

Een Professionele Benadering

Een eenvoudig systeem hoe je nieuwe mensen benadert over de business.

4 stappen

Stap1 Familie, Werk/ zakelijk, Vrije tijd
Mensen willen een beter leven, hebben meer geld nodig

Maak nieuwe contacten met nieuwe mensen.
Onze business is een persoon tot persoon business.
Als je met anderen praat dan zijn er 3 onderwerpen waar je over kunt praten:
familie, werk/ zaken, vrije tijd

Als je met iemand praat dan ontdek je dat iedereen een beter kwaliteit leven wil, mensen willen altijd meer en beter. Omdat mensen altijd iets willen verbeteren is het goed om er achter te komen wat ze graag willen, wat hun droom is.

Stap2 Hoe kun je meer geld verdienen?

Als je iets wilt verbeteren in je leven komt het er meestal op neer dat je dat kunt krijgen met meer geld. Is het je opgevallen hoe vaak er gecollecteerd wordt voor goede doelen?

Tijdens je gesprek gaat het erom dat je er achter komt dat wat hij/zij graag wil, dat daar meer geld voor nodig is.

Vertel hoe ze meer geld kunnen creëren:

A Ze kunnen langer werken, maar hun levensstijl verbetert er niet op

B investering in vastgoed, maar dat kost veel en is riskant

C eigen bedrijf opstarten maar dan heb je veel kopzorgen en je moet veel investeren.

D directe verkoop (tupperware) of multilevelmarketing

Maar deze bedrijven hebben meestal een slechte reputatie want ze zijn eigenlijk een verkoop en marketing bedrijf. Veel van deze bedrijven kopen goedkope producten en vinden verkopers of distributeurs om deze producten te verkopen

Ze doen meestal zelf niks aan onderzoek, ontwikkeling en fabriceren de producten niet zelf. Als ze het wel zelf fabriceren, zijn het vaak hele eenvoudige producten zoals proteïne poeders en vitamines waar ze weinig in hoeven te investeren of te onderzoeken.

Ten tweede: de meeste directe verkoop en MLM bedrijven vertellen grote verhalen dat ze veel verdienen maar betalen weinig uit. Hun compensatieplan betaalt maar een klein deel uit van de verkoopvolume dus is het heel moeilijk om veel te verdienen. veel mensen hebben een negatieve kijk op MLM bedrijven door de lage kwaliteit van de producten en slechte uitbetaling.

Als je contactpersoon meer geld wil verdienen, welke optie blijft er dan over?

Stap 3 Franchising

Franchising is heel populair omdat het de beste manier is om geld te verdienen. De bekende vorm van Franchise is niet voor iedereen, want niet iedereen heeft het geld om veel te investeren. Nadat je heel veel hebt geïnvesteerd in de franchise is er een groot risico of het wel rendabel is. Ondanks deze problemen is franchise heel populair want het lijkt eenvoudig. Echter, steeds minder mensen kunnen zich dit veroorloven. Het is de franchise geveer (degene die het systeem heeft gecreëerd) die het grote geld verdient, door de franchise te promoten.

Stap 4 Sunrider is beter dan franchise Waarom?

A Sunrider levert producten, biedt service, en support je business!

Sunrider biedt mensen een nieuw concept en is hiermee uniek in zijn soort. We zijn geen direct verkoopbedrijf ook geen franchise bedrijf. In plaats daarvan helpen we mensen hun eigen bedrijf te beheren zoals een Franchise coöperatie, maar dan met een minimale investering. Sunrider geeft je alles wat je nodig hebt om een zaak te beheren. We bieden wereldwijd bedrijven, klantenservice, informatie service technologie management, distributie en support. Sunrider heeft honderden miljoenen dollars geïnvesteerd in onderzoek, ontwikkeling en in eigen fabrieken om de beste producten te maken met de eigen Sunrider merknaam

B Sunrider betaalt uit via een puntensysteem

Wanneer je je hebt ingeschreven bij Sunrider heb je zelfs de mogelijkheid om een deel van de bedrijfswinst te verdienen.

Weet je hoeveel uitbetalingspotentie er is? Andere bedrijven betalen een percentage over je eigen of je groepsvolume. Ze betalen je als een verkoper in tegenstelling tot Sunrider. Sunrider betaalt een percentage over de totale bedrijfsverkoopvolume door een puntensysteem. We betalen je als een eigenaar van het bedrijf. Weinig bedrijven durven te betalen met een plan zoals wij dat hebben, waarbij je betaalt krijgt over de totale bedrijfsverkoopvolume. Of het bedrijf nu winst maakt of niet.

C Sunrider betaalt elke maand

In de meeste bedrijven moet je geld betalen om een aandeel te kopen en je hoopt dat je een dividend uitbetaald krijgt aan het eind van het jaar. Het Sunriders puntensysteem zorgt ervoor dat je de voordelen hebt van een aandeelhouder terwijl je als onafhankelijk Sunrider distributeur geen geld hoeft te betalen voor de aandelen. En je hoeft ook niet een jaar te wachten voor je dividend. Wij betalen elke maand over het verkoopvolume.

