



Øk salget—be alltid om bestillingen!

Mange velværekonsulenter er både iherdige og gode til å informere folk om produktene våre. De tar med kunder til velværemesser, kjøper 21-klubber og viser fram produkter i mange sammenhenger. Litt for ofte ender det dessverre uten resultat.

Vi skal aldri presse produktene våre på noen, men ofte er vi så redd for å ikke presse at det går alt for langt den andre veien. Vi spør ikke en gang om hva de skal ha, og vi gir dem aldri et bestillingsskjema.

Tenk deg en normal butikk. Varene ligger der, man kan tittle på dem og spørre selgerne om ting man lurer på. Ofte treffer man gode selgere som aktivt gir råd, forteller om spesielle tilbud, hva som passer sammen, osv. Når man forlater butikken går man alltid forbi en kasse. Du er i et miljø hvor det er naturlig å handle!

Tenk deg en Nikken produkt demonstrasjon hjemme i en stue. Kunden setter seg ned, får litt kaffe og lytter til deg som forteller om en del utvalgte produkter. Så setter du deg ned og drikker litt kaffe selv. Etter en stund reiser gjestene seg opp for å gå. De takker for informasjonen og det ble lite salg.

Det er ofte det samme på en Velværemesse eller etter et Wellness Preview. Gjestene fått bra generell info og gått rundt og sett på de forskjellige produktene. Så takker de for en hyggelig og interessant visning og går.

Betyr dette at de ikke trenger produktene? Betyr det at de ikke er interessert? Nei, det betyr kun at de ikke var i **kjøpsmodus** fordi hele hendelsen bar preg av informasjon mer enn salg. I en butikk vet de hvordan ting fungerer, de vet at de skal hente en vare og ta den med til kassen, eller eventuelt gå til kassen og bestille det de skal ha.

Hvordan fungerer det hos oss? Hvor er vår "kasse"? Hvordan skal våre kunder få informasjon om hvordan vi gjør det. I vårt hode er det selvsagt at gjesten skal bestille hos deg som har invitert henne, for så å få tilsendt varen etter noen få dager. *Men hvordan kan kunden vite det, det er jo ikke sånn hun er vant til å handle.*

Her er et forslag: Når gjesten din kommer til en velværemesse, eller når de setter seg ned i stua for å få en demonstrasjon, så start med å gi dem **et bestillingsskjema, en penn og en brosjyre**, med ditt navn på selvfølgelig. Fortell dem enkelt og greit hva som skal skje, at de vil få informasjon om produkter og at de kan føre opp det de vil bestille på skjemaet. Fortell at de skal kontakte deg før de går, for å levere skjemaet tilbake til deg og for å slå av en liten prat, uansett om de vil bestille noe eller ikke.

Nå er gjesten i kjøpsmodus. Det er fremdeles opp til henne om hun vil kjøpe noe, men nå har vi i alle fall forklart hvordan vår butikk fungerer og at vi faktisk er der for å ta opp bestillinger.

I tillegg bør du, når du ønsker gjesten velkommen, spørre om det er noen produktområder hun er spesielt interessert i. Spør om hva hun er mest opptatt av selv, er det rent vann og ren

luft, er det å sove godt, er det å få mer mosjon, eller er det kanskje å få mindre vondt her og der. La oss si hun svarer "å sove godt", i så fall forteller du at hun da må sørge for å få sett på sovesystemet, det står der borte

Husk at dette ikke skal være en presentasjon av Nikken og produktene der og da, det er kun en 1 minutt "velkommen-samtale" hvor kunden får informasjon om hvordan vi handler, og at du får info om det som kunden tror hun er mest interessert i. Så slipper du kunden løs til det normale programmet, enten det er en velværemesse eller en hjemmedemonstrasjon.

Tilsvarende gjør du også på individuelle møter med fokus på salg, for eksempel 21-klubber. Du bør bruke mange av de samme grunn tankene også på messer og stands.

Før gjesten går bør du alltid sette deg ned med henne i 2 minutter. **Spør hva hun har bestemt seg for å bestille.** Fortell om evt. spesielle tilbud, nyheter, osv. Skal de ha sålene, så fortell hvor viktig det er for mannen og barna å ha såler også. Og at sokkene er perfekte sammen med sålene. Skal de ha sovesystemet så fortell om viktigheten av sovesystemet og BioDirected Natt. Skal de ha kosttilskudd så fortell om Autoship muligheten og alt de da kan spare. Skal de ha Cardiostrides så fortell om sokkene og sålene. Skal de ha ryggplaten så fortell om at lærbeltet er et flott produkt som de kan bruke for å vedlikeholde ryggen når de ikke bruker platen. Vær aktiv og kreativ, selg mer! Ta bestillingen der og da, ikke vent!

Om selvsagt så nevner du også at det er en meget god forretningsmulighet rundt dette, spør om de har lyst å vite litt mer om det. **Men ikke la det utsette bestillingen!** Om du føler det er riktig å registrere kunden, så gjør det der og da, og legg det de har bestemt seg for å kjøpe med en gang, enten via skjema eller PC.

Om de ikke skal ha noe, så spør hva de synes var mest interessant av det de så. Når de forteller deg det så spør videre hvorfor de var interessert i akkurat dette, hvilke plager de ønsker å fikse på. Vis interesse for kunden, spør og lytt, ikke snakk så mye. Jo mer kunden forklarer, jo mer selger hun til seg selv. Spør om det er OK at du kan ringe om et par dager og høre om hva de mener da, dersom de ikke bestiller der og da. Og en annen veldig viktig ting: spør om de kjenner andre de tror har behov for akkurat det produktet de selv var mest interessert i.

Om det passer sånn, og etter at du har fått bestillingen, kan du evt. spørre om hun har lyst til å invitere noen hjem til seg en kveld og at du kan komme å vise fram det mest interessante produktet, samt noen få andre produkter. Du kan evt. også si at hun skal få 10% rabatt på sitt eget kjøp, eller en gratis såle, dersom hun samler sammen minst 6 personer i løpet av de neste 2 ukene.

Mulighetene er ubegrenset, med litt fantasi og initiativ. Du kan laste ned og skrive ut bestillingsskjemaer helt gratis fra Velbehagsidene!

Lykke til!