

Создай дополнительный доход в свободное время

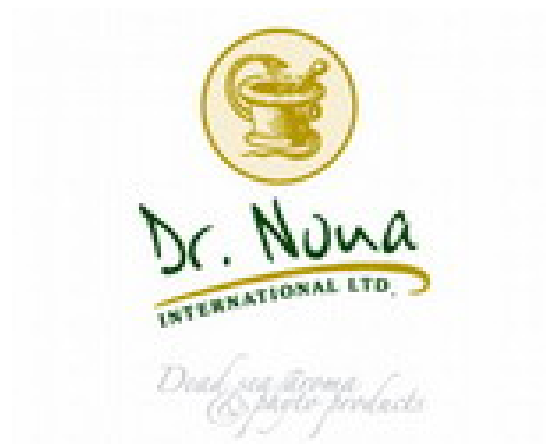
Евгений Зверлин & Наталья Капилевич

Практическое руководство

как привлечь клиентов

создать дополнительный доход

с продукцией DrNONA



**Создай дополнительный доход
в свободное время**

Создай дополнительный доход в свободное время

**Это руководство к действию – практическая инструкция
по созданию дополнительного дохода с продукцией DrNONA.**

Большинство людей очень нуждается в деньгах. Работа или бизнес у всех есть. Но люди нуждаются в дополнительных деньгах, ведь денег не хватает.

Работу менять сложно.

А дополнительные 200\$ -300\$ в месяц часто решили бы проблемы.

На прошлой неделе разговаривал со своим приятелем в США. Он там давно, лет 20.



Вот, что он мне сказал: «Если этот твой бизнес с косметикой принесет мне хотя бы 150 \$ в месяц дополнительно, то я готов тебя выслушать»

Очень многие нуждаются в деньгах. И многие думают, что заработать дополнительные деньги это сложно, это требует огромных усилий и времени.

Мы знаем точно, что это может каждый.

И хотим вам показать путь и поделиться инструкциями, как и что делать.

Мы провели опрос в прошлом году

«Почему вы не зарабатываете с компанией DrNONA»

Ответы, честно говоря, нас удивили. Мы были уверены, что людям не нужны деньги.

Оказывается 80% – хотят зарабатывать, но не знают, как начать и что делать.

Только непонимание, как работает компания DrNONA, не дает людям получить серьезный дополнительный доход.

В двух словах, как работает компания DrNONA, чем интересен принцип сетевого маркетинга и почему это перспективно.

Главное – DrNONA это бизнес, адаптированный для простых людей:

с облегченным началом - для старта бизнеса нужно всего около 100\$,

с бесконечной возможностью роста бизнеса без ограничений географии.

В DrNONA ваши клиенты могут находиться в другой стране мира.

Вы получите % за любой их заказ из любой точки мира. Количество тех людей, кому вы посоветуете продукцию и кого вы зарегистрируете, чтобы не сбежал от вас, не ограничено. Это зависит только от вас.

Создай дополнительный доход в свободное время



На чем основан бизнес DrNONA

- 1) Реклама продукции - вы получаете % от заказов тех, кто просто покупает продукцию DrNONA по вашей рекомендации в любой стране мира.

Вы можете на этом и остановиться.

Здесь очень важно не забыть зарегистрировать тех, кому вы посоветовали.

Если вы хотите денег больше и чтобы вам их платили за работу других людей – приведите в компанию тех, кто хочет деньги.

- 2) Реклама бизнеса DrNONA - вы получаете % за объем продаж ваших партнеров, которые пришли в компанию за деньгами, а не только за баночками.

Все это можно делать без отрыва от того чем вы занимаетесь на основной работе, в основном бизнесе. Просто используйте возможности поговорить с людьми и дать советы пользоваться продукцией и зарабатывать с DrNONA.

1. Проводите дегустации продукции DrNONA

Начните со знакомых. А потом везде, где вам могут собрать хотя бы 5- 10 человек. Это одна из самых эффективных методик получения клиентов. Вы не только рассказываете – но и даете попробовать продукцию, а лучше собственных ощущений ничего нет.

