



Методика продаж

Cream Smart 27



Тёплый рынок:

знакомые, друзья, друзья друзей



В телефонной книжке каждого из нас несколько сотен контактов. Также у каждого из нас есть коллеги по работе или одноклассники, соседи по дому или огороду, друзья в социальных сетях и многие другие, с кем мы регулярно контактируем. Весь массив знакомых нам людей – и есть тёплый рынок, с которым нужно работать в первую очередь. Многие из них заранее настроены к Вам лояльно, так как знают Вас. Это означает, что будет проще бороться с возможными возражениями, будет проще научиться работать с продуктом, продавать его. Работа с тёплым рынком – эффективный и простой способ, подходящий совершенно всем, на основе которого можно научиться выявлять потребности собеседника для их удовлетворения. Работы с возражениями будет очень много - это нормально, так как многие клиенты уже попробовали другие неэффективные средства и теперь с осторожностью относятся к любым новым средствам.

Можете не сомневаться, среди Ваших знакомых немало тех, кому очень необходим крем Smart 27. До сих пор Вы, скорее всего, даже не догадывались об этом, так как о проблемах, которые решает наш крем, не принято публично сообщать. И, конечно, совершенно точно можно сказать, что среди Ваших знакомых немало тех, кого Smart 27 может заинтересовать не как косметический крем, а как высокодоходный бизнес.

Одним из главных преимуществ крема является то, что он негормональный, так как, множество средств от кожных заболеваний являются гормональными, в следствие чего клиенты относятся к покупке с осторожностью. Для этого нужно уметь пользоваться всеми преимуществами крема, а точнее изучить его состав и способ применения.

Для эффективного использования данного способа будет полезно структурировать списки своих друзей, знакомых и коллег в excel-файле, или, что менее удобно, в простом блокноте.

Мы рекомендуем создать таблицу в таком виде:

1 столбец: ФИО

2 столбец: Номер телефона

3 столбец: Дата звонка

4 столбец: Комментарии. Здесь нужно указать, насколько был заинтересован человек вашим предложением. К примеру: Готов купить франшизу, количество 200 штук, цена: N)

Таким способом, учёт всех ваших звонков будет структурированным, а значит удобным для дальнейшей работы.

ФИО	Номер телефона	Дата звонка	Комментарии
Иванов Иван Иванович	8-900-000-00-00	8-900-000-00-00	Купил франшизу. Количество тюбиков 200, цена: N.
Иванова Мария Ивановна	8-900-000-00-01	8-900-000-00-00	Подумает, перезвонить ровно через 1 месяц, напомнить о партнёрстве.
Филимонов Александр Николаевич	8-900-000-00-02	8-900-000-00-00	Готов к партнерству через интернет сайт, по реферальным ссылкам.

Лучший метод общения с Вашими будущими партнёрами - это по телефону, либо при личной встрече. Таким образом, Вы внушите доверие к себе своему будущему партнёру по бизнесу и потенциальному покупателю крема. Всем покупателям крема для личного использования нужно перезванивать независимо от результата. Даже если купят, нужно позвонить через 1 неделю и через 1 месяц. Все результаты обязательно нужно записывать в таблицу. Если проводится та или иная акция на крем, нужно оповестить всех Ваших клиентов, это увеличит Ваш личный оборот.

Первый телефонный диалог с потенциальными покупателями крема или партнёрами мог бы выглядеть так:

- Ренат, здравствуй! Мы вот тут с ребятами начали заниматься одним очень интересным бизнесом: производством и продажей уникального негормонального косметического крема, помогающего избавиться от кожных проявлений неизлечимых заболеваний: псориаз, экзема, диатез, дерматит. Мы уже помогли нескольким тысячам людей, имевшим перечисленные проблемы, и сейчас мне важно знать, есть ли среди твоих друзей и знакомых кто-нибудь, кому необходимо справиться с такой бедой.
- Перечисленные заболевания есть примерно у 10% россиян, о них все слышали. Кроме того, что я реально могу помочь избавиться от этих проблем, я сделал эту деятельность своим основным источником дохода. За прошлый месяц я заработал больше ста тысяч рублей, помогая людям.
- Таким бизнесом сможет заниматься практически каждый. Если тебе интересно, мы можем встретиться в удобное для тебя время и я подробно расскажу тебе об этом бизнесе.

