



# **FOHOW** **VIP** **ST**



«ДОМАШНИЙ ФИЗИОТЕРАПЕВТ»

БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТИ БЕЗ РИСКОВ  
**FONOW VIP**

ДРУЖНАЯ КОМАНДА НАДЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ



理疗师培训是为了帮助**VIP**掌握更多的产品和技术知识

**VIP ST**培训是为了帮助**VIP**掌握更多的销售技巧和获得更多的收入

- 1、学习基础
- 2、学会借力
- 3、参与会议与配合
- 4、跟进成交与服务
- 5、规划和目标



ЦЕЛЬ ПРАКТИЧЕСКОГО БЭМ-СЕМИНАРА – ПОМОЧЬ **VIP-ПАРТНЕРАМ**  
ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ ЗНАНИЙ О ПРОДУКЦИИ И ТЕХНОЛОГИИ БЭР-  
РЕГУЛЯЦИИ

**VIP START-TRAINING** НЕОБХОДИМ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОМОЧЬ **VIP-ПАРТНЕРАМ** ОСВОИТЬ НАВЫКИ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ И ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШИЙ ДОХОД

1. ИЗУЧЕНИЕ ОСНОВ
2. НАУЧИТЬСЯ ЗАИМСТВОВАТЬ СИЛУ
3. УЧАСТИЕ В МЕРОПРИЯТИЯХ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
4. СЛЕДОВАНИЕ, ПОДВЕДЕНИЕ К КОНТРАКТУ И СЕРВИС
5. ЦЕЛЬ И ПЛАН



学会了基础的知识，我们才能沟通的顺畅，让别人有信任感

**1、**产品基本的知识，成为**VIP**的意义

**2、**手法

理疗师培训、代办处手法交流会、找团队内手法好的人学习

**3、**在操作的时候与顾客沟通

了解顾客信息、每一步手法的作用、发现顾客身上问题，给出解决办法

**4、**邀约的方法(邀约前一定要暖身)

产品需求的顾客:暖身的时候要知道对方的需求，从需求点去邀约

事业需求的顾客:**FOHOW VIP**特点是收入快，人群广，稳定，简单，有人帮的事业

传统类型的顾客:分析传统行业的形式，分享身边成功转型的案例

高端型的顾客:推崇团队的领导人，公司的高管，强调邀约后对他的好处

其他类型的顾客:我了解到一个非常好的事业，你陪我一起去，给我一点建议

.....



Изучив базовые знания, мы можем свободно общаться с гостями и вызывать у них чувство доверия

1. Базовые знания о продукции, для чего необходимо стать VIP-ПАРТНЕРОМ

2. Техника БЭР

БЭМ-семинар, встреча по обмену опытом выполнения БЭР-регуляции в представительстве, поиск в команде людей с хорошей техникой БЭР-регуляции

3. Общение с клиентами во время сеанса БЭР

Узнать информацию о клиенте, значение и функция каждого движения, обнаружить проблему и предложить решение.

4. Техника приглашения (обязательное сближение перед приглашением)

Клиенты, ориентированные на продукт: в процессе сближения вы узнаете потребность и делаете приглашение исходя из потребности.

Клиенты, ориентированные на бизнес: **VIP-СТРАТЕГИЯ FOHOW**: быстрый доход, широкая аудитория, стабильность, простота, помощь в развитии бизнеса

Клиенты традиционного типа: анализ форм традиционного бизнеса, примеры успешной трансформации бизнеса.

«Эксклюзивные клиенты»: промоушн лидеру команды, руководству компании, акцент на выгодах и преимуществах в случае принятия приглашения

Другие клиенты: я узнать об очень хорошей бизнес-возможности, пойдём вместе, мне нужен твой совет.



### **ABC**法则是所有行业都会用到的销售黄金法则

- 1**、借力代办处，带人到代办处体验，了解产品，销售产品或者是邀约到会议
- 2**、借力领导人，借用领导人的能力去邀约，并在现场请领导人帮自己成交
- 3**、借力会议，代办处或者公司举办的各种**OPP**，理疗师培训，公司的年会，各种技能或者产品的培训
- 4**、借力公司的老师、经理和高管，换一个人换一个声音，成交率能提升，创造一种人多的氛围，会让人更有紧迫感
- 5**、借力公司相关的资料，视频、门票或者画册资料
- 6**、团队之间互相借力



Правило ABC - золотое правило продаж, которое используется во всех отраслях.

