

Tržite lahko tudi na plaži



Kako lahko izkoristimo poletni čas za rast posla v MM? Naredimo lahko marsikaj, za kar med letom ni bilo časa. Pa še na nekaj vas opozarjam: Če želite ustvariti večji promet, morate vi osebno kupovati in uporabljati izdelke oziroma storitve, njih zastopate.

Čas dopustov lahko izkoristimo za:

- > Pregledamo dosedanje delo in zaključimo, kar je odprtega (velikokrat se ne moremo dokončno dogovoriti za kakšen obisk, sestanek, prodajo izdelka ..., preglejmo zapiske in to opravimo).
- > Spet preglejmo svoje razloge, zakaj delamo ta posel. Ali si letos ne morete privoščiti počitnic ali pa se odpeljete s starim avtomobilom in ste si počitnice plačali z bančnim posojilom? Spet odlagate s prenovo stanovanja ali hiše zaradi pomanjkanja časa in denarja? Ne morete biti s svojimi otroki, ker ste cele dneve v službi? Ni časa za hobije? Imate že vsega dovolj in bi radi nekaj spremenili v svojem življenju? Prelistajte kataloge turističnih agencij, pogledajte v salone avtomobilov, ogledajte si nova, večja stanovanja, hiše, skupaj z otroki načrtujte, kaj bi si privoščili (potem vas bodo tudi oni spodbujali)... najдите razlog za svoje aktivnosti v MM.
- > Naredimo si načrt, kaj bomo dosegli, do npr. oktobra sprejmite izziv, ki ga zelo verjetno že ponuja vaše MM podjetje ali vaši vodje. Podrobno si razdelite načrt dela in rezultate najprej po mesecih, potem po tednih, dnevih. Če se le da, načrtujte skupaj s svojim sponzorjem, da si bosta delo razdelila. Potem pa si določite še malenkostno nagrado, ko dosežete zastavljeno. Lahko je to obisk kina ali gledališča, kupite si priljubljeni CD, privoščite si masažo ... Če ne dosežete, ste si ali postavili prekratek rok ali pa niste nič

delali. Če ste delali, prestavite cilj na kasnejši čas.

- > Pospravite si delovni prostor, kjer se je že verjetno vsega po malem nabralo. Uredite si evidence naročil, kupcev, ponovno preglejte sezname in jih dopolnite. Preglejte zaloge izdelkov, če jih imate, in jih poženi v obtok. Prav tako si pospravite poslovni kovček osebno torbico. Izlodite oblačila, ki jih niste že nekaj let oblekli. Osvežite garderobo z novimi dodatki, ki ni treba, da so dragi. Naredite čistko tudi pri čevljih in v torbici odstranite vse plastične kemične svinčnike z logotipi. Nadomestite jih z enim kvalitetnim pisalom. Potem se lotite svojega prevoznega sredstva, ki ga verjetno uporabljate pri svojem delu. Peljite ga na reden servis in v predalu si zamenjajte knjigo, ki jo imate v primeru večurnega zastojanecosti.
- > Privoščite si tudi nekaj zase. Aktivno preživite nekaj časa z ljudmi, ki jih imate radi. Nikoli ne recite, da si boste vzeli čas kasneje, morda drugo leto, ko boste uspešni v MM ali kaj podobnega. Kajti, kaj vam bo potem uspeh, če ga ne boste mogli z nikomer deliti, ker boste ostali sami? Treba je delati, vendar je treba med tem časom tudi živeti življenje. Pojdite do frizerja, na enodnevni izlet, privoščite si malenkosti, ki vas veselijo. Kaj pa če si le uredite tiste zobe, za katere veste, da se jih mora zobozdravnik lotiti? Da o zmanjšanju telesne teže in pridobivanju kondicije sploh ne govorimo.

