TERCER CONTACTO A REVENDEDORA ASESORA





¿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.



REVISANDO EL CURSO DEL NEGOCIO:

Saludarla e indagar:

- Revisar el Listado de Clientes C3 que se está trabajando desde la entrevista (chequear si contactó a todos los potenciales clientes)
- Ver cuántos nuevos clientes logró contactar.
- Ver si completó las fichas de clientes.
- Si lleva un seguimiento de las prendas que vende a cada cliente.
- Calcular la ganancia obtenida hasta aquí.
- Repasar los Programas de Premios vigentes.
- Recordarle los compromisos de una Revendedora Asesora Bonita: Presentar pedido, recibir y pagar en término. Participar de reuniones.

Estrategias para el desarrollo del negocio:

- Establecer con la Revendedora Asesora un objetivo que quiera lograr.
- Realizar la proyección de ganancia y armar el plan para lograrlo (Planilla C3 y C5)
- Recorrer la Sección Capacitaciones en la web de Juana Bonita para brindar un mejor asesoramiento a sus clientes.
- Manejo de objeciones, indagar si tuvo objeciones, cuáles y compartir argumentos para superarlas.
- Recomendar tener productos para demostrar y vestir con prendas de Juana Bonita en sus salidas de venta, ya que demostrar contribuye a vender.
- Beneficio de los productos y del Juana Te Cuenta, Preventa.
- Realizar reuniones de clientas para llegar a varios clientes en un mismo momento.
- Planificar la campaña de venta partiendo de fechas fijas: Cierre, Reparto, Preventa.

Información y motivación para el desarrollo del negocio

- Reconocer a la Reconocer a la Revendedora Asesora por sus logros.
- Informarle las nuevas fechas de campaña (Cierre. Reparto. Reuniones)
- Solicitarle un referido para ganar el Premio Amiga.

Recordarle que puede contar con el equipo de Juana Bonita para seguir CRECIENDO.