

*Staňte se odborníkem na péči o pleť... speciálně na **Anew Genics**!*

Naučte se vše, co můžete o péči o pleť a hlavně o Anew Genics. Vše co potřebujete vědět, abyste mohli začít prodávat, je na těchto stránkách. Více informací získáte na obchodním setkání nebo na tréninku Anew Genics.

TIP 1: POUŽÍVEJTE VÝROBKY

Poznejte produkty péče o pleť od Avonu co nejlépe tím, že je budete sami používat. Zákazníci ocení Váš názor založený na vlastní zkušenosti. Prodej kosmetiky jde snadno, když můžete ukázat výsledky na své vlastní překrásné pleti! Staňte se chodící reklamou na to, jaké benefity Avon péče o pleť přináší. Když zákazníci uvidí účinek přípravků na Vás, budou si je chtít koupit také! Podělit se o výsledky s ostatními je dalším účinným způsobem jak nadchnout zákazníky pro používání našich produktů.

TIP 2: POZNEJTE VAŠE PRODUKTY PÉČE O PLEŤ

Abyste efektivně prodávali výrobky péče o pleť, ujistěte se, že znáte výrobky a výhody, které přinášejí. To je zvláště důležité u řady Anew, která nabízí převratné technologie a úžasné výsledky v boji proti stárnutí, což je pro zákazníka stěžejní. Když máte znalosti, ujišťuje to Vaše zákazníky o tom, že se jim dostává nejlepší péče.

TIP 3: NAVAŽTE ROZHOVOR O PÉČI O PLEŤ

Začněte komplimentem a zeptejte se Vaší zákaznice na produkty, které momentálně používá. Ptejte se jí, jak je s těmito produkty spokojená a jestli jí tyto produkty přinášejí výsledky, které očekává, ale už nejsou viditelné v rámci každodenní péče.

TIP 4: PTEJTE SE A POSLOUCHEJTE

Pokud hovoříte se zákazníky o péči o pleť, nechte je mluvit o jejich problémech s pletí a poslouchajte klíčová slova nebo fráze, které Vám napoví, po čem v péči o pleť touží. Zeptejte se jich, jak by měla jejich ideální pleť vypadat a pak jim doporučte správné produkty, které jim zaručí výsledky, po nichž touží.

TIP 5: NAJDĚTE ZÁKAZNÍKY

Udělejte si seznam stávajících zákazníků, o kterých víte, že jsou pro ně produkty pleťové péče Avon vhodné. Požádejte Vaše stávající zákazníky o doporučení a rozšiřte svůj seznam také o lidi, kteří žijí blízko, lidi ze školy a z práce a lidi, se kterými chodíte cvičit.

Anew Genics Vám také dává skvělou příležitost, jak si získat nové zákazníky. Mějte na paměti, že každá žena může vypadat mladší a Anew Genics jí pomůže tuto sílu pro její pleť objevit.

VYZRAJTE NAD
genetikou



VYZRAJTE NAD *genetikou*

TIP 6: VYUŽIJTE VZORKY KE ZVÝŠENÍ PRODEJE

Začněte osvědčenou otázkou: "Jaké produkty k péči o pleť právě používáte? Co takhle vyzkoušet nejnovější inovativní výrobky od Avonu?" Usnadněte zákazníkům vyzkoušení produktů bez zbytečných investic a nabídněte jim vzorek produktu nebo jeho minibalení. To, že si budou moci produkt vyzkoušet ještě předtím, než si ho koupí, zajistí, že si produkty zamilují. Navštivte je znovu během několika dnů za účelem uzavření obchodu.

TIP 7: POUŽIJTE SVÉ PRODEJNÍ NÁSTROJE

Používejte všechny své prodejní nástroje k tomu, abyste informovali zákazníky o výhodách a užítku produktů. Prodejní nástroje Vám pomohou prodat více produktů péče o pleť. Na této stránce je několik nástrojů, které Vám pomohou začít s prodejem Anew Genics.

TIP 8: NAVYŠTE HODNOTU SVÉ OBJEDNÁVKY

Ujistěte se, že seznámíte zákazníky s výhodami, které přináší komplexní péče proti stárnutí. Výrobky Anew Genics jsou navrženy tak, aby fungovaly v kombinaci s jakoukoli řadou Anew nebo přípravky Anew Clinical, pro dosažení optimálních výsledků. Vaši zákazníci si zamilují změnu, kterou uvidí na své pleti a vy si zamilujete zvýšení Vašeho prodeje.

TIP 9: POUŽÍVEJTE KATALOG

Nakupte si katalogy navíc, abyste získali nové zákazníky. Každý den dejte katalog 3 potenciálním zákazníkům – zapište si jejich kontaktní údaje a spojte se s nimi do 48 hodin. Příložením vzorečku do každého katalogu zvyšujete možnost prodeje.

TIP 10: PRODEJ NAPŘÍČ KATEGORIEMI A NÁVAZNÝ PRODEJ

Prodej napříč kategoriemi.

U zákaznic, které používají výrobky k péči o pleť, propojte používání pleťové kosmetiky s dekorativní. Připomeňte jim, že na zdravé, mladě vypdající pleti vypadá líčení opravdu skvěle. Posílíte tak prodej v obou kategoriích.

Návazný prodej.

Pokud Vaše zákaznice kupuje pouze jeden produkt z některé řady, představte jí i ostatní produkty v řadě, díky kterým by mohla dosáhnout ještě lepších výsledků. Příkladem toho je používání séra i krému Anew Genics společně.



TIP 11: BUĎTE V KONTAKTU S VAŠIMI ZÁKAZNÍKY

Možná to zní jednoduše, ale je snadné zapomenout. Spojte se se svojí zákazníky během 4-6týnů od dodání pleťové kosmetiky a zeptejte se jí na výsledky. Připomeňte jí, že každodenní používání produktů péče o pleť jí pomůže dosáhnout výsledků, které očekává. Získejte od ní novou objednávku!

TIP 12: NAVRHNĚTE USPOŘÁDÁNÍ PLEŤOVÉ AVON PARTY

Skupinový prodej dodává energii a může být velmi lukrativní. Získejte více informací o Avon párty od svého sales leadera nebo zónového manažera. Své odborné znalosti zdokonalíte pomocí online tréninků ve své online kanceláři. Dejte si za cíl uspořádat Avon Party každou kampaň. Odměňte hostitele a zaměřte se na představení nejnovějších produktů péče o pleť.

TIP 13: UVĚDOMTE SI HODNOTU PLEŤOVÉ KOSMETIKY

V průběhu roku doplňují zákazníci produkty péče o pleť až šestkrát. Pro zvýšení výdělku zvyšte počet zákazníků, kterým opakovaně prodáváte!

VYZRAJTE NAD
genetikou