



Forretnings-
info

25/4-05

Bygg en stor gruppe, selg mye selv, eller gjør begge deler. Her er en forretningsplan du kan velge å gjøre til din hovedplan, eller bruke den i kombinasjon med andre planer. Du kan snart lese om flere planer på www.velbehag.com.

Forretningsplan 1

3 timer om dagen i 37 uker av året: årsinntekt kr. 300.000,-

Kunne du tenke deg å tjene en årslønn på 1/3 av tiden? Som din eneste fokus, eller i tillegg til å bygge en gruppe som kan gi deg løpende inntekt resten av livet? Denne planen er enkel og lett å gjennomføre for deg som er villig til å strukturere og planlegge virksomheten, og gjøre det som skal til. Den passer spesielt bra for deg som ikke liker å holde lange demonstrasjoner, men som kunne tenke deg å få en stor kundemasse etter hvert.

Denne forretningsplanen går ut på å flere ha Air Power 5 ute "på jobb" til enhver tid. Nøkkelen er struktur og konsekvent å følge planen for å plassere ut, informere, hente og selge enheter. Les detaljene på neste side, gjør planen til din egen, vær kreativ, tålmodig og konsekvent!

Velg ditt aktivitetsnivå og lønnsnivå. I inntekstmodellen under har vi brukt følgende forutsetninger:

1. Du selger kun Air Power 5, og kun 1 enhet på hvert 3 utlån. Selger du oftere, eller flere enheter til noen kunder vil du tjene mer.
2. Du følger denne planen kontinuerlig i kun 37 uker av året, og har 15 uker fri.
3. I hver av de 37 ukene bruker du fra 1-4 timer om dagen, avhengig av om du velger modell S, M, L eller XL.
4. Løpende salg av filtre (fra år 2 og fremover) er heller ikke tatt med, denne inntekten kommer også som tillegg.
5. For en del av kundene vil du også selge en del annet, enten første gang eller ved god kundeoppfølging. Denne inntekten er heller ikke tatt med.
6. Fortjeneste pr. enhet er kr. 1.648 som sølv og 1.487 som bronse.

Modell S: årsinntekt kr. 100.000

Flytt en enhet hver dag (37 uker x 5 dager): 185 utlån i året = 61 salg.
Årsinntekt kr. 90.000 som bronse og kr. 100.000 som sølv eller høyere
Investerings: 4 enheter, 1-2 timer/dag, bensin

Modell M: årsinntekt kr. 200.000

Flytt to enheter hver dag (37 uker x 5 dager): 370 utlån i året = 123 salg.
Årsinntekt kr. 182.000 som bronse og kr. 200.000 som sølv eller høyere
Investerings: 7 enheter, 2-3 timer/dag, bensin

Modell L: årsinntekt kr. 300.000

Flytt tre enheter hver dag (37 uker x 5 dager): 550 utlån i året = 185 salg.
Årsinntekt kr. 275.000 som bronse og kr. 300.000 som sølv eller høyere
Investerings: 10 enheter, ca 3 timer/dag, bensin

Modell XL: årsinntekt kr. 600.000

Flytt seks enheter hver dag (37 uker x 5 dager): 1110 utlån i året = 370 salg.
Årsinntekt kr. 550.000 som bronse og kr. 600.000 som sølv eller høyere
Investerings: 19 enheter, 3-4 timer/dag, bensin

Hvilken modell velger du? Hva om du gjør dette samtidig som du bygger en stor gruppe som også selger produkter? Om noen uker skal du få se hva du kan tjene om du får opp 4 personlige sølv i året og får 2 av disse til å duplisere det samme..... Visste du at dette vil gi en meget stor gruppe, som selger veldig mye produkter? Visste du at det vil gi deg en provisjonsinntekt på over 2,5 millioner i året etter 4 år? Følg med.....!

*Tallene er i norske kroner.
basert på norsk prisliste pr.
april 2005.*

*Tilsvarende tall for
Danmark blir litt lavere,
i danske kr.*

Følg med på
www.velbehag.com
hver dag!

Sissel og Morten Andersen
sissel@velbehag.com

Denne informasjonen er sendt via eNikken email broadcast til alle i Team Velbehag som har registrert en fungerende email adresse hos Nikken. Send den gjerne videre til folk i din downline som ikke mottar slike mailer, som email eller på papir. All informasjon skal brukes med fornuft og i henhold til Nikkens regler om markedsføring og medisinske påstander.

Forretningsplan 1 - slik gjør du det!

1 - avtaler

En dag i uken bruker du 1-3 timer i telefonen og booker inn avtaler for å la potensielle kunder (privatpersoner og firmaer) helt uforpliktende få låne en luftrenser i tre dager.

Begynn i nærmiljøet. Ta gata du bor i, og småbedriftene i nærheten. Etter hvert får du referanser og kan bevege deg litt lenger.

Ikke gjør det komplisert, dette er et veldig enkelt budskap. Fortell at du gjerne vil vise dem hvor mye bedre man har det i helt ren inneluft, og at de skal få låne verdens aller beste luftrenser av deg helt gratis og helt uten forpliktelser. Si at det kun tar 15 minutter å levere den, og at de bruker 2 sekunder på å lære hvordan den brukes. Insister på at du må komme en dag og på et tidspunkt hvor den du snakker med (eller en annen riktig person) er tilstede og kan sette av 15 minutter.