Повторный звонок тем, кто уже однажды купил у вас крем, обязательно должен содержать следующие вопросы:

- Помог ли вам крем?
- Купили ли бы его снова?
- Готовы ли рекомендовать его своим знакомым и близким?

Ответы на эти вопросы важно зафиксировать в своей таблице, чтобы хорошо ориентироваться во мнениях и потребностях своих покупателей.



Создание и ведение страниц в социальных сетях.

Тематические блоги и форумы.



Многие из вас пользуются социальными сетями для личных нужд, а ещё это очень хороший инструмент для работы с продуктом. Основные способы:

- Реклама крема на своей странице во Вконтакте, Фейсбуке и Инстаграме через посты на стене;
- Работа с тёплым и холодным рынками через личные сообщения;
- Создание страниц и пабликов о креме;
- Мотивирование подписчиков посредством конкурсов.

Для оформления группы Вам будут предоставлены фотографии продукта, инструкция по применению, информация про каждый компонент, который содержится в креме. Для примера можно посмотреть сайт: smartcream.ru

В группах обязательно должны быть контакты для обратной связи:

- Номер телефона
- WhatsApp
- Ссылка VK на личный аккаунт
- Реферальная ссылка для покупки через официальный сайт производителя
- Стоимость товара за 1, 3, 5 тюбиков
- Стоимость франшизы

Для увеличения продаж, а так же для убеждения клиентов о качестве продукта, нужно выкладывать фотографии результатов после использования крема, до и после. Обязательно нужно прописывать период использования крема, вид болезни, на протяжении какого времени его беспокоит данная болезнь, а так же его/её возраст. Тем самым покупатель начнёт относиться к продукту с интересом и доверием.

Пользуйтесь популярными хэштегами по данному направлению, к примеру :

[#smart27](#) [#крем27](#) [#экзема](#) [#дерматит](#) [#псориаз](#) [#нейродермит](#) [#герпес](#) [#диатез](#) и т.д.

Важный плюс данного способа - это возможность работать в любое время и откуда угодно: с рабочего места, из дома или даже из другой страны. Для работы необходим только компьютер и интернет, можно обойтись и мобильным телефоном. Способ отлично подходит студентам, мамам с маленькими детьми, людям с ограниченными возможностями и всем тем, кто активно пользуется социальными сетями.



Тематические блоги и форумы - это хороший способ не только заниматься продажей продукта, но и обмениваться опытом в сфере аллергических и кожных заболеваний.

В социальной сети «ВКонтакте» 548 групп посвященных псориазу, 67 групп дерматиту, 58 групп экземе, 5 групп диатезу. Общая численность в этих группах около 115 000 контактов.

В Instagram 87 групп посвященных псориазу, общая численность в этих группах около 100 000 контактов.

На таких форумах нужно переписываться с осторожностью, чтобы не попасть в спам, для этого не нужно писать про цены товара и представляться как продавец. Лучше всего отправить реферальную ссылку, якобы ранее Вы уже приобретали данный товар. Связываться с конечными покупателями можно через эти форумы напрямую, если пользователи оставили на форуме свои контакты: телефон или электронную почту. Таким образом можно избежать каких-либо санкций от модераторов форума.

Делитесь опытом и выкладывайте результаты ваших покупателей.

Пример:

До и после. Иван. 29 лет, псориаз на протяжении 5-7 лет. Ранее, до использования крема Smart 27 ничего не помогало, перепробовал различные методы лечения. Ему понадобилась неделя для того, чтобы бляшки и шелушения на коже прошли. Пропал зуд, который беспокоил его постоянно. Кожа стала ровной и гладкой. Для полного решения проблемы ему понадобилось несколько недель.



Работа с врачами-дерматологами

Контакты организаций, в которых работают врачи-дерматологи, можно найти в справочнике 2Гис. Данный способ предоставляет отличную возможность перейти от розничной продажи к оптовой.

Практически в каждом городе есть кожно-венерологический диспансер, а также частные клиники, в каждой из которых обязательно есть врач-дерматолог и, иногда, врач-косметолог.

Важно назначить встречу с такими специалистами и подробно рассказать о продукте, показать результаты тех, кто уже пользовался кремом, предоставив при этом все сертификаты и результаты клинических исследований.

Обязательно нужно рассказать о партнёрстве с нами и о методах сбыта крема. Либо, как один из самых простых методов, предложите им выгодную сделку, к примеру % за рекомендацию крема. О процентах договоритесь индивидуально.

