

SERTIENS

A white pencil icon inside a dark blue square, which is part of a green geometric overlay.

RECOMENDACIÓN Y VENTAS DE PRODUCTOS

CONTENIDO

01 Ventas

02 Recomendación

03 Servicios



VENTAS DIRECTAS VRS

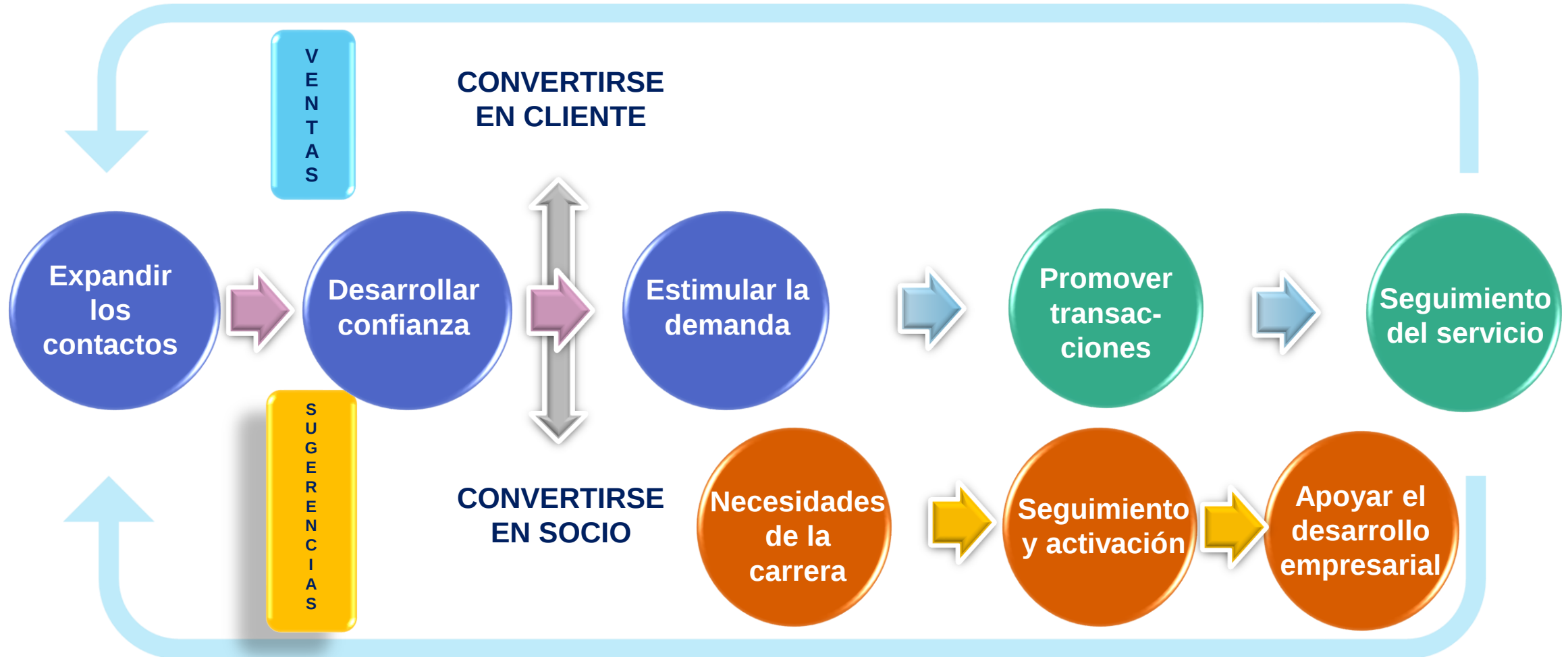
Ventas

Recomendación

Servicio



Marco de trabajo de VRS para el negocio de venta directa





PARTE 01

VENTAS

Una clave del éxito en las ventas





PARTE 02

RECOMENDACIÓN



7 Sugerencias claves

1



Deje que otros reconozcan su trabajo

5



Deje que otros estén de acuerdo en que el proyecto es ideal

2



Deje que otros reconozcan su modo de negocio

6



Deje que los demás comprendan que tener éxito es fácil

3



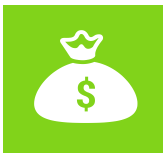
Deje que otros reconozcan el concepto de producto

