

Aloe Vera Gel; de motor van onze business

De Aloe Vera Gel is het uithangbord van Forever. De gele kan staat model voor een uniek product van een unieke onderneming. Het is het product waar iedereen als eerste kennis mee zou moeten maken om vervolgens de rest van het Forever assortiment te leren kennen. Het is ook het product waar letterlijk iedereen baat bij zou hebben als ze het regelmatig zouden drinken. Daarom ons motto: In iedere koelkast een gele kan.

Enorme groeipotentie

Hoewel we niet verwachten ooit letterlijk in alle koelkasten een gele kan aan te treffen, vormt deze gedachte wel de basis voor onze enorme groeipotentie in o.a. de Benelux. Rekening houdend met het feit dat niet iedereen ons zal leren kennen of voor ons open zal staan, en dat bovendien niet iedereen zal kiezen voor top kwaliteit aloë vera, vinden we 4 op de 100 koelkasten voorlopig een mooi streven. Nu staan we nog maar in nauwelijks 1 op de 200 koelkasten. Onze omzet, ook die van u, kan dus nog ruim 800% toenemen! Juist in tijden dat dankzij de beauty industrie aloë vera snel aan bekendheid wint, is het zaak voor ons om zoveel mogelijk mensen om ons heen kennis te laten maken met het drinken van aloë vera en de positieve effecten daarvan op de gezondheid.



Begin met de Aloe Vera Gel

De aloe dranken staan voor maar liefst 50% van de omzet van Forever. De herkenbare gele kan heeft in ruim 33 jaar ervoor gezorgd dat vele mensen zich gezonder voelen. Het is tevens het eerste product dat het certificaat

van de International Aloe Science Council heeft verworven. Natuurlijk zijn er nog andere aloe dranken in het assortiment, zoals de Aloe Berry Nectar, de Aloe Bits 'n Peaches en de Forever Freedom. Heeft u nieuwe klanten en prospects die nog niet bekend zijn met het assortiment? Begin dan simpel en houd het bij de Aloe Vera Gel. Daar valt meer dan genoeg over te vertellen en geeft geweldige resultaten. Vertel over de andere variaties als de smaak een issue is of bij specifieke behoeften.

Reiniging, balans en opbouw

Over het algemeen raden we aan om tweemaal daags tussen de 30 en 60ml te drinken. Deze hoeveelheid kan afhankelijk van de persoonlijke ervaring worden aangepast. We adviseren om de Aloe Vera Gel tenminste drie aaneengesloten maanden te gebruiken zodat het lichaam de kans krijgt om de drie fases van de werking te ervaren. Het is daarbij van belang om voldoende water per dag te blijven drinken voor een goede afvoer van afvalstoffen. In de eerste periode reinigt de Gel de spijsverteringsorganen en vervolgens worden ze in balans gebracht. Daarna neemt het lichaam voedingsstoffen beter op wat bevorderlijk is voor een goede gezondheid en een energiek gevoel. De meeste klanten zullen zich al snel veel beter voelen als ze gemiddeld twee glaasjes per dag blijven drinken.

Tri-Pack: 3x beter

Adviseer altijd om een Tri-Pack af te nemen. Bij de eerste verkoop aan een nieuwe klant is het zeker van belang dat deze uit minimaal drie kunnen bestaat, aangezien sommige mensen niet meteen met de eerste kan de beoogde

resultaten boeken. Voor een optimaal effect is het advies om meteen door te gaan met de tweede en derde kan voor de tweede en derde fase van de werking. Met een handige Tri-Pack als eerste verkoop weet u dat uw klanten het optimale effect kunnen benutten van de Aloe Vera Gel. U kunt meteen een Forever Aloe Drinkbeker (Art. 2146) cadeau doen met de handige maatgeving voor extra gemak. Een glaasje in de keukenkast is tevens een mooie reminder om het dagelijks gebruik niet te vergeten.

Houd contact

Neem tussentijds contact op met uw klanten om te vragen hoe zij zich voelen. Het is belangrijk om te luisteren naar uw klant; elk individu heeft andere behoeftes en ieders lichaam reageert net even anders. Ga dus samen met uw klant na wat het beste is voor hem of haar. Wat erg praktisch is, is om het verloop van de telefoongesprekken op een kaart bij te houden. Je blijft op deze manier goed op de hoogte en zo maakt u het voor uzelf makkelijker om klanten vragen te stellen naar aanleiding van het laatste gesprek. Houd ook bij wat en hoeveel ze hebben afgenomen. Zo weet u ook wat hun voorraad is en kunt u ervoor zorgen dat ze nooit zonder komen te zitten.

TIP

Met een abonnement op My FLP Biz heeft u niet alleen een eigen website voor al uw klanten, maar het is ook uitstekend geschikt voor relatiebeheer! Vraag aan Distributor Support naar de mogelijkheden.

Het contact met uw klanten is erg belangrijk. Bouw een persoonlijke relatie op met uw klanten en zorg dat u goed op de hoogte bent. Zowel van de wensen van uw klanten als van de producten. Met de juiste kennis en betrokkenheid weet u dat u uw klanten perfect kunt helpen met de producten van Forever.

