



Desember kan bli din beste måned...

Vi handler for hele 41,5 milliarder i desember!
Hvor mye skal du selge?

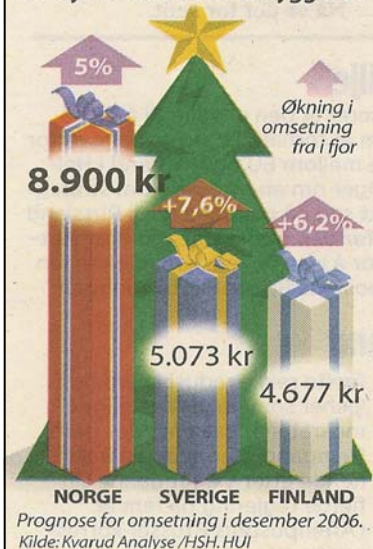
Desember er tradisjonelt sett en spesiell måned for Nikken velværekonsulenter. Mens handelen rundt oss blomster og har sin beste måned i året, og folk som jobber i butikker har lange dager og jobber både lørdager og søndager, så er det mange velværekonsulenter som nesten "stenger sin butikk" i desember.

Om du er en av de som velger å ha din virksomhet åpen i denne store handelsmåneden, så kan du gjøre din beste salgsmåned noen sinne. Er du en 3'er og har hovedfokus din på salg, så kan du tjene meget godt denne måneden. Har du tenkt over hva du tjener på å selge de forskjellige produktene? Enkelt regnet kan du beregne mellom kr. 2,00 og opp til kr. 3,50, pr. poeng, helt avhengig av om du er direct, senior, executive eller sølv. Hvorfor ikke satse på å ta et nytt steg eller to i desember i tillegg, og dermed tjene mye mer på alt du selger?

I eksemplene under kan du se omtrent hvor mye du tjener på å selge forskjellige produkter om vi regner ca. kr. 3 pr. poeng (poengene for hvert produkt finner du i prislsten):

41,5 milliarder under treet

Nordmenn kommer til å bruke 41,5 mrd på julehandelen i år. Så mye bruker hver innbygger i:



Julegaveforslag	Poeng	Ca. fortjeneste
Kenkodream Pute	152p	460
PalmMag	165p	500
Body Energizer	420p	1.260
Belte	64p	190
Cardio Sox, 6 pack	65p	200
Gullkjede	120p	360
Armbånd	87p	260
Cardiostrides	136p	410
AirPower 5	513p	1.540
PiMag vannsystem	109p	330
PiMag Maxi vannsystem	250p	750
PiMag Ultra dusj	120p	360
Helsekostpakke	174p	520
Full pakke Seisho	131p	390
Thalassokea ansikt 8-pack	50p	150
Essential Balance for 6 uker frokost+lunsj	270p	810
Velværehjem	5000p	15.000

Tallene er ca. tall, forbehold om "trykkfeil"

Les mer på neste side >>>

Info

1/12-06



Desember kan bli din beste måned...

Alle kjøper julegaver, og for veldig mange er det vanskelig å finne på noe å gi. Voksne personer fra 40 år "har alt", og da ender man ofte opp med å kjøpe noe som kanskje ikke er så nyttig, en eller annen pyntegenstand som huset er fullt av fra før. Det er her du kommer inn i bildet. Hvorfor ikke hjelpe folk å gi bort skikkelige julepresanger i år?

- PiMag dusjhode bør bli årets julepresang! Gi bort god helse, bedre hud og mykere hår! En deilig presang som også sparer strøm (sparedusj med under 10L vann i minuttet).
- Tenk på alle som skal slanke seg i januar. Hvorfor ikke gi bort 6 uker med Essential Balance til jul. Eller hva med en løpende autoship-avtale på Essential Balance og Ciaga?
- Vi har fantastiske hudpleieprodukter gjennom Seisho og Thalassokea. Folk gir bort masse hudpleieprodukter til jul uansett, så hvorfor ikke gi bort det beste? Og det kan de kun kjøpe fra deg!



Ny jappetid på restaurantene

Forbruket er høyt, og av og til hemningsløst i ferjetidene. Men det foregår noe mer diskret enn i jappetiden på 1980-tallet. Restaurantbransjen kan ofte være en indikator på folks kjøpekraft, og den rapporterer i år om gode tider før julerushet setter inn.

Ifølge en spisefakta-undersøkelse utført av MMI, går 23 prosent på restaurant en gang i måneden eller oftere. I julerushet er trolig denne prosentandelen enda høyere.

- Folk går oftere ut enn før og denne økningen er størst blant menn mellom 40 og 49 år, sier forsker Annechen Bahr Bugge ved SIFO.

Restaurantbransjen opplever gode tider. Her fra Theatercaféen.
FOTO: NILS SJÅLAND

- Alle hjem bør ha minst en, og ideelt mange Air Power 5. Folk kjøper dyre flatskjerm Tv-er, espressomaskiner og andre tilsvarende ting. Hvorfor ikke gi familien ren luft de neste årene? Og husk at mange får luftveisproblemer i julen, spesielt på grunn av juletreet. Air Power 5 i nærheten av juletreet vil gjøre underverker i stua!

- Det er veldig mange mennesker i Norge som har godt med penger. Hvorfor ikke tilby et helt velværehjem, fra familien, til familien?

Hva om du selger 3 stk. luftrensere, 4 store vannsystemer, 5 gullkjeder og 6 dusjhoder nå før jul? Basert på tallene i eksempelet på forrige side blir dette alene en fortjeneste på over kr. 11.500! Hva med å legge på noen CardioStrides, litt hudpleie og noen få andre ting? Du kan fort tjene langt over kr. 20.000 før jul. Det kan sikkert komme godt med!

Har du tenkt over hva du selv skal gi til jul? Du har verdens beste julepresanger i din egen "butikk", og du får dem til innkjøpspriser! Ingen grunn til å handle andre steder.



KLART FOR TIDENES JULEHANDEL

Pizzaovn til hjemmebruk er kåret til årets norske julegave av handelsnæringen, som venter at pengene vil sitte løsere enn noensinne under julehandelen i desember. Totalt kommer vi til å svi av 41,5 milliarder kroner i julemåneden, og 12,5 milliarder kroner av dette vil bli brukt på ren julehandel, viser en prognose utarbeidet av Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon (HSH). - Tre av ti nordmenn sier at de har mer penger å handle for i år enn de hadde i fjor, sier HSH-direktør Lars Haartveit. (NTB)

I mange år har velværekonsulenter prøvd forskjellige måter å selge på før jul. De fleste konkluderer med at det beste er å snakke med eksisterende kunder og kontakter, dette fungerer ofte mye bedre enn å arrangere åpne julemesser, osv. Bruk fantasien, sett deg inn i hvordan folk tenker før jul og hjelp dem å "løse et problem".

La dem oppfatte det å handle fra deg som enklere og smartere enn alternativene — så gi ekstra god kundeservice! Kanskje velger du å bestille varene hjem til deg, pakke dem pent i julepapir og levere dem på døra til kunden? Litt ekstra jobb og administrasjon for deg, men du tilbyr noe butikker ikke kan gjøre. Kom med konkrete julegaveforslag, jo mer konkret, jo bedre for kundene. Folk som ikke vet hva produktene vår gjør blir kanskje ikke umiddelbart glad for å få en såle i presang, men hudpleie er alltid hyggelig å få. Så tenk over hva som er bra presanger for mottakeren, dette er nemlig det gaveren (din kunde) er mest opptatt av.

Lykke til med julesalget!

Vennlig hilsen

Sissel og Morten Andersen