

המסע של ג'וליה קרפאצ'וק

חלק 1 תוכנית ה-10 צעדים

הנוסע הוא המלך!
התמיכה בנוסע הייתה ונשארה המפתח להצלחה **לכולם**.

1

פרטי הנוסע יעברו דרך הטלפון ופרטים חשובים
בנוגע למסע יידונו.
(בניית קשרים / השגת אמון/כיף!)

כמה אתה צריך לקחת / את המינון?
• יסודות (מים, קומפליט, אימון)
• יום משוב
• קדם את המסע שלך לזום
• התוכנית העסקית שלנו

לסכם עם הלקוח שהם יוצרים עמכם קשר ברגע שהם מקבלים את משלוח הקומפליט.
בשיחת טלפון או הודעה בוואטסאפ.

הלקוח יקבל את כל החבילה של הצוות ברגע שכל הפרטים שלו יושלמו ויועברו:
החבילה כוללת:

10 דקות וידאו של אימון יומי
מתכונים

הלקוח מצטרף לקבוצת וואטסאפ או קבוצת פייסבוק סגורה של לקוחות VIP בלבד

2

התקבל האישור (שיחה או הודעה וואטסאפ) מהלקוח אודות הגעת המשלוח של הקומפליט:

סיכום קצר

שיחת הטלפון הראשונה עם הלקוח: (בסיס, מינון, תוכנית עסקית)
שלחו תמונה של הקומפליט בקבוצת הלקוחות
ליידע את הלקוח מתי שיחת המשוב הבאה שלכם
קדם את שיחת הזום הבא
בחלק מהמקרים הזמנה לשיחת הזום הבאה

(תמכו בהם בתהליך)

3

**צרו קשר עם הלקוח (טלפון/הודעת וואטסאפ)
(שימור יחסים)**

◦ האם אתה אוהב את האוכל שלך?
◦ איך אתה משלב אותו בשגרת היום יום שלך ?
◦ האם אתם מצליחים לתרגל אימון 10 דקות כל יום?
◦ מה בן הזוג שלכם אומר?
◦ האם כבר שיתפתם מישהו אודות המסע שאתם עושים?
◦ האם עדיין יש לכם שאלות?
◦ עזרה? תמיכה נוספת?
◦ התייחסות לשיחת הטלפון הבאה שלכם/שיחת זום או יום המשוב
◦ במידת הצורך ניתן לשלוח מידע מוקלט אודות המודל העסקי
(תמכו בהם בתהליך)

4

הודעה מוקלטת אחת בשבוע למשך 4 שבועות :

◦ מה שלומך?
◦ מתי ואיך אתה משתמש בקומפליט במהלך היום?
◦ מה השתנה אצלך?
◦ בריאות העור, שיער, רמות אנרגיה ...
◦ מה עובד לך?
◦ מה יכול להיות יותר טוב?
◦ בכל מקרה דברו אודות המודל העסקי
התייחסות לשיחת הטלפון הבאה שלכם/שיחת זום או יום המשוב
(תמכו בהם בתהליך)

5

נהלו והובילו את קבוצת הלקוחות שלכם עם אהבה ותשוקה

הזמנות לשיחות זום
בקשו משוב מהלקוח ביום המשוב
תנו השראה ומוטיבציה והזמינו לשיחות זום

6

שיחות זום/קבוצות

אתם זמינים לשיחות זום כשותף מראיין
שיתוף סיפור אישי יכול להניע שיחת זום בצורה טובה
לקוח מרוצה, נכנס ל Life changer ולהזמין אותם לשיחת זום
לקוחות קיימים יעודדו לקוחות חדשים בקבוצת הווסטאטאפ לשתף את המשוב החיובי שלהם בקבוצה
אתם בעצמכם מפרסמים בקבוצה, דוגמא אישית
מתכונים, אוכל, תמונות לפני ואחרי של הצוות, אימוני כושר, שתיית מים וכו'
שאלו שאלות:
" איך האוכל שלך נראה?"
" כבר התאמנת היום?"