7



Deje que otros crean que pueden lograr el éxito dentro de su plataforma

4



Deje que otros reconozcan el modo de financiación al consumo

1

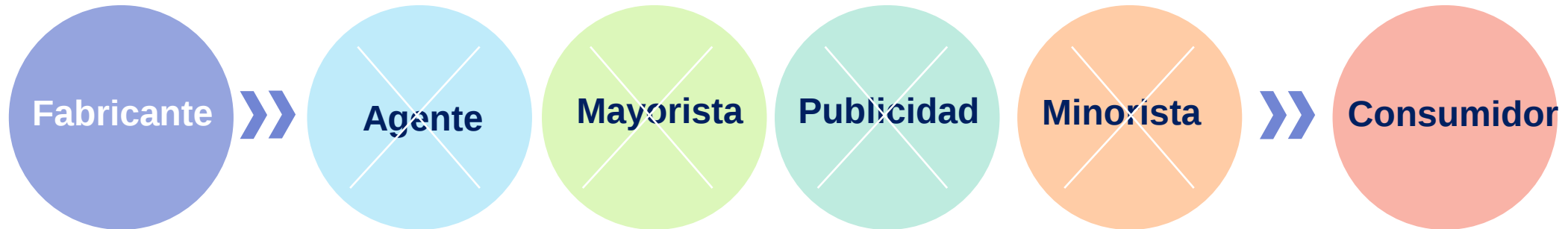


Deje que otros reconozcan su trabajo

¡Hola! Mi nombre es XXX y soy nutricionista. La salud es la riqueza más importante y preciosa. Sin tu salud, no tienes nada. ¡Es la clave de todo, y tu salud tu responsabilidad! ¡Estar sano y ayudar a otros a mantenerse sanos es una especie de amor! Deseo que todas las familias estén sanas. TIENS, como una de las compañías líderes en el cuidado de la salud, ha firmado una alianza estratégica con cientos de socios para brindar una vida de alta calidad a muchas familias en todo el mundo, proporcionando excelentes productos y precios razonables.



2 Deje que otros reconozcan su modo de negocio

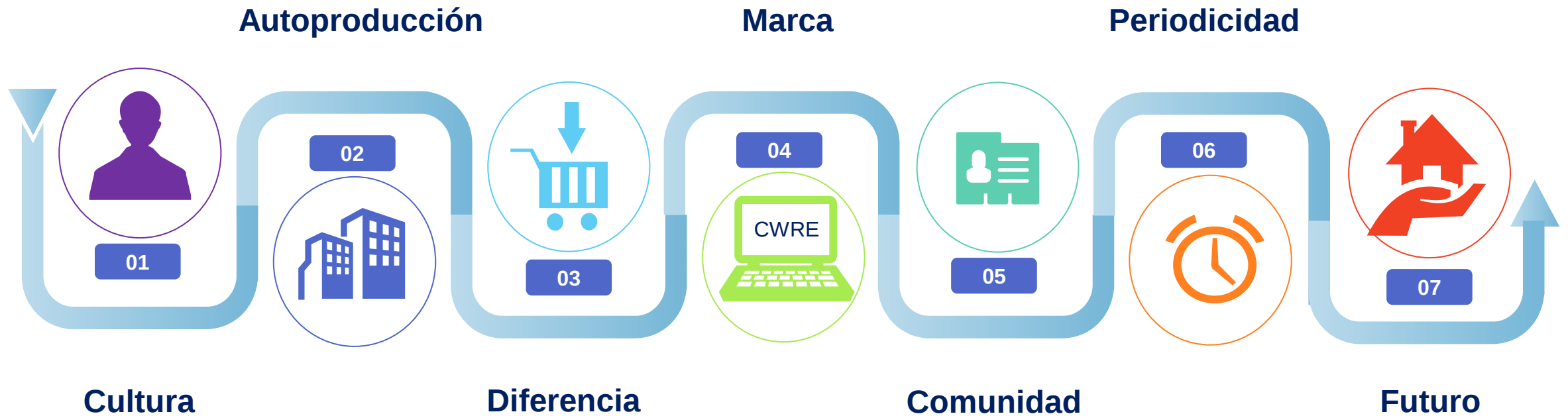


Sea parte de una cadena, gane tanto como ellos ganen.

