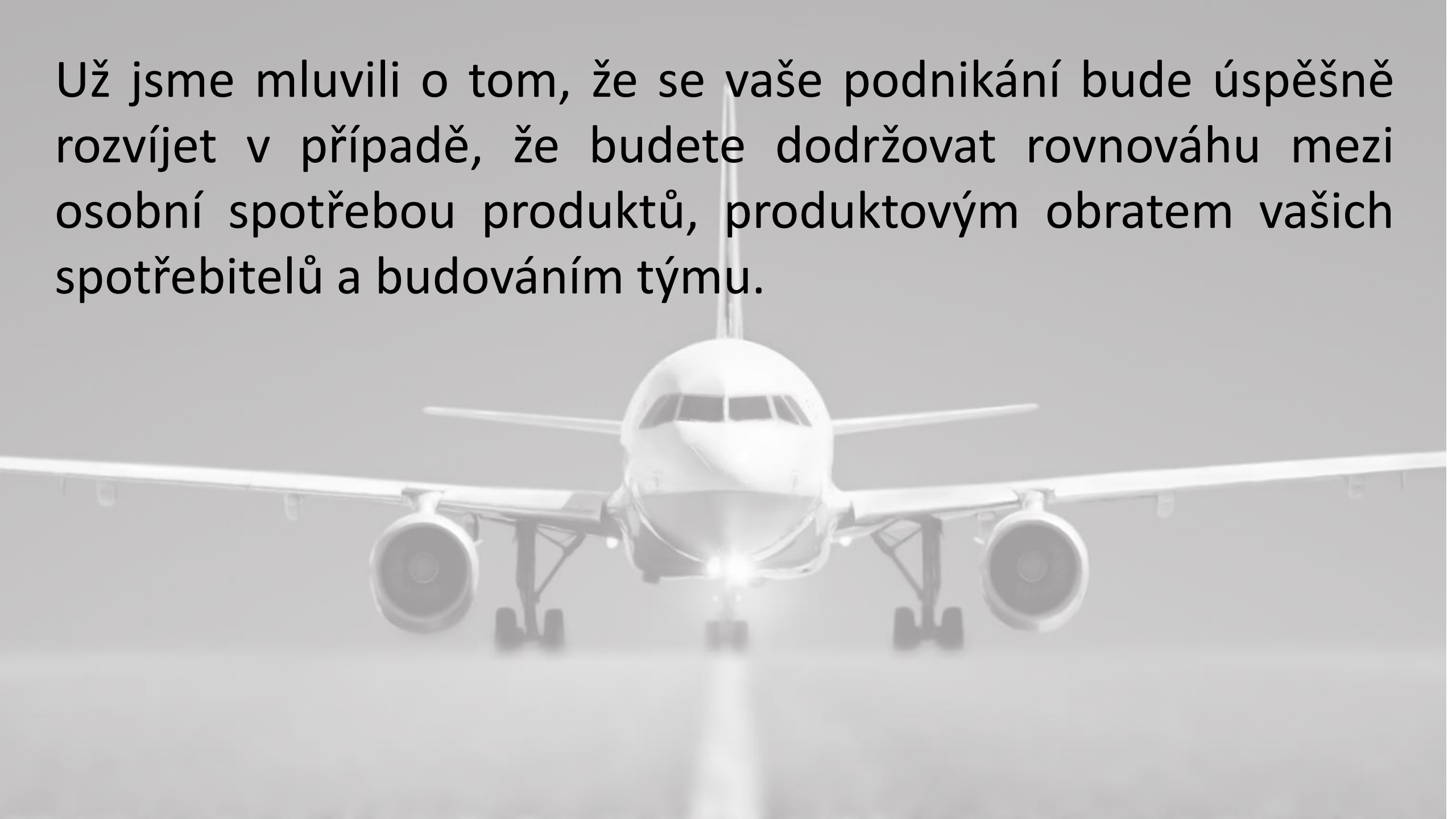


**PRÁCE SE SPOTŘEBITELEM**



Už jsme mluvili o tom, že se vaše podnikání bude úspěšně rozvíjet v případě, že budete dodržovat rovnováhu mezi osobní spotřebou produktů, produktovým obratem vašich spotřebitelů a budováním týmu.





