

ТҰТЫНУШЫМЕН ЖҰМЫС



Егер өнімді өзіңнің жеке тұтынуың, тұтынушыларыңның тауар айналымы және команданы құру арасында тепе-теңдік сақталатын болсаң, сенің бизнесіңнің табысты дамитыны туралы айтқан болатынбыз.





Coral Club
дистрибьюторы
өнімді мүмкіндігінше
тиімді ұсыну үшін не
істей алады?

1. Өнімді өзің қолдан!

Өнімді пайдалана отырып, Сен денсаулығыңды жақсартасың, нәтиже аласың! Желілік бизнесті жүргізу үшін қажетті позитивті эмоционалды құлшыныс пайда болады. Дәл осы позитив, дәл осы сенім сенің өнім туралы сөздеріңізді растайды.



Дұрыс болса да, өзің сенбейтін нәрсе туралы бірнеше сөзді айтып көр.

Ал енді өнімнің арқасында айтарлықтай жақсарған денсаулығың туралы айтып берші.

Айырмашылық бар ма? Әрине, айрмашылығы үлкен!

2. Әлеуетті Клиентпен оның денсаулығын жақсартуға қатысты мақсаттарды анықта.

Әрқайсымыздың қандай да бір мақсаттарымыз бар. Сол мақсаттарға көңіл бөле отырып, келешекті жоспарлаймыз. Әдетте адамдар үй сатып алу және отбасын құру сияқты кәсіби және жеке мақсаттарды ойлайды. Бірақ ұзақ өмір сүруге әсер ететін мақсаттар туралы не айтамыз? Денсаулықты сақтаудың 5, 10 және 20 жылға арналған стратегиясын жасау керек. 20 жылдан кейін Клиент өзінің денсаулығын қалай көретіні туралы сұра. Ол 20 жылдан соң қандай болғысы келеді екен?

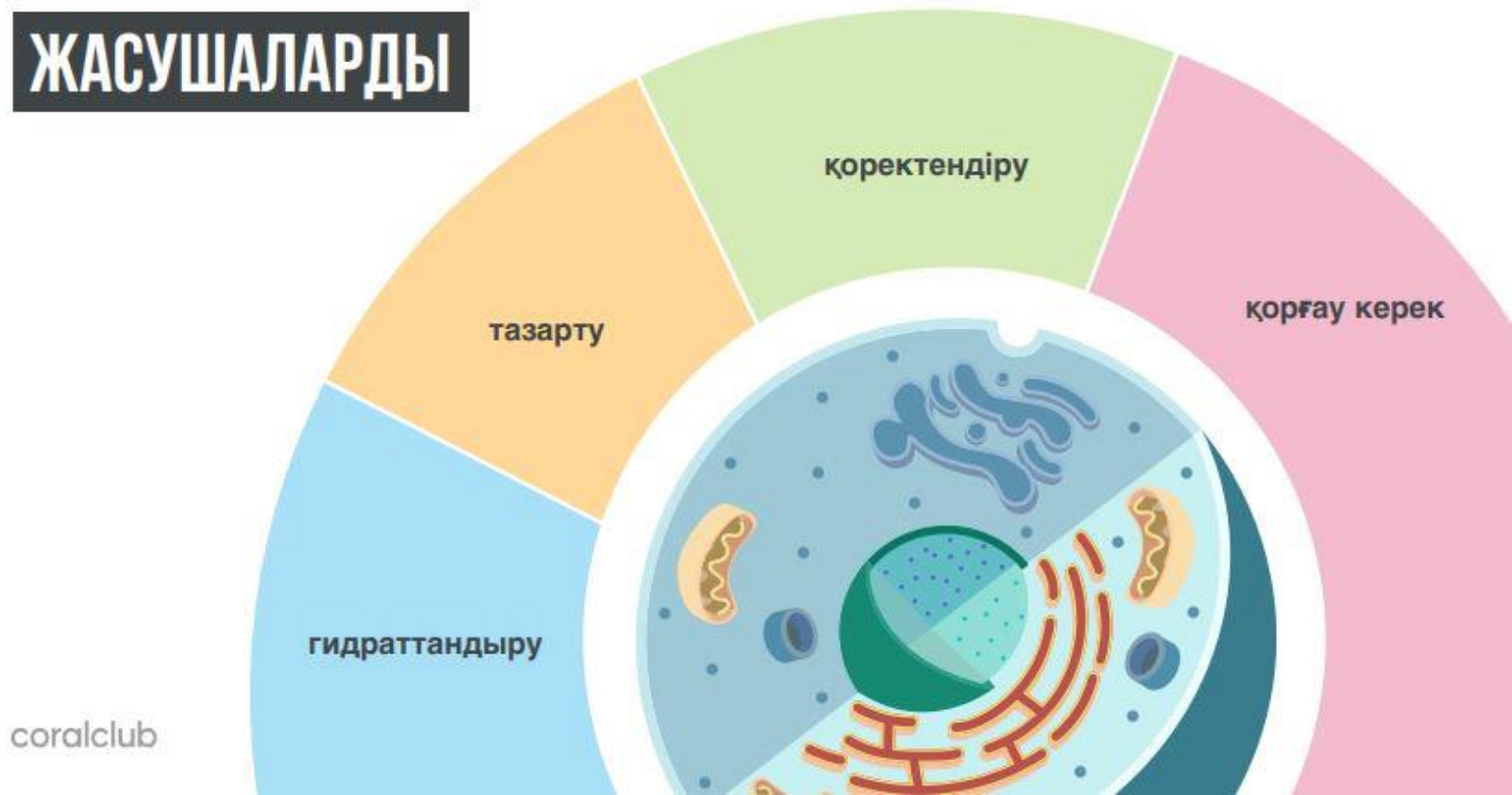
Осындай ұзақ уақыт өткеннен кейін не болатынын айту қиын, дегенмен мұның бүгінде дұрыс шешім қабылдауға көмектесуі мүмкін. Сонымен, Клиентпен бірге мақсат құрыңыз және осы мақсатқа қарай әрекет етіңіз. Осы жолдағы бақылау нүктелерін белгілеңіз.

