

DARBAS SU VARTOTOJU



Mes jau kalbējome apie tai, kad tavo verslas sēkmingai vystīs tuo atveju, jeigu išlaikysi balansu tarp asmeniniu pardavimu ir komandos kūrimo.

Pardavimai pagal tavo asmenines rekomendācijas ļābi svarbūs, nes jie suteikia galimybē iš karto gauti pelnā!



Ką gi gali padaryti Coral Club Distributorius, kad maksimaliai efektyviai parekomenduotų produktą?

1. Vartok produktą pats!

Vartodamas produktą, tu pagerini sveikatos būklę, gauni rezultatą!

Gimsta emocinis pozityvo užtaisas, be kurio tinklinis verslas neįsivaizduojamas. Būtent tas pozityvas, tas tikėjimas patvirtins tavo žodžius apie produktą.



Pabandyk išstarti kelias frazes, kad ir teisingas, bet apie tai, kuo tu netiki.

O dabar papasakok apie savo sveikatą, kuri produkto dėka žymiai pagerėjo.

Ar yra skirtumas?
Milžiniškas!

2. Nusistatyk su potencialiu Klientu tikslus, kaip pagerinti jo sveikatą.

Mums visiems reikalingi tikslai. Jie padeda susikongcentruoti ir suteikia perspektyvą. Paprastai žmonės susigalvoja profesinius ir asmeninius tikslus, pvz., nusipirkti namą ir sukurti šeimą. O kaip dėl tų tikslų, kurie veikia ilgaamžiškumą?

Svarbu sukurti sveikatos palaikymo strategiją 5, 10 ir 20 metų į priekį. Paklausk, kaip Klientas save mato po 20 metų sveikatos atžvilgiu? Kaip jis nori atrodyti?



3. Nusistatykite sumą, kurią Klientas pasirengęs kas mėnesį investuoti į savo sveikatą.

Remdamiesi konkrečia suma, parinkite produktų programas.

4. Kalbėk su Klientu apie naudą

Išsiaiškink, kas svarbiausia Klientui:
produkto efektyvumas ir itin greitas užduočių sprendimas,
tikslų pasiekimas; priimtina kaina; vartojimo patogumas;
vartojimo saugumas ir šalutinių poveikių nebuvimas; prekės
ženkle prestižas?

Norėdamas patvirtinti produkto efektyvumą ir rezultatyvumą, susikurk savo planšetiniame arba nešiojamajame kompiuteryje albumą su produkta vartojančių Klientų gautais rezultatais. Periodiškai papildyk savo rinkinį naujais atsiliepimais ir nuotraukomis.

Tiems, kurie abejoja, ar verta įsigyti produktą dėl jo „aukštos kainos“, parink optimalų programos variantą, išdėliok kainą vartojimo dienų skaičiui (parodyk, kad produkto kaina per dieną tampa palanki, pvz., ne didesnė negu vieno pyragaičio ar kavos puodelio kaina).

Nepamiršk papasakoti ir apie galimybę pirkti produktą daug pigiau už Klubo kainą, o taip pat rekomendacijų Bonusą.

Jeigu Klientui tai svarbu, akcentuok vartojimo patogumą. Pvz., galima pasiimti į kelionę, nereikia laikyti šaldytuve ir t.t.

Papasakok apie susirgimų profilaktikos, mūsų sveikatos koncepcijos svarbą. Mes pradėdame nuo ląstelės. Norint maksimaliai efektyviai pasiekti sveikatos tikslus, spręsti problemas, būtinas kompleksinis metodas. Teisingai vartojant, visi Coral Club produktai yra saugūs organizmui ir neturi šalutinių poveikių.

Na, ir, žinoma, nepamiršk pasakyti, kad Kompanija jau daug metų dirba rinkoje, o su Coral Club produkcijos pagalba daugelio pasaulio šalių žmonės sėkmingai sprendžia savo sveikatos problemas!

5. Palydėk savo Klientą

Paskyręs programą, nustatyk su Klientu jūų pokalbio telefonu datą.

Pirmą kartą paskambink po savaitės, kad sužinotum, ar Klientas vartoja produktus, ar suprantamas vartojimo režimas ir periodiškumas, kaip jis jaučiasi.