У врачей двойная мотивация: помочь своим пациентам, чтобы они к ним вернулись, а так же найти посредством работы с кремом дополнительный способ мотивации своей врачебной практики. Ввиду эффективности крема пациенты врача будут возвращаться к нему снова и снова, а значит и врачи будут заинтересованы в постоянном партнёрстве с Вами.

Что важно подчеркнуть в беседе с дерматологами:

- Крем абсолютно безвреден: не содержит гормонов, не имеет противопоказаний и побочных эффектов;
- Крем имеет все разрешительные документы для продажи в России;
- Крем прошёл клинические исследования Минздравом РФ;
- Крем рекомендуют ведущие врачи-дерматологи Минздрава РФ;
- Мы помогли уже нескольким тысячам Россиян избавиться от кожных проявлений их заболеваний;
- 90% покупателей крема готовы покупать его снова и рекомендуют его своим близким;
- Партнёрство с нами – отличная возможность помочь людям справиться с их бедой, обеспечив себя существенным постоянным доходом.

Допустимо и рекомендуется предложить сомневающемуся врачу один или несколько тюбиков крема в подарок. При таком подходе почти наверняка врач самостоятельно свяжется с Вами, лично убедившись в эффективности крема. Независимо от итогов беседы необходимо записать номер телефона врача, чтобы через какое-то время связаться с ним для дальнейшего поиска возможности для партнёрства.

Запомните: Врачи - сильно эффективный способ постоянного сбыта существенных объёмов крема, так как у них самый большой поток конечных покупателей крема.



Работа с фармацевтами из аптек

Аптеки – место, в которое ежедневно обращаются десятки и сотни тех, кому необходим наш крем. Как правило, в аптеках реализуется множество препаратов от кожных заболеваний. Контакты аптек можно найти в справочнике 2Гис. Для данного способа будет полезно структурировать списки всех аптек в excel-файле, или, что менее удобно, в простом блокноте.

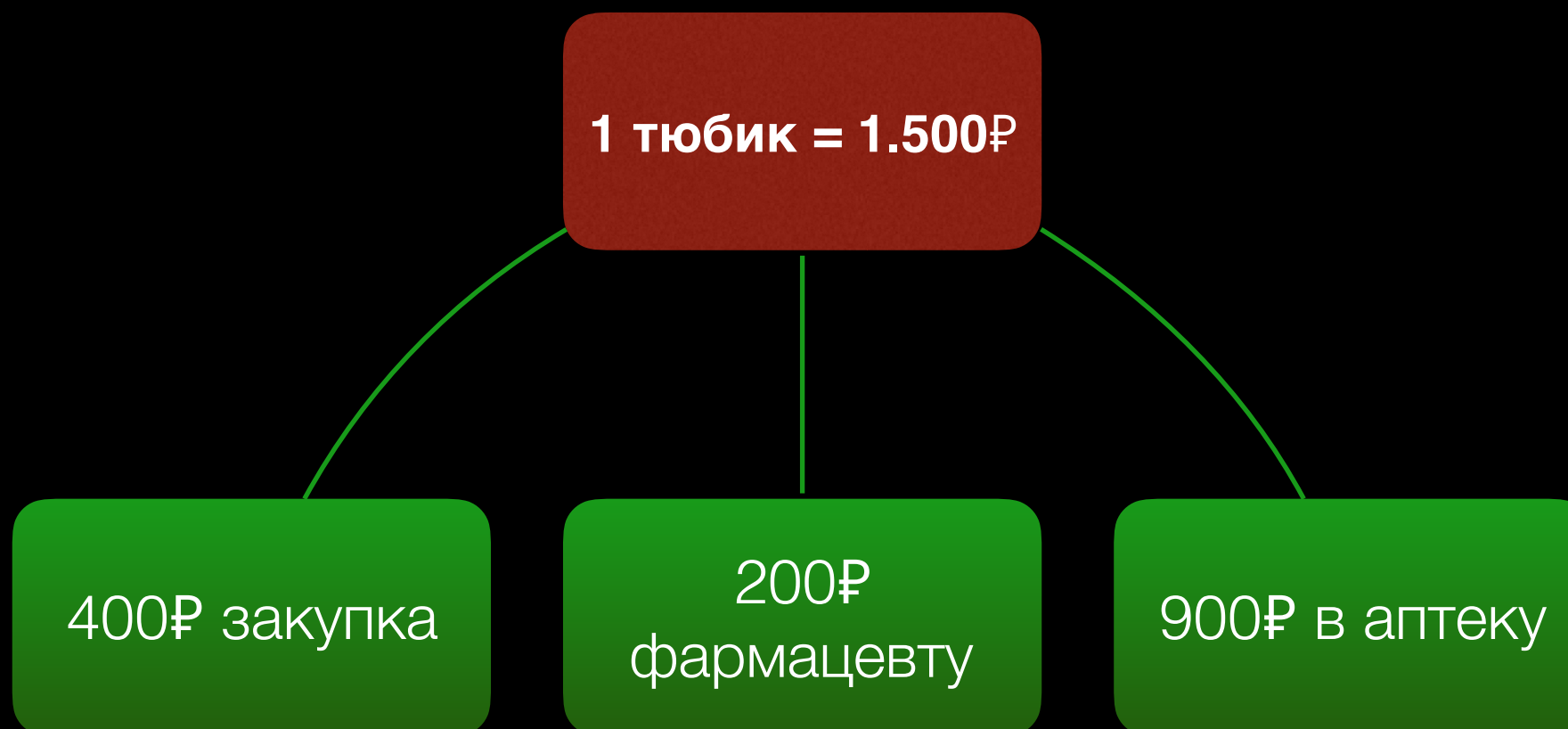
Пример таблицы: Пример таблицы:

Название аптеки	Адрес	Номер телефона	E-mail	Комментарий
Аптека низких цен	Пр. Московский 72 А	8552 (474527)	apteka@vita-samara.ru	Созвонились, договорились встретиться
Эскулап	Пос. ГЭС	8552 (312277)	info@eskulapfarm.ru	Заключили договор, готовы отгрузить
Казанские аптеки	Набережная Тукая 93/100	8552 (526653)	post@kazan-apteki.ru	Уже партнёрствуем

Данная таблица даст возможность эффективно работать с адресами аптек, вести учёт звонков и статус договоренности между двумя сторонами.

Заключение договора с аптеками – ещё один способ, который предоставляет отличную возможность перейти от розничной продажи к оптовой. Назначьте встречу с директором или с менеджером по закупке товара. Подробно расскажите о продукте, продемонстрируйте результаты тех, кто уже пользовался кремом, предоставив при этом все сертификаты и результаты клинических исследований. Самая главная задача – донести до представителя аптеки выгоду партнёрства с Вами. Для этого важно объяснить собеседнику схему распределения выручки от продажи крема.

Пример таблицы:



1 тюбик - 1 500 рублей на полке в аптеке, из них 400 рублей закупка, 200 рублей фармацевту и 900 рублей собственнику аптеки. Это очень выгодное предложение для собственника аптеки и для фармацевта. Но, стоит отметить, что во время переговоров сумму для фармацевта можете увеличить.

Фармацевту остаётся порекомендовать крем тем, кто обращается к нему с соответствующими проблемами. При этом важно обучить фармацевта, грамотно рассказать о креме: кому нужен, от чего и как помогает. Важно раздать фармацевту печатный материал о креме и наладить постоянное снабжение каждой аптечной точки необходимым количеством крема, а так же держать постоянную связь.

Клиническое исследование, сертификат соответствия, экспертное заключение и протокол исследования будут предоставлены для заключения договора.

Рекламный материал: брошюры, буклеты, плакаты будут предоставлены для размещения на полках аптек.



Частные клиники и салоны красоты

Сделать рассылку по базе 2Гис: больницы, салоны красоты и т. п. Связаться с крупными предприятиями, предложить их сотрудникам сделать коллективную покупку.

Заключение договора с частными клиниками, салонами красоты, соляриями - это способ, который предоставляет отличную возможность перейти от розничной продажи к оптовой. Почти в каждой из этих организаций есть врач-дерматолог. Договоритесь о встрече с менеджером или с врачом-дерматологом в удобное для них время.