D Sunrider biedt de beste kans.

Als je naar alle mogelijkheden kijkt zie je waarom Sunrider de beste zakelijke kans biedt. Directe verkoop en MLM bedrijven investeren meestal niet in onderzoek en ontwikkeling en betalen maar een klein percentage over je verkoop. Franchise biedt je alleen de optie om met veel geld een bedrijf te starten.

Sunrider maakt niet alleen zelf de producten maar biedt ook een compleet support system voor de business. Als je bij Sunrider inschrijft geniet je van een hele goede beloning door ons puntensysteem. hiemee kun je daadwerkelijk je droom verwezenlijken van het opstarten van een eigen bedrijf, waarbij je goed geld verdient.

Vier belangrijke principes

Met betrekking tot professionele benadering wil ik 4 belangrijke principes voorstellen:

1. Focus op het bouwen van een Business Structuur

Om een goede businessstructuur op te bouwen moet je focussen op het werven van nieuwe distributeurs, dit is beter dan af en toe een grote aankoop hier en daar. Je kunt beter 20 mensen werven die elk 200VV elke maand kopen dan 1 of 2 personen werven die af en toe 1000VV kopen. Het is voor nieuwe mensen moeilijk om elke maand voor 1000VV aan producten te kopen, ze kunnen het of niet betalen of ze gebruiken niet zoveel producten. En wat nog erger is, als ze 1000VV kopen hebben ze alsmaar het gevoel geld kwijt te raken.

Het is belangrijk dat mensen eerst geld verdienen zodat ze meer producten kunnen kopen. De meeste nieuwe mensen kunnen zich wel 200 euro per maand aan producten veroorloven.

Een vergelijking: als je focust op distributeurs die elke maand 100VV aan producten kopen, dan kun je straks een wolkenkrabber bouwen. Als je focust op een aankoop van 1000VV van elke nieuwe distributeur dan bouw je een huis van 1 verdieping op een wankele fundering.

2. Focus op hoe goed je je voelt met Sunrider producten

Onze producten zijn gemaakt om je goed te voelen en er goed uit te zien.

De 19^e eeuw ging over producten maken

De 20^e eeuw over verbeteren van de service

De 21^e eeuw gaat over hoe je je voelt

Is het je opgevallen dat de meeste advertenties gaan over hoe je goed voelen?

Fast food bedrijven bieden salades en frisdrankbedrijven voegen vitamines en mineralen toe aan hun dranken zodat mensen een goed gevoel hebben over hun keuze.

Dus als je over Calli of Fortune delight praat vertel ze dat het een merkproduct is waarmee je je geweldig voelt en dat het de beste thee is die je ooit hebt gehad.

De meeste mensen willen gewoon iets drinken waarbij ze zich goed voelen.

3. Focus op eenvoud

Houd je benadering simpel and easy

Franchise is heel populair omdat het eenvoudig is.

Geef niet teveel training en houd de info over de producten eenvoudig.

Urenlange sessies over de producten of marketing maakt dat het enthousiasme verdwijnt en de stuwkracht van je business afneemt.

4. Laat het grote beeld zien

Heb je wel eens mensen gehad die zeiden dat ze niet genoeg tijd hebben om de business te doen? De reden dat ze dit zeggen is dat ze denken dat ze geen bedrijf kunnen opbouwen, omdat ze de kracht van duplicatie en franchisegever niet begrijpen.

Mensen die een grote droom hebben zijn enthousiast en gemotiveerd.

Als je iemand hebt die moeite heeft met dromen, dan is dat een klant (geen businessbuilder). Daarom is het belangrijk je downline te helpen hun visie te verruimen en hen te laten zien wat er mogelijk is.

Een voorbeeld: als de jackpot van een loterij 1 of 2 miljoen is worden mensen nog niet zo heel erg enthousiast. Maar als de jackpot 100 miljoen is worden mensen zo enthousiast dat ze samen met hun vrienden honderden loten kopen.

De droom om 100 miljoen te winnen motiveert mensen meer dan de droom om 1 miljoen te winnen.

Ik raad distributeurs vaak aan om tijdschriften te lezen over hoe je bijvoorbeeld je huis kunt verfraaien, over reizen en vakanties, zodat mensen hun eigen droom en die van hun downline gaan vergroten. Iedereen heeft zijn eigen dromen, dus is het belangrijk te weten wat de droom is van je nieuwe distributeur/klant en deze dromen groter te maken.

Laat je nieuwe klanten en je downline zien dat Sunrider de beste zakelijke mogelijkheden biedt om hun dromen te verwezenlijken. Onderwijs hen zodat ze kunnen begrijpen dat dit werkelijk zo is. Help hen hun droom te verwezenlijken en als hun droom dan uit komt, help ze dan te focussen op nieuwe doelen, zodat ze enthousiast en gemotiveerd blijven.

