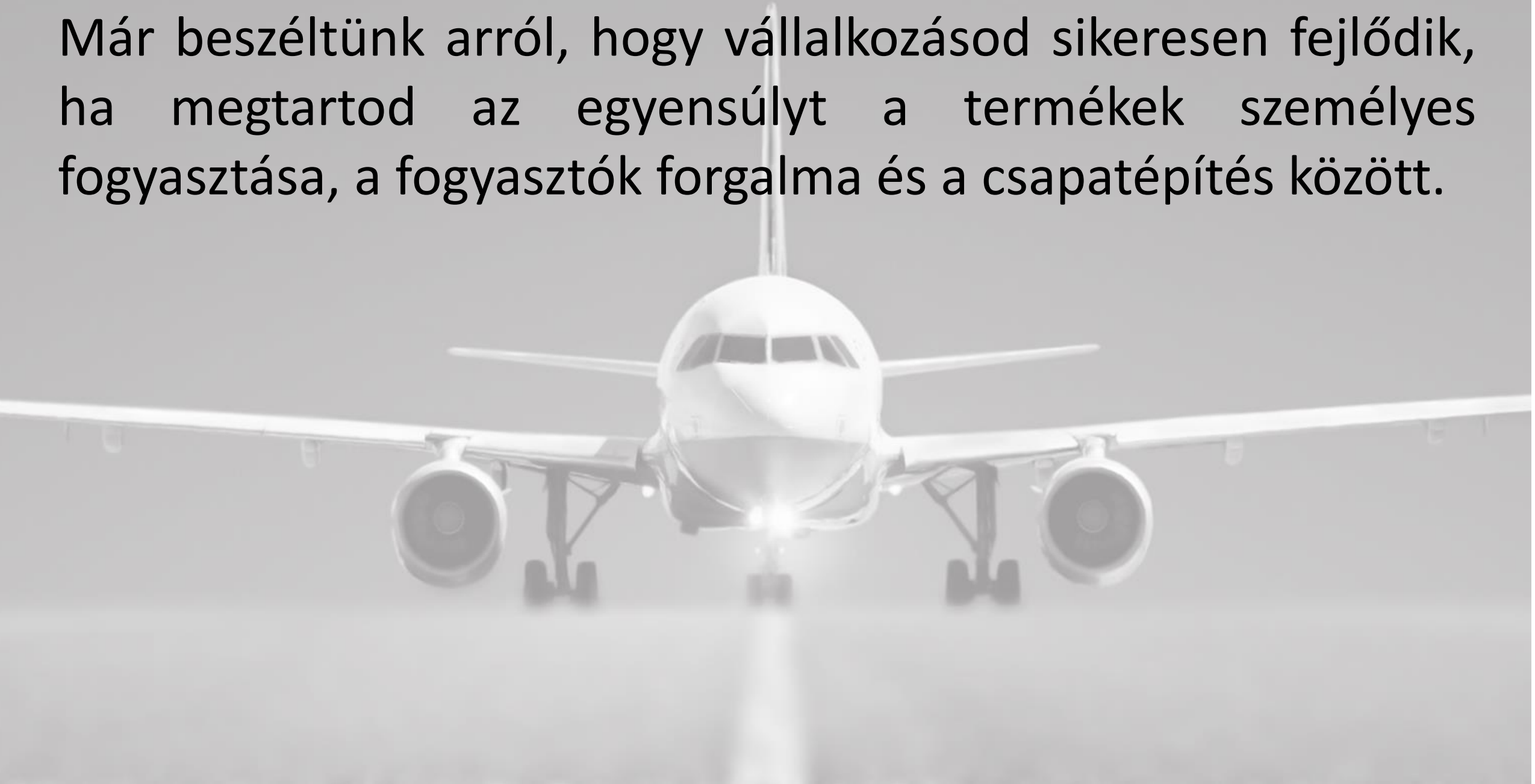


EGYÜTTMŰKÖDÉS A FOGYASZTÓVAL



Már beszéltünk arról, hogy vállalkozásod sikeresen fejlődik, ha megtartod az egyensúlyt a termékek személyes fogyasztása, a fogyasztók forgalma és a csapatépítés között.





Mit tehet egy Coral Club
disztribútor a termék
lehető leghatékonyabb
ajánlása érdekében?

1. Használd a terméket!

A termék használatával javíthatod az egészséged és eredményeket kapsz, tapasztalatokat szerzel!

