

Wat zeg je als je bedenkingen of bezwaren over Sunrider hoort?

Als je een presentatie geeft wees dan ontspannen en enthousiast. Het is jouw enthousiasme en energie waardoor je een deal sluit. Als iemand een vraag stelt of bedenkingen heeft, neem het dan niet persoonlijk op. Wees er blij mee!

Waarom? Een vraag, bezwaar of bedenking is een **teken van interesse** en dat is goed!

Veel vragen met bedenkingen en bezwaren zijn vaak schijnvragen en geven jou de gelegenheid om achter de **echte** zorgen van de persoon te komen. Niettemin zouden de meeste algemene vragen al behandeld moeten zijn in de presentatie.

Voorbeeld, als iemand iets vraagt of zegt over:

- ◆ **De prijs van de producten:** praat over de werking, de concentratie en de unieke formules.
- ◆ **Geen tijd:** een paar uur per week aan Sunrider besteden kan je op termijn duizenden Euro's vast inkomen opleveren.
- ◆ **Wie doet het nog meer:** er zijn meer dan een miljoen actieve Sunriders in de business.
- ◆ **Hoe groot is de "investering" (er is een lage investering met wat producten om uit te delen)** om te kunnen starten € 100 ex btw.

⇒ **Bezwaren: schijnvragen**

Voor je verder leest is het goed om 6 minuten te luisteren naar Peter Mingles in "Little People Tool Box". Erg goed! De beste adviezen hoe je bezwaren kunt beantwoorden hoor je hier. Kijk op www.networkleads.com/tv/toolbox.html.

Het grootste bezwaar is meestal: "Ik heb niet genoeg geld."

Als dit het bezwaar is ná de presentatie waar je de mogelijkheid al uitgelegd hebt hoe met weinig geld te starten, dan vraag je: "Hoe bedoel je?". Als men antwoordt dat ze veel rekeningen hebben liggen en geen geld meer kunnen uitgeven dan zeg je het volgende: "Ik heb begrepen wat je zei maar ik denk dat je bedoelde dat je eigenlijk juist nu geld moet verdienen"

Als je alleen producten verkoopt, vraag dan meteen hoeveel ze kunnen uitgeven zodat er met hun budget een goed programma kan worden samengesteld. Maak ze dan nog even attent op de kracht van het Sunrider marketing programma:

"Bij Sunrider kun je een bedrag dat normaal was bedacht voor de supermarkt, gebruiken als opstap om een business te starten. Besteed ongeveer € 150 (100 SV punten) per maand dat normaal was bedoeld om uit te geven aan drankjes, snacks, shampoo, make-up etc. Koop deze spullen nu in de Sunrider winkel en help 29 anderen dat ook te doen. Dit kan een inkomen van € 1000 of meer genereren!"

"Een kop Calli thee kost slechts € 0,15 dit is minder dan elke frisdrank. NuPlus kost minder dan een goed belegd broodje. Zou je dan om wille van je gezondheid niet meerdere keren per maand Calli en NuPlus kiezen?"

"Sunrider heeft een fantastisch marketing plan dat jou beloont als je anderen over sunrider vertelt."

Bezwaar: *“Ik heb de tijd er niet voor.”*

Verborgene vraag: *“Kan ik dit doen in de weinige tijd die ik over heb?”*

Antwoord: *“Ik begrijp je gevoel daarover en respecteer je tijdsindeling. De volgende vraag heb ik voor je.....Als er een programma zou zijn dat je kon helpen een inkomen-op te bouwen van € 1000 tot € 5000 per maand genereert, met een investering van 8 tot 10 uur per week, zou je het dan misschien wel willen?”*

Let op: als een potentiële klant een meervoudige vraag stelt, zoek dan naar meer informatie door meer vragen te stellen om zo een beter antwoord te kunnen geven. Zie eerst de feiten te krijgen en dan pas antwoorden! Zie ook de volgende voorbeelden:

Vraag: *“Heeft dit iets met verkoop te maken?”*

Antwoord: *“Wat bedoel je? Hou je van verkopen? Als het antwoord JA is vervolg dan met....Veel verkopers zijn erg succesvol bij Sunrider. Door het verkopen of delen van onze Heel-Voedsel-Concentraten en ons Gewichtregulatie-Programma levert zeer goede winsten op”.*

Bevestiging: *“Zou je ook graag zo willen starten?”*

Als ze NIET van verkopen houden:

Bezwaar *“Ik hou niet van verkopen en denk dat ik het niet kan.”*

Antwoord: *“Ik respecteer je gevoel daarover. Verkoper is een lastig beroep. Dan is het wellicht interessant om te weten dat veel van onze topmensen ook geen verkooptypes zijn. Het zijn huisvrouwen, leraren, boeren, verpleegsters, etc...., die allemaal geïnteresseerd zijn in zichzelf goed voelen ”*
(Probeer een soort werk te noemen dat met je potentiële klant (prospect) te maken heeft, als dat mogelijk is)

“Heb je ooit aan een vriend een goed restaurant, een goede film of een goed product aanbevolen? Kreeg je compensatie voor die goede tip? Wat als ik je vertel dat je betaald krijgt door alleen maar aanbevelingen te doen aan anderen over de producten waar jij van houdt en in gelooft?”