Подробно расскажите о продукте, покажите результаты тех, кто уже пользовался кремом, предоставив при этом все сертификаты и результаты клинических исследований. Всё аналогично пункту «Работа с врачами-дерматологами». Но, тут упор на красоту и здоровье. В частом случае клиенты, у которых есть те или иные кожные заболевания идут именно в салоны красоты, частные клиники и солярии. Многие из клиентов больше доверяют профессионалам в частных клиниках и готовы потратить большое количество денег именно там. На практике было исследовано, что часть клиентов ходит в солярий, чтобы временно устранить свои кожные проявления с помощью загара. Но насколько это эффективно? Для клиента, самое важное, забыть о своей проблеме.

Что важно подчеркнуть в беседе:

- Крем абсолютно безвреден: не содержит гормонов, не имеет противопоказаний и побочных эффектов;
- Крем имеет все разрешительные документы для продажи в России;
- Крем прошёл клинические исследования Минздравом РФ;
- Крем рекомендуют ведущие врачи-дерматологи Минздрава РФ;
- Мы помогли уже нескольким тысячам Россиян избавиться от кожных проявлений их заболеваний;
- 90% покупателей крема готовы покупать его снова и рекомендуют его своим близким;
- Партнёрство с нами – отличная возможность помочь людям справиться с их бедой, обеспечив себя существенным постоянным доходом.

Допустимо и рекомендуется предложить сомневающемуся врачу один или несколько тюбиков крема в подарок. При таком подходе почти наверняка врач самостоятельно свяжется с Вами, лично убедившись в эффективности крема. Независимо от итогов беседы необходимо записать номер телефона врача, чтобы через какое-то время связаться с ним для дальнейшего поиска возможности для партнёрства.

Контакты больниц, салонов красоты, частных клиник можно найти в справочнике 2Гис. Каждое предприятие работает разными методами, то есть, либо это будет личная встреча, либо коммерческое предложение. Коммерческое предложение будет составлено индивидуально для каждого предприятия. Важно назначить встречу с такими предприятиями, подробно рассказать о продукте, показать результаты тех, кто уже пользовался кремом, предоставив при этом все сертификаты и результаты клинических исследований.



Пример коммерческого предложения:

ООО «Международная альтернативная
аптечная система»
423800, РТ, г. Набережные Челны,
пр-т Мира, дом 33Б, помещение 1001
тел.: +7 960-066-7884 , +7 917-267-1627
e-mail.:27@tyhc.ru

Коммерческое предложение

ООО «Международная альтернативная аптечная система»предлагает Вам
взаимовыгодное сотрудничество. Вы получаете хорошую прибыль при работе с нами.
Мы предоставляем Вам продукт высокого качества по низким ценам.

Мы обращаемся к Вам с просьбой, дело в том, мы — российские представители
крупнейшего азиатского фармхолдинга, успешно работающего 9 лет, выпускающего
косметические средства, продающиеся по всему миру. 800 человек, трудящихся в
исследовательскихлабораториях и на производстве,среди которых
косметологи,дерматологи, фармакологи, талантливые инженеры, исследовательский
состав, линейные сотрудники и мы хотим, Вас познакомить, с нашим продуктом под
названием Smart27.

Наш продукт является косметическим кремом, который решает проблемы с
аллергическими заболеваниями, такими как:

псориаз, нейродермит, дерматит, экзема, герпес, прыщи, акне

Наше предложение :

Розничная стоимость - 1500 рублей.

Закупочная цена для Вас – 400 рублей.

Ваша выгода при продаже: 1100 рублей.

Мотивация для продавца за рекомендацию: 200 рублей

В любое удобное, для вас время, вы сможете связаться с нами по телефонам:

+7 900-000-0001, +7 900-000-0002 или написать нам на почту: 27@tyhc.ru

Контактное лицо: Иван, Фёдор.

Мы ответим на все интересующие Вас вопросы, с удовольствием посетим Вас и
дополнительно проведём презентацию нашего продукта Smart27



Франшиза

Покупка и перепродажа



Франшиза товарного бизнеса Smart 27.

Франчайзер предоставляет стороне франчайзи возмездное право действовать от своего имени.

Cream Smart 27 внеконкурентный продукт, который не имеет аналогов, поставки которого идут напрямую с собственного производства.

Пошаговая обучающая методика развития, четкий алгоритм действий будет предоставлен каждому будущему партнёру. Бесконечно большой и подготовленный горячий рынок сбыта, полная свобода действий.

Почему Smart 27 - это выгодная франшиза.

1. Острая нужда в продукте

Smart 27 является продуктом, покупатель которого не раздумывает о покупке, ввиду жизненной необходимости продукта.