Co může dělat distributor  
Coral Club pro maximálně  
efektivní doporučení produktu?

# 1. Užívejte produkt osobně!

Užíváním produktu zlepšujete své zdraví, získáváte výsledek! Vynoří se emocionální pozitivní naladění, bez kterého je síťový byznys nemyslitelným! Právě tato pozitivita, tato víra budou potvrzovat vaše slova o produktu.



Zkuste vyslovit několik frází, klidně i správných, ale o něčem, v co nevěříte.

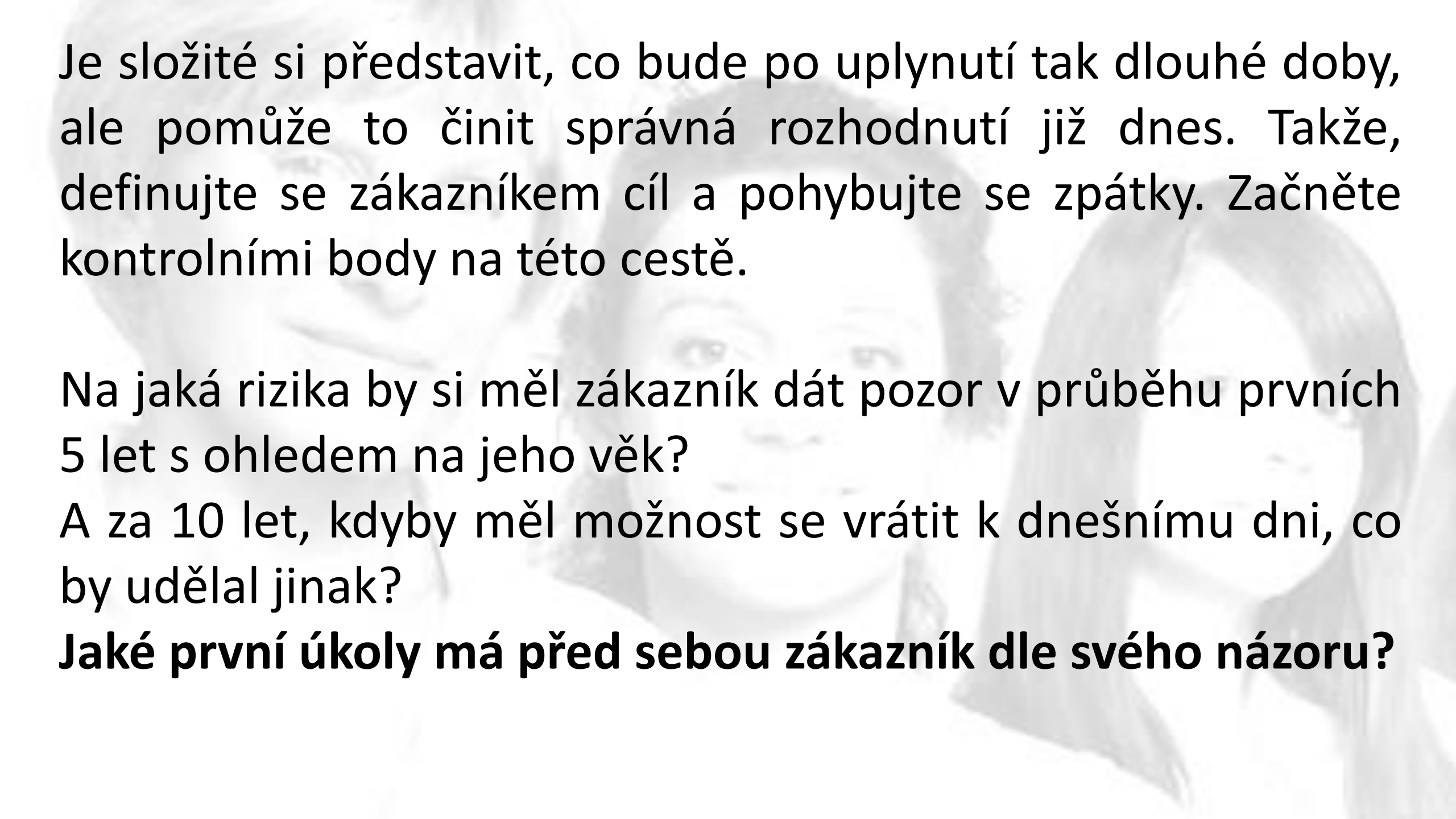
Teď povězte o svém zdraví, které se významně zlepšilo díky produktu.

