

Все только начинается..!

*Таланты выигрывают матчи,
Команды – чемпионат!*



**«Люди не любят когда им продают.
Они любят когда с ними
общаются».**

Флин МакГлафлин.

Хороший продавец – какой он?

- тратит время на то, чтобы лучше узнать потребности клиента
- использует все свои возможности для того, чтобы помочь клиенту
- всегда доступен для клиента и готов помочь
- не отделяет себя от клиента
- консультирует клиента и всегда готов к общению с ним



**Какими навыками должен
обладать хороший продавец?**
слушать и говорить



Утренний митинг и создание успешных команд

Что содержит?

1. Разбудить
2. Признание
3. Обучение
4. Мотивация
5. Уверенность
6. Знание
7. Доверие
8. Строгий, но любящий родитель

Как организовать?

1. Вовремя. Музыка, смех
2. Оценивать
3. Подготовка с вечера плана на неделю
4. Под рукой все необходимое
5. Важно начало – важен конец
6. Рейтинги, соревнования
 - * Призы
 - * Денежные
 - * Знаки отличия
 - * Места

Как проводить?

1. Весело
2. Интерактивно
3. Хвалить при всех, ругать отдельно
4. Олицетворять успех
5. Иметь свои особенности

Представим, что продажа –
это танец.

В каждом танце присутствует как импровизация, так и базовые па. Не зная па, вы споткнетесь на первом шагу.

Этапы продаж – это базовые па, которые станут вашей основой «танца».





Представим, что продажа –
это создание семьи.

Все начинается с общения, ухаживаний, и
затем уже создание семьи. Пропуская
общение, вы споткнетесь на первом шагу.

Этапы продаж – это то самое общение,
которое станет вашей основой «семьи».

5 этапов продаж или путь к профессиональным продажам

1. Установление контакта = встреча в центре

Цель: «раскрыть» клиента, создать доверительную атмосферу между ним и вами.

Достижение: открытая улыбка, уместный комплимент, обращение к клиенту по имени, искренний интерес к его проблемам, «отзеркаливание» жестов и мимики.

ГЛАВНОЕ НЕ ПЕРЕИГРЫВАТЬ!



5 этапов продаж или путь к профессиональным продажам

2. Выявление потребности = изучение

вопроса.

Станьте экспертами своего дела!

Цель: выслушать клиента, понять потребности и правильно расставить акценты.

Способ достижения: задавайте правильны вопросы, дайте клиенту возможность почувствовать свою значимость. Что является важным для не



5 этапов продаж или путь к профессиональным продажам

3. Презентация товара = знание = внимание к людям = предложению.

Цель: продемонстрировать продукт и побудить клиента к действию.


Способ достижения: рассказать о продукте не только демонстрацией его возможностей, но и с учетом выявленных ценностей клиента.



5 этапов продаж или путь к профессиональным продажам

A (action). Привлеките внимание клиента.

Настройте его на то, что теперь говорите ВЫ, а не он.

- **I (interest):** Вызовите интерес к товару. Расскажите о том, почему ваше предложение может быть интересно для него.
- **D (desire):** Выявите желание владеть этим товаром, играйте на эмоциях. Рассказывайте о товаре. Как будто он уже куплен и клиент с его помощью решит проблемы. 
- **A (action):** **Условие – выгода – соблазн**
- Побудите его к действию. Дайте ему понять, что все. Что вы рассказали ему о товаре не просто так, а чтобы клиент его приобрел.

5 этапов продаж или путь к

профессиональным продажам

4. Работа с возражениями

Цель: обработать возражения, сохранить лояльность клиента.

Способ достижения: не воспринимайте возражения клиента, как досадную помеху. Это всего лишь часть игры, цель которой – **сделка**.

Внимательно выслушайте возражения клиента и отвечайте по существу. Не начинайте презентацию заново, отвечайте на конкретное возражение



ГЛАВНОЕ:

**возражения покупателя – это его заявление о своих
потребностях.**

**Расскажите почему именно ваш продукт или услуга
способны ему помочь.**

**Помните!! Обиженный или расстроенный
покупатель – потерян для вас!**

**Цените возражения клиентов, собирайте и
анализируйте их.**

5 этапов продаж или путь к профессиональным продажам

5. Завершение сделки и выход из контакта.


Цель: непосредственно продажа продукта

Способ достижения: если вы хотите продать – то рано или поздно вы должны предложить клиенту его купить.

Помните! Для клиента расставание с деньгами своего рода стресс – слегка подтолкните его к покупке альтернативными вопросами или своими приемами.



Главное:

после того как вы задали вопрос,
приводящий к заключению след  -
выдержите паузу.

Кто заговорит первым – тот и проиграет.

