

Umiejętność 6

Opieka nad klientem

A) Opieka nad klientem Vianesse

1. **W dniu**, gdy się zdecyduje kupić produkty
 - a) Dopilnuj wypełnienia Kalendarza Dobrego Samopoczucia, łącznie z pomiarami
 - b) Dokładnie wyjaśnij, jak brać Vianesse (broszura produktowa, strona 2 i 3)
 - c) Jeśli klient kupił Pakiet Startowy, zaznacz sobie w kalendarzu, do kiedy ma ważny voucher na kosmetyki
 - d) Zapowiedz, że w początkowym okresie będziesz często konsultować klienta (klientkę)
 - e) Umówcie się, kiedy zaczniesz brać produkty – zaznacz to sobie w kalendarzu

2. Zadzwoń **tego samego dnia wieczorem** – najpóźniej nazajutrz
 - a) zapytaj:
 - Udało ci się wziąć produkty rano i wieczorem?
 - A z czym rozrobiłaś Body Shape?
 - Ile drażetek zjadłaś?
 - A co dzisiaj jadłaś?
 - b) W zależności od odpowiedzi pochwal albo skoryguj
 - c) Umów następną rozmowę
 - To zadzwonię pojutrze, dobrze?

3. Zadzwoń **na trzeci dzień**
 - a) Pytania jak wyżej, plus:
 - A jak się czujesz?
 - Nie ma jakichś sensacji?

PAMIĘTAJ: cokolwiek się dzieje z organizmem, czego wcześniej nie było, to świadczy o tym, że produkty działają

 - wzdęcia – bakterie szaleją z radości, bo mają co jeść
 - zatwardzenie – z uchyłków odrywają się kamienie kałowe, pęcznieją i zatykają jelito grube
(wziąć lekki środek przeczyszczający – np. płaska łyżeczka soli himalajskiej na pół szklanki wody)
 - wypryski na skórze – organizm się oczyszcza
 - więcej energii – właśnie tak działa Vianesse
 - b) Umów następną rozmowę

4. Zadzwoń **po tygodniu**
 - a) Pytania jak wyżej, plus:
 - Czy wypełniłeś Kalendarz Dobrego Samopoczucia?
 - Czy są jakieś rezultaty?
 - tak – no widzisz, tak działa Vianesse!
 - komu z twoich znajomych może się przydać?
 - nie – cierpliwości, Vianesse na 100% działa, jeśli w 100% stosujemy się do zaleceń; a każdy organizm jest inny i inaczej reaguje
 - b) Umów następną rozmowę
5. Zadzwoń **po następnym tygodniu**
 - a) Pytania jak wyżej
 - Jeśli są efekty poproś o polecenia
 - b) Umów następną rozmowę
6. Zadzwoń **po miesiącu**
 - a) Pytania jak wyżej
 - b) Umów następną rozmowę
7. Zadzwoń, gdy klientowi **kończą się produkty** – najpóźniej po 7 tygodniach
 - a) Jeśli klient kupił pakiet startowy, przypomnij o voucherze –
 - na Body Lotion (mały pakiet) lub
 - na kosmetyki (duży pakiet)
 - b) - Jeśli ma efekty, niech je opíše na papierze; pomóż mu ułożyć własną historię
 - c) Zaproponuj współpracę (Umiejętność 5)
 - d) Umów następną rozmowę
8. Jeśli klient kupi pakiet startowy, zaznacz w kalendarzu, **do kiedy ma ważny voucher**
 - a) Przed upływem terminu ważności vouchera zadzwoń, czy chce go wykorzystać
 - tak – pomóż złożyć zamówienie
 - nie – sam wykorzystaj voucher