









Традиционное позиционирование продуктов Гербалайф для решения проблемы снижения/контроля веса







Преимущества:

- •Истории до и после
- •Долгосрочные программы
- Больше объемы













Трудно значительно увеличить количество клиентов по следующим причинам:



- –Лояльность
- -Мотивация
- -Финансовые соображения
- -Мнения













Ограничивающие факторы:

- •Требуется тщательное обслуживание
- •Ожидания и разочарования
- •Клиенты часто рассматривают это как краткосрочный проект и перестают использовать продукты после (или даже до) получения желаемого результата по снижению веса











«Новое» позиционирование продукта в дополнение к традиционному:
Правильное питание / «Ваш идеальный завтрак»











рыночная ниша «Правильный завтрак» так горяча и привлекательна сегодня?













Д-р Галло пишет в своей книге «Заповеди диеты»:

Лучший способ сохранять уровень сахара стабильным и контролировать аппетит — это употреблять на завтрак достаточно белков.







Артур Агастон, кардиолог и автор книги «Диета Саус Бич»:



Когда мы пропускаем завтрак, содержание сахара в крови падает, и в утренние часы возрастает чувство голода, что приводит к потреблению в обеденное время пищи с высоким содержанием углеводов сомнительного качества, а это гарантированный способ набрать вес.









Уолтер Футтервейт, эндокринолог из медицинской школы «Гора Синай» в Нью-Йорке:



«Начинать день с пончика или подслащенных хлопьев и апельсинового сока — значит способствовать повышению аппетита вместо его понижения. Вы внезапно получаете порцию чистого сахара, что провоцирует немедленную выработку инсулина и падение уровня сахара в крови. Час или два спустя вам снова придется насыщаться углеводами, чтобы поднять уровень сахара в крови. Это замкнутый круг. Это дезорганизует весь день»









Преимущества:

- •Подходит всем
- •Доступно всем
- •Легко находить клиентов
- •Общее обслуживание
- •Легко создать широкий круг клиентов
- •Нет ожиданий нет разочарований







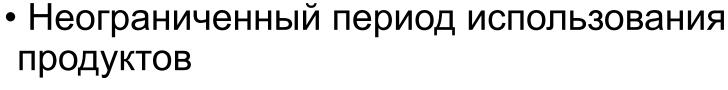




Преимущества:



•Клиенты, использующие программу снижения веса (и другие программы), приходят через правильное питание



- •Легко приглашать на Дни клиента, презентации и 2-дневные семинары
- •15% становятся дистрибьюторами













- •Не страшно рекрутировать («терять клиентов») на их место придут другие
- •Высокий уровень сохранения клиентов
- •Высокий уровень сохранения дистрибьюторов, пришедших из клиентов







Преимущества:



•Такие массовые продажи становятся лучшим способом рекрутирования по следующим причинам:



- -Прибыльно для супервайзора
- Новые дистрибьюторы уже являются мотивированными пользователями продуктов



- –Их легче ввести в бизнес
- -Их сохранность гораздо выше







•Подходит для всех стран; особенно эффективно для развивающихся стран



История успеха Мексики в создании огромной базы клиентов и использования ее для рекрутирования – самая лучшая иллюстрация правильной стратегии бизнеса в компании прямых продаж











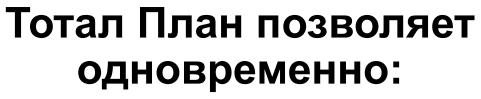


Сочетание позиционирования продукта «Ваш идеальный завтрак» с Тотал Планом и создание простого и чрезвычайно эффективного пути построения бизнеса











- •Получать leads для розничного бизнеса и рекрутирования, получая рекомендации в больших количествах
- •Розничные продажи
- Рекрутирование



•Тренинг











Продажа в рамках Тотал Плана рассчитана на людей, которые узнают о наших продуктах, сначала попробовав, а затем купив их. Поэтому это естественно, что ым предлагаем им попробовать наши коктейли. Вот как это работает:







■У нас недавно появились новые коктейли Shapeworks, которые снабжают наш организм всеми необходимыми питательными веществами – витаминами, минералами, белками и т.д.



■Эти коктейли являются идеальным питательным решением как для взрослых, так и для детей.

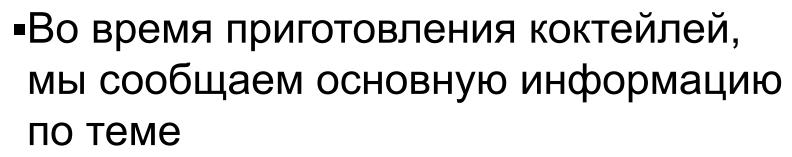


•У нас есть 4 вкуса коктейлей, и мы хотим узнать предпочтения клиентов. Поэтому мы проводим данное исследование. Хотели бы Вы принять в нем участие?











 Человек заполняет бланк опроса, в том числе и страницу рекомендаций



 Большинство людей хотят приобрести коктейли для себя и своей семьи







Задайте следующие вопросы:

- -Что у Вас обычно на завтрак?
- ■Что едят на завтрак ваши дети?
- ■Считаете ли Вы, что эта еда обеспечивает ваш организм всеми необходимыми питательными элементами?
- ■Чем Вы кормите свою кошку/собаку (соседскую кошку/собаку)?



•Почему домашние животные заслуживают сбалансированное питание, а Вы и ваши дети – нет?







Статистика:

- ■20% клиентов заинтересованы в приобретении программы снижения веса или другой программы
- ■15% клиентов посещают Дни клиента, презентации, 2дневные семинары и становятся дистрибьюторами
- ■20 клиентов по контролю веса x 125 v.p. = 2,500 v.p.
- ■50 клиентов с «завтраками» х 50 v.p. = 2,500 v.p.
- ■Такой круг клиентов дает 5-7 новых дистрибьюторов и 1-2 супервайзора в месяц
- •Дистрибьюторы, работающие по этой модели, без труда производят 10,000 v.p. и зарабатывают 3,000-3,500 долларов в месяц















В этом случае дистрибьюторы не тратят время и деньги на рекрутирование. Это работает почти автоматически. Просто пригласите своих клиентов на презентацию или 2-дневный семинар.

... And 15% придут...









Еженедельные мероприятия исключительно важны

Чтобы концепция работала, мы проводим:



•Еженедельные Дни клиента для налаживания контактов, сохранения и признания заслуг



•Еженедельные презентации/бизнесзавтраки и дистрибьюторский тренинг для рекрутирования и начала бизнеса







Постоянно gaining awareness to keep customers around:

- Еженедельные электронные рассылки и SMS
- •Ежемесячная рассылка с
 - –Последними публикациями по теме
 - -Историей месяца
 - -Продуктом месяца
 - –Приглашением на мероприятие