Дегустация занимает всего около 1 часа. Мы используем для дегустации: Динамический крем, Солярис для тела, Грязевую маску, крем для рук и Бальзам под глаза. Можно больше, но этого уже достаточно, чтобы ваш гость почувствовал действие продукции.



2. Работайте чужими руками

– используйте мероприятия компании

Компания DrNONA проводит в течении года много мероприятий. Они или регулярные или приурочены к каким-то праздникам. При этом все мероприятия направлены на привлечение новых клиентов и партнеров.

Используйте такие мероприятия для развития вашего бизнеса.

Это легче, чем все делать самим

Для этого нужно всего лишь приглашать ваших гостей на каждое такое мероприятие. При этом важно присутствовать самим и сидеть рядом с гостями.



**- приведите ваших потенциальных партнеров к спонсору
(тех, кто заинтересовался бизнесом в DrNONA) на встречу со спонсором**

Максимально используйте вашего спонсора для развития вашего бизнеса.

Все что вам нужно сделать – заинтересовать вашего знакомого бизнесом и продукцией, договорится со спонсором и устроить встречу.

Важно обязательно самим присутствовать на встрече и молчать пока говорит спонсор.



3. Дарите магнитные визитки



Закажите магниты в ближайшей типографии.
Это просто и недорого, но к моему удивлению,
редко используется в странах СНГ.

Рекламный магнит с рекламой, что продукцию DrNONA можно купить у вас - будет всегда на виду.
Его разместят на видное место на холодильник.
И вашу визитку точно не потеряют.

Более того, магнит будут видеть, не только ваши клиенты,
но и их гости.

В Израиле это очень распространенный метод рекламы.

Там рекламные магниты размещают, не только на холодильниках,
но и на входных дверях в квартиры – они металлические.

Поторопитесь пока место на холодильниках ваших клиентов и ваших знакомых не занято!

4. Сделайте картотеку ваших клиентов

Это может быть бумажная картотека или это будет список в компьютере, или специальная CRM программа – не принципиально. Важно чтобы все клиенты были зарегистрированы. И контакты всех клиентов хранились у вас.

Сделать анкету, которую будет заполнять все, кто пришел к вам первый раз.

- Имя
- Мобильный телефон
- Эл почта
- Дата рождения

Вы будете им слать письма, смс, звонить, поздравлять с праздниками, сообщать об акциях... Придумаете акции, например: «приведи друга и получи подарок». Вы будете регулярно им об этом сообщать.

Весь поток информации клиенты должны получать от вас лично.

Это простое решение позволит получать дополнительные заказы от старых клиентов, защитит вас от ухода клиента к конкурентам, и принесет дополнительную прибыль вашему бизнесу.

5. Телемаркетинг по газетам бесплатных объявлений с объявлениями в вашем районе.



Если стоит вопрос позвонить потенциальным клиентам – всегда следующий вопросы – где взять номера телефонов, кому звонить.

Одна из проверенных временем методик – это собрать телефоны из объявлений людей, которые их сами опубликовали. Методика проверена в разных странах и уверенно работает как в бывшем СССР, так и в Израиле, США, Канаде.

Вы можете это делать самостоятельно, привлечь к этому администратора, нанять студентов или привлечь к этой работе стороннюю компанию.

Обязательно включите в ваш текст **«уникальное предложение»**, ради которого встретиться с вами нужно срочно.

Возьмите любую газета бесплатных объявлений вашего города, района в городе. Выбираете ту рубрику, которая подходит для вашего бизнеса. Если ваши клиенты женщины – возьмите рубрики связанные с детьми, домом, декором, косметикой...

- Открываете газету, выписываете все телефоны из этих рубрик, часто они сразу с именами хозяев телефонов.
- Звоните и предлагаете ваши товары, услуги «лечебная израильская косметика» с обязательным предложением «акции» почему он должен к вам прийти уже завтра. «Завтра у нас бесплатная дегустация грязевой маски для лица DrNONA»

6. Визитки, календарики с вашей рекламой

Очень важно оставлять во всех местах, где вы бываете.