- > Berite knjige, se izobražujte in osebno zrastite. Ocenite se, kaj bi morali prebrati: knjigo o samomotivaciji ali samodisciplini, knjigo o odnosih z drugimi ljudmi ali knjigo, kako postati vplivna oseba.
- > Pojdite na obiske in obnovite kontakte z ljudmi. Če greste na dopust, spoznajte nove ljudi, ki prav tako pridejo na dopust, in domačine. Ne pozabite vzeti svojih vizitk in jih razdeliti tistim, ki jih zanima nova priložnost v življenju. Najbolje pa je, da sami zapišete ime in telefonsko številko novega kandidata in se dogovorite za nadaljnje srečanje, ko bosta oba spet doma.
- Če ste v tujini, velja isto, da spoznava te ljudi in na tak način pridete do novega seznama ljudi.
- > Na dopustu tudi sami uporabljajte izdelke, ki jih zastopate, in ne samo, da tako svetujete celi svoji skupini. Lahko da boste koga tam srečali in bi bilo neprijetno, da se mažete z zaščitno kremo drugega podjetja.

Uporabljajte izdelke, ki jih prodajate

Vse, kar boste počeli sami, se bo pomnožilo oziroma ponovilo v vaši skupini! To pomeni, če sami ne boste kupovali, ne bodo kupovali niti vaši člani, zato ne bo prometa in ne vaše mesečne provizije. Člani kar začutijo, da ne uporabljate izdelkov. Mogoče niste vidno navdušeni, ko se pogovarjate o izdelkih, mogoče so vas večkrat kaj vprašali v zvezi z uporabo izdelkov, vi pa ste samo skomignili z rameni. Ničesar ne komentirate, ko vaši člani navdušeno govorijo o svojih izkušnjah pri uporabi. Zgodi se, da pride kdo od vaših članov k vam domov in če vidi, da vi uporabljate izdelke drugih podjetij, bo tudi sam kupoval drugje. Če pa imate doma izdelke, ki jih zastopate, bo tudi sam zamenjal izdelke z izdelki, ki jih kot skupina zastopate. In ko bo k njemu domov prišel njegov član, se bo zgodba ponovila. Zato je vidna uporaba izdelkov resnično pomembna.

Spoznali boste, kako se vaši izdelki oziroma storitve obnesejo v praksi.

To je pomembno, ko nam ljudje po-

stavljajo vprašanja v zvezi z uporabo teh izdelkov in jim lahko iz lastnih izkušenj odgovorimo. Včasih nam ljudje povedo svoje dvome ali strah v zvezi z našimi izdelki oziroma storitvami. Če izdelke uporabljamo, jim odgovorimo, da smo tudi mi imeli enake pomisleke kot oni, vendar jim zdaj, ko izdelke uporabljate, zagotavljate, da jih skrbi brez potrebe. A kako jim boste povedali, če izdelkov ne uporabljate? Včasih je na razpolago veliko različnih izdelkov in če smo vpisani le dva meseca, vseh pač še nismo preizkusili. V tem primeru, ne moremo svetovati iz lastnih izkušenj, pač pa priznajmo, da še nismo uporabili tega izdelka in da se bomo pozanimali pri vodji in jim naslednji dan sporočili pravo informacijo. Nikoli ne dajajte napačnih podatkov, to namreč povzroči veliko večjo škodo, kot pa priznati, da ne veste in da se boste posebej za njih potrudili dobiti pravi odgovor.

S kupovanjem in uporabo izdelkov ste lojalnejši in pokažete več navdušenja do podjetja, ki ga zastopate.

Izdelek, ki ga kupite za uporabo, ni samo izdelek, ampak je sredstvo, ki vas bo pripeljalo do vaših sanj. Navdušeni ste nad njim, saj veste, da nima samo uporabne vrednosti, ampak da ste sami sebi naredili promet. Zato ni prav, da kupujete izdelke v drugih trgovinah, ker boste s tem nakupom uresničili sanje lastniku trgovine in ne sebi. To je tako, kot če bi bili sami lastnik svoje trgovine in bi izdelke kupovali pri sosedu čez cesto. Komu potem delate promet? Ali bi vaši kupci zaupali vašemu podjetju, če bi videli, da kupujete drugje in ne prisebi? To zanje pomeni, da ne zaupate izdelkom, ki jih promovirate. In če jim ne zaupate vi, kako jim bodo tisti, ki jih navdušujete za mrežnomarketinški posel?