Bevestiging: *“Ben je het met me eens dat dit een mooie positie is om in te verkeren?”*

Vraag: *“Is Sunrider zoiets als Herbalife (of een ander MLM bedrijf) ?”*

Antwoord: *“Ik weet niet zeker hoe Herbalife werkt. Kun jij mij er meer over vertellen?”*

(Als hun beschrijving over dat bedrijf NEGATIEF is – vertel dan de verschillen en positieve dingen van Sunrider. Als hun beschrijving POSITIEF is vertel dan over de overeenkomsten en de extra voordelen en het unieke van Sunrider.)

Vraag: *“Ben je succesvol?”*

Antwoord: LIEG NIET, FORCEER NIET *“Ik ben net begonnen. Welk inkomen zou jij willen hebben. Als je met iemand wilt praten die al zo'n inkomen heeft, dan kan ik dat voor je regelen”*

Vraag: *“Wat zijn de ingrediënten? Kan dit voedsel mij schade toebrengen?”*

Antwoord: *“Sunrider producten winnen vele prijzen door hun werking, effectiviteit en formules. Dit voedsel is geheel natuurlijk, bevat geen chemicaliën of andere toevoegingen en helpt het lichaam zichzelf in balans te brengen Een lijst van alle ingrediënten staat op elke verpakking.”*
Weinig mensen vragen om echte details!

Bezwaar: *“Ik heb eerder in MLM gezeten maar ik verdiende niets.”*

Verborgene vraag: *“Kan ik dit wel doen? Zou dit wel werken?”*

Antwoord: *“Laat het duidelijk zijn, ik begrijp je precies. De reden voor je twijfel is natuurlijk dat je niet succesvol bent geweest met MLM in het verleden?”*

“Het feit dat je niets verdiende zegt iets over het bedrijf waar je voor ging, de sponsor die je had of misschien wel de producten zelf. Het heeft niets te maken met de MLM industrie. Er zijn veel successen en missers zoals in elke andere business. Het is geheel aan de persoon zo ver te gaan als hij of zij zelf wenst. Het lijkt echter gemakkelijker om succes te hebben met Sunrider omdat iedereen betere voeding nodig heeft. Voeding is makkelijk te delen, en wij als Sunrider's zijn erg toegewijd om nieuwe IBO's te helpen hun business op te starten.”

Bevestiging: *“Hoe ver wil jij gaan? Waar wil je graag zijn over drie jaar vanaf nu?”*

Bezwaar: *“Ik moet dit bespreken met mijn partner.”*

Verborgene vraag: *“Ik heb zekerheid en support nodig. Kun je mij helpen?”*

Antwoord: *“Geen probleem! Als partners elkaar steunen zijn ze vaak echt succesvol in deze business. Ik denk dan dat het beste is om met z'n drieën te gaan zitten en alles door te nemen. Op die manier krijgt je partner ook alle informatie en kunnen jullie samen een beslissing nemen.”*

Bevestiging: *“Klinkt dat goed voor je? Zullen we samen lunchen morgen of komt zaterdag beter uit?”*

Bezwaar: *“Ik ken niet veel mensen.”*

Verborgene vraag: *“Hoe kan ik dit toch doen? Tegen wie moet ik praten?”*

Antwoord: *“Ik respecteer dat. Laat me je het volgende vragen. Ga je naar een kapper? Ga je naar winkels? Er zijn genoeg plekken waar je elke dag met mensen kunt praten! Het enige wat je moet doen is deze enorme kans te delen met mensen die je elke dag ziet en spreekt!”*

Bevestiging: *“Klinkt dat erg moeilijk?”*

Vraag: "Hoe werkt het compensatieplan van Sunrider?"

Antwoord: "Koop, gebruik of verkoop voor zo'n € 150 - €200 aan producten. Ik help 29 of meer mensen in jouw groep hetzelfde te doen, dan verdien je ongeveer € 1000 per maand, vanaf dat moment zijn de verdiensten ongelimiteerd!"

PRINCIPE VAN DE BUSINESS:

Of je verkoopt de geweldige **waarde** van de
producten

of je verkoopt de **kansen** op extra inkomen.

Presenteer beide, **waarde en kansen**.....

en de prijs mag dan geen bezwaar zijn!!!