Cítíte ten rozdíl?  
Je obrovský!

## **2. Ujasněte si s potenciálním spotřebitelem cíle ohledně zlepšení jeho zdravotního stavu.**

My všichni potřebujeme cíle. Pomáhají nám se soustředit a poskytují perspektivu. Lidé obvykle přemýšlejí nad profesními a osobními cíli, například koupě rodinného domu a založení rodiny. A co ohledně těch cílů, které ovlivňují dlouholetý život?

Je důležité vybudovat strategii udržení zdraví na 5, 10 a i 20 let dopředu. Zeptejte se, jakým sebe sama vidí zákazník za těch 20 let s ohledem na své zdraví? Jak si přeje vypadat?



Je složité si představit, co bude po uplynutí tak dlouhé doby, ale pomůže to činit správná rozhodnutí již dnes. Takže, definujte se zákazníkem cíl a pohybujte se zpátky. Začněte kontrolními body na této cestě.

Na jaká rizika by si měl zákazník dát pozor v průběhu prvních 5 let s ohledem na jeho věk?

A za 10 let, kdyby měl možnost se vrátit k dnešnímu dni, co by udělal jinak?

**Jaké první úkoly má před sebou zákazník dle svého názoru?**

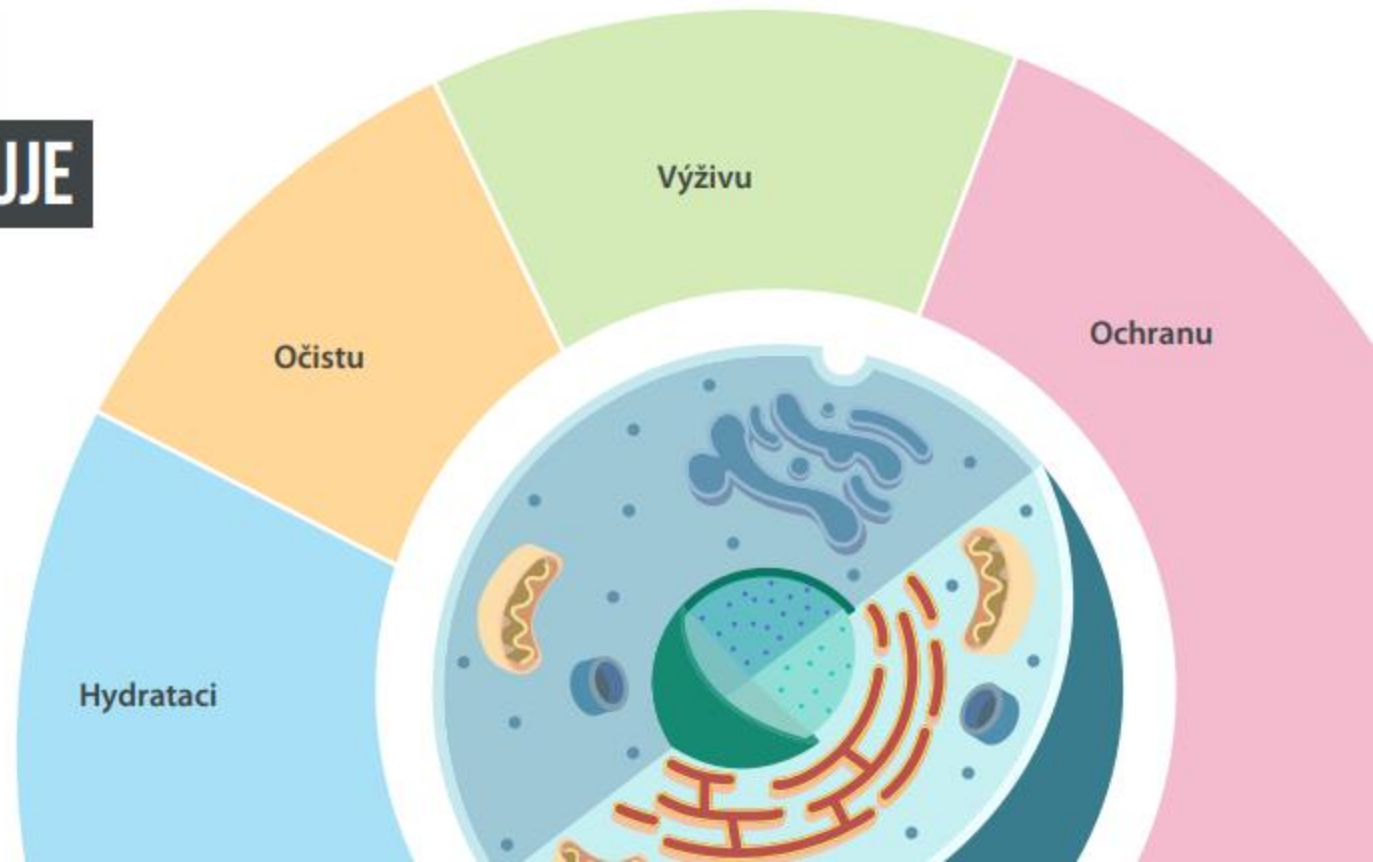
Povězte o důležitosti prevence onemocnění, naší Koncepti zdraví. Začínáme buňkou. Pro to, aby se maximálně efektivně dosahovali cíle v oblasti zdraví, je potřeba řešit cíle komplexně.

