

**TRAVAILLEZ AVEC DES
CONSOMMATEURS**



On a déjà dit que ton business va se développer avec succès si tu maintiens un équilibre entre la consommation personnelle des produits, le chiffre d'affaires de tes clients et la constitution d'une équipe.





Qu'est-ce que le
Distributeur de Coral Club
pourrait faire pour
recommander le plus
efficacement le produit?

1. Utilise toi-même le produit!

Quand tu utilises le produit, tu améliores ta santé et obtiens des résultats!

Une charge émotionnelle de positivité est en train d'émerger, sans laquelle les affaires de réseau sont impensables. C'est ce genre de croyance positive qui confirmera ce que tu dis au sujet du produit.



Essaie de dire quelques phrases qui sont bien correctes, mais que tu ne crois pas.

Maintenant, parle-moi de ta santé, qui est grandement améliorée par le produit.

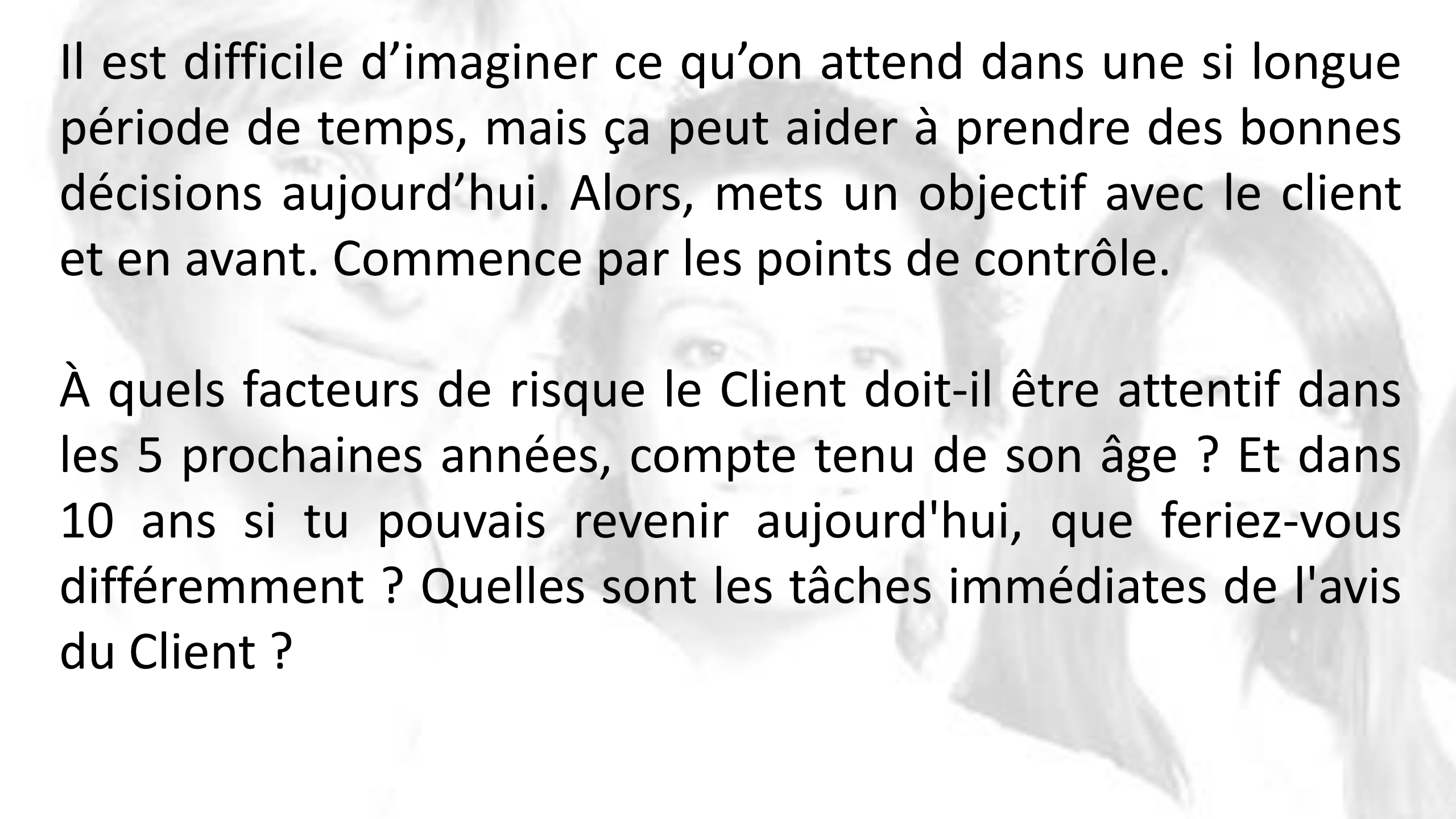
Est-ce qu'il y a la différence?