За день любой человек бывает по необходимости в огромном количестве мест. И обычно мы эти места проходим автоматически, даже не замечая, где были и с кем разговаривали.

Например: стюардесса в самолете, официант, который принес вам кофе, продавец в магазине, кассир в метро и супермаркете и т.д. . .

Каждый из этих людей или членов их семей – мог бы стать вашим клиентом.

Научитесь сами давать рекламу абсолютно каждому и абсолютно везде вашу рекламу продукции и бизнеса DrNONA.

Это великолепная бесплатная реклама вашего бизнеса, не требующая ресурсов, затрат и специального времени.

Согласитесь, Вы никогда не знаете, кто увидит вашу рекламу, оставленную, например, в меню вместе со счетом в кафе, на столике в ночном клубе. . .



7. Рекламные объявления на доски объявлений

Читают их именно те люди, кого заинтересовало ваше предложение.

На первый взгляд это может показаться несерьезным. Но я лично знаю человека в Израиле, который раскрутил свой новый бизнес именно на таких объявлениях, которые он вешал на доски объявлений и деревья.

Этот метод привлечения клиентов, особенно для локально работающих бизнесов, а ваш бизнес по продаже продукции DrNONA, именно такой - очень эффективен.

Например, для привлечения клиентов из соседних жилых домов в спальнях районах, для привлечения клиентов из офисов в вашем районе.

Напечатайте «рекламный плакат» на формат А4 или А5 на своем, (лучше лазерном) принтере. Струнный цветной принтер тоже подойдет, но картинку может размыть дождь. Если в вашем регионе дождь редкость – смело печатайте и на струннике.

Создай дополнительный доход в свободное время

Если у вас только черно-белый лазерный принтер – возьмите для печати цветную бумагу. Этого будет вполне достаточно для привлечения внимания прохожих.

Или напечатайте все в типографии.



Повесьте вашу рекламу на доски объявлений в вашем районе. Клейте сами или привлеките к этому делу школьников или пенсионеров.

Если вы наклеили всего 10 плакатов – не ждите результатов. Рекламы должно быть много.

Много – это количество наклеенных «плакатов»
в день от 30 штук.

Такую рекламу необходимо регулярно обновлять – срок жизни вашего «плаката» на доске объявления около 1 суток.

Очень важно, чтобы в тексте содержалось уникальное предложения, из-за которого люди захотят к вам прийти: «бесплатная маска при первом визите», «гарантированный подарок» и т.д. ...

8. Листовки с рекламой продукции и бизнеса в почтовые ящики

Можно за небольшие деньги договориться с почтальоном. Она с радостью согласится подзаработать и разнесёт вашу рекламу.

Здесь очень важно большое количество. Статистике такой рекламной компании: отклик 2%, и это уже хорошо. Чем ярче будет ваше «уникальное предложение» в листовке тем лучше будет отклик.



Вы можете нанять пенсионеров, студентов.

И плюс к этому - делайте это самостоятельно.

Всегда имейте при себе вашу рекламу и бросайте ее в тех подъездах, куда вы сами заходите. Уверен, вы в гости ходите, а там тоже живут люди.

9. Напишите письмо-листочку и повесьте на двери

«Дорогие соседи! В вашем доме на этой неделе проводится дегустация косметики Мертвого моря DrNONA. Приглашаем вас принять участие ...»

Повесьте это на ручки дверей квартир в вашем доме, районе.



10. Сделайте штамп с вашей рекламой и пропечатайте все вокруг

«Косметика Мертвого моря DrNONA. Закажите у нас и получите подарок ...»

Штамп можно купить «наборной» или изготовить на заказ. Стоит это очень недорого.



