
uchun Coral Club  
Distribyutori nima qila  
oladi?

# 1. Mahsulotdan o'zingiz foydalaning!

Mahsulotdan foydalana turib, siz sog'lig'ingizni yaxshilaysiz, natijaga erishasiz! Usiz tarmoq biznesini tasavvur qilib bo'lmaydigan emotsional ijobiy zaryad paydo bo'ladi. Aynan shu ijobiylik, ushbu ishonch mahsulot haqidagi so'zlaringizni tasdiqlaydi.



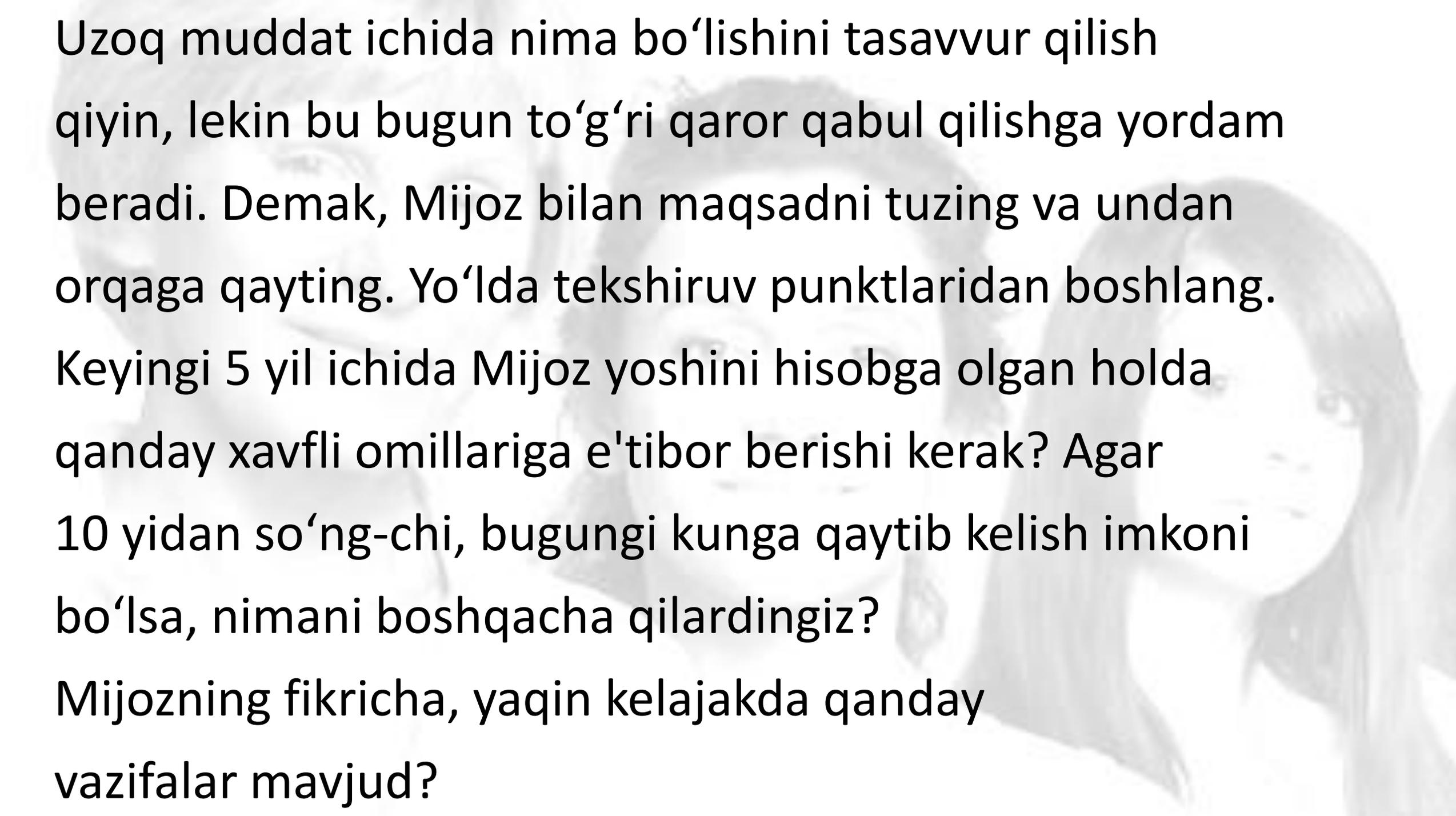
To'g'ri bo'lsa-da, lekin o'zingiz  
ishonmaydigan  
narsalar haqida bir nechta  
iboralarni aytishga  
harakat qiling.