Une grande différence!

2. Fixe des objectifs avec le client potentiel pour améliorer sa santé.

Nous avons tous besoin d'objectifs. Ils aident à se concentrer et à donner une perspective. Les gens pensent habituellement à des objectifs professionnels et personnels, comme acheter une maison et fonder une famille. Mais qu'en est-il des objectifs qui affectent la longévité?

Il est important de créer une stratégie de santé pour 5, 10 et 20 ans. Demande au client ce qu'il pense de sa santé dans 20 ans. À qui veut-il ressembler?



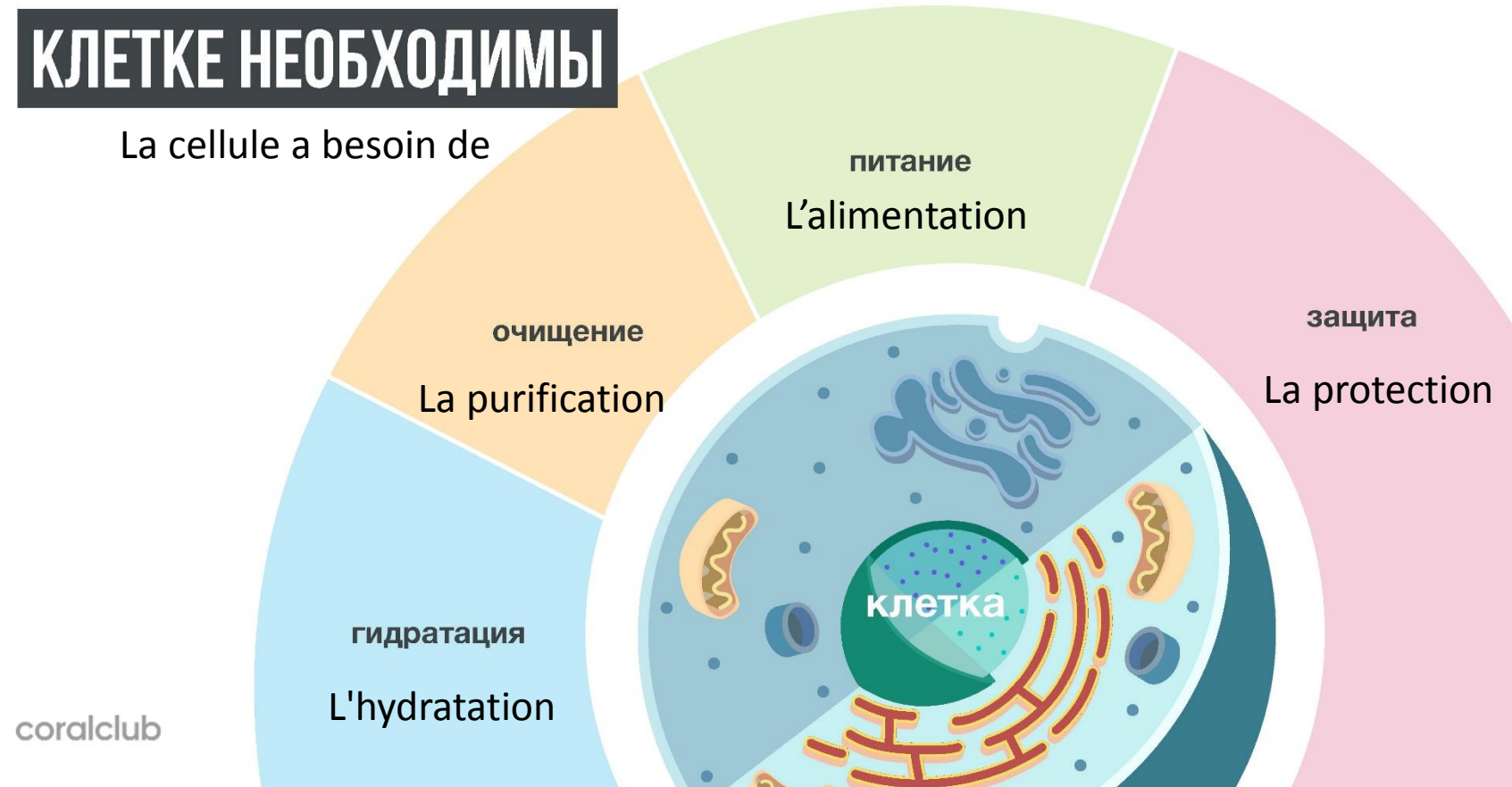
Il est difficile d'imaginer ce qu'on attend dans une si longue période de temps, mais ça peut aider à prendre des bonnes décisions aujourd'hui. Alors, mets un objectif avec le client et en avant. Commence par les points de contrôle.

