

LAVORARE CON IL CONSUMATORE



Abbiamo già detto che Il tuo business crescerà bene solo se manterrai un equilibrio tra le vendite personali (volume personale e di gruppo) e l'attività di team building.

Le vendite basate sulle tue raccomandazioni personali sono molto importanti perché ti permettono di generare immediatamente un guadagno!



Cosa può fare il distributore Coral Club per raccomandare il prodotto nel modo più efficace possibile?

1. Utilizza tu stesso i prodotti di Coral Club!

Facendo uso regolare dei diversi prodotti migliori la tua condizione di salute con risultati tangibili!

Questo farà nascere in te una carica emozionale positiva senza la quale il business di rete è impensabile. Saranno proprio questo ottimismo e questa ferma convinzione la migliore dimostrazione della veridicità delle tue parole sul prodotto.



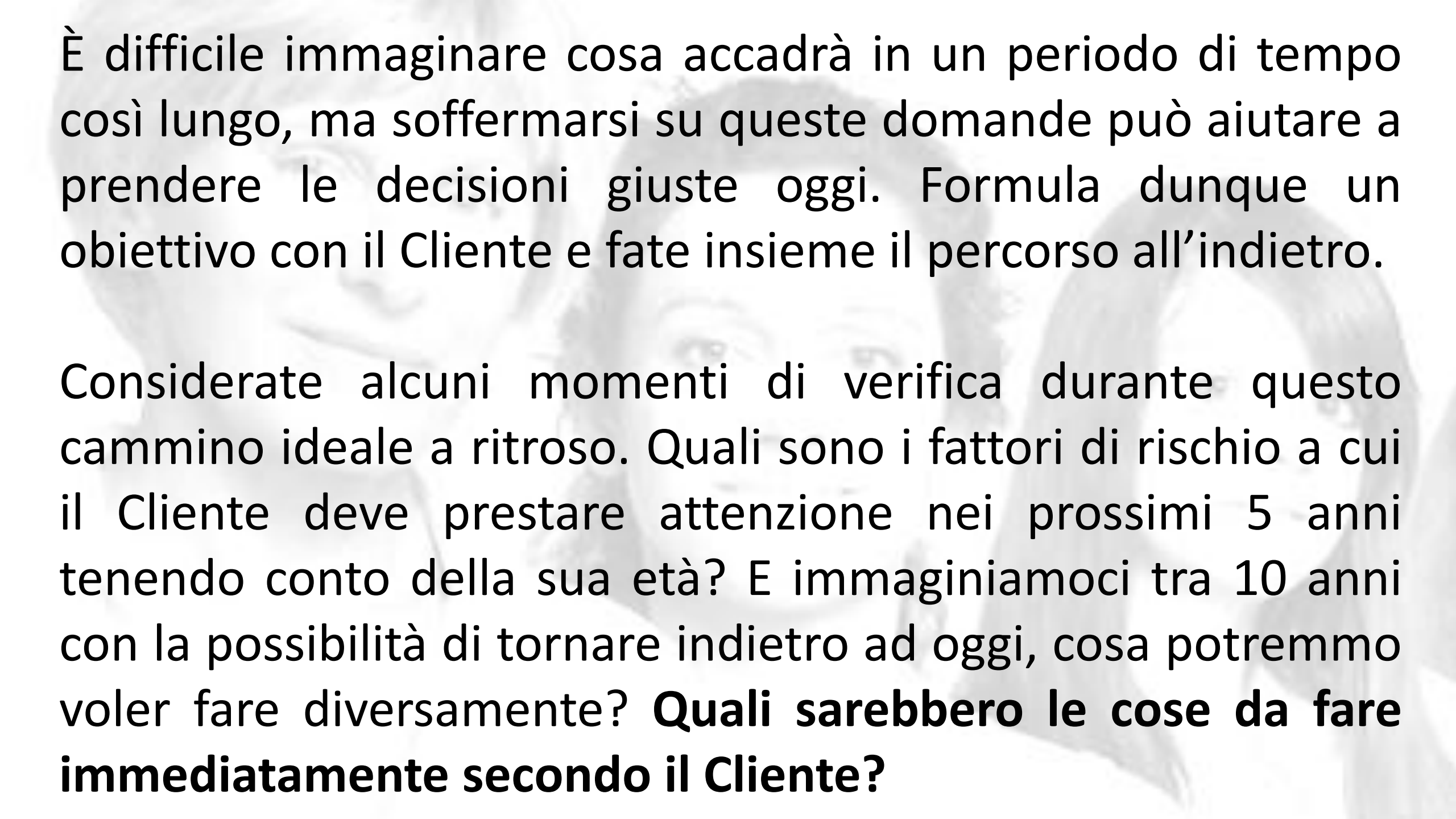
Prova a pronunciare qualche frase, pur corretta formalmente, ma che descrive qualcosa in cui tu stesso non credi.

