



W tym miesiącu skoncentrujemy się na kolejnym elemencie 4 Core, jakim jest produktywność. Oznacza ona dystrybucję produktu do końcowego konsumenta, czyli inaczej mówiąc **sprzedaż detaliczną**.

Produktywność = twoje case credits aktywności (produkty kupione przez ciebie na własny użytek + te kupione przez twoich klientów + te kupione przez twoich osobiście zasponsorowanych Nowych Dystrybutorów)

Istotą sprzedaży detalicznej są wyższe dochody!

Kładąc w swojej grupie nacisk na etos prężnej sprzedaży, zarabiasz więcej na trzy sposoby:

1. Natychmiastowy zysk detaliczny oraz NDP
2. Możliwość rozwoju potencjalnych nowych Dystrybutorów
3. Kiedy koncentrujesz się na realizacji case credits aktywności, pozostajesz skupiony na tych czynnościach, które bezpośrednio przyczyniają się do rozwoju i stabilności twojego biznesu: osobistym używaniu i sprzedaży produktów oraz bezpośrednim sponsorowaniu nowych Dystrybutorów.

Omówmy teraz trzy sposoby optymalizacji case credits aktywności.

▶▶▶ Bądź produktem produktów

Nieżykłe ważne jest, by używać jak największej liczby produktów, doświadczając tym samym ich korzystanego wpływu na zdrowie i urodę. Zauważysz między innymi, że masz więcej energii, gładszą skórę i lepsze ogólne samopoczucie. Co więcej, zyskasz jeden z największych biznesowych atutów – wiedzę o produktach od najskuteczniejszego nauczyciela: doświadczenia z pierwszej ręki! Pamiętaj, im więcej produktów używasz, tym większa jest twoja wiedza, a to oznacza wyższą sprzedaż i więcej case credits aktywności. W miarę poprawy samopoczucia i wyglądu, stajesz się coraz lepszą reklamą swojego biznesu. Ludzie to dostrzegają, a dzięki twoim pewnym, entuzjastycznym prezentacjom będą chcieli kupić produkty.

▶▶▶ Kontynuuj osobistą sprzedaż detaliczną

Niezależnie od tego, jak bardzo rozrośnie się twój biznes, zawsze kontynuuj osobistą sprzedaż detaliczną. Dzięki temu, nie tylko twoje dochody będą się zwiększać wraz z rozwojem grupy, ale pomoże ci to również realizować co miesiąc wymóg aktywności. Jest wiele sposobów, by sprzedawać produkty, takich jak domowe prezentacje, rozmowy indywidualne, działalność internetowa, targi czy wystawy.

▶▶▶ Przedsiębiorcy i konsumenci

Zakupy Nowych Dystrybutorów traktowane są jako część twojej aktywności detalicznej, do chwili, gdy osoby te nie uzyskają kwalifikacji do ceny hurtowej. Chociaż są one zasponsorowane do Planu Marketingowego, nadal otrzymujesz 15-procentowy zysk od ich zakupów. Sponsorowani przez ciebie Nowi Dystrybutorzy dzielą się na dwie kategorie: przedsiębiorców i konsumentów. Przedsiębiorca zwykle kupi zestaw TOF, zorganizuje prezentację produktów i będzie sumiennie starał się od początku sprzedawać produkty i sponsorować Dystrybutorów. Z drugiej strony, Dystrybutor-konsument jest gotów dokonywać zakupów powyżej wymaganego minimum, zazwyczaj na własny użytek; nie jest natomiast nastawiony na zaangażowanie się w biznes. Osoba ta pozostanie Dystrybutorem-konsumentem do czasu, aż kupi produkty o wartości z case credits w ciągu dwóch kolejnych miesięcy. Do tej pory otrzymywać będziesz 15-procentowy zysk od jej zakupów, co może trwać latami. Ważne jest, abyś taką osobę cały czas traktował tak samo jak swoich niezasponsorowanych klientów.



FOREVER core

development • recruitment • retention • productivity

UTRZYMANIE

Zaangażuj swój zespół w comiesięczną realizację 4 cc aktywności i sam bądź tego przykładem.

Skuteczniej podtrzymuj kontakty.

REKRUTACJA

Bądź bardziej śmiały, dzieląc się szansą na biznes z jeszcze jedną osobą dziennie.

Proś wszystkich o rekomendacje w zakresie sprzedaży produktów i pozyskiwania nowych Dystrybutorów.

Pamiętaj, że rejestracji umowy powinno towarzyszyć zamówienie.

ROZWÓJ

Przeanalizuj swoją grupę, by określić najaktywniejszych i na nich się skupić.

Zostań dzień lub dwa dłużej po Global Rally lub Eagle Manager's Retreat, by rekrutować lub dobrze się bawić.

Walcz o wyższy poziom Chairman's Bonus, Eagle Manager lub Global Rally.

PRODUKTYWNOŚĆ

Kontaktując się z klientami, bądź bardziej kreatywny, dzieląc się z nimi większą liczbą produktów.

Wypróbuj produkt, którego jeszcze nie stosowałeś lub bądź bardziej zdyscyplinowany jeśli chodzi o produkty, których używasz w domu – zastąp te o wartości „ZERO cc” produktami Forever!

Lepiej poznaj produkty.

Teraz już wiesz, jak zmaksymalizować swoją produktywność przez zwiększenie obrotów potrzebnych do realizacji wymogu aktywności. Case credits aktywności stanowią dosłownie fundament twojego biznesu. Od jakości tego fundamentu zależeć będzie Twoja przyszła siła i stabilność w FLP. Zachęcamy cię, byś nigdy nie zaniedbał sprzedaży detalicznej, obojętnie jak bardzo urośnie twoja

grupa. Zagwarantuje ci to nie tylko większą ilość gotówki w kieszeni, ale przede wszystkim, wyznaczy wzór działania twoim Dystrybutorom. Wyobraź sobie, jak wyglądałyby twoje dochody, gdyby każdy Dystrybutor w twojej strukturze zwiększył swoją produktywność choćby o parę case credits... Do zobaczenia na scenie podczas Global Rally 2014 w Londynie!