

Promuovere i Prodotti

Azione - Sviluppa 4CC mensili di Attività personale

1. Utilizza i Prodotti

Diventa il tuo miglior cliente. Potrai consigliare con passione e integrità ciò che utilizzi e ciò in cui credi.

In ogni ordine che fai, aggiungi un prodotto nuovo per il tuo uso personale così da provare tutta la gamma di prodotti disponibili.

2. Varie possibilità per promuovere i Prodotti:



Lancio Prodotti/
Attività



Mini Lanci



Conferenza Prodotti



Marketing
Relazionale



Incontri di
Persona (1:1)



Club e Associazioni



Sports & Fitness



Incontri a Casa



Social Media



Beneficenza



Palestra



Sito Aziendale



Referenze



Gestione del Peso



Estetica

Tester Personalizzato

Una selezione di prodotti ben confezionati in una piccola confezione per l'uso personale. Questo consente ai potenziali clienti di provare i prodotti prima di acquistarli.

C9 e Programmi F.I.T.

Una selezione di prodotti per mantenersi in forma. Consente ai clienti di concentrarsi su un'unica categoria di prodotti e goderne i benefici.

3. Sviluppare la Clientela

Sviluppare una rete di clientela di circa 20-30 Clienti Club da seguire su base fissa.



Per cosa sei disposto a lavorare?

Lancio Prodotti / Attività

Dimostrazione Prodotti:

- Un ottimo modo per far conoscere la tua Attività alle persone è quello di invitare amici, parenti, vicini di casa e colleghi a casa propria in un ambiente rilassante.
- Le presentazioni dovrebbero durare circa 45-60 minuti.
- È un'ottima opportunità per imparare velocemente nozioni sui prodotti e sull'Attività dal tuo Sponsor.

Come organizzare il Lancio:

- Quando organizzerai la prima presentazione, ricordati che non sei solo.
- Il tuo Sponsor sarà presente per guidarti attraverso la pianificazione degli eventi.
- Alle persone piace recarsi a casa di altri, consigliamo eventi di giorno o serali.

Come invitare:

- Chiedi di persona di partecipare e di sostenere l'evento:

“Ciao XXX, come stai? ...Ecc... Cosa farai il giorno X di mattina / sera?”

Ottimo! Io incontrerò degli amici, prenderemo insieme un caffè, in occasione della presentazione di alcuni Prodotti/Attività e desidererei tanto che potessi unirti a noi.”

- Contatta le persone 24 ore prima dell'evento per confermare la loro partecipazione.

Data presentazione: / /

Data presentazione: / /

Quando ci sarà il Lancio?

Quando lo desideri. Il prima possibile!

Occorrente:

- Materiale cartaceo da usare durante e dopo l'evento
- Brochure Prodotti e adeguata letteratura Aziendale
- Moduli d'ordine Cliente Club
- Touch of Forever più altri prodotti per dimostrazione

Allestimento:

- Arriva 30 minuti in anticipo
- Se possibile evitare di portare bambini e animali
- Organizza una degustazione prodotti
- Esposizione semplice dei prodotti

Apertura Evento:

- Spegnerne i cellulari
- Ringrazia tutti i partecipanti
- Condividi la tua storia
- Parla dei prodotti in modo semplice
- Fai provare i prodotti

Chiusura Evento:

- Ringrazia i presenti per la partecipazione
- Raccogli gli ordini compilando il modulo in ogni sua parte (o cartaceo o via web)
- Fissa un appuntamento con le persone interessate all'Attività



Considera questo: molti Top Incaricati si sono uniti a Forever dopo aver partecipato alle presentazioni. Approfitta di ogni opportunità.

Formare una Squadra

Il Ciclo dell'Attività Forever

La Sponsorizzazione è essenziale e la velocità è la sua essenza. La crescita della tua Attività è direttamente proporzionale alla velocità con cui scegli di implementare questo ciclo. Per raggiungere i tuoi obiettivi è di vitale importanza, nel corso dei primi 12 mesi, creare il momento di lancio condividendo l'opportunità con più persone possibili. Questo svilupperà energia, entusiasmo e successo desiderati.



Part-time: 2-5 contatti al giorno.



Full-Time: 10 contatti o + al giorno.



