



Juice
PLUS+

עכשיו זה הזמן שלכם!

ג'וליה קראפצ'יק

איך הפכתי לאישה הכי מצליחה באירופה

הסודות שלי

#מיינדסט/משימה

#פעולה

#סיסטם פשוט לשכפול

סברינה- NMD ב-11 חודשים

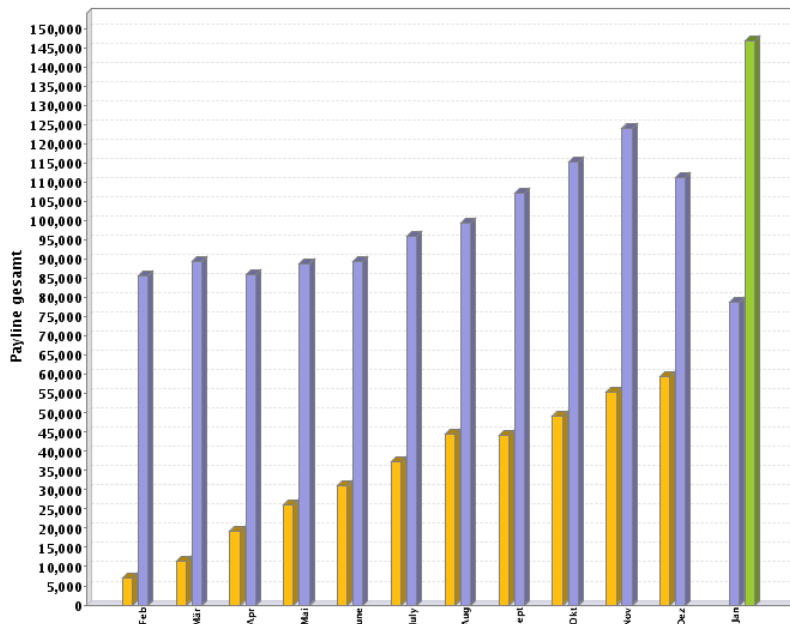


- איך הכרתי אותה?
- איך היא הצטרפה כלקוחה? האם היא קיבלה שירות טוב?
- למה ואיך היא הפכה להיות זכיינית?
- איך היא הפכה להיות NMD ב-11 חודשים?
- מה עזר לה במהלך המסע הזה?
- מה היא תעשה בחודשים הבאים כדי להתקדם ל-PMD?

סברינה- מסע מדהים

Gesamt Payline EVP

2017 2018 2019



- NMD ב-11 חודשים
- IMD- ב-23 חודשים
- קלאב 39 ב-25 חודשים



איך הכרתי את סבריינה?

- היא אהבה את אחד הפוסטים שלי בפייסבוק
- הוספתי אותה לעמוד שלי
- היא אישרה את החברות
- שלחתי לה הודעה קולית
- נתתי לה את מספר הנייד שלי במטרה להעביר את התקשורת בינינו לוואטסאפ
- היא יצרה עמי קשר דרך וואטסאפ

איך היא הפכה להיות לקוחה?

- בוואטסאפ היא קיבלה את ההקלטה של השיחה השבועית שלנו
- הוספתי אותה לקבוצת לקוחות ה-VIP הסודית שלנו בפייסבוק
- הזמנתי אותה לשיחת הזום הבאה שלנו אודות אורח חיים בריא
- שיחות מעקב בטלפון
- חשוב: התמקדתי בעיקר בקומפליט #powerfood

איזה סוג של מעקב היא קיבלה?

בשיחות מעקב תמיד שאלתי אותה את השאלות הבאות:

- האם כבר ניסית את השייק הראשון שלך?
- איך זה עובד לך עם האימון היומי?
- מה בן הזוג שלך חושב?
- האם כבר דיברת עם מישהו אחר אודות המסע?
- במה אני יכולה לעזור ולתמוך בך?
- הזמנה לשיחת זום הבאה

איך סברינה הצטרפה כזכיינית?

- עם ההזמנה הראשונה שלה יידעתי אותה אודות המודל השיווקי שלנו
- יחד עם כל הלקוחות היא הוזמנה לשיחת הזום אודות המודל העסקי

2 סיבות עיקריות למה לקוחות יצטרפו כזכיינים:



- אנשים אחרים עדים לתוצאות שהם משיגים ורוצים לדעת מה הם עשו ורוצים את זה גם לעצמם
- הם רוצים להזמין מוצר שני לעצמם, בדרך כלל תוכנית משפחה בריאה ואז אנחנו מיידעים אותם
- אודות המודל השיווקי

איך היא הפכה להיות NMD ב-11 חודשים:

- היא עשתה בדיוק מה שנאמר לה מההתחלה #Duplication
- היא שיתפה, היא פירסמה והיא בקלות הביאה עוד אנשים לאירוע הבא שלנו
- מבנה

מה סייע לה להשיג את כל זה:

- פייסבוק = חלון הראווה שלכם ללקוחות ולכאלו שבדרך
- וואטסאפ- תקשורת יעילה עם לקוחות וזכיינים
- אורח חיים בריא- שיחות אודות האתגר, שיחות למתחילים, שיחות אודות מתכונים (כל המוצרים), שיחות אימון בשידור חי, שיחות אודות החלום הגדול שלי בחיים, שיחות איך אני הופך להיות מלקוח מרוצה ל-JPF, שיחות עם דוברים אורחים (מצוותים אחרים או מהחברה)

מה סברינה צריכה לעשות כדי לסגור את ה-PMD ?

- כל חודש היא מכניסה 20-30 הזמנות ארגוניות , 5-10 זכיינים חדשים (2-3 JPF חדשים) נכנסים לעניינים עם הסיסטם הקל לשכפול
- פוקוס גדול על בניית JPF
- BE YOUR BEST – עבודה יום יומית על המיינדסט, לחזק את ה"למה" שלכם , להיות ממוקדים על המטרה. ה"איך" הוא ברור ולכן הוא לא צריך להיות הפוקוס העיקרי שלכם.
- לא להתעקב על פרטים קטנים אודות המוצר או התוכנית השיווקית , רק לפעול!

בלי מידע מיותר, רק השראה!

#מיינדסטמימה

#פעולה

#סיסטםפשוטלשכפול

Juice
PLUS+®

עכשיו זה הזמן שלכם!



Juice
PLUS+

עכשיו זה הזמן שלכם!