Endi mahsulot tufayli  
sezilarli darajada yaxshilangan  
sog'lig'ingiz  
haqida aytib bering. Farqi bormi?

Juda katta farqi bor!

## **2. Potentsial mijoz bilan uning sog'lig'ini yaxshilash bo'yicha maqsadlarni aniqlang.**

**Barchamizga maqsadlar kerak. Ular diqqatni jamlashga yordam berib, istiqbolni yaratadi. Odatda, odamlar kasbiy va shaxsiy maqsadlar haqida o'ylashadi, masalan, uy sotib olish va oila qurish. Ammo uzoq um ro'rishga ta'sir qiladigan ushbu maqsadlar haqida nima deyish mumkin? 5, 10 va 20 yillarga mo'ljallangan sog'liqni saqlash strategiyasini yaratish muhimdir. Mijoz 20 yildan so'ng o'zini sog'lig'i nuqtai nazaridan qanday ko'rishini so'rang? U qanday ko'rinishni xoxlaydi?**

A faded background image showing three people in a meeting. On the left, a man in a suit is looking towards the center. In the middle, a woman with dark hair is looking towards the right. On the right, another woman with long dark hair is looking towards the center. They appear to be in a professional setting, possibly a conference or meeting.

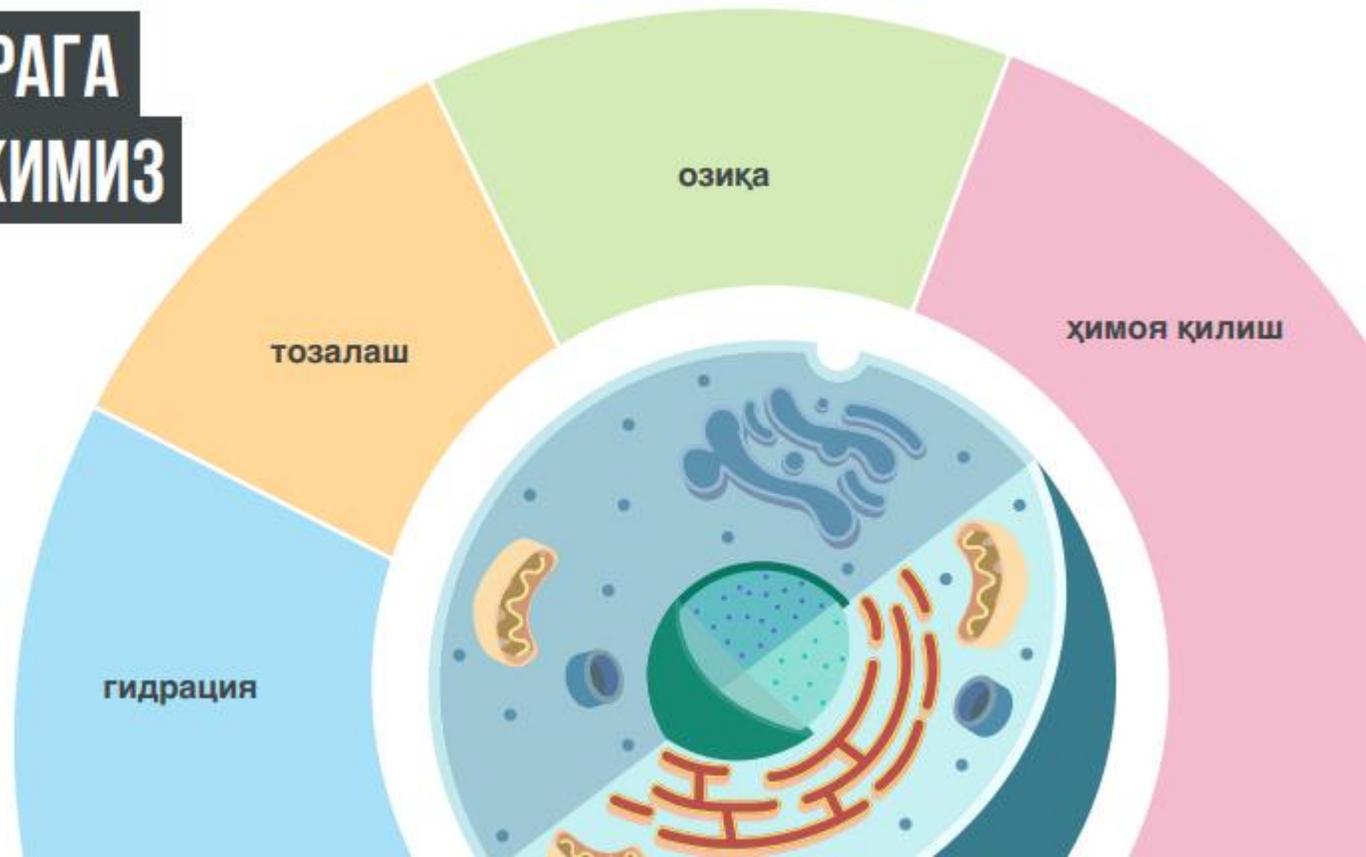
Uzoq muddat ichida nima bo'lishini tasavvur qilish qiyin, lekin bu bugun to'g'ri qaror qabul qilishga yordam beradi. Demak, Mijoz bilan maqsadni tuzing va undan orqaga qayting. Yo'lda tekshiruv punktlaridan boshlang. Keyingi 5 yil ichida Mijoz yoshini hisobga olgan holda qanday xavfli omillariga e'tibor berishi kerak? Agar 10 yidan so'ng-chi, bugungi kunga qaytib kelish imkoni bo'lsa, nimani boshqacha qilardingiz? Mijozning fikricha, yaqin kelajakda qanday vazifalar mavjud?

