



I CO TERAZ?



Bill Lewis radzi krok po kroku: jak położyć fundament pod Twój Biznes Forever

Jesteś dystrybutorem Forever Living Products. Kupiłeś zestaw TOF. Poznajesz produkty, używając ich na co dzień. Świetnie! Teraz powinieneś się skupić na stworzeniu bazy, dzięki której będziesz realizować wymóg osobistej aktywności 4 pk. miesięcznie. Osobisty obrót 4 pk. miesięcznie to jedyny sposób na położone mocnych fundamentów, na których będziesz mógł zbudować trwałą i solidny biznes Forever. Nasze produkty są unikalne, szybko zbywalne i najwyższej jakości, dlatego spełnienie wymogu 4 pk. nie jest trudnym zadaniem. Tym bardziej, że sposobów realizacji obrotów jest wiele.

Korzystanie z produktów na własny użytek. Pomyśl tylko, z ilu produktów FLP możesz korzystać na co dzień! Nawet mała rodzina może zużywać w ciągu miesiąca powyżej 2 pk. nie wychodząc nawet z domu! Nawyk używania jak największej liczby produktów powinien być odzwierciedleniem twojego entuzjazmu i zaangażowania w biznes.

Prezentacje produktów. Odkryłeś najlepsze produkty dla zdrowia i urody; dlaczego nie podzielił się nimi z rodziną i znajomymi? Zaprosz ich na domową prezentację produktów. W Centrach Sprzedaży znajdziesz różne narzędzia marketingowe, które mogą ci pomóc. Obrót realizowany podczas jednej prezentacji to często 2-4 pk.

Najlepszym sposobem na przygotowanie się do prezentacji jest sporządzenie listy wszystkich osób, które znasz. Większość osób zna

w swoim mieście dziesiątki różnych ludzi. Kiedy lista osób będzie gotowa, zapraszaj je po kolei na pokaz produktów. Pamiętaj, że statystycznie rzecz biorąc, na pięć zaproszonych osób, na prezentację przyjdzie jedna. Nie obawiaj się zapraszać ponownie osób, które się nie pojawiły. Jeżeli założymy, że na każdej prezentacji, jaką zorganizujesz, będą 3-4 osoby, to minie rok, dwa zanim wyczerpiesz swoją listę nazwisk. Na początku powinieneś organizować jedną domową prezentację tygodniowo; potem, w miarę jak coraz bardziej będziesz się angażować w sponsorowanie, możesz zmniejszyć ilość prezentacji do 1-2 miesięcznie. Ta metoda może generować 4-8 pk. miesięcznie!



Ponawiane zakupy. Nasze produkty należą do kategorii szybko zbywalnych, a pozytywne efekty ich stosowania widać niemal natychmiast. Jest to ogromny atut twojego biznesu, ponieważ kiedy twoim znajomym skończą się produkty, będą chcieli kupić nowe. Pamiętaj tylko, aby systematycznie się z nimi kontaktować. Możesz powiedzieć coś takiego: „Właśnie składam zamówienie na produkty FLP i nie chciałbym cię pominąć; zamówić coś dla ciebie?” Kiedy twój biznes będzie już dobrze rozwinięty, przekonasz się, że ponad połowa twoich osobistych obrotów wynikać będzie z ponawianych zakupów, dokonywanych przez regularnych klientów.

Indywidualne rozmowy. Zapytaj siebie: „Kto powinien używać produktów FLP?”. Odpowiedź jest oczywista: Każdy! Skoro używanie produktów każdemu może przynieść korzyści, każdemu powinieneś o nich mówić. Gdzie spotkasz każdego? No przecież wszędzie, oczywiście! A to oznacza, że możesz budować swój biznes z każdym, kogo spotkasz, i wszędzie, gdzie pójdziesz! Jest wiele sposobów, by nakierować rozmowę na produkty. Najlepszym sposobem są pytania. – Przepraszam, ale nie mogłam nie dostrzec wysypki na pani dłoniach. Czy jest bardzo dokuczliwa? – Czy chciałby pan mieć więcej energii? – Czy nie zna pani kogoś, kto chciałby zrzucić parę kilo? Kiedy już zainteresujesz rozmówcę, kontynuuj dzieląc się osobistymi doświadczeniami. Zachęcaj rozmówcę do wypróbowania produktów, mówiąc coś takiego: – Powinien pan spróbować. Gwarantuję, że się pan nie rozczaruje. Kiedy nabierzesz praktyki, zdziwisz się, jak wiele osób możesz przekonać do wypróbowania produktów! Ta metoda daje obrót około 1 pk. miesięcznie.

Polecenia. Osoba z pozytywnym skutkiem używająca naszych produktów może być świetnym źródłem nowych kontaktów – osób, które możesz zapoznać z produktami. Aby uzyskać te nowe kontakty, wystarczy poprosić. Ta metoda to kolejny 1 pk. miesięcznie!



Prezenty. Nie powinieneś marnować okazji, by wykorzystywać produkty FLP jako prezenty. Obojętne, czy chodzi o jeden produkt, czy o zestaw, prezent zawsze spotyka się z miłą reakcją. I tak musiałbyś kupić jakiś prezent, dlaczego więc nie dać prezentu najwyższej jakości, a jednocześnie zwiększyć swoje obroty? Bardzo prawdopodobne jest to, że kiedy obdarowanej osobie skończy się produkt, będzie chciała ponownie zakupić. Ta metoda może ci przynieść 0,5 pk. miesięcznie, a na pewno więcej w okresie świątecznym.



Wystawy/targi. Od czasu do czasu w twojej okolicy mogą być organizowane targi, wystawy, festyny, podczas których możesz w krótkim czasie zapoznać dużą liczbę osób z produktami. Sprzedaż w sklepach jest niezgodna z Zasadami Działalności, możesz natomiast, po uprzednim uzyskaniu zgody Biura Głównego FLPP, zorganizować podczas takiej imprezy tymczasowe stoisko, gdzie będziesz promować i sprzedawać produkty.

Teraz, kiedy omówiliśmy już różne sposoby na realizację osobistych obrotów 4 pk., dwie ważne rady. Po pierwsze, nie ulegaj pokusie obniżania ceny produktów. Nie tylko pomniejsza to wartość produktów w oczach klientów, ale także redukuje twój zysk, a tym samym może hamować rozwój twojego biznesu. Po drugie, nie próbuj „przepisywać” produktów na konkretne dolegliwości. Takie działanie jest niezgodne z Zasadami Działalności firmy, a poza tym, tworząc wrażenie, że produkt może być używany tylko na określoną przypadłość, na własne życzenie zawężasz grono potencjalnych klientów.

Bazę 4 pk. powinieneś zbudować jak najszybciej się da. Zachęcamy cię, abyś pierwsze 30 dni budowania biznesu FLP poświęcił na realizację tego niezmiernie ważnego zadania. Jeżeli jeszcze tego nie zrobisz, usiądź teraz i przygotuj listę osób, które znasz. Następnie jak najszybciej zaprosz je na domową prezentację produktów. Rozmawiaj o produktach z każdym, kogo napotkasz. Kiedy gotowe będą fundamenty, możesz budować tak wielki biznes Forever, jaki tylko ci się marzy!

*Bill Lewis, Wiceprezes ds. Operacyjnych
(Vice-President of Operations)
Forever Living Products Int.*