**Если в предыдущих этапах вы сделали все
правильно – клиент ответит вам «ДА!»**



Чем больше денег заплатил клиент, тем острее он переживает этот внутренний конфликт.

Сформируйте у него позитивную эмоцию.

Поблагодарите клиента!

Будьте искренни!

Начало следующей встречи зависит от того, как завершится настоящая!

Thank you!!

Thank You

Obrigado

谢谢

Gracias

شكر

Danke

धन्यवाद

תודה

Дзякую

Merci

Tesekkür ederim

СПАСИБО



«Работа с десятками и организация рабочего



Эйдинов Ярослав

**Зам. директора по отделу продаж,
Управляющий в салоне «Impulse life» (г.
Москва - Тверская)**

Как сохранить баланс на всю жизнь ???

- 1. Наиболее успешным получается сохранять баланс с опытом, после постоянного ряда ошибок и их анализа!**
- 2. Научиться сохранить баланс помогает постановка целей!**

На день, неделю, месяц, год!

Начинать нужно с краткосрочных целей!

- 3. Проводить с кураторами утренние планерки по целям, цифрам и мотивации раз в неделю (неделя признаний), планировать важные дела с вечера и по окончании дня анализировать (желательно на бумаге).**

4. Строить свой рабочий день придерживаясь расписанию центра (все на своих местах)

контролировать кпд каждого!

5. Проводить обучение по знанию всех лекций и общего материала 3 раза в неделю также присутствовать на лекции отстающих лекторов!

6. Очень важным фактором в сохранение баланса является **мотивация!**

Мотивация у всех разная поэтому самым сложным остаётся узнать мотив каждого, но как только мы научимся это делать - мы **покорим мир!**

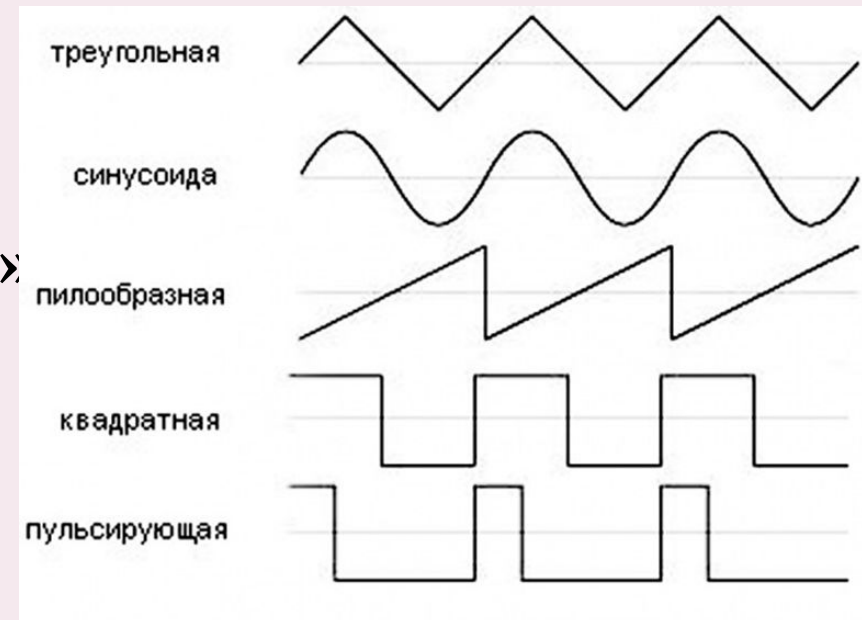
1 день.

1. Растиопка льда через телевизор
2. Знакомство ([не мед.центр](#), программа продажи)
3. Аппарат
4. Завод
5. Сертификаты
6. 5 систем
7. Волна
8. Режимы ABC
9. Накладки (ноги, живот)
10. Обострение
11. Вода
12. Правила посещения центра
13. Карта гостя



2 день.

1. Растиопка льда – гелевики 5 мин.
2. Определение слову «обострение»
3. Волна, мембрана, шлаки.
4. Периоды:
 - А: 3-8 дн. до 28 дн.
 - В: 2-4
 - С: 6-12
5. Примеры с «баннером»



3 день.

1. Растопка льда – гелевики 5 мин
2. Узнать об ощущениях, рассказать про гель
3. Плавню перейти к 3-м стадиям болезни
4. Накопление (компенсация):



- Длина тонкого □ Шлаков! кишечника 9-12м²

- Площадь всасывания тонкого кишечника 1290 м²

- Накладка

□ Токсинов!

Экологические:

- вода
- еда
- воздух

Психологические:

- стресс
- разочаровани
е

Токсические:

- разложение токсинов
- Переход на 2-ю стадию

□ Симптомы 87 шт.!

