

Примерни сценарии за реализация на продукти

Реализирането на продукти за 4 бонусни точки всеки месец не е трудна задача, защото нашите продукти са уникални, консумират се и притежават най-високо качество. Нека разгледаме различните методи за реализация, с които разполагате. Като начало вие станете най-добрият си клиент. Дори и по-малките семейства могат да употребяват продукти за една бонусна точка, че и повече всеки месец. Препоръчваме ви да демонстрирате ентузиазма и увереността си в продуктите, като си създадете навик да употребявате възможно най-много от тях. Разходете се из дома си и заменете колкото се може повече неща, които ползвате в ежедневието, със съответните продукти от гамата на Форевър Ливинг Продъктс.

Телефонен контакт

(след първоначалните любезности)

„___(ИМЕ)___, обаждам ти се заради [стомашните проблеми] [кожните проблеми] [болките в ставите], които те мъчат от години. Попаднах на чудесен продукт, който мисля, че може да ти помогне. Имаш ли нещо против да намина към теб, за да ти го покажа?“ („Какъв е той?“) „Трудно ми е да ти го опиша добре по телефона, най-добре е да го видиш лично. Мога ли да мина утре или някой друг ден?“

„___(ИМЕ)___, обаждам ти се, защото ми се струва, че и ти като мен държиш на здравето и жизнеността си. Прав/а ли съм?“ („Да, здравето е важно за мен.“) „Чудесно, значи не съм сбъркал/а, като ти се обадох! Запознах се с фантастични продукти за по-добро здраве и повече енергия. Имаш ли нещо против да намина към теб, за да ти ги покажа?“ („Какви са тези продукти?“) „Трудно ми е да ти ги опиша добре по телефона, най-добре е да ги видиш лично. Мога ли да мина утре или някой друг ден?“

Личен разговор

Задайте си въпроса: „Кой би употребявал продуктите на ФЛП?“ Отговорът е очевиден: всички! А щом могат да са полезни за всекиго, тогава говорете за тях с всички. Къде да ги търсите ли? Ами, навсякъде, разбира се! Или с други думи казано – вие можете да изграждате бизнеса си с всеки срещнат и навсякъде! Съществуват различни начини да насочвате разговора към продуктите. Най-добрият са въпросите.

„Прощавайте, но забелязах, че имате обрив по ръцете. Дразни ли ви много?“ (Отговор) Позволявам си да ви задам този въпрос, защото има един продукт, за който може да искате да чуете. Имате ли няколко минути, за да ви разкажа?“

„Направо не мога да повярвам колко повече енергия имам, откакто пия гел от алое вера и мултивитамини от същата фирма. А вие имате ли достатъчно енергия или сте постоянно уморени?“ (Отговор) „Питам ви, защото може да искате да научите повече за тези продукти. Имате ли няколко минути, за да ви разкажа?“

„Познавате ли човек, който иска да отслабне? Мога да предложа нещо, което наистина има ефект.“

След като привлечете вниманието, продължете със споделяне на собствения си опит с продуктите. Насърчете събеседника си да изпробва продуктите с реплика като:

„Опитайте! Няма да съжалявате!“

След това дайте визитната си картичка и го поканете да погледне вашата интернет страница.

Препоръки

Човек с добри резултати от нашите продукти може да бъде неоценим източник на нови хора, на които да ги представяте. Необходимо е само да помолите доволния си клиент да ви препоръча на близките си с реплика като:

„Познавате ли някого, който би имал полза от употребата на нашите продукти?“

Проследяване за повторни покупки

Нашите продукти се консумират с удоволствие и имат бърз и забележим ефект. Най-голямото им предимство за вас е, че след като приятелите ви започнат да ги употребяват, те ще искат още и още. Просто поддържайте редовна връзка с тях. Винаги, когато предстои да направите заявка, можете да се обадите на клиентите си и да им казвате нещо в този смисъл:

„Днес ще поръчвам продукти от Форевър и не исках да те пропусна. Имаш ли нужда от нещо?“

„Понеже знам колко много харесваш гела от алое вера, си помислих, че сигурно ще ти допадне и крем от това чудотворно растение. Той съдържа основно алое и може да се използва за успокояване на кожата при най-различни ситуации. Искаш ли да го пробваш?“

Продуктова демонстрация (домашно парти)

Демонстрацията се състои от три части. Най-напред покажете откъса от филма „Вашата мечта, наш план“, в който става дума за продуктите (можете да го гледате директно в интернет сайта на ФЛП или да го изтеглите на компютъра си). След това разкажете накратко за пет от любимите си продукти от алое и споделете личните си впечатления от тяхната употреба. И на трето място предложете на гостите си да опитат продуктите и ги попитайте дали не искат да си поръчат. Запишете ги в списъка си с клиенти и им раздайте продуктови брошури с вашите координати. Цялата демонстрация не трябва да надвишава 30 до 45 минути.

„Здравейте и добре дошли на нашата демонстрация на Форевър Ливинг Продъктс. Аз се казвам ____ (ИМЕ) ____ и ми е особено приятно да ви представя няколко от световноизвестните продукти за здраве и красота на ФЛП. Преди да ги разгледаме подробно, нека ви покажа кратко видео въведение.“

Покажете филмчето „Напитки от алое вера“ или продуктовата част от „Вашата мечта, наш план“. И двата филма можете да гледате или изтеглите от интернет страниците на компанията.



„Форевър Ливинг е най-големият производител и разпространител на висококачествени продукти от алое вера за здраве и красота в света. Нека ви кажа по няколко думи за моите любими продукти, а после ще отговоря на въпросите ви.“

Споделете своя опит с 5 до 10 от любимите си продукти. Когато за пръв път споменавате даден продукт, показвайте къде се намира той в продуктовия каталог, за да могат гостите ви да си го отбележат, ако ги заинтригува. Завършете демонстрацията в този дух:

„Тези продукти са изключително добри и не бива да пропускате шанса си да ги пробвате. Освен това се предлагат с 30-дневна гаранция за връщане на парите, в случай, че не отговорят на очакванията ви. Избрахте ли кой от тях искате да си поръчате?“

Електронни картички и видео съобщения

Този удобен инструмент на приложението Моят ФЛП Биз ви дава възможност да реализирате продукти по електронен път. За да го използвате изберете „Е-съобщения“ във вашия бизнес център, след това изберете „Електронни картички“ и натиснете „Създай нова картичка“. Следвайте инструкциите, за да създадете свое лично съобщение. Ето един пример:

„Много съм впечатлен/а от продукта „Форевър дейли“! Направо не мога да повярвам колко жизнен/а и изпълнен/а с енергия се чувствам, откакто го пия всеки ден. Ако искаш да научиш повече за него и други чудесни продукти за здраве и красота, виж интернет страницата ми. Моля те, разгледай я и сподели какво мислиш!“