Kasalliklarning oldini olish, bizning sogʻliq kontseptsiyamizga koʻra muhim ekanligini aytib bering. Biz hujayradan boshlaymiz. Sogʻliqni saqlash boʻyicha maqsadlariga imkon qadar samarali erishish.

muammolarni hal qili  
kompleks yondashuv  
talab etiladi.

**ҲУЖАЙРАГА  
ЭҲТИЁЖИМИЗ  
БОР**

coralclub





To'g'ri qabul qilinganda, Coral Clubning barcha mahsulotlari organizm uchun xavfsiz bo'lib, nojo'ya ta'sirlarga ega emas.

Kopmaniya bozorda ancha yillardan beri ekanligini, odamlar Coral Club mahsulotlari yordamida dunyoning ko'plab mamlakatlari sog'liq muammolarini muvaffaqiyatli hal qilayotganlari haqida so'zlab bering!

1. Напоить

Здоровая  
клетка

2. Очистить

3. Накормить  
и защитить

## SALOMATLIK TUSHUNCHASI



**3. Mijoz o'z sog'ligi uchun har oy qancha summani Investitsiyalashiga aniqlik kiriting.**

**Konkret summadan kelib chiqqan holda, mahsulot dasturlarini tanlang**

## 4. Mijozga oladigan foydalari haqida soʻzlab bering.

Mijoz uchun nima eng muhim ekanligini aniqlang: mahsulot samaradorligi va muammolarning tezkor yechimi; maqsadlarga erishish; maqbul narx; foydalanish qulayligi; qoʻllanilish xavfsizligi va nojoʻya ta'sirlarning yoʻqligi brend obroʻsi?

Mahsulotlarning sogʻliqni saqlash kontseptsiyasiga asoslangan samaradorligi va natija berishini tasdiqlash uchun planshet yoki noutbukda natijali albom yarating. Toʻplamingizni vaqti-vaqti bilan yangi sharhlar va fotosuratlar bilan yangilang. "Yuqori narx" tufayli mahsulotni sotib olishga shubha qiladiganlar uchun dasturning eng yaxshi versiyasini tanlang, narxlarni qabul kunlari soniga qarab taqsimlang (mahsulotning kuniga narxi bitta pirojn<sub>bi</sub>y yoki bir chashka kahva narxidan qimmat emasligini koʻrsating).

Mahsulotni klub narxi bo'yicha sezilarli darajada arzon sotib olish imkoniyati, shuningdek Tavsiyalar Bonusi haqida gapirib berishni unutmang.

Agar bu Mijoz uchun muhim bo'lsa, uni qabul qilish qulayligiga e'tibor qarating. Masalan, yo'lda o'zi bilan olishligi, muzlatgichda saqlash shart emasligi va hokazo.

## **5. Mijozingizga hamroh bo'ling**

**Dasturni tayinlagach, mijoz bilan telefon orqali suhbatlashadigan kunni aniqlang. Bir haftadan so'ng birinchi qo'ng'iroqni amalga oshiring.**

**Mijoz mahsulotni qilayotganligini, qabul qilish tartibi va davriyligi tushunarli ekanligi va o'zini qanday his qilayotganini bilib oling.**

**Bundan tashqari, vaqti-vaqti bilan (har ikki haftada bir marta, oyda bir marta) mijozga dasturni to'g'irlash va savollarga javob berish uchun murojaat qiling.**