3



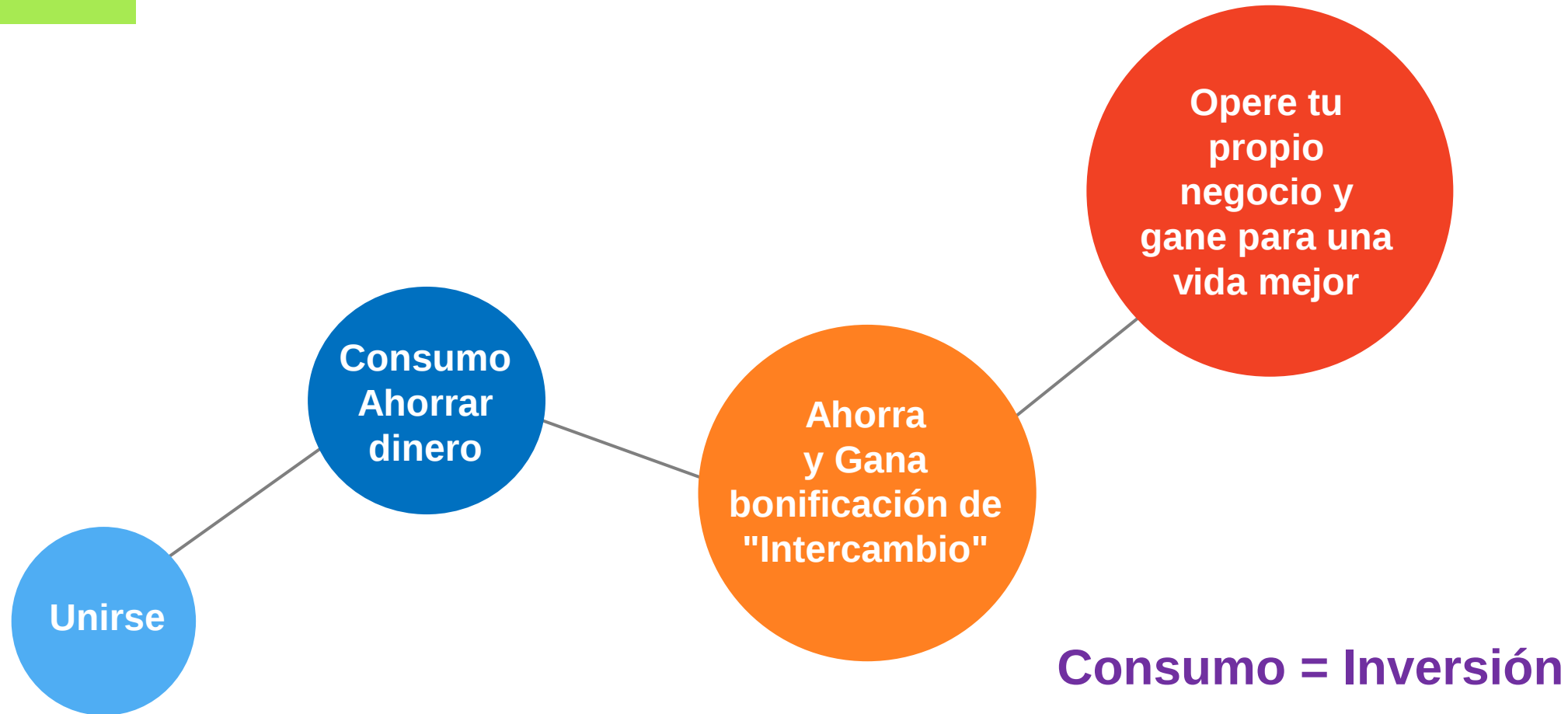
Deje que otros reconozcan el concepto de producto



4



**Deje que otros reconozcan el modo de
financiación al consumo**



5



Deje que otros estén de acuerdo en que el proyecto es ideal

Pequeña inversión sin riesgo Cualquier persona puede hacerlo	Cada uno puede enseñar y apoyar Menos experiencia más confianza	Fácil de desarrollar Abre una tienda y gana dinero
Beneficios y Gratis	Activos Propios Negocio Propio	Reflejar valores Igual éxito para todos

6

Deje que otros crean que pueden lograr el éxito dentro de su plataforma

- | | | | |
|---|--|----|---|
| 1 | Teoría de un cuerpo con múltiples alas | 6 | Instructor |
| 2 | Sistema Global | 7 | Productos de alta calidad |
| 3 | Cultura empresarial | 8 | Autoridad y Calificación |
| 4 | Gestión de equipo | 9 | Producción y Estrategia de investigación científica |
| 5 | Modelo de negocio innovador | 10 | Sistema de educación sistemática |

