

VIÐSKIPTA/VÖRU KYNNINGAR

Að sýna vörurnar:

- + Frábær leið til að láta fólk vita hvað þú ert að gera, með því að bjóða vinum, ættingjum, vinnufélögum og nágrönnum heim til þín
- + Kynntu vörurnar í 30 til 40 mínútur og segðu líka frá tækifærinu
- + Út frá kynningunni verður vörusala og áhugi fólks á tækifærinu vaknar. Bókaðu fleiri kynningar
- + Frábær leið fyrir þig til að læra um vörurnar frá þínum sponser / þinni upplínu

Hvernig á að kynna:

- + Þegar þú ert með þína fyrstu kynningu, mundu að þú ert ekki ein/einn; sponserinn þinn leiðir þig í gegnum allan ferilinn
- + Skipuleggðu viðburðinn vandlega
- + Fólk þykir gaman að heimsækja hvert annað, kynningin getur verið að degi til eða kvöldi

Hvernig á að bjóða:

- + Bjóddu persónulega, biddu um stuðning

„Hæ xxxx, hvernig hefur þú það? Hvað ert þú að gera á daginn/kvöldið?“

Frábært! Ég á von á nokkrum vinum/vinkonum heim í kaffi / drykki þar sem ég ætla að kynna frábærar vörur / viðskipi og mér þætti vænt um að þú kæmir líka.“

- + Hafðu samband við gestina 12–24 tímum fyrir kynninguna til staðfestingar

Kynning dags: / /

Kynning dags: / /

Hvenær á ég að hafa kynningu? Hvenær sem er! Helst sem fyrst!

Pað sem þú þarft:

- + Viðeigandi bæklinga til að nota og afhenda
- + Vörulista
- + Pöntunareyðublöð
- + Fast Start pakkann og aðra vörur

Uppsetning:

- + Mættu 30 mínútum fyrr
- + Ef mögulegt, engin börn eða gæludýr
- + Léttar veitingar eftir þínum smekk
- + Hafðu uppsetninguna einfalda

Að opna kynninguna:

- + Velkomin og takk fyrir að koma
- + Segðu þína sögu
- + Farðu í gegnum vörurnar – einfalt er best
- + Láttu vörurnar ganga til að allir geti prófað

Að loka kynningunni:

- + Pakkaðu öllum fyrir komuna og stuðninginn
- + Taktu við pöntunum og greiðslum eftir kvöldið
- + Bókaðu fleiri kynningar
- + Bókaðu tíma í dagbókina þína fyrir þá sem vilja skoða tækifærið



Consider this: The more people you can recruit and duplicate, the faster you will reach Manager.