2. Доступный старт

Наше важное преимущество - низкая стоимость входа в бизнес, отсутствия паушального взноса и роялти.

3. Повторность покупки

90% покупателей крема обязательно приобретут крем повторно в течение полугода.

4. Важная социальная составляющая

Крем в лучшую сторону меняет качество жизни тех, кто им пользуется.

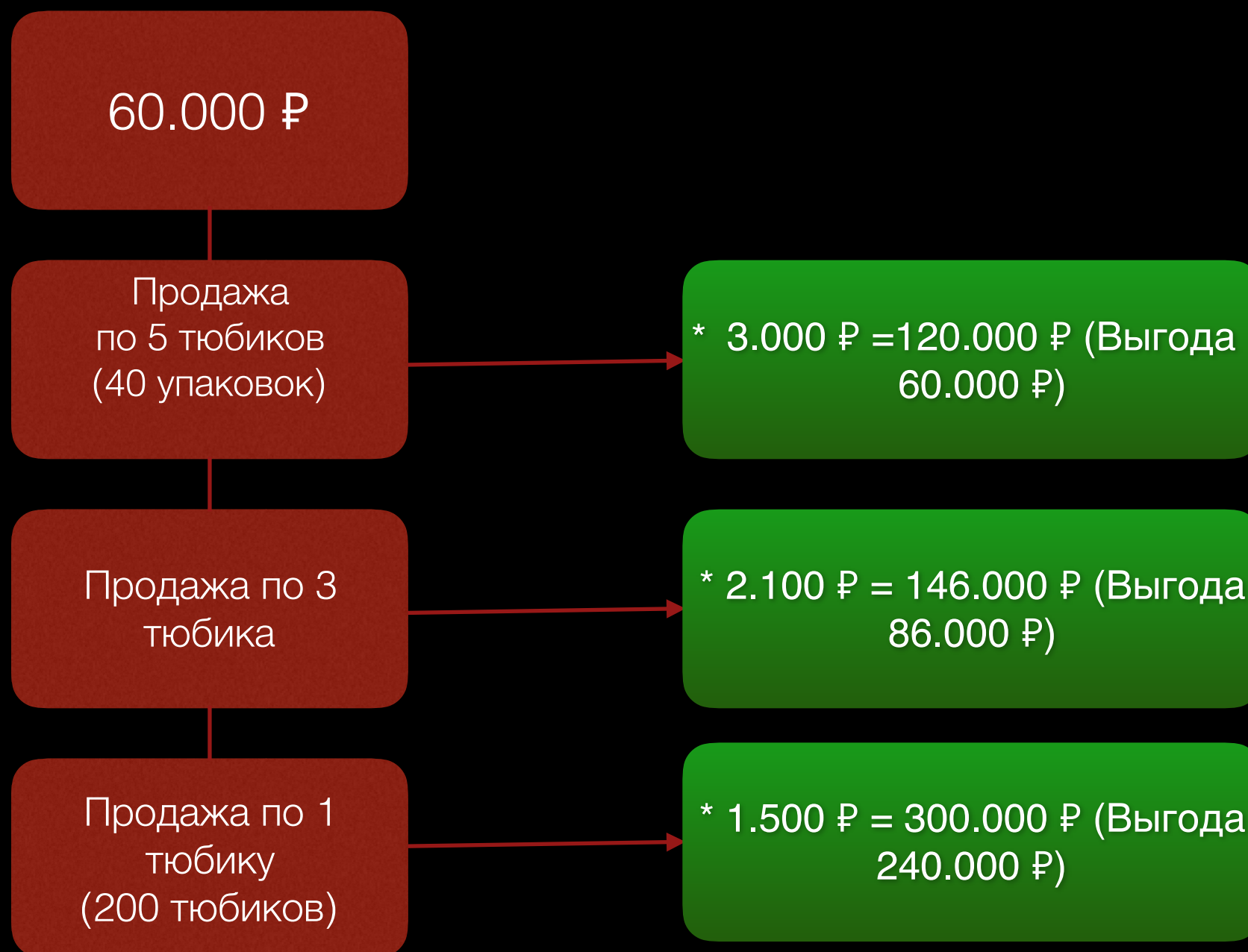
5. Множество путей сбыта

Мы предоставим Вам все необходимые способы для продаж крема.