Data e Luogo della Presentazione / Attività

Luogo Data

Luogo Data

Data e Luogo del Success Day

Luogo Data

Luogo Data

Data e Luogo di altre formazioni

Luogo Data

Luogo Data



Considera questo: sviluppa la tua lista 100+ Nomi per il massimo risultato.

Fare Telefonate

Sii Preparato. Telefona.

- > Crea un Profilo
 - > Stabilisci lo scopo della telefonata
 - > Decidi quale strumento utilizzare
 - > Pianifica le tue parole
 - > Sorridi
- > Arriva al punto
 - > Sii conciso
 - > Sii entusiasta
 - > Pensa “Come ne può beneficiare?”
 - > Ricorda lo scopo della telefonata

Mantieni la Semplicità. Stiamo “invitando” non “presentando”.



Seguono semplici esempi per ottimizzare la telefonata.

Per iniziare>

“Ciao Luca, sono Maria, come stai?”

“Hai un momento?”

“Ottimo!”

Per continuare >

Personalità/Carattere:

“La ragione per la quale ti chiamo Luca, è che ho appena colto una fantastica opportunità che coinvolge persone con mentalità aperta/sicure di sé/intraprendenti/premurose ed ho subito pensato a te”. (Fai riferimento alle caratteristiche del profilo)

Motivazione:

“Luca, ti ricordi di avermi detto di non essere felice sul posto di lavoro? È ancora così?”

Valorizza l'aiuto/opinione personale:

“Ho iniziato un'Attività della quale sono veramente entusiasta e ho pensato subito a te. Ha un potenziale enorme e mi chiedevo se fossi in grado di aiutarmi. Con la tua esperienza, apprezzeri il tuo aiuto/parere. Quando ci possiamo vedere?”

Approccio professionale:

“Posso farti una domanda? Se avessi trovato una società leader sul mercato, in continua espansione nel suo settore, con solida liquidità e senza debiti, dove insieme potremmo avere successo senza rischi, saresti interessato a incontrarmi per saperne di più?”

Per concludere >

“Ovviamente non so se è la cosa giusta per te, solo tu puoi decidere. Incontriamoci e ti spiego di cosa si tratta. Sono libera lunedì e martedì, quale giorno andrebbe bene per te?”

Oppure

“Dai un'occhiata al nostro video online per una panoramica sull'azienda, i suoi prodotti e su come funziona il Piano Marketing. Quando potresti vederlo?”

Ok, allora ti chiamo venerdì alle 18.30 per vedere cosa fare.”

Ci saranno sempre persone con le quali desideri condividere i prodotti, quindi chiamale per invitarle a una presentazione.



Per cosa sei disposto a lavorare?

Utilizzare la propria storia renderà la telefonata più efficace.

Tra le seguenti scegli la modalità più consona alla tua personalità.

1

- Ciao, è un buon momento?
- Ciao, hai un minuto?
- Ciao, puoi chiacchierare un secondo?

2

- Ho un'idea che voglio condividere con te.
- Ho appena iniziato un'Attività con un'azienda in continua crescita e te ne vorrei parlare.
- Ho appena conosciuto una nuova realtà lavorativa e vorrei la tua opinione.

3

- Non so se fa al caso tuo, ma vediamoci per parlarne.

4

- Ho pensato a te perché sei (utilizza le caratteristiche selezionate sul suo profilo) per es. estroverso, socievole ecc...

5

- Non sono certo che faccia per te, so che può darti (parla delle cose delle quali potrebbe beneficiare) per esempio entrate maggiori, equilibrio tra lavoro-vita, tempo, libertà...

6

- Tutto quello che voglio fare in questo momento è parlartene e tu saprai se è una cosa che può interessarti o meno.
- Voglio solo metterti al corrente di tutto e poi sta a te vedere se questo coincide con le tue aspettative.
- Desidero che tu dia un'occhiata ad alcune informazioni e poi decidi se può interessarti.

7

Ciò che mi piacerebbe fare è:

- Incontrarci per un caffè, darti ulteriori informazioni, basteranno 20 minuti.
- Organizziamo una videochiamata e ti guiderò attraverso delle informazioni che puoi trovare online, 20 minuti sono sufficienti.
- Ti lascio il mio sito internet personale dove andare a vedere un breve video.



Considera questo: cerca di soddisfare le richieste e i bisogni del potenziale contatto per ottenere risultati migliori.

