

CLEAN+LEAN: odnieś sukces!



dni Clean+Lean. Dlatego radzimy rozpocząć program w weekend. Twoi klienci nie będą musieli martwić się o chodzenie do pracy podczas tych dwóch pierwszych dni, a poza tym najprawdopodobniej i ty będziesz mieć więcej czasu, aby służyć im wsparciem w chwilach słabości.

3. Przejrzyj broszurę Clean 9

Razem z klientem przejrzyjcie stroną po stronie broszurę Clean 9.

- Dopilnuj, aby klient zapisał swoje 3 główne cele. Co chce osiągnąć? Jeżeli bardziej zależy mu na zgubieniu kilogramów niż po prostu na oczyszczeniu organizmu, warto już teraz porozmawiać o tym, jak ważne jest, aby po Clean 9 zastosować program Lifestyle 30.

- Upewnij się, że klient dokonuje odpowiednich pomiarów sylwetki. Jeżeli wasze kontakty są bliskie, możesz nawet towarzyszyć klientowi przy ich wykonywaniu i zapisywaniu. Doświadczenie pokazuje, że większość osób nie będzie się mierzyć, jeżeli nie podkreślisz, jak bardzo jest to ważne. A jest to kwestia kluczowa po to, by utrzymać motywację podczas całego procesu odchudzania. Kiedy klient widzi, że „znikają” nie tylko kilogramy, ale także centymetry, jest bardziej zmotywowany do kontynuowania programu i dzielenia się rezultatami z innymi.

Czy wiecie, że najczęstszym postanowieniem noworocznym jest utrata zbędnych kilogramów? Gdy Święta dobiegną końca i zacznie się zbliżać Nowy Rok, wiele osób zacznie szukać skutecznej, sprawdzonej metody na schudnięcie. To doskonała okazja do promowania programu Clean+Lean i biznesu Forever! A oto kilka praktycznych podpowiedzi, dzięki którym także Wasi klienci odniosą sukces z programem Clean+Lean:

1. Zaangażuj się

Program Clean+Lean to zobowiązanie, wymagające samodyscypliny i wyrzeczeń. Twoi klienci osiągną o wiele lepsze rezultaty, jeżeli podejmą wewnętrzną decyzję, że właśnie TERAZ nadeszła pora, aby schudnąć. Dla niektórych odchudzanie może być trudne. Wiele osób korzysta z coraz to innych, modnych diet, których efektem jest najczęściej zerowa lub mizerna utrata kilogramów, odzyskiwanych (czasem z nadwyżką!) natychmiast po zakończeniu diety. Ważne jest, aby twoi klienci zobowiązali się do dokonania takich zmian w stylu życia, które pomogą im osiągnąć i utrzymać cele związane z utratą wagi.

2. Wybierz datę startową

Pomóż klientom wybrać datę rozpoczęcia programu. Doświadczenie pokazuje, że dla większości osób najtrudniejsze są dwa pierwsze



- Przeanalizujcie, co klient ma brać i robić pierwszego i drugiego dnia (strefa oczyszczania: faza 1) oraz od trzeciego do dziewiątego dnia (strefa oczyszczania: faza 2).

Przejrzyjcie strony 8-9, tak aby klient dobrze pojął, jak ma wyglądać rozkład jego dnia podczas stosowania programu Clean 9.

- Podkreśl znaczenie codziennego wypełniania planu dnia. Dzięki temu łatwiej będzie śledzić postępy klienta i być wiarygodnym.
- Pomóż klientowi opracować dzienny plan posiłków. Porozmawiajcie o pomysłach na posiłki o wartości 600 i 400 kcal oraz na 200-kaloryczną przekąskę. Opracujcie taki plan z góry, aby zminimalizować pokusę „oszukiwania” w trakcie stosowania programu.

4. Podkreśl znaczenie ćwiczeń

Wszyscy zdajemy sobie sprawę z tego, jak ważne są regularne ćwiczenia, by długo, zdrowo i aktywnie żyć. Pokreśl w rozmowie z klientem, że włączenie ćwiczeń w codzienny rozkład dnia tylko wzmocni rezultaty stosowania programów Clean 9 i Lifestyle 30. Ten nawyk przyniesie klientowi korzyści na całe życie!

5. Pamiętaj o wodzie

Podczas programu Clean 9 zalecane jest picie ponad 1 litra wody dziennie. Upewnij się, że twój klient o tym pamięta.

6. Bądź dostępny dla klienta

Twój klient musi mieć świadomość, że jesteś gotów służyć mu wsparciem podczas całego procesu odchudzania. Często go odwiedź i dzwoń do niego, aby go wspierać i dodawać mu otuchy. Pamiętaj, jesteś nie tylko jego dystrybutorem FLP, ale także przewodnikiem.



7. Podejmij zobowiązanie do zastosowania Lifestyle 30 po ukończeniu Clean 9

Kontynuacja procesu utraty wagi poprzez korzystanie z Lifestyle 30 pomoże twoim klientom wypracować trwałe, właściwe nawyki w zakresie odżywiania i ćwiczeń. Ważne jest, aby twoi klienci po zakończeniu Clean 9 zaczęli dziesiątego dnia programu Clean+Lean stosować Lifestyle 30. Ponieważ Clean 9 został stworzony jako oczyszczający program odżywczy, Lifestyle 30 jest tak naprawdę „katalizatorem” procesu odchudzania. Lifestyle 30 uczy o węglowodanach, białkach, tłuszczach, właściwym nawilżaniu, ćwiczeniach oraz o przemianie materii, pokazując, jak wyliczyć wskaźniki BMR i AMR. Korzystając z programu Lifestyle 30, twoi klienci wypracują nawyki, które nie tylko pomogą im trwale zeszczupleć, ale także prowadzić bardziej aktywne i zdrowe życie.

8. Przygotuj klientów na sukces

W miarę utraty zbędnych kilogramów i centymetrów, twoi klienci będą coraz bardziej zmotywowani do dalszego korzystania z programu. A nic tak nie przyciąga uwagi ludzi dookoła nas jak zeszczuplenie i nie ma lepszego narzędzia marketingu i sprzedaży niż żywy, chodzący i mówiący dowód działania produktów. Porozmawiaj z klientami o szansie na biznes Forever Living Products oraz o tym, jak mogą pogrubić swój portfel wykorzystując pojawiające się zewsząd pytania o to, jak udało im się schudnąć!

Niech program Clean+Lean będzie atutem twojego biznesu w 2007 roku. Zobacysz: twoi klienci będą szczuplejsi, a twój biznes coraz obszerniejszy!