Клиент өзінің жасын ескере отырып, алдағы 5 жылда қандай қауіп факторларына назар аударуы керек? Ал 10 жылдан кейін, егер сіз бүгінгі күнге қайтып оралатын болсаңыз, сіз нені басқаша істер едіңіз?

Клиенттің пікірі бойынша алдағы міндеттер қандай?

Аурулардың алдын алудың маңыздылығы, біздің денсаулық тұжырымдамамыз туралы айтып бер. Біз жасушадан бастаймыз. Денсаулыққа қатысты мақсаттарға барынша тиімді қол жеткізу, мәселелерді шешу үшін оған кешенді түрде қарау керек.

ЖАСУШАЛАРДЫ



Дұрыс қабылданған кезде Coral Club-тың барлық өнімдері ағза үшін қауіпсіз және жанама әсерлері болмайды.

Компания нарықта көптеген жылдар бойы Coral Club өнімдерінің көмегімен әлемнің көптеген елдерінде денсаулыққа байланысты мәселелерді сәтті шешіп келеді деп айтыңыз!

1. Напоить

3. Накормить
и защитить



Денсаулық тұжырымдамасы



3. Клиент ай сайын өз денсаулығына инвестиция салуға дайын соманы анықта. Нақты сомаға сүйене отырып, өнім бағдарламаларын таңда.

4. Клиент алатын пайда туралы сөйлес

Клиент үшін ненің маңызды екенін анықта:
өнімнің тиімділігі; міндеттерді тез арада шешу,
мақсаттарға қол жеткізу;
қолайлы баға;
пайдалану ыңғайлылығы;
қолдану қауіпсіздігі және жанама әсерлері жоқ;
брендтің беделі

Денсаулық тұжырымдамасына сәйкес өнімдердің тиімділігін, пайдалылығын растау үшін планшетте немесе ноутбукта нәтижелер көрсетілген альбом жаса. Оны мезгіл сайын жаңа шолулармен және фотосуреттермен толықтыр.

«Жоғары бағаға» байланысты өнімді сатып алуға күмәнданатындар үшін бағдарламаның ең жақсы нұсқасын таңдап, құнын қабылдау күндерінің санына бөліп көрсет (күнге шаққанда өнімнің бағасы қол жетімді екенін көрсет, мысалы, бір тәтті тоқаштың немесе бір кесе кофенің құны).

Клубтың бағасы бойынша өнімді айтарлықтай үнеммен сатып алу мүмкіндігі туралы, сондай-ақ ұсыныстар бонусы туралы айтуды ұмытпа.

Егер Клиент үшін маңызды болса, қабылдаудың ыңғайлылығына назар аудар. Мысалы, жолға алып жүруге болады, тоңазытқышта сақтаудың қажеті жоқ және т. б.

5. Өз Клиентіңмен қатар жүр

Бағдарламаны тағайындағаннан кейін Клиентпен телефон арқылы сөйлесу күнін анықта.

Клиенттің өнімді қабылдағанын, қабылдау режимі мен жиілігінің түсініктілігін, жағдайының қалай екенін білу үшін бір аптадан кейін қоңырау шал.