À quels facteurs de risque le Client doit-il être attentif dans les 5 prochaines années, compte tenu de son âge ? Et dans 10 ans si tu pouvais revenir aujourd'hui, que feriez-vous différemment ? Quelles sont les tâches immédiates de l'avis du Client ?

Parle de l'importance de la prévention des maladies, notre concept de santé. On commence par la cage. Pour atteindre au mieux les objectifs de santé, atteindre les objectifs, il faut faire ça de manière intégrée.

КЛЕТКЕ НЕОБХОДИМЫ

La cellule a besoin de



Lorsqu'ils sont pris correctement, tous les produits Coral Club sont sans danger pour le corps et n'ont aucun effet secondaire.

Dis que la société est sur le marché depuis de nombreuses années, et qu'avec l'aide de produits Coral Club, de nombreuses personnes dans de nombreux pays du monde ont pu résoudre ou contenir avec succès les problèmes de santé!

Здоровая
клетка

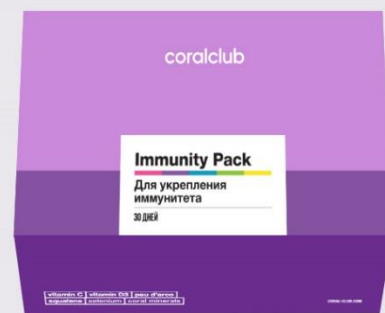
2. ОЧИСТИТЬ

1. Напоить

3. Накормить
и защитить

La conception
de la santé.

КОНЦЕПЦИЯ ЗДОРОВЬЯ



3.Détermine le montant que le client est disposé à investir dans sa santé chaque mois.

Selon le montant, sélectionne les programmes alimentaires.

4. Parle des avantages que le client obtiendra

Découvre ce qui est le plus important pour le client :
l'efficacité du produit, l'atteinte et la résolution rapide des
objectifs;

un prix acceptable;

La convivialité;

Une utilisation sécuritaire et sans effets secondaires;

Le prestige de la marque?

Pour confirmer l'efficacité et l'efficience des produits basés sur le concept de santé, crée un album avec les résultats sur ta tablette ou ton portable. Mets régulièrement à jour ta collection avec de nouvelles critiques et photos.

Pour ceux qui ont des doutes sur l'achat d'un produit en raison du "coût élevé", choisis la meilleure version du programme, répartis le coût par le nombre de jours de réception (montre que le prix du produit par jour est abordable, pas plus cher, par exemple le prix d'un gâteau ou d'une tasse de café).

N'oublie pas de parler de la possibilité d'acheter un produit avec des économies importantes au prix du Club, ainsi que du Bonus de recommandations.

Si c'est important pour le Client, privilégie le côté pratique. Par exemple, tu peux prendre dans la route, ne pas avoir besoin d'être conservé au réfrigérateur, etc

5. **Accompagne ton client**

Quand tu as créé le programme, détermine la date de votre appel téléphonique avec le client.

Fais le premier appel en une semaine pour voir si le Client accepte les produits, si le mode et la périodicité de la réception sont compris, comment il se sent.