E ora prova a raccontare di come ti senti dopo che hai usato i prodotti di Coral Club, dei miglioramenti che hai notato.

Vero che c'è differenza? È enorme!

2. Stabilisci insieme con il potenziale Cliente quali sono i suoi obiettivi circa il miglioramento del suo stato di salute

Tutti abbiamo bisogno di obiettivi. Aiutano a concentrarsi su quello che stiamo facendo e ci aprono prospettive, orizzonti. Di solito si pensa ad obiettivi professionali o personali, come l'acquisto di una casa o la creazione di una famiglia. Ma che dire degli obiettivi che possono incidere sulla nostra longevità? È importante creare una strategia per mantenersi in salute a lungo termine, ovvero per i prossimi 5, 10 e 20 anni. Prova a chiedere al Cliente come si vede tra 20 anni (in termini di salute). Che aspetto vorrebbe avere?



È difficile immaginare cosa accadrà in un periodo di tempo così lungo, ma soffermarsi su queste domande può aiutare a prendere le decisioni giuste oggi. Formula dunque un obiettivo con il Cliente e fate insieme il percorso all'indietro.

Considerate alcuni momenti di verifica durante questo cammino ideale a ritroso. Quali sono i fattori di rischio a cui il Cliente deve prestare attenzione nei prossimi 5 anni tenendo conto della sua età? E immaginiamoci tra 10 anni con la possibilità di tornare indietro ad oggi, cosa potremmo voler fare diversamente? **Quali sarebbero le cose da fare immediatamente secondo il Cliente?**



**3. Determinate
l'importo che il
Cliente è pronto ad
investire nella propria
salute mese dopo
mese**

In base all'importo
stabilito scegliete i
programmi di
assunzione di prodotti
tra quelli disponibili.

4. Parla con il Cliente dei benefici

Scopri cosa è più importante per il Cliente:
l'efficienza del prodotto per il rapido raggiungimento dello
scopo, cioè degli obiettivi di salute? Il prezzo abbordabile?
La facilità d'uso? La sicurezza e l'assenza di effetti collaterali?
Il prestigio del marchio?

Per offrire evidenza dell'efficacia e dell'efficienza del prodotto crea un album di foto sul tuo tablet o portatile con esempi di risultati visibili ottenuti da diversi Clienti tramite l'impiego regolare dei prodotti. Aggiorna periodicamente la tua selezione con nuovi feedback di Clienti e nuove foto.

Per chi dubita se acquistare o no a causa del "costo elevato", scegli il programma più adatto al Cliente, quindi spalma il costo sul numero di giorni in cui è strutturato quel programma (così mostri che il costo giornaliero del prodotto è accessibile, non più del costo di un pezzo torta o di una tazza di caffè).

Non dimenticare di parlare della possibilità di acquistare i prodotti con notevole risparmio accedendo ai prezzi riservati ai membri Coral Club, nonché Bonus Sponsor.

Se per il Cliente è importante, concentrati sulla comodità di assunzione. Ad esempio, parlando del fatto che i prodotti si possono portare con sé ovunque, che non è necessario conservarli in frigorifero.

Parla dell'importanza della prevenzione primaria nelle malattie, il nostro concetto di salute. Cominciamo dalla cellula. Per raggiungere gli obiettivi di salute nel modo più efficiente possibile, è necessario un approccio sistemico, complessivo. Se assunti correttamente, tutti i prodotti Coral Club sono assolutamente sicuri per l'organismo e sono privi di effetti collaterali.

E naturalmente non dimenticare di sottolineare che l'Azienda è presente sul mercato da molti anni, che con l'aiuto dei prodotti Coral Club tante persone in diversi paesi del mondo stanno ottenendo con successo i loro obiettivi di salute!

5. Accompagna il tuo Cliente

Dopo aver assegnato il programma al Cliente, stabilisci con lui la data della vostra successiva conversazione telefonica.

Fai la tua prima chiamata dopo una settimana per scoprire se il Cliente sta assumendo i prodotti, se le modalità e la frequenza di utilizzo sono chiare e se come si sente.

