Mój dom FOREVER

Urszula Kućka, Soaring Manager

W lipcowym wydaniu naszego miesięcznika ukazał się artykuł o kluczowym dla budowy biznesu znaczeniu używania produktów Forever we własnym domu. W tym miesiącu zaprosiła nas do siebie Soaring Manager Urszula Kućka. Na wszystkich ilustrujących artykuł zdjęciach widnieje jej DOM FOREVER.

Budowanie biznesu

Twój dom FOREVER

Jednym z najlepszych sposobów na rozwój biznesu jest **używanie produktów we własnym domu.** Nie tylko przyczynia się to do generowania obrotów osobistych, ale przede wszystkim stanowi najlepsze szkolenie produktowe i pomaga w utrzymaniu entuzjazmu!

Codzienne używanie produktów pozwala ci mówić na podstawie własnych doświadczeń, kiedy opowiadasz o ich atutach i działaniu. Na przykład, kiedy będziesz codziennie używać Sonya Aloe Nourishing Serum, twoja skóra stanie się gładsza i będzie wyglądała bardziej młodzieńczo i promiennie. Z pewnością zostanie to dostrzeżone przez innych. Możesz usłyszeć na ten temat pytania lub naturalnie wtrącić podczas rozmowy: „Nie mogę uwierzyć, jak bardzo poprawiła mi się cera!". Inny przykład to Forever Fizz – kiedy go używasz, możesz skierować rozmowę na Forever, mówiąc: „To niesamowite, ile mam energii bez kofeiny!".

Ilu wyrobów używasz w domu? Jeżeli chcesz, by twój biznes się rozwijał, zastanów się, ile produktów innych marek znajduje się w każdym pomieszczeniu twojego domu. Najbardziej oczywiste punkty to kuchnia i łazienka, ale nie zapomnij o swojej sportowej torbie (świetne miejsce na Aloesową Emulsję Rozgrzewającą) czy samochodowym schowku (zawsze mieszczącym Aloe2Go lub Forever Fizz). Jak najwięcej wyrobów zastąp od razu produktami Forever; pozostałe wymień jak najszybciej. Twoim celem jest to, by w każdym pokoju produkty Forever były łatwo dostrzegalne. Dzięki temu nie tylko ty i twoja rodzina będziecie pamiętać, by ich używać – będzie to również subtelna forma ich reklamy wobec gości.

14 07.2010

Każdy dystrybutor Forever Living Products Poland wie, że jednym z podstawowych ogniw cyklu sukcesu jest regularne używanie produktów. W momencie kiedy tak się stanie, będziemy skutecznymi i autentycznymi w oczach klientów sprzedawcami. Do oferowanego naszemu klientowi produktu dołączymy wówczas nasz zachwyt, entuzjazm wynikający z korzystania z produktów – bez tego ani rusz!

Powtarzamy naszym adeptom, których przyuczamy do „zawodu" sprzedawcy produktów FLP, że muszą starać się ze wszystkich sił, by być godną wizytówką firmy. A to może się stać tylko wtedy, kiedy gama używanych przez nich produktów będzie się powiększała z dnia na dzień, a dom stanie się „domem Forever". Wtedy każdy z rodziny, ze znajomych, przyjaciół odwiedzając nas, dostrzeże, że nasz dom jest pełen produktów, a jego mieszkańcy są żywą i wiarygodną reklamą. A kiedy już usiądą z nami na tarasie i zaserwujemy im specjalność domu – schłodzoną (przy ostatnich upałach) Herbatkę aloesową, w pełni poczują klimat i energię tego domu.

Ktoś zapyta – jak na początku współpracy z Forever będzie mnie stać na zakup całej puli produktów? Jednak zakup ten to po prostu dobra inwestycja. Dopinguje nas do rozwoju biznesu, do kolejnych awansów i korzystania w pełni z oferty planu marketingowego.

Od prawie dwóch lat mój dom stał się otwartym **domem Forever** dla wszystkich, którzy chcą zapoznać się z firmą, napić się Miąższu, sprawdzić na własnej skórze gojące właściwości Galaretki aloesowej czy też przegryźć Absorbent C itp. W poniedziałki organizuję spotkania i przyjmuję tych, którzy chcą bliżej poznać produkty Forever i dowiedzieć się, jak można nawiązać współpracę z firmą. Pomysł otwartego domu, podpowiedziany przez Michaela Strachowitza wydaje się bardzo trafiony – dlatego serdecznie go wszystkim polecam!

Na spotkaniach wymieniamy się przede wszystkim doświadczeniami, zgłębiamy tajniki planu marketingowego i oczywiście planujemy kolejne struktury! Uczymy się cały czas i wzajemnie motywujemy do pracy. Dzielimy się wiedzą, uśmiechem i pozytywną energią – dla mnie te spotkania są doskonałym zwieńczeniem wieloletniej pracy z Forever!

Jeżeli i Ty chcesz pokazać swój DOM FOREVER, prześlij zdjęcia i tekst na adres: m.hajzner@flpp.com.pl a chętnie je opublikujemy.

Wypowiedzi o spotkaniach grupy:

Są ciekawe i interesujące. Można dowiedzieć się różnych nowych rzeczy o produktach Forever i ludziach, którym firma pomogła. Są wesołe, ponieważ produkty Forever poprawiają nie tylko ciało, ale też ducha (psychikę) człowieka!
Iza Czopek,
Assistant Supervisor

Pomagają nowym dystrybutorom pogłębić wiedzę, która umożliwia łatwiejszą rozmowę z klientem.
Jolanta Staroń,
Assistant Supervisor

Pozwalają na wymianę uwag i zastrzeżeń dotyczących produktów. Spotykając się, tworzymy swoistą grupę wsparcia, która motywuje nas do pracy i daje autentyczną radość z możliwości wspólnego pomagania innym. Dzieląc się zdobywanym doświadczeniem, ciągle poszerzamy naszą wiedzę.
Agnieszka Kręcioch,
Supervisor

Nie da się w nich nie uczestniczyć: ubogacają i rozwijają. Dają mnóstwo energii, entuzjazmu z dzielenia się zdobytą wiedzą i doświadczeniem, radości ze wspólnej pasji życia z Forever.
Renata Jarosz, Manager