врачи

Нет решения
проблем

2 стереотипа

□ Диагноз (декомпенсация)!

врачи

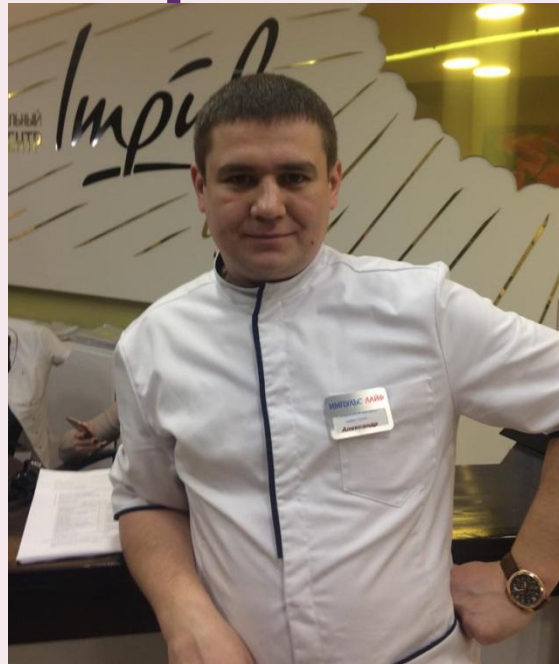
Нет
решения
проблем

возраст

Сводим к аппарату



Как устроен аппарат, его связь с нашим организмом, основная причина доверия наших клиентов



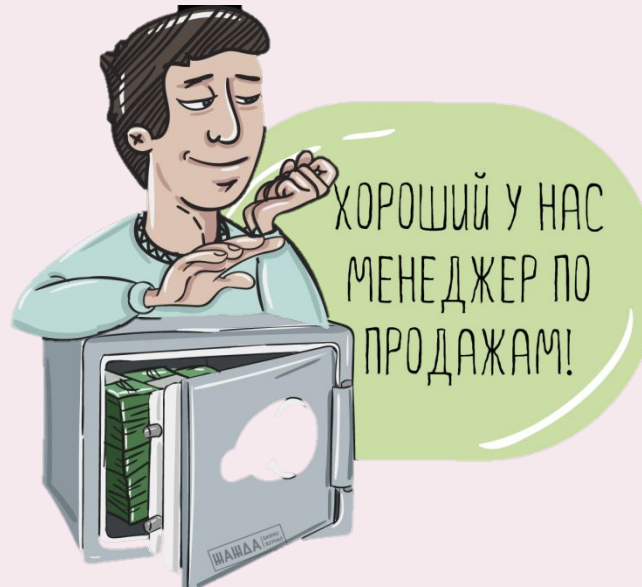
Белоус Александр
Менеджер в салоне «Impulse
life»
(г. Москва – Тверская)

1. Как устроен аппарат?
2. Какие еще функции у аппарата помимо 3 режимов и воздействия на мембрану клетки?
3. Почему это аппарат уникальный и единственный?



Почему важно понимать как устроен аппарат!

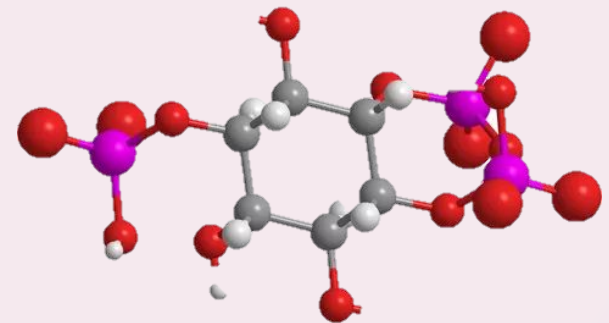
- Повышает эффективность первичной продажи
- Уверенность в себе как в специалисте
- Дает возможность донести людям, почему важно заниматься на аппарате



5 систем и работа организма

Что нам нужно, чтобы быть здоровыми:

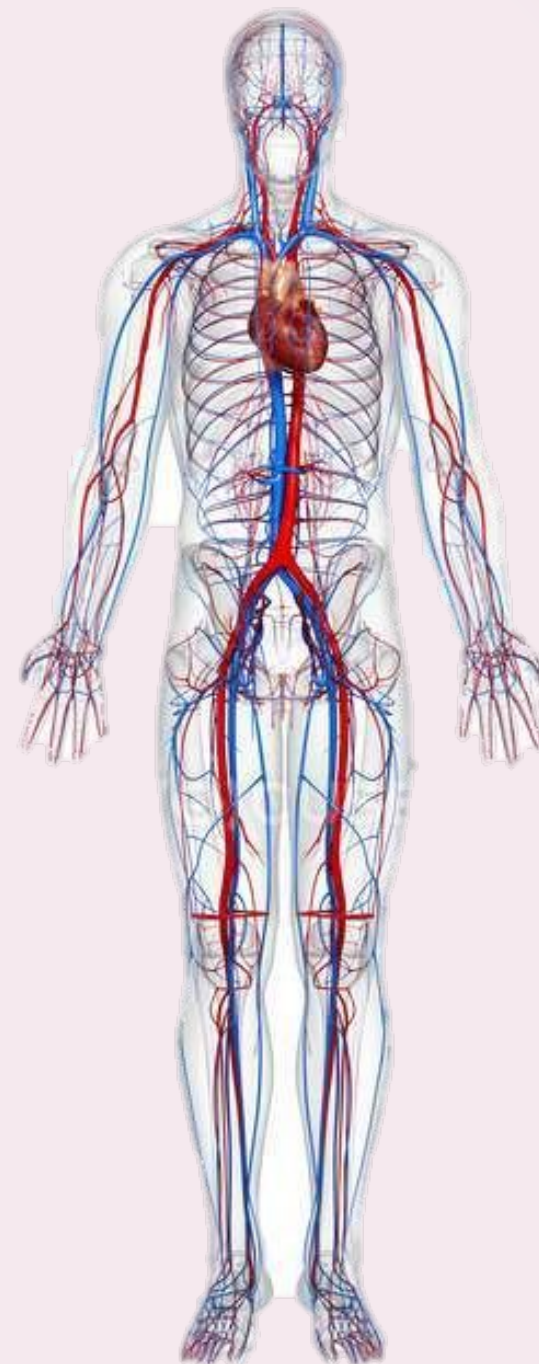
1. Вода
2. Питание
3. Сон
4. Выведение
5. Экология
6. Стрессы
7. Движение
8. Белки
9. Жиры
10. Углеводы
11. Витамины
12. Минералы
13. Вода (H₂O)
14. O₂



- НС
- ССС
- Мышцы
- Обмен веществ
- Иммунитет

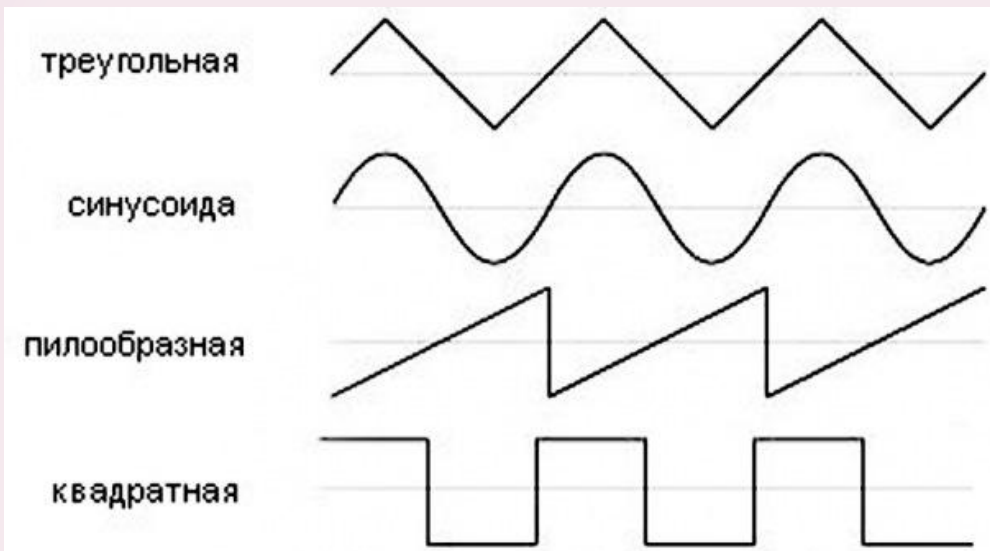
3 стадии заболевания организма:

1. Накопление (10-15)
2. Симптомы 87 (20-30)
3. Диагноз (40-50)



Аппарат

4 типа волны



Режимы

ABC

25

10-250 Гц > 890 Гц

Периоды

восстановления

1. **28-56 дней**
2. **90-120 дней**
3. **6-12 месяцев**



Работа с горячими контактами. Привлечение изнутри

1. **Необходимость**
2. **Клиенты радостны- мы зарабатываем!**
 - Конкурсы
 - Мотивация
 - «Что наша жизнь игра!»
3. **Штангист и клоун**
4. **Мотивация на абонементы**

- I. - X
- II. - Y
- III. - Z

**Покупаем – освобождаемся от ближайшего
месячного платежа**

5. **Мотивация на контакты**
 - 5k – X
 - 10k – Y
 - 20k - Z
6. **Полезные привычки центров**





КОНТАКТЫ



**Мы рады вам презентовать новую
возможность для получения
дополнительных бонусов:**

**Вам необходимо собрать
100 новых контактов
и получить бонус в
качестве геля (для личной
продажи).**



или привести 10 новых клиентов



**ВЫГОДА: личная продажа геля с
возможностью забрать деньги за продажу**

«Успешная работа с постоянными клиентами, организация вторичных продаж»

**Любить
клиентов
приходится
все больше**



Очки Nurieye 5900

- Очки разрабатывались по режимам, специально для аппарата.
- Очки помогают улучшить результаты воздействия при правильном питании.