6. Поддержка профессоров

Наш крем рекомендован специалистами Министерства здравоохранения и профессорами медицинских университетов.

Стоимость франшизы в таблице:





Стоимость франшизы:

200 тюбиков (40 упаковок) - 60.000 рублей, то есть 300 рублей за 1 тюбик
40 упаковок (5 тюбиков) * 3.000 рублей = 120.000 рублей (выгода 60.000 рублей)
66 упаковок (3 тюбика) * 2.100 рублей = 146.000 рублей (выгода 86.000 рублей)
200 тюбиков * 1.500 рублей = 300.000 рублей (выгода 240.000 рублей)

В тот момент, когда работа по реферальным ссылкам составит доход:

5 тюбиков (40 упаковок):

1 линия - 1.000 рублей (40*1000 рублей = 40.000 рублей)
2 линия - 500 рублей (40*500 = 20.000 рублей)

3 тюбика (66 упаковок):

1 линия - 700 рублей (66*700 рублей = 46.200 рублей)
2 линия - 400 рублей (66*400 рублей = 26.400 рублей)

1 тюбик:

1 линия - 500 рублей (200*500 = 100.000 рублей)
2 линия - 250 рублей (200*250 = 50.000 рублей)

Каким бы способом Вы не воспользовались, очень важно всегда превышать ожидания ваших покупателей. Недопустимо гарантировать покупателям избавление от их проблем, так как каждый случай заболевания очень индивидуален, что обуславливает различное количество крема, необходимого для полного избавления от кожных поражений, и различное количество времени, необходимое для этого. Также недопустимо заявлять, что крем избавляет от проблем, для решения которых он не предназначен. В противном случае Ваш покупатель не достигнет обещанного ему эффекта, не придёт к Вам за повторной покупкой, а также не порекомендует крем своим близким.

Перепродажа франшизы.

Наши партнёры, будучи франчайзи в праве перепродавать товарную франшизу Cream Smart 27. За каждую проданную франшизу стоимостью 60 000 р. франчайзи получает денежное вознаграждение в размере 10 000 р. Все условия покупки/продажи франшизы согласно пункту «Франшиза». Для заключения договора с свяжитесь с нами.



Работа с возражениями

Частые вопросы:

1. Как действует крем?

Каждый из основных компонентов крема направлен на решение определённой задачи, что в комплексе позволяет избавиться от кожных поражений. Касторовое масло избавляет кожу от сухости и шелушений, пчелиный воск борется с зудом и стимулирует регенерацию клеток кожи, хризантема индийская, являясь природным антиоксидантом, устраняет токсины, шалфей нормализует обменные процессы в коже, масло какао усиливает проникновение полезных веществ крема в глубокие слои кожи.

Крем снимает зуд, подавляет кишечную палочку, золотистый стафилококк и прочие следствия поражения кожных покровов. Эффективно борется с дерматитом нервного и аллергического характера, а также вызванного влиянием солнечных лучей. Устраняет экзему, потницы, дерматофитию кистей и ступней (неприятный запах). Нейтрализует укусы насекомых, паховый лишай, чешуйчатый лишай (псориаз), отрубевидный лишай, чесотку, волдыри, шелушения кожи, крапивницу, старческий зуд кожи. Снимает воспаления кожи неизвестного происхождения, а также разнообразные воспаления кожи, имеющие сравнительно высокую бактериальную активность.

2. Какой у крема состав?

Крем негормонален, содержит более пятидесяти различных видов дикорастущих целебных трав Азии и Южной Америки, смешанных в определённых пропорциях. Является сочетанием традиционного народного секретного рецепта и современных прогрессивных биотехнологий. Основные составляющие компоненты: масло какао, касторовое масло, пчелиный воск, глицерин, хризантема индийская, софора, шалфей, вода и прочие.

3. Сколько времени необходимо, чтобы избавиться от кожных поражений?

В случае поражения кожи, являющимся следствием псориаза, первый эффект от использования крема замечен сразу после применения: исчезает зуд, уменьшается воспаление кожи. Уже на второй день вероятно смягчение кожи, уменьшение шелушения и бугристости. Ещё через несколько дней нормализуется пигментация, исчезают псориатические бляхи. В среднем, при правильном использовании, для избавления от кожных поражений достаточно двух-трёх недель. При несущественных поражениях кожи использование крема можно ограничить несколькими днями. После избавления кожного поражения, в течение 2 недель нужно закрепить результат.

