



### ✓ ¿CUÁNDO REALIZARLO?

Con la entrega del primer pedido en casa de la Líder, si la Revendedora Asesora retira de allí o en domicilio de la Revendedora Asesora, habiendo acordado fecha y hora previamente.

### ✓ ORGANIZAMOS LA SIGUIENTE ETAPA DEL NEGOCIO:

#### **Saludarla e indagar:**

- ¿Cuántos clientes lograste contactar y/o visitar? (revisar el Listado de potenciales Clientes C3, realizado en Entrevista de Alta) .
- ¿En los contactos obtuviste nuevos clientes para la nueva campaña?
- ¿Utilizaste las redes sociales para incrementar el número de clientes?
- ¿Contactaste y/o visitaste los comercios del barrio?
- ¿Pudiste dar a conocer en tu barrio que sos Revendedora Asesora de Juana Bonita?
- Repasar los Programas de Premiso vigentes.
- Recordarle los compromisos de una Revendedora Asesora Bonita: Presentar pedido, recibir y pagar en término. Participar de reuniones.

#### **Reever los pasos del negocio en una campaña:**

- Recibir el catálogo y conocer los lanzamientos y las ofertas.
- Compartir a todos los contactos que aún no le han comprado. Ampliar el Listado de Clientes C3
- Contarle qué es la preventa, la ganancia adicional del 5%, cómo y cuándo cargarla.
- Antes de entregar el pedido, recordale a tus clientes lo que tienen que pagar y que deberán hacerlo en el momento de la recepción del mismo.
- Compartiles el nuevo catalogo y solicitalos referidos de potenciales clientes.
- Recordale que los Medios de Pagos habilitados son.....
- En caso de tener dudas con la Carga del Pedido, mostrarle cómo hacerlo.

#### **Aspectos administrativos del negocio:**

- Leer conjuntamente la factura, clarificando dudas.
- Controlar las unidades del pedido.
- Informale las nuevas fechas de campaña (Cierre. Reparto)
- Acordar nuevo contacto.
- Solicitarle un referido para ganar el Premio Amiga.