Ez egyfajta érzelmi pozitív töltés, amely nélkül a hálózati munka elképzelhetetlen. Ez a pozitív meggyőződés, ez a hit fogja megerősíteni szavaidat a termékről.



Próbáld ki! Mondj néhány mondatot, ami bár helyes, de Te magad nem hiszed el.

Most beszélj nekünk az egészségedről, ami a termékeknek köszönhetően jelentősen javult.

Van különbség?
Hatalmas!

2. Határozz meg célokat a potenciális Ügyféllel, egészségének javítása érdekében.

Mindnyájunknak szüksége van célokra. Segíten a koncentrációban és perspektívát ad. Az emberek általában szakmai és személyes célokban gondolkodnak, mint például egy házvásárlás vagy családalapítás. De mi van azokkal a célokkal, amik befolyásolják a hosszú életet?

Fontos az egészségügyi stratégia kidolgozása az elkövetkező 5, 10 és 20 évre.

Kérdezd meg, hogy látja az ügyfél saját egészségét 20 év múlva? Hogy akar kinézni?

Nehéz elképzelni, hogy mi minden fog történni ilyen hosszú idő alatt, de mégis segíthet helyes döntések meghozatalában ma.

Tehát kérd meg az ügyfélt, fogalmazza meg célját, és vezesd végig rajta. Kezd az út mentén lévő ellenőrző pontokkal.

Milyen kockázati tényezőkre kell figyelnie a következő 5 évben, figyelembe véve mostani életkorát?

És tíz év múlva, ha vissza tudna térni, ma mit tenne másképp?

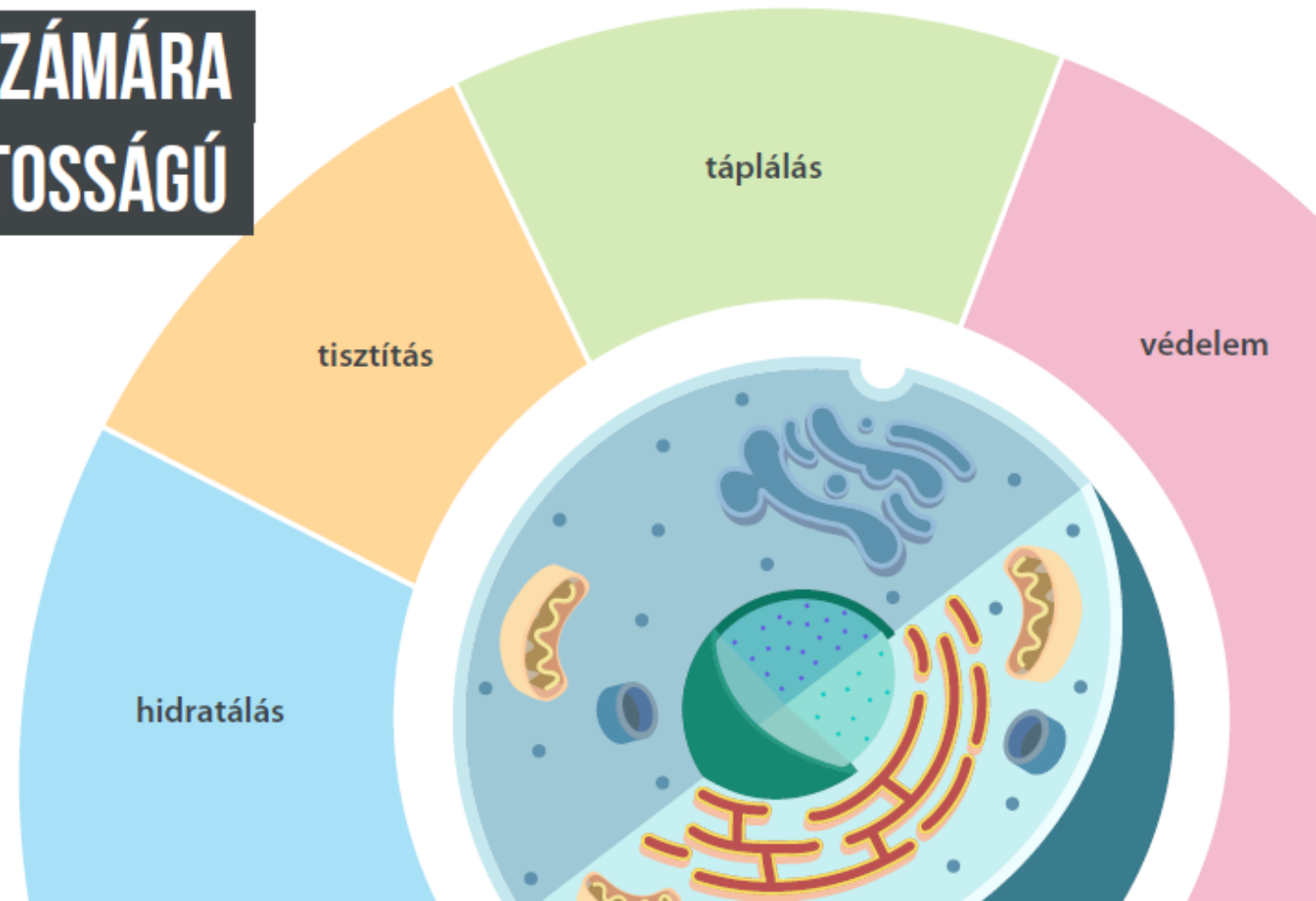
Mi az Ügyfél véleménye szerint az azonnali teendők?

