

## Продажба на производите на крајни клиенти

Реализирањето на производи во вредност од 4 бода секој месец не е тешка задача, бидејќи нашите производи се уникатни, се консумираат и имаат највисок квалитет. Да ги разгледаме различните методи за реализација со кои располагате.

Како прво вие треба да станете свој најдобар клиент. Дури и помалите семејства можат да употребуваат производи за еден бод, па и повеќе, секој месец. Ви препорачуваме да ги покажете ентузијазмот и довербата во производитите, создавајќи си навика да употребувате што е можно повеќе од нив. Проведете низ домот и заменете колку може повеќе нешта кои секојдневно ги користите со соодветните производи од палетата на ФорEVER Ливинг Продактс.

### Телефонски контакт

*(по првичните поздрави)*

„Причината за јавувањето, \_\_\_\_\_ (име) \_\_\_\_\_, е бидејќи знам дека имаш ([дигестивни проблеми] [кожни проблеми] [вкочанети зглобови] со години... Сретнав неверојатен производ за кој сметам дека ќе ти помогне. Може ли да дојдам и да ти покажам што најдов?“ Што е тоа? „Добро, \_\_\_\_\_ (име) \_\_\_\_\_, јас навистина не можам да го направам тоа по телефон; може да дојдам утре, или следниот ден?“

„Причината за јавувањето, \_\_\_\_\_ (име) \_\_\_\_\_, е бидејќи ако си како мене, ти си многу заинтересиран за одржување на твоето здравје и виталност. Зарем не е така?“ Да, тоа ми е важно. „Одлично, ти си личност со која сакам да разговарам! Сретнав неверојатни производи кои можат да му помогнат на секој кој сака подобро здравје и повеќе енергија. Може ли да дојдам и да ти покажам?“ Што е тоа? „Добро, \_\_\_\_\_ (име) \_\_\_\_\_, јас навистина не можам да го направам тоа по телефон; може да дојдам утре, или следниот ден?“

### Личен разговор

*Поставете си прашање: „Кој би ги употребувал производите на ФЛП?“ Одговорот е очигледен: сите! А штом се корисни за секого, тогаш зборувајте за нив со сите. Каде да ги барате? Несекаде, се разбира! Тоа значи дека можете да го градите бизнисот со секој што ќе го сретнете и несекаде! Постојат различни начини да го насочите разговорот кон производите. Најдобриот се прашањата.*

„Простете, но забележав дека имате осип по рацете. Дали ве иритира многу?“ (Одговор) „Причината зошто ве прашав е бидејќи знам производ за кој можеби би сакале да слушнете – имате ли неколку минути?“

„Јас пијам алое вера и мешавина со калинка и не ми се верува колку енергија имам!“

„Имате ли доволно енергија?“ (Одговор) „Причината зошто ве прашав е бидејќи знам производ за кој можеби би сакале да слушнете – имате ли неколку минути?“

„Познавате ли некој кој сака да ослабе? Бидејќи јас имам нешто што навистина може да им помогне.“

*Откако ќе привлечете внимание, продолжете со споделување на личното искуство со производите. Охрабнете го соговорникот да ги проба производите со реплика како:*

*„Пробајте ги! Нема да зажалите!“*

*Потоа дајте ја визит картичката и поканете ги да ја посетат вашата MyFLPBiz за да порачаат производи.*

## **Препораки**

*Човек со добри резултати од нашите производи може да биде непроценлив извор на нови луѓе, на кои ќе им ги презентирате производите. Потребно е само да го запрашате задоволниот клиент:*

*„Дали познаваш некој кој би можел да има корист од нашите производи?“*

## **Следење за повторни порачки**

*Нашите производи се консумираат со задоволство и имаат брз и видлив ефект. Најголема предност за вас е тоа што, откако пријателите ќе започнат да ги употребуваат, тие ќе сакаат уште и уште. Едноставно одржувајте редовен контакт со нив. Доколку имате клиенти кои сакаат вие да им порачувате производи (наместо тие самите тоа да го прават), може да кажете нешто во смисла,*

*„Денес ќе порачувам производи од Форевер и не сакам да те пропуштам. Дали нешто ти треба?“*

*„Знам колку го сакаш гелот од алое вера. Мислам дека ќе ти се допадне нашиот Соња серум. Тој содржи алое и е најдоброто нешто што некогаш си го користела! Сакаш ли да го пробаш?“*

## **Презентација на производи**

*Презентацијата се состои од три дела. Најнапред покажете го делот од филмот „Вашата иднина, наш план“, во кој станува збор за производите (може да го гледате директно на интернет сајтот на ФЛП или да го снимите на компјутерот). Потоа раскажете накратко за пет од вашите омилені производи со алое и споделете ги личните искуства од нивната употреба. И на трето место предложете им на гостите да дегустират производи и прашајте ги дали сакаат да си порачаат. Запишете ги во списокот со клиенти и направете ги порачките. Целата презентација не треба да биде подолга од 30 до 45 минути.*

*Добредојдовте на презентацијата на производи на Форевер Ливинг Продактс. Јас сум \_\_\_\_\_ (име) \_\_\_\_\_, и среќен сум што ја имам оваа можност да сподела со вас неколку од нашите светски познати производи за здравје и убавина. Најнапред да погледаме краток вовед."*

*Прикажете го видеото „Алое пијалоци“, или делот со производи од филмот „Вашата иднина, наш план“. (Двата филма се наоѓаат на [www.discoverforever.com](http://www.discoverforever.com)).*

*"Форевер Ливинг е најголемиот производител и распространувач на квалитетни производи од алое вера за здравје и убавина. Дозволете ми накратко да ви раскажам за некои од моите најомилени производи, како и да ви одговорам на вашите евентуални прашања."*



*Споделете ги личните искуства за 5 до 10 ваши омилен производи. Најнапред кажете го името на производот и посочете го во каталогот на производи, така што вашиот клиент да може да го обележи доколку е заинтересиран. Еве како ќе завршите:*

"Овие производи се премногу добри за да ги пропуштите, а за нив имате и гаранција за повраток на парите во случај да не сте задоволни. Кој производ би го порачале?"

### **Електронски картички и електронски видео пораки**

*Оваа едноставна алатка за користење ви овозможува да ги продавате производите преку имеил. За тоа да го направите, одберете го табот за електронски пораки во вашиот Бизнис центар, потоа одберете електронски картички, притиснете на Создади нова картичка и следете ги препораките за да ја додадете вашата порака. Еве пример:*

„Многу сум импресиониран од производот „Џебно алое“! Не можам да поверувам колку витален и исполнет со енергија се чувствувам. Може да научиш повеќе за него и други одлични производи за здравје и убавина на мојата интернет страница. Разгледај и сподели што мислиш!“