7

הישארו בקשר אישי עם לקוחות פעילים
תנו פידבקים חיוביים והוקרת תודה:
" אתה בהחלט תורם רבות לקבוצה ולמוטיבציה בקבוצה "
"תודה על התמיכה המתמדת שלך בקבוצה"

8

הכירו והשתמשו בכוח של הלקוח

פוסטים של מתכונים או אימונים וכו'

9

עודדו את אלו בקבוצה לטובת התוכנית, לקוחות מעודפים ושותפים פעילים, אשר עדיין נמצאים בקבוצה שלכם, לענות: "משתתף" אחרי הכרזה על שיחות זום. במקביל להשאיר פידבק חיובי בקבוצה לאחר כל אירוע ..ככה נוצר אפקט הדומינו.

שאלו בקבוצת הלקוחות האם הם מעוניינים בהקלטה של השיחת זו שזה עתה הסתיימה ושלחו את הקלטה.

(אלו שבתוכנית המודל העסקי והלקוחות המעודפים צריכים לתמוך בכך בתשובה חיובית לשאלה)

שלחו את הקלטת המודל העסקי לקבוצת לקוחות אחרי הזום
 " אודות לדרישה הגבוהה להקלטה, מצורפת בזו שוב ההקלטה ומידע אודות המודל העסקי "
 זה חשוב מאד שתשאירו את הלקוחות שלכם איפה שהם רוצים להיות, הרימו אותם איפה שצריך להרים אותם, בססו מערכת יחסים כנה ואותנטית איתם.

הפכו את קבוצת הוואטסאפ שלכם לקבוצה החביבה ביותר שלכם.
 במידה ואתם להוטים ואוהבים קבוצות וואטסאפ בעצמכם וכיף לכם עם זה, הלקוחות שלכם יעשו אותו דבר. זה המפתח להצלחה עסקית..לקוח מרוצה הופך להיות לשותף מצליח.

חלק 2

רשימת חובה לכל זכיון:

צעד 1

✓ שנה את הגדרות הפרופיל שלך מפרטי לציבורי

צעד 2

התחבר עם חברי צוות אחרים ותייג אותם בפוסטים שלך כדי למקסם את כמות הלייקים

צעד 3

הפעל את ציר הזמן בעמוד שלך. רק הפוסטים שלך צריכים להופיע בעמוד שלך

רשימת חובה יומית להצלחה :

📌

אתם צריכים "עור עבה" " אלו שלא אוהבים את הפוסטים שלכם לא חייבים לעקוב אחריכם. ציר הזמן בפייסבוק שלי הוא העסק שלי. אני משלמת את החשבונות שלי ולא אחרים.

📌

העמוד שלכם צריך להיראות מקצועי ברמת התמונות וכו'. ניתן להתשמש באפליקציות שונות לקבלת תמיכה : Instagram, Cymera, Facetune, Retrica, Snapseed, magiccarn

📌

פרסמו פוסט לפחות 3 פעמים ביום. פוסט אודות האתגר הנוכחי, לפני האימון 10 דקות ביום, הזמנה לשיחת זום או אחרי שיחות זום, מה האתגר הזה מביא עמו? מה השתנה אצלי פיזית ומנטלית? מה זה חיים בריאים עבורי? מה אני יכול לתרום לאחרים? מה אנשים מחפשים? מה התחביבים שלי? מה אני אוהב לאכול? איך אני אוהב לבלות את הזמן שלי?

🔗

גונו כמה שיותר בציר הזמן שלכם, הוסיפו מתנות, סרטוני וידאו, קולאז'ים, ציטוטים ועוד....

🔗

עשו לייק לפוסטים אחרים, הגיבו, ברכו ו... עשו זאת לחברי צוות אחרים והכי חשוב ללקוחות שלכם.

🔗

הוסיפו לעמוד שלכם לפחות 200 עוקבים כל יום, כתבו ל-50 ושלחו הודעות קוליות. הזמינו אותם לשיחות, שתפו אותם בקבוצה והזכירו להם שהם יכולים להיות חלק מהקבוצה ל-14 ימים בלבד, אם יש להם שאלות הם יכולים לשאול אתכם תמיד.

🔗

תכייפו ותאהבו מה אתם עושים. ציר הזמן שלך זה התינוק שלכם, טפחו אותו כל יום. השארו אותנטיים, הישארו נאמנים לאמת שלכם ואל תנסו למכור פוסטים שהם לא שלכם.

🔗

אל תצפו להצלחה מיידית, זה לוקח זמן לבסס את עצמכם. תכננו את ה-90 ימים הבאים..ואל תפספסו שום יום, רק ככה אתם תראו תוצאות עם הלקוחות שלכם.