

Få maksimalt ut av

# NUTRI 5

Nutri5 er lansert, nå kan du starte salgsaktivitetene på alvor. Her er noen tips til aktiviteter, et forslag til oppskrift på hvordan du kan komme skikkelig i gang.

1. **Webshop:** Sørg for å ha din Nikken Webshop (PWS – Personlige hjemmeside fra Nikken). Se nyhetsbrev fra Nikken og les mer på [www.mynikken.eu](http://www.mynikken.eu). Konfigurer webshoppen så den har maksimal fokus på Nutri5, dvs. at du velger Nutri5 artikler og gjerne skriver noe om det på dine sider.
2. **Foldere:** Bestill Nutri5 foldere fra Nikken i dag, de koster under en krone stykket. Bestill gjerne 500-1000 stk. Se [www.mynikken.eu](http://www.mynikken.eu).
3. **Produkter:** Bestill 12-pakken med Nutri5 så du har til å vise frem, til å gi smaksprøver av (når det kreves), til hjemmedemonstrasjoner, til eget bruk. Se [www.mynikken.eu](http://www.mynikken.eu).
4. **Klistremerker:** Bestill klistremerker eller stempler så du lett kan føre på DIN kontaktinfo på Nutri5-folderne, på en enkel og pen måte. Få med kontaktinfo og din webshop-adresse ([www.nikkenwellbeing.no/info/xxxx](http://www.nikkenwellbeing.no/info/xxxx) der xxx er din unike adresse som du fikk når du satte opp webshoppen). Klistremerker kan for eksempel bestilles på [www.vistaprint.no](http://www.vistaprint.no). Betal ekstra for å få det raskt tilsendt, du trenger det NÅ!
5. **Visittkort:** Bestill gjerne også enkle visittkort med Nutri5-info. Finn en behaglig bakgrunn, gjerne i rosa (Nutri5-farge) og skriv for eksempel "Overgangsplager? Jeg har løsningen! Nutri5 hjelper 8 av 10" eller noe annet enkelt som skaper oppmerksomhet, pluss selvfølgelig kontaktinfo og adressen til din webshop! Gjør kortet fint, lett leselig, stilrent, og sørg for å få det tilsendt fort. Kan bestilles fra samme sted som klistremerkene eller stemplene. Du trenger potensielt noen tusen sånne kort for å dele ut over alt, legge ved forsendelser, sende 10 stk til kunder så de kan gi videre til sine igjen, osv.
6. **Markedsføring:** Få folderne og visittkortene ut! Send til venner, kunder, gamle konsulenter, potensielle kunder. Del ut på kvinnedominerte arbeidsplasser, frisører, venterom av alle typer, stå på stand på kjøpesentre, bruk fantasien. Noen ganger passer det med folderen, andre ganger er det lettere for dine venner/kontakter å dele ut dine visittkort videre til deres kontakter. Tenk om alle dine venner, kolleger og kontakter kan dele ut foldere og visittkort for deg...
7. **Email markedsføring:** Send emails med kort, lokkende info til utvalgte kontakter. Ikke skriv for mye, bedre å la potensielle kunder bli så nysgjerrige at de går til din webshop og leser mer, enn at de må lese masse som du selv har skrevet. Tilby å sende dem info om de vil. Husk at webshoppen åpner for Nutri5, så det kan være smart å vente til da med å sende disse mailene så de faktisk kan bestille samtidig.
8. **Salg:** Markedsføring handler om å informere, men det du lever av er å få produktene solgt. Så, ja, du må faktisk selge også. Få inn ordrene. Ingen kvinner får mindre plager med overgangsalderen av å vite om Nutri5, de må KJØPE det og bruke det for å bli bedre. Så selg, selg, selg. Det vi selger er Nutri5 på autoship, til vanlig autoship kundepris. Anbefalt opplegg er to pakker de to første månedene og deretter enkel pakke. Du

kan lese mer om dette, og om priser, på MyNikken ([www.mynikken.eu](http://www.mynikken.eu)) og laste ned masse info, powerpointer, spørsmål og svar fra "Informasjon og Skjema" ([www.nikken.co.uk/iod](http://www.nikken.co.uk/iod))

9. **Referanser:** Gi ekstra foldere og visittkort til alle som kjøper så de kan gi videre til sine venner igjen.
10. **Kundeoppfølging:** Følg opp alle kunder, minst en gang i måneden. Ring, spør hvordan det går, svar på spørsmål.
11. **Potensielle kunder oppfølging:** Følg opp alle potensielle kunder en gang i måneden også. Før KONTAKTSKJEMA for alle kunder og potensielle kunder, da har du en enkel oversikt og kan få så ekstremt mye mer ut av alle aktivitetene du gjør. Lag et kontaktskjema for absolutt alle du deler ut info til, alle referanser, alle som lover de skal gi folderne videre for deg, ja, alle. Du laster ned skjemaet på [www.velbehag.com](http://www.velbehag.com)

Se <http://www.velbehag.com/velbehag/Nutri5.htm>, der finner du masse artikler skrevet om Nutri5, og du finner et komplett eksempel som beviser hvordan du kan skaffe deg en ekstra LØPENDE inntekt på 114.000 i året bare på egne Nutri5-kunder, eller 237.000 ekstra i året om du har en gruppe som gjør det samme. Det er ikke mye som skal til. Resultatet av innsatsen kan være at du i praksis hjelper hundrevis av kvinner til et vesentlig bedre liv, samtidig som du tjener meget gode penger.

## Nutri5-arrangementer

### Bergen 25 april

Sissel Andersen holder workshop om Nutri5 for konsulenter på Bergen velværesenter kl.11-14.

### Oslo 29 april

Lege Bernt Rognlien, produktexpert fra NutriPharma Hilde Aalling Syvertsen, samt Oddmund Berger og Sissel Andersen holder workshop om Nutri5 for konsulenter på Nikkensenteret på Lørenskog kl 19-21:30

### København 30 april

Produktexpert fra NutriPharma Hilde Aalling Syvertsen og Oddmund Berger workshop om Nutri5 for konsulenter.

### Tønsberg 6 mai

Lege Bernt Rognlien, produktexpert fra NutriPharma Hilde Aalling Syvertsen og Morten Andersen holder workshop om Nutri5 for konsulenter på Nikkensenteret Tønsberg 19-21:30

### Oslo 19 mai – for kunder

Lege Bernt Rognlien, produktexpert fra NutriPharma Hilde Aalling Syvertsen og Sissel Andersen presenterer Nutri5 og svarer på spørsmål fra kunder. Ta med så mange kunder som mulig, og vær klar for å ta i mot bestillinger! Nikkensenteret på Lørenskog kl 19-21:00

Lykke til

**Hilsen Sissel Andersen og Morten Andersen**