- 1.Используйте представительство для того, чтобы провести сеанс БЭР, познакомить с продукцией, продвинуть продукцию или пригласить на мероприятие.
- 2.Заимствуйте силу и умения лидеров для приглашения гостей, попросите лидера помочь вам подвести гостя к подписанию контракта.
3. Используйте мероприятия: ОРР-презентации в представительстве или филиале, БЭМ-семинары, годовщину компании, семинары по продукции и профессиональной подготовке.
4. Используйте силу специалистов, директоров филиалов и руководства компании, создавайте оживленную атмосферу с большим количеством людей, позвольте людям почувствовать острую необходимость.
- 5.Используйте материалы, ролики, билеты, каталог.
- 6.Партнеры команды заимствуют силу друг друга.



会议是成交最有效的方式，会议能创造出好的氛围，会议能更好的解答顾客的疑问，会议是批发式的销售，会议有促销

形式:招商**OPP**、理疗师培训、手法交流会、**BBS**表彰、年会

流程:会前沟通、会中配合、会后总结

重点:**1**、了解到新人的需求点是什么

**2**、掌声和欢呼声是为了提醒新朋友和制造出气氛

**3**、分享和活动的环节要积极，要突出重点

**4**、多和新人互动，询问感受

**5**、到了成交的环节一定要把新人带去现场沟通

**6**、多运用**ABC**法则(正确推崇领导人、老师;产品的展示;会议中分享的人)

**7**、会议结束以后在现场举办自己的小型会后会



Мероприятия - это самый эффективный способ сделать гостя партнером. Мероприятия помогают создать хорошую атмосферу. Мероприятия могут лучше ответить на вопросы клиентов. Встречи - это оптовые продажи. На мероприятиях есть промоушн.

Формы мероприятий: ОРР-презентация, БЭМ-семинар, обмен опытом выполнения БЭР, праздник признания BBS, годовщина компании.

Сценарий: собрание перед собранием, взаимодействие во время собрания, подведение итогов после собрания

Основной акцент:

1. узнать потребности новичков
2. аплодисменты для пробуждения приглашенных гостей и создания позитивной атмосферы в зале
3. Блок с результатами или событиями должны быть активным и динамичным, нужно сделать акцент на главном.
4. Больше интерактива с приглашенными гостями, спросить их об ощущениях.
5. Подводить приглашенного гостя к подписанию контракта необходимо обязательно прямо в зале.
6. Больше и чаще используйте правило ABC (правильно продвигайте лидеров, специалистов, продукцию, выступающих с результатами)
7. После встречи провести собственное мини-собрание после собрания.



很多没有成交的人就是因为不知道产品的价值和下一步怎么做

- 1**、关心他的身体(事业)的情况
- 2**、把促销政策通知更多的人
- 3**、分析下一步的工作
- 4**、帮助新伙伴邀约新人
- 5**、领导人或者公司对他的关注
- 6**、积极的参加各种培训
- 7**、把自己的成功经验多分享和复制给自己的团队



Многие люди не заключают контракт из-за незнания ценности продукта и что делать дальше.

1. Поинтересоваться здоровьем (карьерой) приглашенного гостя
2. Сообщить условия промо-акции как можно большему количеству людей
3. Проанализировать дальнейшие рабочие действия
4. Помочь новым партнерам пригласить гостей
5. Внимание со стороны лидеров или компании к гостю
6. Активное участие во всех обучении
7. Поделитесь и дублируйте свой собственный успешный опыт в своей команде.



我要多久学会技术，能够独自操作、沟通和邀约？  
我要在**FOHOW**平台上赚多少钱？  
我能够借力的对象有那些？  
我要打造一个多少人的团队，我怎么去服务和管理他们？

长期目标转换为具体的数字，参加多少场会，邀约多少人  
列举出最近一个月的会议安排  
能参与几场，如果需要的会议更多，怎么办  
团队的伙伴加入了，我怎么复制给他们  
定下一场会议的目标并完成它



## ПЛАН И ЦЕЛЬ



За какое время я обучусь технологии БЭР, чтобы иметь возможность самостоятельно проводить БЭМ-сеансы, свободно общаться и приглашать гостей?

Сколько я хочу заработать в FOHOW?

Силу каких людей я могу заимствовать?

Команду из скольких людей я хочу построить? Как я буду оказывать сервис и управлять командой?

Долгосрочные цели преобразовать в конкретные цифры, сколько мероприятий нужно посетить, сколько людей пригласить.

Составить план мероприятий на ближайший месяц.

Сколько мероприятий я могу посетить, что делать, если мне нужно больше мероприятий для достижения цели.

В команде появились новые партнеры, как им меня дублировать?

Поставить цель по количеству приглашений и контрактов за одно мероприятие и выполнить ее.