Še nekaj pomembnih podatkov, ki jih upoštevajte:

- > Preverite, če vaše mrežnomarketinško podjetje daje garancijo na izdelke oziroma storitve. Ponavadi dajejo garancijo, da vam ob nezadovoljstvu nakupa v 60 do 90 dneh zamenjajo izdelek ali povrnejo denar. To je zelo močna postavka, s katero boste veliko lažje delali, kot če te garancije ne bi bilo. S tem kupec ne tvega s svojim nakupom (tega je kupca najbolj strah, namreč da bo izgubil denar, če z izdel-



Če boste na dopustu ljudem predstavljati posel - Nikar ne bodite vsiljivi.

kom ne bo zadovoljen). Če nekdo kljub garanciji nikakor ne želi kupiti izdelka, mu za nekaj dni pustite svojega.

Uporabljajte kataloge, prospekte, cennike, videokasete...ki jih je za lažje trženje pripravilo vaše mrežnomarke-tinško podjetje. Pri prezentaciji izdelkov, ki jih ljudje ne poznajo, je najpomembnejše, da se naučijo pravilne uporabe tega izdelka. Vedeti morajo npr., da je čistilo v obliki koncentrata in da ga moraj o zato redčiti z vodo (to upravičuje malce višjo ceno koncentrata, ampak zato bodo to čistilo uporabljali veliko dlje), da posoda drži dlje časa določeno temperaturo in da

uporabljamo zelo malo maščobe, kar vpliva na zmanjšanje porabe energije in izboljšuje zdravje. Ker pa ljudje ta-krat, ko predstavljamo izdelke, ne poslušajo ravno tako, da si vse zapisujejo, jim za pravilno uporabo izdelkov pustimo pisna navodila. Poskušajte pridobiti čimveč stalnih kupcev, še boljše takšnih, ki sami hodijo oziroma naročajo izdelke (če seveda imajo to možnost). Napredno mrežnomarketinško podjetje bo uvedlo to možnost, kajti to je že korak naprej od akvizitorske in predstavitvene dejavnosti, kjer vse delamo sami. Če pa kupce navadimo, da sami kupujejo (seveda, če so vpisani vnašo mrežo), se bo promet odvijal tudi, ko smo mi na počitnicah. Od tu naprej lahko govorimo, da postanemo v tem poslu svobodni, ko se ustvarja pro-

met tudi brez naše aktivnosti. Vendar se nad tem, da bi sami kupovali, ne navdušijo vsi. Nekateri hočejo dostavo na svoj dom, pa še prej jih morate poklicati in vprašati, če kaj potrebujejo. Zato takšnim zaračunajte kar polno ceno za stranke, ker si morate pokriti telefonske in potne stroške. Če nočejo kupovati po polni ceni, jim ponudite redno članstvo in naj si potem sami dobavljajo.

- > Naredite razpredelnico rednih kupcev: kdaj, kaj je kupil in se vedno dogovorite (ob dostavi izdelka), kdaj jih ponovno pokličete. Če vam je ostalo v steklenid ali lončku še malo vsebine, jim jo podarite, da kupci sami preiskusijo nov izdelek.
- > Izdelke lahko podarite za rojstne dneve, če lahko, tudi za poslovna darila. Na ta način spet promoviramo izdelke in če bo našim obdarjencem izdelek všeč, ga bodo kasneje še naročili. Zdaj je tudi pravi čas, da ljudem ponudite izdelke, ki jih bodo uporabljali na dopustu, podtnicah.

Bistvo izdelkov, ki se ponujajo v mrežnem marketingu, je, da so visoko kvalitetni, nudijo garancijo na nezadovoljstvo kupca in da se jih nikjer ne more kupiti v redni prodaji, razen pri nas, zastopnikih. S tem mu nudimo dodaten servis, in sicer v obliki našega svetovanja in dostave na njegov dom.

Natalia Ugrenže od leta 1990 aktivno deluje na področju direktne prodaje, trženja in predstavitve izdelkov, zadnja leta tudi v mrežnem marketingu.