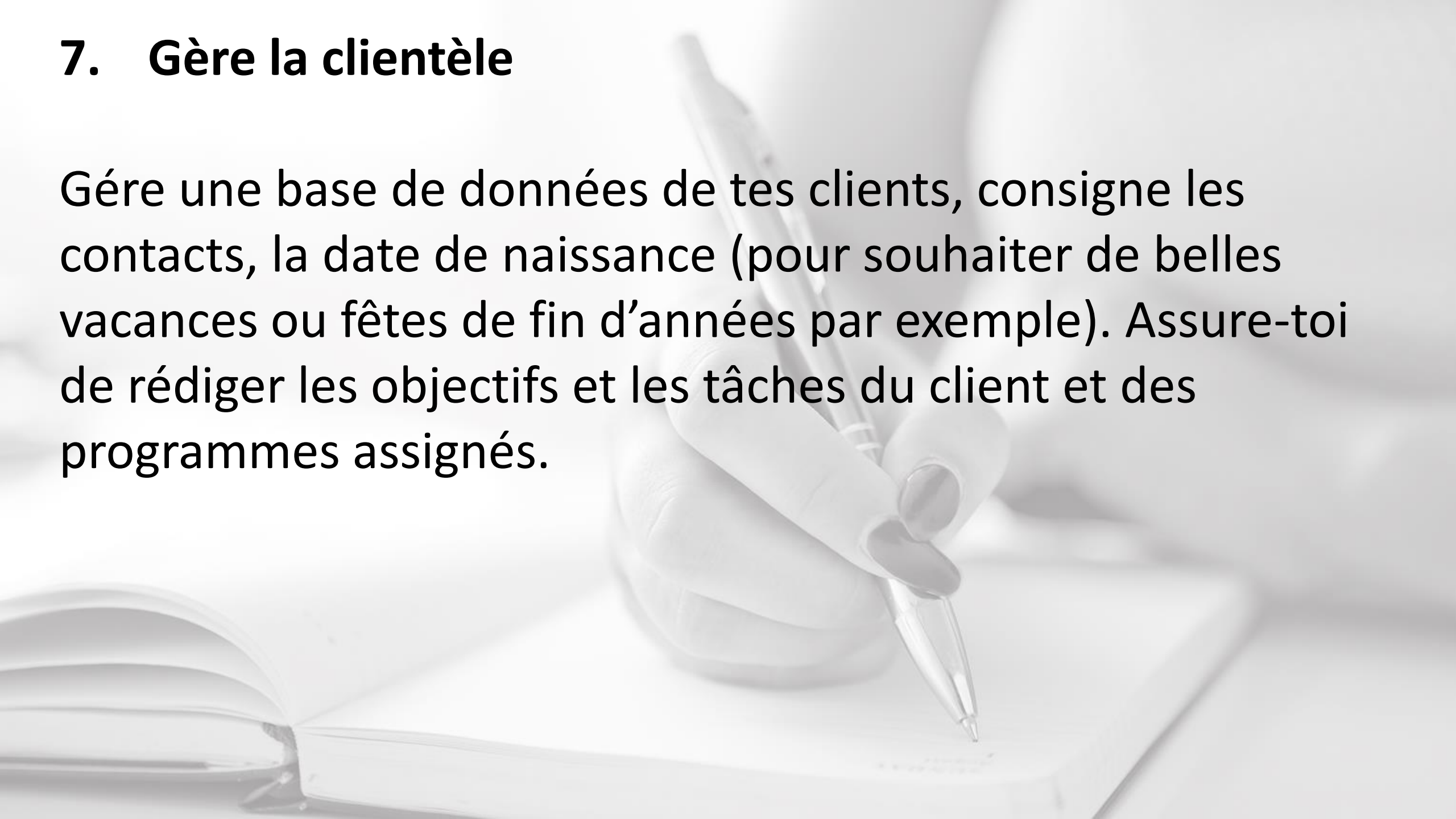
Ensuite, périodiquement (une fois par deux semaines, une fois par mois) adresse-toi au client pour le soutenir, pour aider avec le programme, pour répondre aux questions.