På ringedagen avtaler du utlån for 5 dager fremover, med start om 3 dager. Ringer du på en mandag, avtaler du altså utlån fra onsdag til neste tirsdag.

2 - utlån

Besøk familien eller firmaet som skal låne en Air Power 5, til avtalt tid. Spør hvor de oppholder seg mest, be gjerne om at den plasseres på soverommet. Sammen med kunden velger du et sted for enheten, plugg den inn og raskt viser kunden hvordan den betjenes. Bruk 1 minutt på å ta ut filteret og fortelle om 5-trinns filtrering og 99,97%. Fortell raskt om automatikken, og at de helst bør sette den på manuell styrke 1 eller 2 dersom de har den på soverommet om natten. Be dem passe på at det blå lyset lyser, at de gir viktige negative ioner i luften for å gi en luft som ute i skogen.

Om det passer sånn og dere begge har tid, setter du deg ned og går gjennom litt av Team Velbehag's Miljøpresentasjon (bordflipover). Uansett: gjør det raskt. Når de spør om prisen skal du selvfølgelig svare, med full kundepris (husk å si prisen eks. mva til firmaer). Ikke snakk om rabatter, spare penger på å bli "medlem", osv. Si heller at dere kan snakke mer om priser når du kommer tilbake, etter at de har prøvd enheten.

Så lar du kunden skrive under en "utlånslapp" hvor det står at han skal behandle enheten pent og er ansvarlig for den under lånet, at lånet er 100% uforpliktende, og dag/tid for at du skal komme tilbake for å hente den (3 dager frem i tid, på et tidspunkt som også passer deg i forbindelse med at du skal levere ut en annen enhet i samme område). Før du går gir du kunden Nikkens flotte Air Power 5 brosjyre, med ditt navn og telefonnummer på baksiden.

3 - hente og ta bestillingen

Når du henter enheten bør du ta for gitt at de har hatt glede av den. Si for eksempel "var det ikke behaglig med ren luft?", eller noe tilsvarende. Spør hvilke rom de kunne tenke seg ren luft på? Hva med stua, barnerommet, kjøkkenet, hjemmekontoret? Så spør du om de ønsker å bestille en eller flere enheter, uten at de må føle seg presset på noen som helst måte.

Gi dem et bestillingsskjema (fra www.velbehag.com), forklar evt. om finansieringsløsningen (Norge, fra mai 05), ta bestillingen, forklar om hvordan leveransen foregår (at de kan velge leveringsform).

Husk å informere om at filteret skal skiftes normalt etter 2 år, avhengig av luftkvaliteten. Forklar om vedlikehold, viktigheten av å støvsuge sensoren og ytre delen av filteret hver 1-2 uker. Gi dem oppskriften på hvordan de resetter enheten i tilfelle enheten går på høy hastighet for ofte. Si at de kan ringe deg når som helst, og at du vil holde kontakten med dem innimellom. Så gir du dem vår komplette produktbrosjyre og forteller at vi har mye annet spennende, at de kan ta kontakt med deg om de ønsker tilbud på andre produkter eller være med på en velværemesse. Gi dem gjerne andre spesialbrosjyrer dersom de spør mye og viser interesse.

Til slutt ber du om referanser. Spør om de kan gi deg navn og telefonnummer på 8 andre de kjenner som de mener bør ha ren luft. Gi dem gjerne et sett med 1 stk av hver ThalassoKea maske (ikke pakker, men stk) som takk for hjelpen.

Om kunden ikke ønsker å kjøpe AP5 akkurat da, så gjør du allikevel alt det andre!

4 - oppfølging

Poenget er å ta en ting om gangen. Fokuser på AP5, få salget, gi dem et godt inntrykk av deg. Gi dem god service i ettertid ved at du ringer etter 1 uke, etter 1 måned og minst hvert 1/2 år.

Ved å behandle kunden med god service på denne måten får du mange muligheter til å fokusere på de andre produktene også. Send invitasjoner til lanseringer, send nye brosjyrer hver gang vi får noe nytt. Send pene, vel utformede brev med spesialtilbud når Nikken har kampanjer.

Husk.....

Mellom hvert utlån er det viktig at du sjekker enheten, ser at den er ren og pen og støvsuger filter og sensor. Kjør enheten litt for å finne ut om det lukter noe av luften den sender ut. Dersom enheten har filtrert mye røyk, matos, eller annet som lukter mye, kan lukten henge i en stund. Luften er ren, men lukten kan henge i. Derfor bør du aldri ta en enhet rett fra en kunde og til en annen uten å sjekke dette først. For å fjerne slik lukt kan du for eksempel støvsuge enheten og la den gå på turbo i noen timer, gjerne utendørs slik at du slipper lukten hjemme hos deg.

Forretningsmessig.....

Du vil bli bedre og bedre på å booke møter for utlån, på å fortelle det viktigste når du plasserer den ut, og ikke minst på å få ordren når du henter den. Om du kun selger på hver 5-6 utlån i starten, vil du nok fort se at du selger på hver 2-3 utlån etter hvert. Mange av kundene vil kjøpe flere enheter, samt at flere vil bestille andre ting også (selv om du har fokus på AP5).

Suksess kommer med øvelse og erfaring. Fortsett, følg planen, og du vil få salg, mersalg og gjensalg!

Du vil få masse referanser etter hvert, og du vil få nye distributører som resultat av at du snakker med masse mennesker.

Lykke til!