Buňku třeba:

- hydratovat,
- očistit,
- vyživit,
- ochránit !

**BUŇKA  
POTŘEBUJE**

coralclub





Produkty Coral Club, za podmínky správného používání, nejsou škodlivé pro tělo a nemají vedlejší účinky.

Povězte o tom, že společnost je již spoustu let na trhu, s pomocí produktů Coral Club osoby v mnoha zemích světa úspěšně řeší své problémy v oblasti zdraví!

## KONCEPCE ZDRAVÍ

**3. Určete částku, kterou je zákazník připraven měsíčně investovat do svého zdraví.**

Na základě přesné částky, zvolte produktové balíčky podle kroků Koncepce Zdraví.

## 4. Mluvte o výhodách, které zákazník získá

Zjistěte, co je pro zákazníka nejdůležitější:  
efektivita produktu a rychlejší vyřešení otázek, dosažení cílů;  
dostupná cena;  
pohodlné používání;  
bezpečné používání a absence vedlejších účinků;  
prestiž značky?

Pro potvrzení efektivity, účinnosti produktů v Konceptu Zdraví, vytvořte na svém tabletu nebo notebooku album s výsledky. Pravidelně doplňujte své portfolio novými recenzemi a fotografiemi.

Pro ty, kdo váhají s nákupem produktů kvůli „vysoké ceně“, zvolte optimální variantu balíčku, rozdělte cenu na počet dnů užívání (ukážte, že denní cena produktů je dostupná, není dražší než, například, cena jednoho zákusku nebo šálku kávy).

Nezapomeňte povědět i o možnosti nakupovat produkt s významnou klubovou slevou, a také o bonusu za doporučení.

Jestli je to pro zákazníka důležité, zaměřte pozornost na pohodlnost užívání. Například, možnost vzít s sebou na cesty, není třeba skladovat v lednici apod.

## 5. Doprovázejte svého zákazníka

Po zvolení balíčku, domluvte se zákazníkem datum vašeho telefonického hovoru.

První zavolání udělejte za týden, abyste zjistili, zda zákazník užívá produkty, zda pochopil režim a periodicitu užití, jak se cítí.

