

## Как объяснить клиенту, что он хочет зарегистрироваться в Орифлэйм

Автор: Наталья Невзорова

03.12.2012 23:27 - Обновлено 04.12.2012 00:00

---



Сейчас я веду в интернете обучающий курс для консультантов компании Орифлэйм "Быстрый старт в сетевом бизнесе". На курс приходят не только мои консультанты, но и свободные слушатели из интернета. Так же мне часто приходят письма.

Многие пишут выражая благодарность за материал, которым я делюсь, а многие не только благодарности, но и задают вопросы. Вот сегодня пришло очередное письмо.

*Здравствуйте, Наталья!*

## Как объяснить клиенту, что он хочет зарегистрироваться в Орифлэйм

Автор: Наталья Невзорова

03.12.2012 23:27 - Обновлено 04.12.2012 00:00

---

*Спасибо за предоставленную возможность посещать ваши вебинары. После вебинара "Работа с клиентами" настроилась на положительный результат и решила предлагать каталоги в магазинах. К каталогам прикрепила найденный в интернете бланк для заказов. К огромной радости в одном из магазинов я получила заказ на 900 рублей. Дома прыгала как девчонка. Но есть один момент, который ввёл меня в ступор.*

*В бланке в нижней строке написано "Если Вы хотите приобретать продукцию Oriflame дешевле, поставьте галочку". Галочка стоит.*

*Прошу Вашего совета, как правильно объяснить клиентке, что это регистрация, что нужна копия паспорта, чтоб не оттолкнуть её.*

*Заранее извиняюсь, если коряво объяснила свою ситуацию. Хожу вся в сомнениях.*

*С уважением, Наталья Смирнова*

Наталья, поставленная галочка в бланке заказа для клиента говорит о том, что клиент хочет получать продукцию Орифлэйм дешевле. И это нормально. Что нужно сделать?

Сказать:

Вы поставили галочку, что хотите приобретать продукцию дешевле. Я готова вам рассказать, как это можно сделать, если вы сможете уделить мне 30 минут (1 час) вашего времени. Я вам покажу, как это возможно. Вам это интересно?

**И НИЧЕГО БОЛЬШЕ НЕ ГОВОРИТЬ! ЖДАТЬ ОТВЕТ.** И если клиентка ответит ДА-назначаете встречу, покупаете папку-фолдер "Возможности Орифлэйм", готовитесь по ней и на встрече рассказываете, какие возможности предоставляет компания Орифлэйм. Или же приглашаете гостя на вво к спонсору.

Если клиентка говорит НЕТ, то вы спрашиваете, когда ей принести следующий каталог и как только она захочет узнать подробнее, как покупать для себя дешевле, она знает где вас найти-оставьте свою визитку ей. Что касается копии паспорта, если вы проводите

## Как объяснить клиенту, что он хочет зарегистрироваться в Орифлэйм

Автор: Наталья Невзорова

03.12.2012 23:27 - Обновлено 04.12.2012 00:00

---

интернет регистрацию, то копия паспорта не требуется. Она будет нужна только, если новичок захочет открыть кредит.

Я, например, просто записываю данные новичка на листок или в блокнот или на обратную сторону анкеты, бланка.. да вообще не важно куда записать, главное, потом не забыть позвонить. Если гость не знает номер паспорта, я даю каталог, мы договариваемся на определенный день, когда она сделает заказ и потом я просто звоню и мне говорят номер паспорта по телефону вместе с заказом.

Если ваша клиентка пришла на встречу и не изменила свое желание покупать дешевле, дайте ей возможность разместить её заказ уже на свой номер. НЕ бойтесь "потерять" клиента, ведь вы нашли одного, значит найдете и других.

**ВАЖНО!** На бегу НИЧЕГО НЕ РАССКАЗЫВАТЬ! А также ничего не рассказывать по телефону. Говорят, если хочешь испортить дело-сделай его по телефону.

Как только вы увидели "галочку" в бланке заказа, вам нужно сразу предложить встретиться. Если человек не найдет время на встречу, то он не найдет время и на все остальное.

Не форсируйте события, не надо брать данные регистрировать человека и носить ему заказ на работу, что часто делают новички из-за чувства вины. Уважайте себя и цените, цените прежде всего свое время. Ведите себя с достоинством, но без гордыни и у вас будет все ОК!

[ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА МОЙ ОБУЧАЮЩИЙ КУРС](#)