4. Какое количество крема необходимо для избавления от кожных проявлений заболевания?

Зависит от заболевания. Его стадии и степени поражения, а также процента поражённой кожи. В среднем, при правильном использовании, достаточно пяти тюбиков крема. При несущественных поражениях кожи, обусловленных наличием акне (прыщей, угрей), зачастую достаточно всего одного тюбика.

5. Как долго кожа сохраняет здоровый вид?

Псориаз, дерматит, экзема, диатез — неизлечимые заболевания, кожные проявления которых почти всегда проявляются снова даже в случае полного избавления от них. Период, в течение которого кожные проявления перечисленных заболеваний отсутствуют, называется ремиссией. Средний срок ремиссии при использовании Smart 27 — 6 месяцев, максимальный зафиксированный производителем срок ремиссии — 7 лет. Ремиссия зависит от множества критериев: диета, отсутствие вредных привычек, количество и интенсивность переносимых стрессов, индивидуальные особенности организма. Один из важнейших критериев — правильность использования крема, соблюдение которой должно полностью соответствовать рекомендациям, приведённым на брошюре к крему, находящейся вместе с тюбиком в каждой упаковке.

6. Есть ли у крема побочные эффекты?

Да. Редким осложнением при применении является проявление аллергической реакции.

7. Какова вероятность появления аллергической реакции на отдельные компоненты крема?

Производителем зафиксированы случаи возникновения аллергической реакции у одного из десяти тысяч использовавших крем. Применение крема необходимо начинать с биологической пробы на переносимость, для этого на один проблемный участок размером до 4х4 см необходимо нанести крем на 4-6 часов. Если в течение суток после нанесения крема на тестируемом участке не последует аномальных реакций (зуд, покраснение, отёк), значит аллергическая реакция на крем не возникает.

8. Имеются ли противопоказания для использования крема?

Да. Крем нужно с осторожностью применять беременным женщинам и женщинам в период лактации, не нанося его на область груди, живота и паха.

9. Нужно ли обращаться к врачу перед использованием крема?

Да. Перед использованием крема обязательно нужно проконсультироваться у врача-дерматолога.



10. Что представляет собой сам крем и в какую упаковку он фасуется?

Крем представляет собой густую массу желтоватого цвета со специфическим, приятным запахом. Фасуется в тубы, содержащие 20 мл. крема. Крем может менять свой оттенок и вязкость в зависимости от условий хранения. Такие изменения никак не влияют на его эффективность.

11. Является ли крем лекарственным средством?

Нет. Крем является косметическим средством.

12. Вызывает ли крем привыкание?

По-научному, это называется толерантность. Наш крем не вызывает толерантность, так как он негормонален, изготовлен исключительно из целебных трав.

13. Как стать вашим партнёром?

Партнёром может стать каждый, для этого есть 2 варианта:

1. Зарегистрироваться на официальном сайте и начать распространять крем по реферальной системе;
2. Купить франшизу..

14. Есть ли возрастное ограничение?

Возрастного ограничения для использования крема нет. Но, детям до 5-6 лет крем нужно наносить тоненьким слоем.

15. Как будет проходить процедура заказа, оплаты и доставки. Какие гарантии?

1. Заходите на сайт: smartcream.ru
2. Находите пункт «Купить крем Smart 27»
3. Выбираете нужное количество тюбиков
4. Регистрируетесь за 1 минуту
5. Узнаете стоимость и условия доставки
6. Выбираете способ доставки
7. Оплачиваете крем Smart 27
8. Ура! Вы приобрели крем Smart 27

16. А можно получить пробный тюбик?

Нет.

17. Где изготавливают крем?

Филиппины.

18. Какой срок годности крема?

3 года с момента производства.



Люди - коннекторы

Полезный способ для распространения продукта через 2-х лиц, по другому их называют: люди - коннекторы. Есть люди, которые любят продавать товар, но без вложений, то есть берут товар на реализацию. К примеру, у Вас есть знакомый преподаватель в школе, которого можете вовлечь в продажи, дать ему N количество товара на продажу, естественно за вознаграждение. Таким образом увеличится Ваш товарооборот и клиентская база. Вероятно, что Ваш помощник в будущем будет Вашим партнёром. Данный способ проверенный и очень полезный.