Mond el neki a betegségmegelőzés fontosságát, az egészségkonceptiót. A sejttel kezdjük.

Az egészségügyi célok lehető leghatékonyabb elérése érdekében, a sejtek környezetének problémáját kell megoldani először.

A SEJT SZÁMÁRA LÉTFONTOSÁGÚ

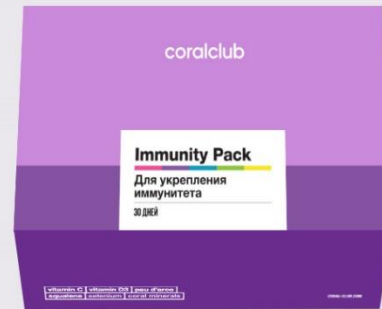
coralclub



Helyes alkalmazás esetén az összes Coral Club termék biztonságos a szervezetre és nincs mellékhatása.

A társaság évek óta a piacon van, a Coral Club termékek segítségével a világ számos országában az emberek sikeresen oldják meg az egészségügyi problémáikat!

EGÉSZSÉGTERVE



3. Határozzátok meg azt az összeget, amelyet az Ügyfél hajlandó havonta az egészségébe fektetni.

Az adott összeg alapján válaszd ki a javasolt étrend-kiegészítő programokat.

4. Beszélj arról, hogy milyen előnyökkel jár az Ügyfél számára

Tudd meg, mi a legfontosabb az Ügyfél számára:
a termékhatékonyság és gyors problémamegoldás,

- a célok elérése;
- az elfogadható ár;
- a használat kényelme;
- a használat biztonsága és mellékhatások hiánya;
- a márka presztízse?

A termékek hatékonyságának és eredményességének az egészség fogalma szerint történő megerősítéséhez hozz létre egy albumot az eredményekkel a táblagépeden vagy a laptopodon. Rendszeresen frissítsd gyűjteményedet új véleményekkel és fényképekkel.

Azok számára, akiknek kétségei vannak egy termék megvásárlását illetően "magas költségekre" hivatkozással, válaszd ki a program legjobb verzióját, oszd el a költségeket a napi beviteli ajánlás napjainak száma szerint (kimutatva a termék napi költségét, rámutatva, hogy nem drágább mint egy szelet cukrászsütemény vagy egy csésze kávé áránál)

Ne felejts el beszélni arról a lehetőségről, hogy jelentős megtakarítással tudja megvásárolni a terméket klubtag áron, valamint az ajánlói bónuszról.

Ha ez fontos az Ügyfél számára, koncentrálj a vétel kényelmességére. Például nem kell hűtőszekrényben tárolni stb.

5. Kövesd nyomon az ügyfeledet

A program egyeztetése után rögzítsd az Ügyféllel folytatott telefonbeszélgetés dátumát.

Egy héten belül kezdeményezd az első hívást, hogy kiderítsd, az Ügyfél szedi-e a termékeket, érti-e az adagolás rendjét és gyakoriságát, és hogy érzi magát.

Ezenkívül időszakonként (kéthetente egyszer, havonta egyszer) lépj kapcsolatba az Ügyféllel, támogasd őt, korrigáld a programot ha kell, válaszolj a felmerülő kérdéseire.