Fare Telefonate

Rispondere alle domande.



Domande frequenti: “Di cosa si tratta?”

La tua risposta - scegli tra le seguenti possibilità:

- > “Siamo un’azienda a livello mondiale presente in oltre 155 Paesi”
- > “Dal 1978 abbiamo una storia invidiabile ed è un’azienda senza debiti e con solida liquidità”
- > “In Italia il nostro fatturato supera i 40 milioni di Euro ed è in continua crescita”
- > “Operiamo nel settore benessere e bellezza, che come ben sai è il boom del momento!”
- > “L’azienda è Forever, ne hai sentito parlare?”

“Incontriamoci così ti spiego di cosa si tratta. Quando sei libero?
Altrimenti posso inviarti il link del mio sito personale.”

Se il tuo contatto ha ulteriori domande:

Racconta la tua storia, parla di come sei stato coinvolto, ciò che hai visto in Forever, ciò che ti è piaciuto.

Altre domande comuni:

“Devo vendere?”

“Si tratta di un sistema piramidale?”

“Si tratta di Network Marketing?”

“È come Amway / Herbalife / Avon ecc...?”

La tua risposta:

Interessante, perché mi fai questa domanda?

Tua risposta: “Capisco come TI SENTI, HO PROVATO esattamente la stessa cosa, ma ciò che ho trovato è... incontriamoci la settimana prossima che ti spiego tutto. Lunedì o giovedì andrebbe bene per te?”

La fortuna sta nel dare seguito al contatto:

Quando invii le informazioni, è essenziale il rispetto dell’orario stabilito. Non attendere che sia il tuo contatto a chiamarti. Dopo il vostro incontro di persona (1:1), il video online o dopo aver inviato le informazioni, assicurati di essere pronto ad invitare questa persona alla fase successiva, ovvero, ad una presentazione dell’Attività.

“Ho pensato che potresti avere ulteriori domande. Il passo successivo è quello di conoscere meglio l’azienda, quindi se vuoi saperne di più, incontrare delle persone e avere tutte le risposte alle tue domande, possiamo andare alla presentazione del giorno... a..., sarei felice di averti come mio ospite.”

Non dire mai che la presentazione si tiene ogni settimana.



Per cosa sei disposto a lavorare?

I Profili continuano...

Ogni nominativo sulla tua lista 100+ Nomi è un potenziale Cliente, Incaricato o una persona che potrebbe dire “no, non ora, ma se lo desideri posso indicarti ulteriori nominativi.”



Per ottenere i migliori risultati, dedica del tempo alla compilazione del “modulo profilo” per ogni persona. Considera i loro possibili bisogni e desideri e come puoi aiutarli al meglio attraverso l’Attività Forever.

Contatto e Dimostrazione

Ci sono molti modi per parlare di Forever. Puoi scrivere un’email, inviare un messaggio, utilizzare i Social Media, parlarne di persona davanti alla scuola o al lavoro, ecc...

...ma il miglior modo in assoluto è quello di prendere il telefono e chiamare.

Il tuo potenziale contatto sentirà ed ascolterà il tuo entusiasmo attraverso il telefono, è contagioso. Non si tratta di essere ottimi FBO con tutte le parole giuste, si tratta di...

...lasciare trapelare l’entusiasmo...

...ciò che hai trovato e come può beneficiarne.

L’importante è sapere qual è lo scopo della telefonata. Si tratta di fissare un appuntamento per parlarne di persona? Si tratta di inviargli delle informazioni? Si tratta di mostrargli un video online sui prodotti? Sii chiaro su cosa vuoi ottenere prima di effettuare la chiamata.

(Vedi “Fare Telefonate” pag. 18-20).

Monitoraggio Attività Business

Bisogna monitorare i propri progressi, assicurandosi di svolgere con costanza le varie attività. Il foglio di “Monitoraggio Attività Business” è stato creato per annotare ogni telefonata e seguire il proprio contatto dalla sua registrazione come Novus.

Più sono le persone con cui parli, più persone Sponsorizzerai nel tuo gruppo, più Clienti svilupperai e più velocemente avvanzerai nella pianificazione Manager e oltre.

(Vedi “Monitoraggio Attività Business” pag. 28-29).



Considera questo: sviluppa una lista 100+ Nomi per il massimo risultato