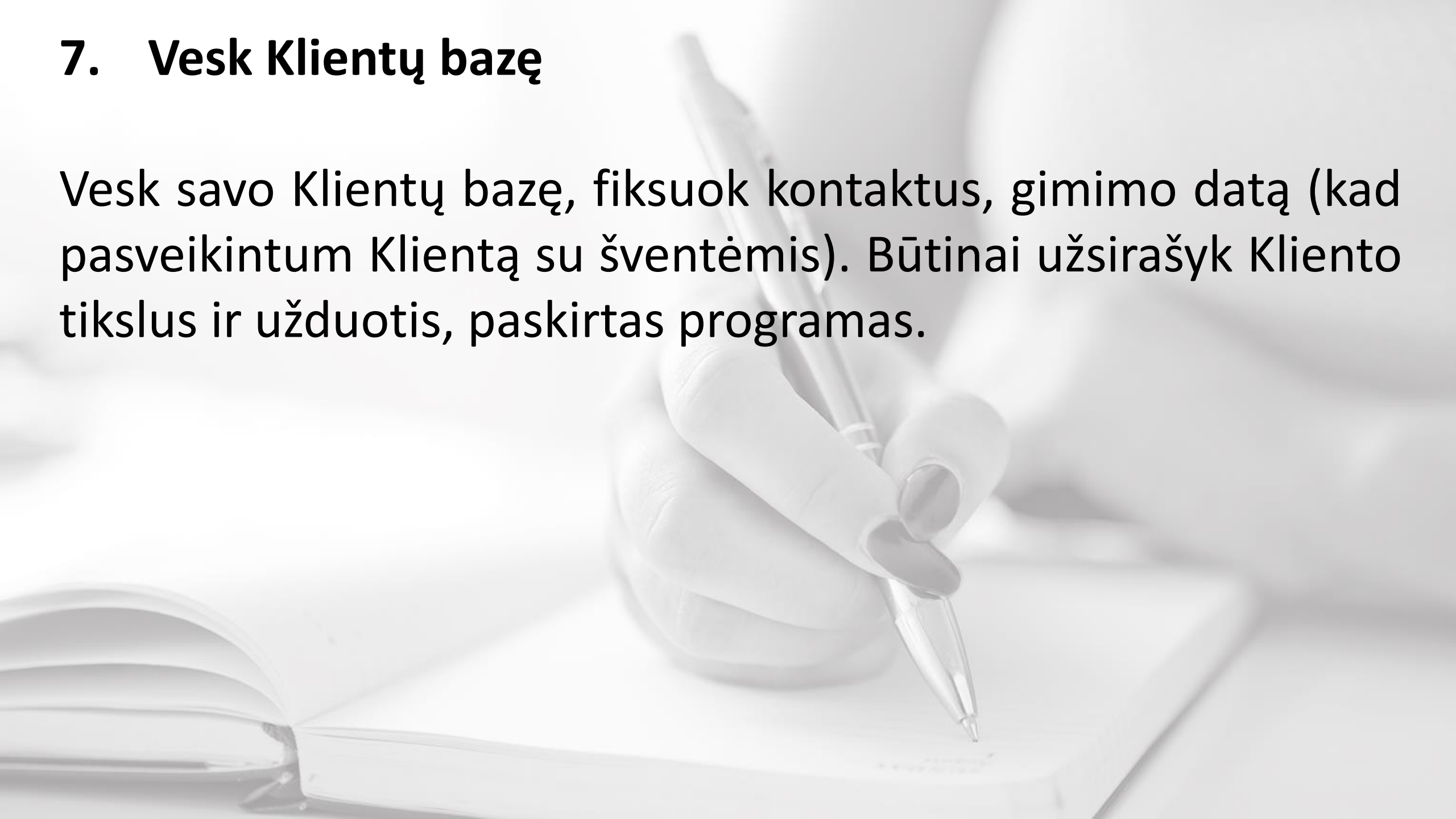
Po to periodiškai (kas dvi savaites, kas mėnesį) susisieki su Klientu, kad jį palaikytum, pakoreguotum programą, atsakytum į klausimus.

6. Ugdyk „sąmoningą“ Vartotoją

Vesk grupės socialiniuose tinkluose ir mesendžeriuose, įtrauk į grupes savo vartotojus. Publikuok grupėse produkto vartojimo rezultatus, atsakinėk į Klientų klausimus, dalinkis svarbia informacija.

7. Vesk Klientų bazę

Vesk savo Klientų bazę, fiksuok kontaktus, gimimo datą (kad pasveikintum Klientą su šventėmis). Būtinai užsirašyk Kliento tikslus ir užduotis, paskirtas programoms.





UŽDUOTIS

1. Išnagrinėkite papildomą CBA tinklalapio medžiagą.

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

2. Pradėkite rekomenduoti produktą Klientams.