Las 10 primeras ventajas

7



Deje que los demás comprendan
que tener éxito es fácil



Sugerencias clave

01

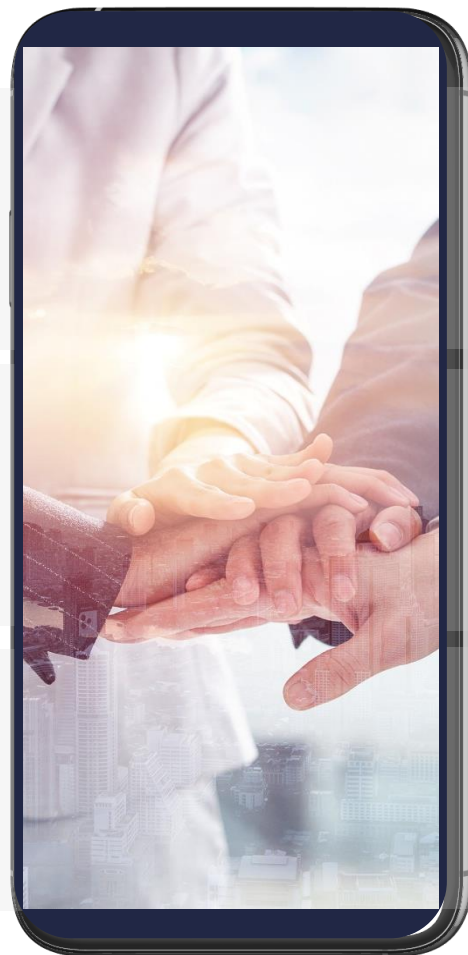
No se concentre demasiado en ganancias y pérdidas, busque calidad en cantidad

02

Usa la regla ABC para adquirir las habilidades

03

Encuentre la demanda y prepare los datos relacionados



La actitud es más importante que la persuasión

04

Desarrolle completamente su recurso local y luego planea expandir aún más su negocio

05

Concéntrese en sus objetivos mensuales

06



PARTE 03

SERVICIO

Servicio



- ✓ El servicio es el canal más útil para generar confianza con los clientes
- ✓ El servicio puede permitir a los clientes valorar el producto de manera eficiente
- ✓ El servicio puede ayudar a desarrollar amistades y clientes para toda la vida.
- ✓ El servicio es propicio para el desarrollo de productos posteriores.
- ✓ Los servicios pueden crear oportunidades

Grupos de servicio al cliente



Servicio al Cliente



Servicio de equipo



**Servicio de
Reuniones**

Servicio al Cliente

1. Establecer archivos de clientes: crear una base de datos de clientes

Perfil de cliente					
Nombre completo		Sexo		Edad	
Condición de la salud			Producto adquirido		
Fecha de la adquisición			Observación		
Estado fisico					
Primer registro de servicio					

Servicio al Cliente

2. Mantente en contacto:

- ¿Ha utilizado el método que le mencioné?
- ¿Cual es el resultado?

Mostrar atención a sus clientes no los molestará, sino que quedarán impresionados con sus servicios.



Servicio al Cliente

3. Fortalecer la relación con el cliente:

- **Envía saludos de cumpleaños.**
- **Enviar mensajes de saludos en los días festivos/ año nuevo.**

Los saludos de los miembros de la familia parecen ser habituales para sus clientes. Sin embargo, su saludo puede ser una sorpresa.



Servicio al Cliente

4. Consumo repetido

- **El servicio de mala calidad pone en peligro los consumos repetidos**

El servicio de alta calidad es un factor importante para que los clientes realicen compras repetidas.

Sin un buen servicio, el cliente nunca volverá a comprarle el producto.



Servicio de reuniones y trabajo en equipo



Servicio de reunión: Contribuir a la reunión. Una reunión exitosa puede conducir a una carrera exitosa.

Construcción de equipo: forma parte del equipo, trabaje duro para lograr los objetivos juntos.



Manejo de quejas de clientes



Mentalidad de servicio



La venta directa no es un negocio para ganar dinero rápido, sino una oportunidad que cambia la vida. Puede ayudarnos a expandirnos, establecer una base sólida, estabilidad y realizar nuestro sueño de vida.

La venta directa se completa cuando se combinan las ventas, las sugerencias y el servicio.

Venta y Sugerencias son como semillas sembradas en primavera. El servicio es el proceso de riego y cultivo. Sin servicio no hay cosecha.

¡GRACIAS!

SERTIENS