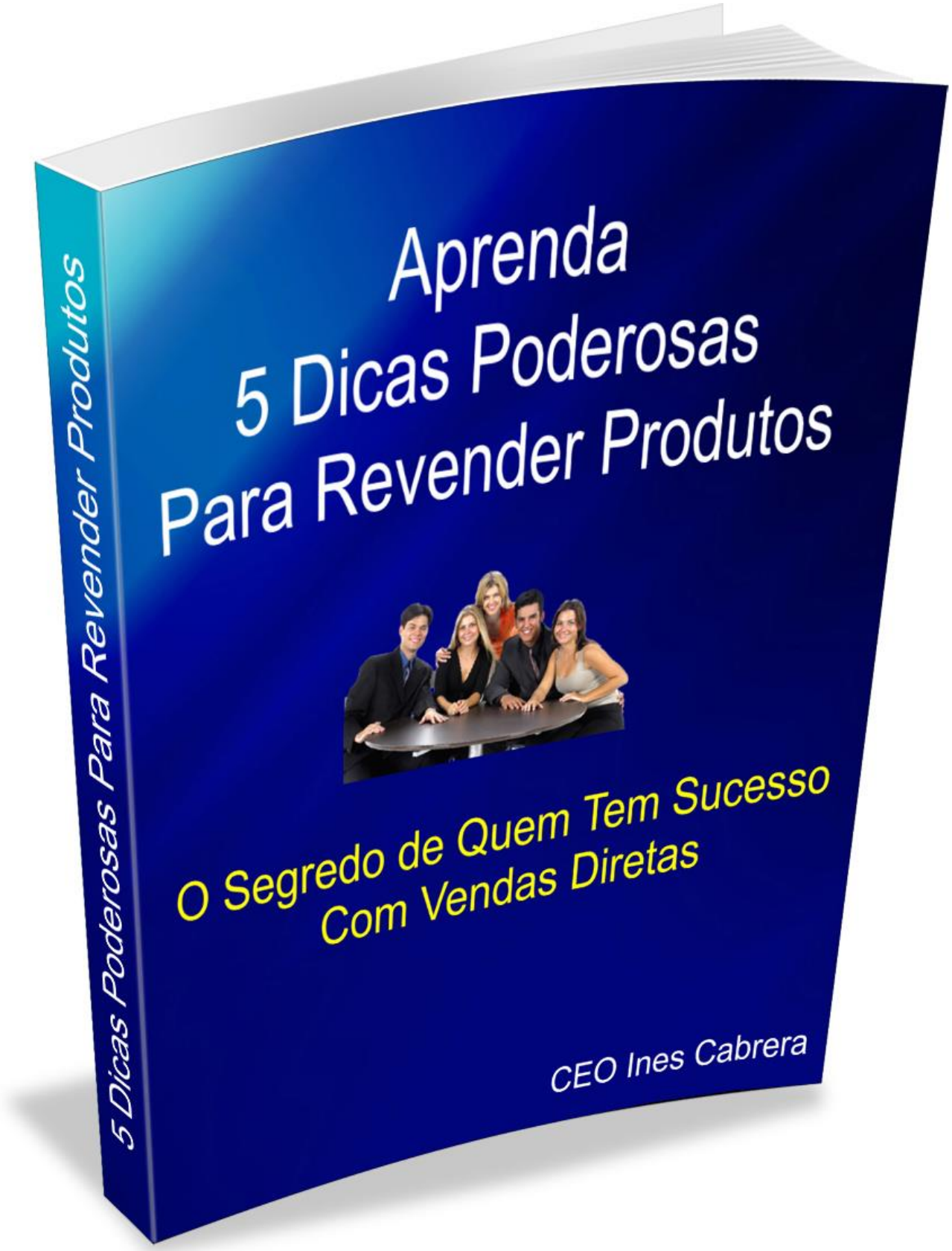
Aprenda
5 Dicas Poderosas
Para Revender Produtos
O Segredo de Quem Tem Sucesso
Com Vendas Diretas
CEO Ines Cabrera
5 Dicas Poderosas Para Revender Produtos

APRENDA 5 DICAS PODEROSAS PARA REVENDER PRODUTOS

Olá, sou Inês Cabrera e sou empreendedora no Mercado de Vendas Diretas e Marketing Multinível.

Sou de São Paulo, Capital e formada em Administração de Empresas. Desde minha formatura tive vontade de ter meu próprio negócio e com perseverança logo consegui montar uma empresa onde fui muito feliz durante 25 anos.

Mesmo com minha empresa, aprendi com o passar dos anos a não colocar os ovos numa mesma cesta e como gosto de empreender fui à procura de novos negócios éticos que pudessem complementar minha renda.