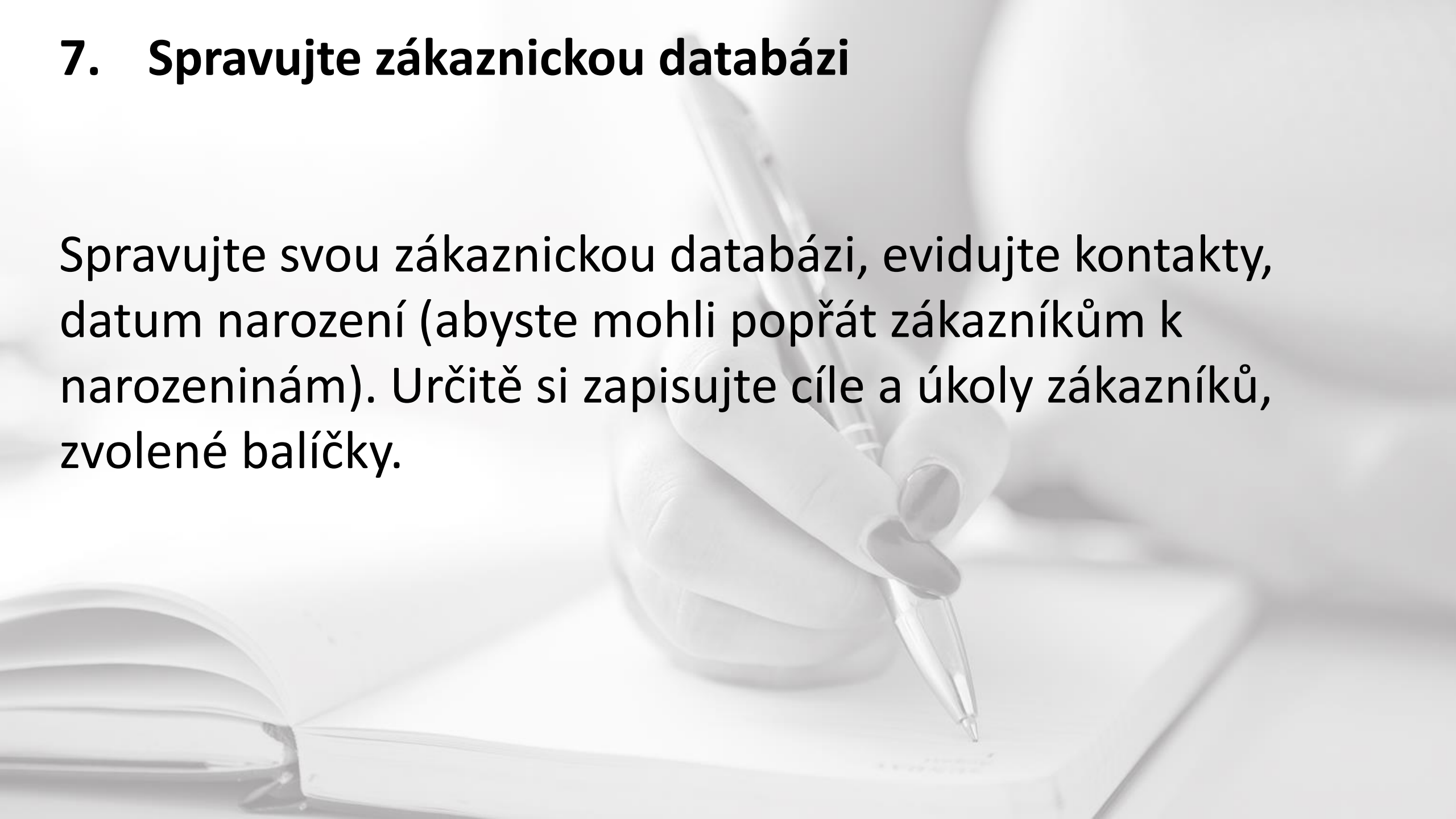
Dále, pravidelně (jednou za 2-3 týdny, jednou měsíčně) se spojte se zákazníkem, abyste ho podpořili, upravili program, odpověděli na otázky.

## **6. Vychovejte „uvědomělého“ spotřebitele**

Spravujte skupiny na sociálních sítích a messengerech, přidávejte do skupin své spotřebitele. Zveřejňujte ve skupinách výsledky užívání produktů, odpovídejte na otázky zákazníků, sdílejte důležitou informaci.

## 7. Spravujte zákaznickou databázi

Spravujte svou zákaznickou databázi, evidujte kontakty, datum narození (abyste mohli popřát zákazníkům k narozeninám). Určitě si zapisujte cíle a úkoly zákazníků, zvolené balíčky.







## ÚKOL

1. Seznamte se s doplňkovou informací na CBA. <https://cba.coral-club.com>:
2. Začněte doporučovat produkt.

