

Suceșul cu Clienții

„Indiferent de produs, la urma urmei lucrezi în domeniul educației. Clienții tăi au nevoie să fie educați constant cu privire la numeroasele avantaje de a face afaceri cu tine, să fie formați pentru folosirea mai eficientă a produselor și să fie învățați să-și îmbunătățească viața în mod continuu.”

— Robert G. Allen

CE SĂ FACI DUPĂ ÎNSCRIEREA UNUI CLIENT

Vei avea o retenție mai bună a clienților după prima lor achiziție dacă îi vei ajuta să înțeleagă valoarea produselor și le vei arăta puterea dată de adoptarea unui stil de viață bazat pe starea de bine. Poți colabora cu Linia ta Ascendentă pentru a oferi Clienților și Builderilor experiențe și educație continuă, ajutându-i să-și crească încrederea în produs și să-și îmbogățească cunoștințele. Încurajează Comenzile LRP ca mod de susținere a unui stil de viață bazat pe starea de bine. Invită-i să împărtășească ceea ce le place și să aducă oaspeți la orice eveniment.

PREGĂTEȘTE-ȚI CLIENȚII PENTRU SUCCES

1 PREZENTAREA GENERALĂ A STILULUI DE VIAȚĂ

Trebuie să oferi o prezentare generală a stilului de viață fiecărui Client, după ce efectuează o comandă. Consultă ghidul *Lansează* pentru îndrumări pas cu pas privind realizarea eficientă a prezentărilor generale ale stilului de viață.

2 EDUCAȚIE CONTINUĂ

Oferă constant oportunități de educație regulate (de ex., lunar), pe teme relevante pentru Clienții și potențialii tăi Clienți. Temele pot include:

- Starea de bine emoțională
- Revenirea la școală
- Susținere pentru mamă și copil
- Uleiuri pentru animalele de companie
- Detoxificare/ curățare
- Folosirea uleiurilor la gătit
- Tratamente pentru îngrijirea tenului și SPA
- Somnul
- Intimitatea

3 FOLLOW-UP LA 60-90 DE ZILE

Poți să planifici o a doua prezentare generală a stilului de viață în timpul celor 60-90 de zile ale Clientului, pentru a-i revitaliza Planul Zilnic de Wellness, prin personalizarea și potențarea utilizării produselor.

4 PROMOȚII ȘI STIMULENTE

Informează-ți Clienții cu privire la promoțiile și stimulentele oferite de dōTERRA. Acesta este un mod excelent de a-i motiva să comande și să-și crească Comenzile de Loialitate.

Ocazional, oferă stimulente proprii care pot antrena comenzile din partea Clienților care nu comandă de mult timp sau înscrierile, când ai cea mai mare nevoie de ele pentru avansare.

5 ÎNTÂLNIRI ÎNTRE UTILIZATORII DE ULEIURI ESENȚIALE

Invită clienții să se reunească pentru a împărtăși și a explora modalități creative de utilizare a uleiurilor și a altor produse. Posibilitatea de a trăi sentimentul de apartenență la o comunitate de oameni cu idei asemănătoare este o experiență valoroasă pentru membrii care caută să-și îmbunătățească starea de bine. Poți alege gazdele și locurile de desfășurare prin rotație, pentru ca totul să fie mai interesant, iar implicarea să fie simplă de menținut. De asemenea, poți efectua bilanțuri de grup săptămânale.

6 CAMPANII DE WELLNESS ȘI PROVOCĂRI

Organizează provocări în cadrul cărora participanții sunt încurajați să piardă în greutate, să facă mai multă mișcare, să-și îmbunătățească obiceiurile zilnice sau să urmeze un program de detoxificare a organismului.

7 GRATITUDINE ȘI APRECIERE

Trimite bilete de mulțumiri sau un mic cadou, împreună cu invitații la întâlniri sau notificări privind anumite evenimente/ promoții speciale. Inspiră sinceritate și profesionalism!

Sfat

PE CINE SĂ INVIȚI LA OPORTUNITĂȚILE DE EDUCAȚIE CONTINUĂ?

- Potențiali clienți
- Clienți noi
- Clienți existenți activi
- Clienți inactivi sau puțin activi
- Builderi care vor să afle mai multe despre produse
- Potențiali clienți care nu s-au înscris la primul lor curs
- Potențiali clienți care vor să știe mai multe înainte de a se înscrie
- Oaspeții oricui!