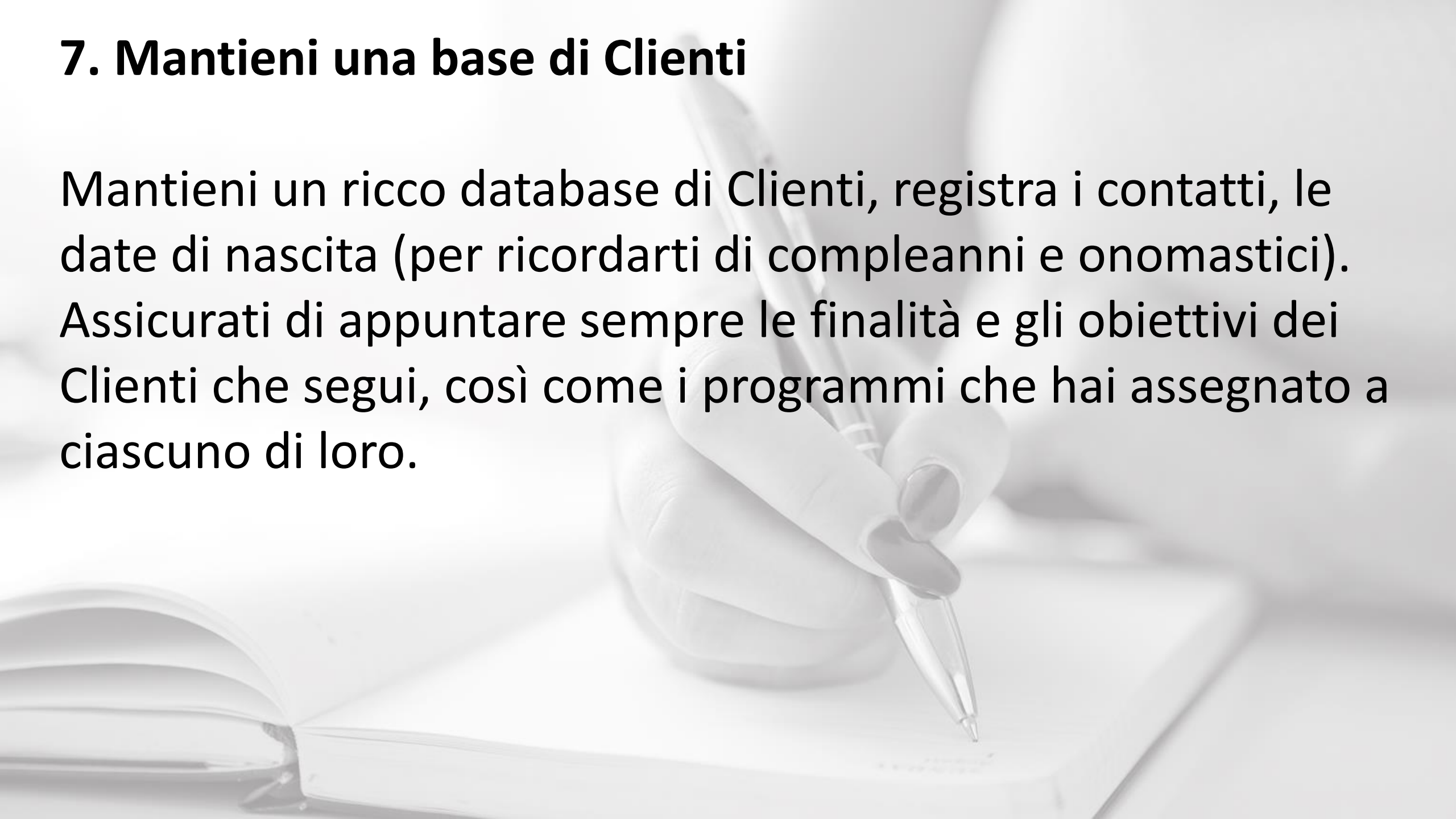
Inoltre, periodicamente (una volta ogni due settimane, una volta al mese) contatta il Cliente per supportarlo, per apportare correttivi al programma, per rispondere alle sue domande.

6. Educa un consumatore “consapevole”

Conduci gruppi nei social network e nei programmi di messaggiera come WhatsApp, Telegram, ... , inserisci nei tuoi gruppi i tuoi consumatori. Pubblica i risultati ottenuti con i prodotti nei gruppi, rispondi alle domande dei Clienti e condividi sempre le informazioni importanti.

7. Mantieni una base di Clienti

Mantieni un ricco database di Clienti, registra i contatti, le date di nascita (per ricordarti di compleanni e onomastici). Assicurati di appuntare sempre le finalità e gli obiettivi dei Clienti che segui, così come i programmi che hai assegnato a ciascuno di loro.





COMPITO

1. Studia i materiali ausiliari nel sito CBA: <https://cba.coral-club.com/it/>
2. Inizia a raccomandare i prodotti ai Clienti.