Закупочная цена: 19 800 руб.

Цена продажи: 50 000 – 70 000 руб.



Очки Nurieye 5900

- До 70% восстанавливают зрение
- Профилактика серьезных заболеваний
- Доказательство - сертификаты
- Исследования на 115 человек
- Нет возрастных категорий
- Не вызывает обострений
- Самый большой страх - потеря зрения!



Здоровье глаз – это ВСЕ!!!

Это и есть ЖИЗНЬ!!!

Умное питание

Это комплекс натуральных ЭКО-коктейлей, предназначенных для укрепления здоровья и поддержания нормальной массы тела. Питание разработано согласно режимам работы аппарата.

A – расслабление и очищение

B – укрепление мышц, жиросжигание

C – укрепление и восстановление костей и суставов

D – базовый

**Прогресс заметен уже
после первых
применений!!!**



Цены на питание:

Наименование питания	Закупочная цена	Цена продажи
<u>A</u>	1 690	5 000
<u>B</u>	1 790	6 500
<u>C</u>	1 790	8 000
<u>D</u>	1 690	8 000



ВСЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ОРГАНИЗМА ЧЕЛОВЕКА ЗАКОДИРОВАНА В ГЕНАХ.

Существуют разные варианты одних и тех же генов и от того какой набор вариантов присутствует у вас будет зависеть, например:

- ваша склонность к развитию того или иного заболевания,
- как будете реагировать на прием лекарств,
- какие врожденные патологии имеете,
- насколько совместимы со своим партнером
- и многое другое.



Однако наличие генетической предрасположенности – не приговор, а лишь предупреждение, которое поможет вам правильно планировать свой образ жизни, чтобы не допустить болезни в будущем.

ПРОЙДИТЕ ГЕНЕТИЧЕСКОЕ ТИПИРОВАНИЕ И ПОЛУЧИТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ОЦЕНИТЬ ОСОБЕННОСТИ ВАШЕГО МЕТАБОЛИЗМА, ПОДОБРАТЬ ИНДИВИДУАЛЬНУЮ СБАЛАНСИРОВАННУЮ ДИЕТУ, СКОРРЕКТИРОВАТЬ ПРИЕМ ЛЕКАРСТВ.



ПРОЦЕДУРА ГЕНЕТИЧЕСКОГО ТИПИРОВАНИЯ ПРОСТА И АБСОЛЮТНО БЕЗОПАСНА.

1. Для исследования врач возьмет мазок с внутренней стороны щеки стерильной ватной палочкой.
2. В лаборатории, куда попадает «материал», высококлассными специалистами при помощи современных методов, на передовом оборудовании, анализируется ваша ДНК на предмет различных врожденных мутаций.
3. Полученные результаты помогут подобрать лечение и процедуры, максимально подходящие персонально вам.



Гель Impulse Health

Доступно к заказу со склада Москвы.



0,5 л.