Conheci a Amway através de uma amiga, que me mostrou a eficiência dos produtos e principalmente o modelo de negócio. Me apaixonei pela qualidade dos produtos.

Para mim, transformador e desafiador já que o conceito da empresa não era como a da empresa tradicional, mas tinha uma

diferencial que eu sempre busquei na minha empresa, trabalho em equipe.

Hoje, eu divulgo e compartilho os produtos de excelente qualidade da empresa e ajudo as pessoas na orientação da construção de seu próprio negócio Amway.

Por ser a Amway a Empresa Número 1 em Vendas Diretas no Mundo segundo a WFDSA (World Federation of Direct Selling Association) e a Número 1 em Distribuição de Renda em Marketing Multinível me sinto a vontade no desenvolvimento da minha carreira.

Neste Ebook faço citação à empresa Amway por ser parceira dela, mas o Conceito das 5 Dicas aqui explanadas podem ser aplicadas em outros negócios.

Espero que este Ebook – **Aprenda 5 Dicas Poderosas Para Revender Produtos** seja muito útil a você.

Fico por aqui e me coloco a disposição para qualquer dúvida, informação ou orientação.

Um Abraço e Sucesso Sempre!

Ines Cabrera

"Quer empreender com a Amway? Você pode!!! Entre em contato comigo ou **Cadastre-se Agora Clicando Aqui**.

Email: contato@dicasdeoportunidades.com

APRENDA 5 DICAS PARA REVENDER PRODUTOS

INTRODUÇÃO

Quando se trabalha com Vendas Diretas algumas estratégias são fundamentais para chegarmos ao nosso objetivo maior que é realizar a venda.

A particularidade da Venda Direta é que ela é feita de uma pessoa para outra pessoa e a interação, a empatia e prontidão no atendimento são fatores determinantes.

Para ter mais sucesso na comercialização dos produtos é essencial que você esteja sempre pronto para ouvir e conhecer em detalhes as necessidades de seus clientes.

Cada um tem uma necessidade diferente e é sua responsabilidade como consultor compreender e encontrar as soluções para essas necessidades através do portfólio de produtos da empresa.

No ramo de vendas nosso principal papel é resolver os problemas e dificuldades de nossos clientes e prospectos. Devemos encontrar soluções, é assim que conseguimos aumentar nossa carteira de cliente e conseqüentemente nossos rendimentos.

DICA 1: CONHECER OS PRODUTOS

A melhor maneira é testando pessoalmente, use-os em seu dia-a-dia e a sua experiência pessoal vai gerar depoimentos que poderá ser compartilhados para seus clientes.

Consulte constantemente as informações sobre os benefícios, usos e características dos produtos, para isso utilizem as folhas de produtos, catálogos ou materiais de treinamento INA (Instituto de Negócios Amway).

Como exemplo posso citar o Daily Plus que é um multivitamínico da Nutrilite. Ele me dá mais energia durante minhas atividades por suplementar as necessidades vitamínicas.

Meu próprio depoimento já me ajuda na divulgação e venda desse suplemento e de outros suplementos da empresa.

DICA 2: TENHA SEMPRE OS PRODUTOS AMWAY COM VOCÊ

Leve uma mala ou sacola com os produtos já que tê-los em mãos o ajudará a fechar a venda com mais facilidade.

Para escolher esses produtos tenha dois fatores em mente:

a) Devem ser fáceis de carregar, pois se você escolher produtos muito volumosos e pesados pode ficar desconfortante para você.
b) Escolha produtos com os quais você mais se identifica, que mais confia e que já tem prática no manuseio.

Na empresa temos a linha de Limpeza Home, que possui produtos um pouco mais pesados e maiores, como o Sabão em Pó de 1Kg e de 3Kg, o Multiuso Loc de 1 litro, Alvejante Para Roupas Brancas e Coloridas de 1 kg entre outros.

Para não ficar muito pesado eu costumo carregar o Kit Mostruário onde coloco um pouco de cada produto e levo algumas embalagens vazias para mostrar como o produto é.

DICA 3: TENHA SEMPRE CATÁLOGOS DE PRODUTOS

Aproveite todos os contatos com os clientes ou prospectos para mostrar e deixar catálogos.

Além de permitir que seus clientes encontrem outros produtos que possam interessar, o catálogo pode ser visto por outras pessoas e isso vai expandir sua lista de clientes.

Os Catálogos de produtos, como o próprio nome diz, são peças gráficas que têm a função de apresentar informações acerca dos produtos que a empresa oferece.