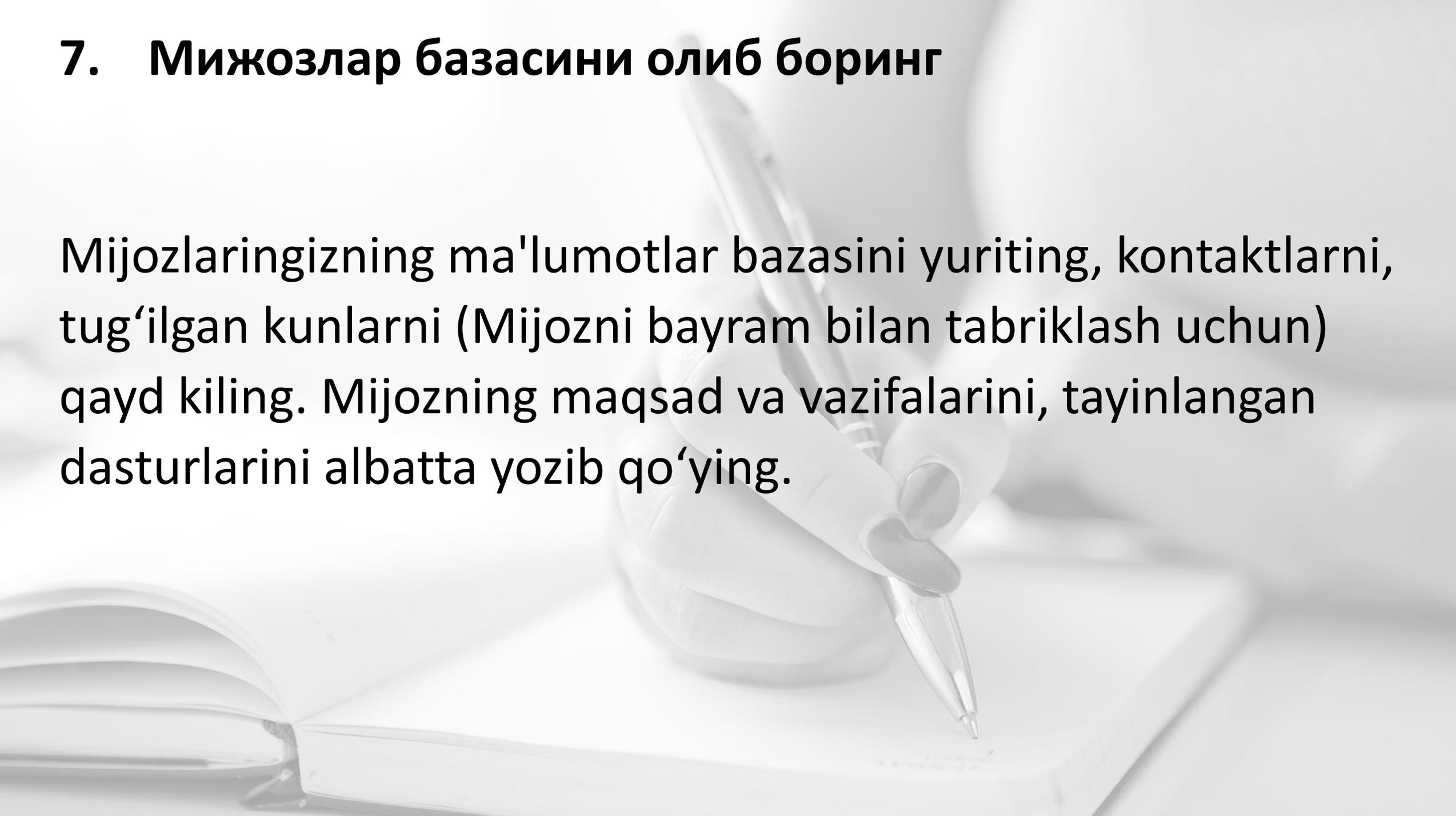
## **6.«Ongli» iste'molchini tarbiyalang**

Ijtimoiy tarmoqlar va messenjerlarda guruhlar olib boring, ularga iste'molchilaringizni qo'shing.

Mahsulotdan foydalanish natijalarini guruhlarda publikatsiya qiling, mijozlarning savollariga javob bering, muhim ma'lumotlar bilan bo'lishing.

## 7. Мижозлар базасини олиб боринг

Mijozlaringizning ma'lumotlar bazasini yuriting, kontaktlarni, tug'ilgan kunlarni (Mijozni bayram bilan tabriklash uchun) qayd kiling. Mijozning maqsad va vazifalarini, tayinlangan dasturlarini albatta yozib qo'ying.

A grayscale background image showing a hand holding a pen and writing on a notepad. An open book is visible in the lower-left corner. The text is overlaid on this background.





**VAZIFA**

- 1.SVA <https://cba.coral-club.com> saytidan qo'shimcha ma'lumotlarni o'rganing
2. Mijozlarga mahsulotni tavsiya qilishni boshlang