**Закупочная
цена - 4 000**

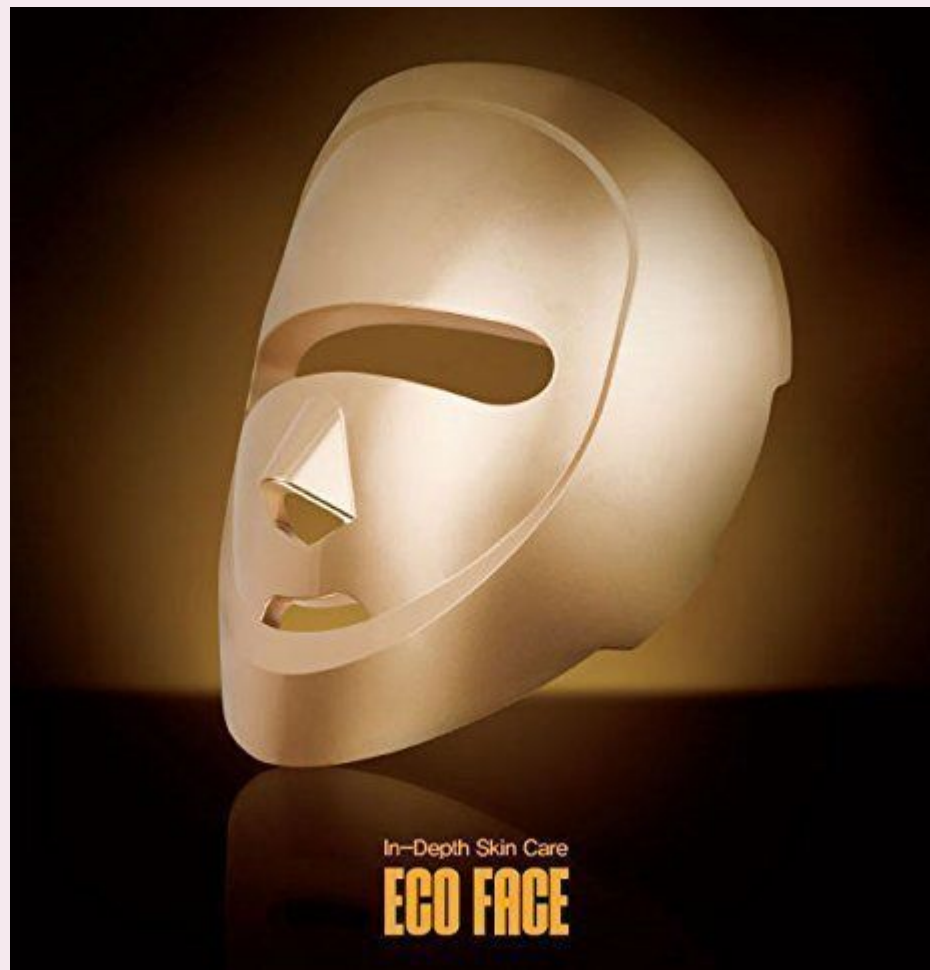
руб.
(3 000 стоимость геля
1 000 КДА)



1 л.

**Закупочная
цена - 5 000**

руб.
(4 000 стоимость геля
1 000 КДА)



ЭКО-маска - это инновационный продукт из Южной Кореи по уходу за кожей лица.

Это глубокий уход за кожей, эффективность которого подтверждена специалистами-дерматологами.

ЭКО-МАСКА воздействует на кожу LED красным светом с длиной волны 630 нм и ближним инфракрасным излучением с длиной волны 830 нм.

Использование каждого из этих воздействий дает мощный восстановительный эффект, а совместное действие дополняет и усиливает друг друга, обеспечивает глубокое проникновение в кожу.

Клинически доказано, что регулярное использование ЭКО-МАСКИ на 72% улучшает любые восстановительные процессы в коже. Эффект от применения заметен уже в первые 3 недели.



Стоимость маски

Закупочная цена: 22 800 руб.

Цена продажи: 60 000 – 80 000 руб.





Эффект ЕКО-FACE LED маски

Уравновешивает цвет лица

Увлажняет и смягчает кожу

Уменьшается пигментация

Корректируется овал лица

*Подтягивается область вокруг глаз и
носогубная зона*

*Уменьшается отечность и
покраснения*

Увлажняется и смягчается кожа

Использование направлено на комплексное улучшение состояния кожи лица и состоит из 4-х этапов:

- 1. Очищение кожи лица.**
- 2. Нанесение специального геля проводящего световые и тепловые волны.**
- 3. Основная часть – работа МАСКИ в течение 15 минут.**
- 4. Нанесение тканевой маски, производства Южной Кореи.**

Dr. ALKASTONE



Zn

Mg

Fe

Ge

K

Ca

НА ОСНОВЕ
ПРИРОДНЫХ МИНЕРАЛОВ
ИЗ ЮЖНОЙ КОРЕИ





DR.ALKASTONE



Закупочная цена – 4 800 руб.

Dr.
ALKASTONE



СОСТАВ ФИЛЬТРА

В ЧЕМ ИННОВАЦИЯ?