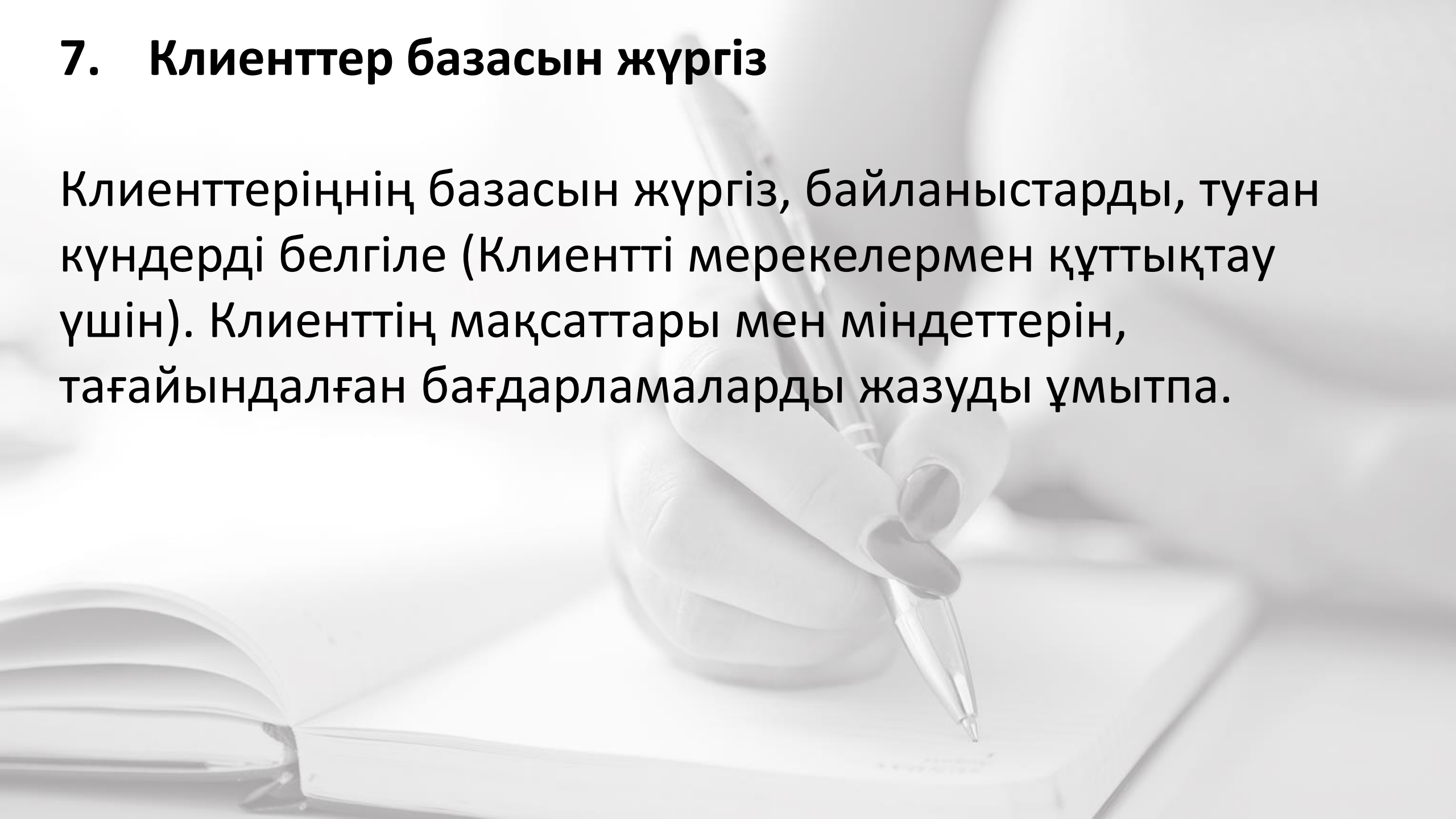
Әрі қарай, белгілі бір жүйелілікпен (екі аптада бір рет, айына бір рет) клиентке қолдау көрсету, бағдарламаны түзету, сұрақтарға жауап беру үшін хабарлас.

6. «Саналы» Тұтынушыны тәрбиеле

Әлеуметтік желілерде және мессенджерлерде топтар жүргіз, өз тұтынушыларыңды топтарыңа қос. Өнімді пайдалану нәтижелерін топтарда жарияла, Клиенттердің сұрақтарына жауап бер, маңызды ақпаратпен бөліс.

7. Клиенттер базасын жүргіз

Клиенттеріңнің базасын жүргіз, байланыстарды, туған күндерді белгіле (Клиентті мерекелермен құттықтау үшін). Клиенттің мақсаттары мен міндеттерін, тағайындалған бағдарламаларды жазуды ұмытпа.





ТАПСЫРМА

1. СВА сайтының қосымша материалдарын зертте.

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

2. Өнімді тұтынушыларға ұсынуды баста.