Hoje na Amway além do Catálogo impresso, temos o Catálogo Digital que pode ser compartilhado com seus clientes através de email. Não esqueça que os Catálogos impressos ou virtuais é uma excelente ferramenta de venda na apresentação dos produtos.

DICA 4: FAÇA O ACOMPANHAMENTO CONSTANTE E INCENTIVE SEUS CLIENTES A COMPRAREM

Faça o acompanhamento constante. Sempre entre em contato por telefone, mensagens, emails, whatsapp e pergunte como foi sua experiência com os produtos.

Diga que experimente novos produtos e faça os pedidos de reposição dos produtos que eles já usam.

Não tenha medo que seus clientes queiram devolver algum produto, a Amway proporciona uma Garantia de Satisfação de 100%. Recomende a compra de outro produto que possa substituir o que foi devolvido.

Nunca esqueça "Quem não é visto, não é lembrado." Este ditado popular evidencia a importância de manter uma rede de relacionamentos. O networking, termo tão presente no universo corporativo, é um elemento essencial para o nosso negócio.

DICA 5: ESTIMULE SEUS CLIENTES A COMPROVAREM OS BENEFÍCIOS DOS PRODUTOS

Pratique as demonstrações de produtos, elas permitem aos seus clientes experimentarem, observarem e sentirem os benefícios dos produtos.

A demonstração é uma peça-chave no processo de venda. É nessa hora que você tem que usar a criatividade e destacar as características e benefícios do que se deseja vender.

É altamente recomendável, durante a mostra, começar com a frase "Uma das coisas boas deste produto é...", pois isso implica que ele possui várias qualidades. É uma frase simples que estabelece uma demonstração especial. E já que você não vai apenas ler uma lista de características, dará conforto ao cliente saber que existem outras grandes informações sobre o item.

Sempre costumo fazer a demonstração de um produto em particular, o Alvejante para Roupas Brancas e Coloridas. Quando ainda estou no meio da demonstração a cliente já quer comprar.

Pratique as demonstrações. Há uma série de treinamentos gratuitos na empresa, que conta também com o INA (Instituto de Negócios Amway) que é uma universidade do empreendedor e vendedor. Aproveite essa facilidade e aprenda mais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Convido você a aplicar essas 5 Dicas muito fáceis e práticas que ajudarão você a crescer.

Vamos relembrar:

1. Conhecer os Produtos
2. Tenha Sempre os Produtos com Você
3. Tenha os Catálogos dos Produtos
4. Faça o Acompanhamento e incentive seus Clientes a Comprarem
5. Estimule Seus Clientes a Comprovarem os Benefícios dos Produtos

Coloque em prática essas **5 Dicas** que irão ajudá-lo em seus esforços de comercialização e no desenvolvimento e crescimento de seu Negócio.

A Amway proporciona ao Distribuidor Independente ser dono de seu próprio negócio e convida ao empreendedor desenvolvê-lo da melhor maneira de acordo com seu perfil.

Os **principais ganhos com seu negócio** Amway são provenientes de **3 etapas** isso sem falar que quem tem interesse só de consumir já tem o desconto de atacado da fábrica:

a) Revenda de Produtos
b) Construção do Negócio
c) Liderança

Na **Etapa da Revenda** você vai aumentar seus ganhos imediatamente vendendo os produtos Amway para seus familiares e amigos. É recomendável que você revenda seus produtos desde o inicio de seu negócio. O Lucro com a revenda é de 43% (quarenta e três por cento).

Quando você passa a mostrar o Plano de Marketing e Venda para outras pessoas está patrocinando e essa fase chamamos de **Construção de Negócio**. Cada produto Amway tem pontos e o acúmulo mensal desses pontos vai gerar recompensas que variam de 9% a 21% sobre o volume de negócios movimentados durante o mês por todas suas equipes.

A **Etapa de Liderança** acontece quando você se torna Platina, que é um dos níveis de liderança da empresa. Além dos ganhos com a revenda e as recompensas com o desempenho da sua equipe, você passa a receber recompensas por liderança e se qualifica para viagens de incentivos com todas as despesas pagas pela Amway, além de premiações em dinheiro.

E assim conforme eu ajudo a minha equipe crescer, eu cresço.

É o trabalho em equipe que vence. Eu não tenho patrão e não tenho funcionários, cada um é dono de seu próprio negócio e gerencia a melhor forma de empreendê-lo.

Não é necessário fazer estoque e nem investir rios de dinheiro que você não tem. Pode desenvolver esta atividade a partir de casa e fazer seu próprio horário.

Não é sonho isso? Que bom que é real...

Muito Obrigada e desejo muito sucesso a você!

Ines Cabrera

Entre em contato comigo. Se preferir se Cadastre Agora

Email: contato@dicasdeoportunidades.com