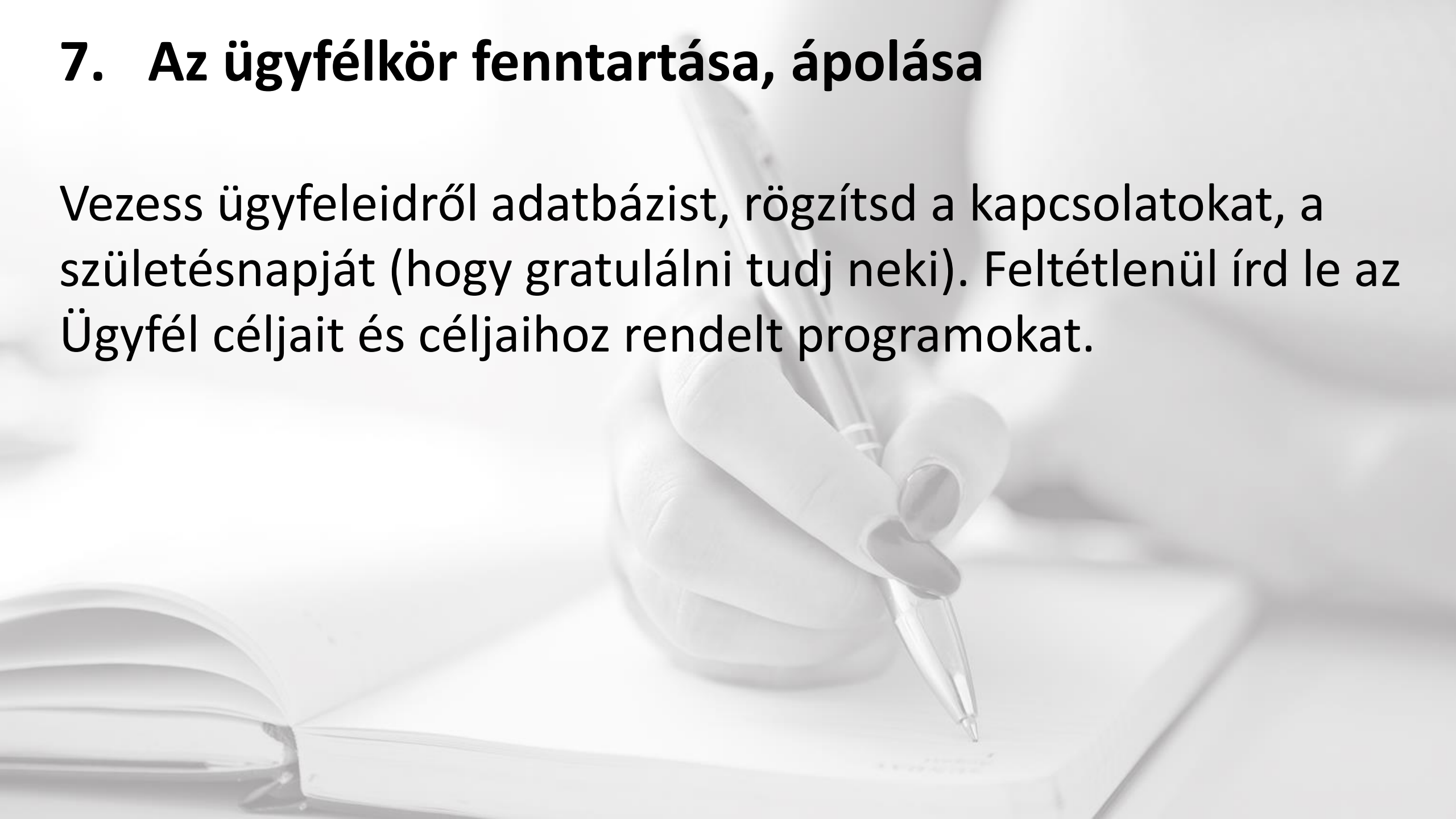
6. Nevelj „tudatos” fogyasztót

Vezess csoportokat a közösségi oldalakon, használd a messengert, fogyasztóidat hívd meg a csoportodba.

A csoportodban tedd közzé a termék használatával elért eredményeket és tapasztalatokat, válaszolj fogyasztói kérdésekre, ossz meg fontos információkat.

7. Az ügyfélkör fenntartása, ápolása

Vezess ügyfeleidről adatbázist, rögzítsd a kapcsolatokat, a születésnapját (hogyan gratulálni tudj neki). Feltétlenül írd le az Ügyfél céljait és céljaihoz rendelt programokat.





FELADAT

1. Ismerj meg további anyagokat az IAS weboldalán.

<https://cba.coral-club.com:>

2. Kezd el ajánlani a termékeket az ügyfeleknek.