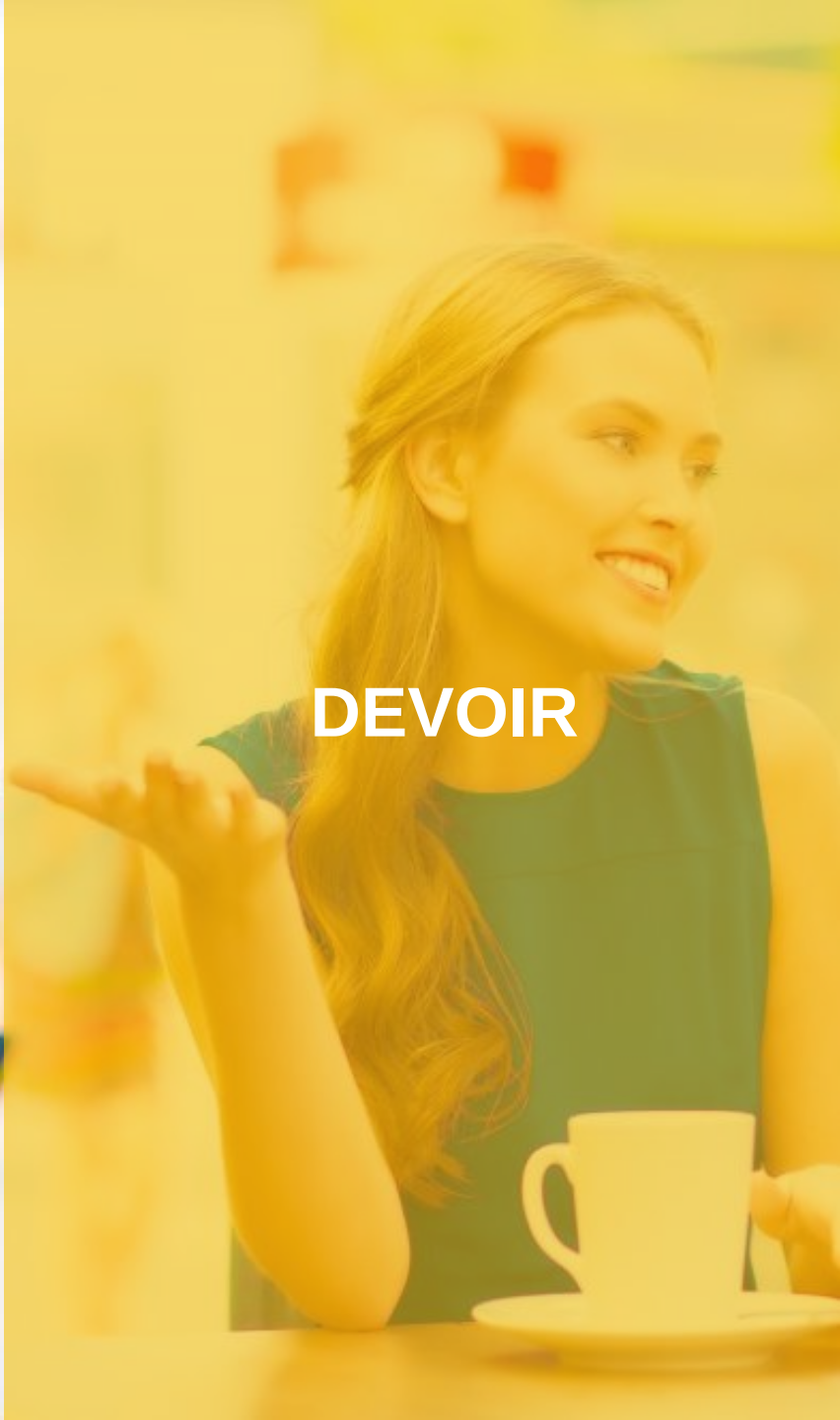
6. Éduque le consommateur «conscient»

Dirige les médias sociaux et les messages, relie-les à tes groupes de consommateurs. Publie en groupes les résultats de l'utilisation du produit, répond aux questions des Clients, partage des informations importantes.

7. Gère la clientèle

Gère une base de données de tes clients, consigne les contacts, la date de naissance (pour souhaiter de belles vacances ou fêtes de fin d'années par exemple). Assure-toi de rédiger les objectifs et les tâches du client et des programmes assignés.





DEVOIR

1. Étudie les matériaux supplémentaires de site.
<https://cba.coral-club.com:>
2. Commence à recommander le produit aux clients.