**БИОКЕРАМИКА
ПРЕДОТВРАЩАЕТ
РАЗВИТИЕ ГРИБКОВ**



**КОРЕЙСКИЙ КАМЕНЬ АЛУНА
УСТРАНЯЕТ ЗАПАХИ**



**ИЛЛИТ
СОДЕЙСТВУЕТ ОБМЕНУ
ВЕЩЕСТВ, ВЫДЕЛЕНИЮ
КОЖНЫХ ТОКСИНОВ**



**КРАСНАЯ ГЛИНА
ПРОФИЛАКТИКА НЕВРАЛГИИ,
АРТРИТА, РЕВМАТИЗМА,
ПОЛЕЗНА ДЛЯ КОЖИ**



**ЦЕОЛИТ
СИЛЬНЫЙ АБСОРБЕНТ**



**ТУРМАЛИН
РАССЛАБИТ, УЛУЧШИТ
КОНЦЕНТРАЦИЮ И ИММУНИТЕТ**



**ГЕРМАНИЙ
ОБЕСПЕЧИВАЕТ ПОСТУПЛЕНИЕ
КИСЛОРОДА И ПИТАЕТ**



**МАГНЕТИТ
ДАЕТ АНТИБИОТИЧЕСКОЕ
ДЕЙСТВИЕ**

**НА ПРОТЯЖЕНИИ ТРЕХ ЛЕТ
ЮЖНОКОРЕЙСКИЕ УЧЕНЫЕ СОВМЕСТНО С
ИНСТИТУТОМ ЭКОЛОГИИ И ВОДЫ
РАЗРАБАТЫВАЛИ АКВА-ОБОГАТИТЕЛЬ С 8
ПРИРОДНЫМИ МИНЕРАЛАМИ**

**ЕЩЕ 8 КОМПОНЕНТОВ
НАПРАВЛЕННЫ НА ОЧИЩЕНИЕ И
УЛУЧШЕНИЕ ВОДЫ**

- ШАРИКИ АКТИВИРОВАННОГО УГЛЯ
- ЯЧМЕННЫЕ КАМНИ
- ШАРИКИ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ ЖЕСТКОСТИ ВОДЫ
- ВОДООЧИСТИТЕЛЬНЫЕ ШАРИКИ
- ШАРИКИ JIJANGSOO
- ВОДЯНЫЕ ШАРИКИ
- ЩЕЛОЧНЫЕ ШАРИКИ
- ШАРИКИ С ОТРИЦАТЕЛЬНО ЗАРЯЖЕННЫМИ ИОНАМИ



Корпус из тритана

Прочный, прозрачный,
экологически чистый
материал.

Используется в
производстве детской
посуды.

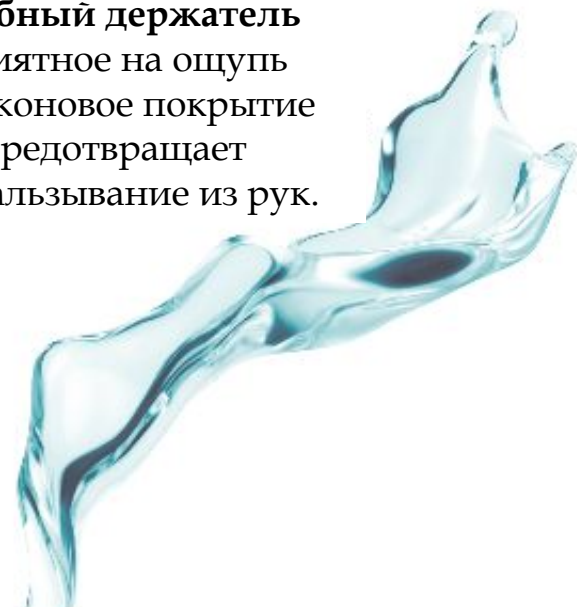


Крышка с замком открывается нажатием кнопки

Благодаря силиконовой
прокладке и замку, вода не
проливается. Удобно
пользоваться одной рукой.

Удобный держатель

Приятное на ощупь
силиконовое покрытие
предотвращает
выскользывание из рук.



Минеральный фильтр

16 природных компонентов,
обогащающих и очищающих
воду.



Алкастон + 3 сеанса маски = 15 000 руб.

ВЫГОДНОЕ

ПРЕДЛОЖЕНИЕ

При продаже на
сумму свыше
400 000 руб.:

Комиссия 8%

+

Очки



20 000 р.

с

продажи
очков

При продаже на
сумму свыше
800 000 руб.:

Комиссия 10%

+

Маска и Очки



30 000 р.

с

продажи
маски



20 000 р.

с

продажи
очков

При продаже на
сумму свыше
1 600 000 руб.:

Комиссия 12%

+

Маска



30 000 р.
с продажи
маски

Очки



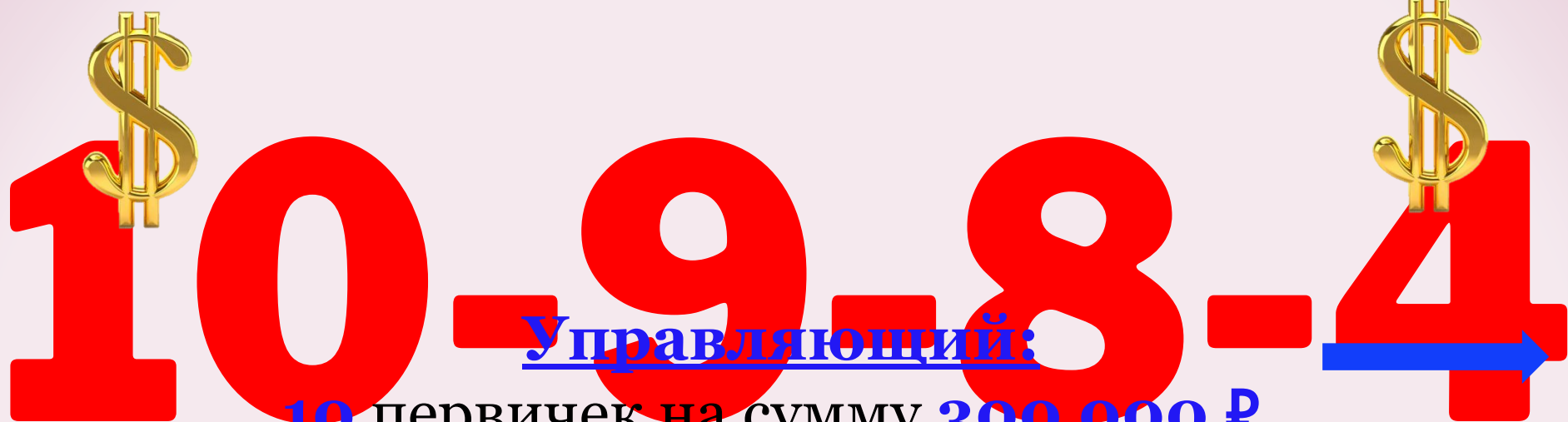
20 000 р.
с

продажи
очков

Аппарат



100 000 р. с продажи аппарата

**10-9-8-4**


Управляющий:

10 первичек на сумму 300 000 ₺.

премия 30 000 ₺. 

Сотрудник:

10 первичек на сумму 400 000 ₺. 

□ премия 30 000 ₺. 

□ + плюс право на продажу аппарата,

(*из суммы продажи аппарата вычитается 120 000 ₺., остальную часть менеджер забирает себе.)

«Как обеспечить поток желающих купить аппараты домой»



Долчаева Юлия
Управляющая салоном «Оазис
здоровья»
(г. Москва – Кожуховская)

1. Создать необходимость

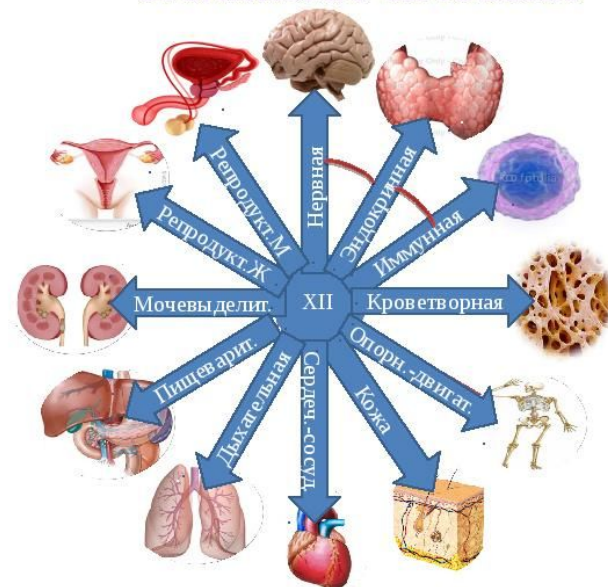
- Лекции 12 недель
- Упор на проблему
- Продаем надежду

2. Результаты клиентов

3. Уникальность аппарата

- Режимы
- Инфракрасное тело
- Воздействие на 5 систем

XII МОРФОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ ОРГАНИЗМА ЧЕЛОВЕКА



Система Долголетия

IMPULSE HEALTH-

**это дорога к совершенству
человеческого здоровья через
естественное оздоровление, а также
раскрытие внутреннего потенциала
человека.**



В чем уникальность оборудования???

- ❖ Практика восточной медицины + современные технологии.

Наша задача:

- ❖ Продлить АКТИВНОЕ ДОЛГОЛЕТИЕ человека, научив правильно и с максимальной эффективностью использовать наше оборудование.

Внести свой опыт и знания в каждую семью!!!



Какие методы оздоровления самые действенные???

❖ Традиционная медицина
(путем назначения лекарств) – 0%



❖ Народная медицина – 0%



❖ Через активацию
собственных ресурсов -
100%





***Чтобы здоровым, крепким быть-
Надо развиваться!
И для тела и души
На аппарате заниматься!!!***



ТАК ВЫГЛЯДИТ

Главное никогда не
останавливаться

**БЛАГОДАРИМ ВАС ЗА ТО, ЧТО СЕГОДНЯ
ВЫ БЫЛИ С НАМИ!!!**



Все только начинается...!