



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

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

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](#)