Имейте его всегда при себе. Ставьте печать с вашей рекламой. Ставьте печать там, где ее могут увидеть потенциальные клиенты: женские журналы в залах ожидания, саунах, косметических салонах ...

Вот вариант этой методики ☺ из Украины

11. Сделайте коврик для мыши с вашей рекламой.

Большинство людей сегодня используют компьютеры. И реклама продукции DrNONA с вашими контактами, которая постоянно под рукой, будет работать каждый день, в течении долгого времени.



Коврики для мышки можно раздавать бесплатно клиентам. Можно дарить на праздники потенциальным клиентам.

Можно дарить несколько ковриков вашим клиентам при заказе, чтобы они сами распространили их среди своих друзей и знакомых.

И не забывайте делать уникальное предложение на вашей рекламе.

12. **Важно!** Носите вещи с рекламой вашего бизнеса DrNONA.

Носите сами и убедите это делать ваших родственников и друзей.

Дарите майки с вашей рекламой клиентам просто так и на праздники, за то, что они приведут друзей.

Почему вы носите футболку с надписью «Адидас»?

Вы же не получаете за это ни копейки. Гораздо разумнее носить вещи с рекламой вашей собственного бизнеса: «Косметика DrNONA – это тут» например...



Сделайте себе рекламные футболки, кепки, куртки, зонты. Это сделать просто и недорого.

И не забывайте писать кроме «DrNONA» еще и ваши контактные данные.

На примере вы видите симпатичный, но с точки зрения привлечения клиента, не совсем удачный вариант рекламы на чашке – нет контактов.

И вот пример удачной рекламы - с номером телефона

Дарите такие сувениры клиентам за особые заслуги

Подарите набор майка+кепка +чашка вашим клиентам за 3 самых крупных заказа месяца например



Продавайте эти сувениры клиентам и всем желающим.

Пусть ваши родственники и помощники будут одеты именно в такие футболки, пусть они пьют кофе именно из таких чашек.



13. Рекламируйте себя, когда вам звонят по любому вопросу.

Даже если ошиблись номером или делают соцопрос.

Всегда в конце любого разговора спрашивайте

- «знаете ли вы что-то о продукции DrNONA?»»,
- «хотите бесплатно попробовать израильскую грязевую маску?»»,
- «хотите бесплатно получить уход за руками? У нас всего 2 дня до конца акции »

Всегда будьте готовы рекламировать свой бизнес.



Таким образом, многократно увеличивается количество людей, кто узнает о вашем бизнесе.

И все это без дополнительных затрат.

14. Ваши рекламные листовки в автомобилях

Вложите в ручку водительской двери, положите листовки под «дворник» автомобиля, между резинкой и стеклом водительской двери у припаркованных машин.

Водитель не сможет избавиться от вашей рекламы, не взяв ее в руки. А если водитель возьмет рекламу в руки – он ее прочтет и чаще всего оставит внутри автомобиля.

Адресуйте ваше рекламное послание женщинам – наши клиенты на 90% женщины.



Dr.NONA

продукция
Мертвого моря

Зарегистрируйтесь
и получите скидки!

www.drnona.info

Польский каталог. Рекомендации. Регистрация. Доставка



Центральное Агентство
(044)229-0143

Нужны деньги ?

Станьте Консультантом Dr.NONA

Свободный график работы.
Возраст, опыт, образование, значительные интеллек.

15. Журналы в саунах, косметических салонах, парикмахерских

и в других бизнесах (где есть комната ожидания с журналами), что в комнатах ожидания вы положите женские журналы, и не забудьте вложить туда свою рекламу, свои каталоги.

Плюс к этому, поставьте рекламные штампы на страницы этих журналов.

Или просто положите там вашу рекламу: это может быть буклет, визитки, настольный календарь о косметике DrNONA, предложение присоединиться к бизнесу DrNONA ...

16. Как сделать клиентами нотариусов вашего района ?

Предложите специальные условия покупки и акцию «Маска в подарок» для главных бухгалтеров, нотариусов, директоров туристических агентств...

Услуга может быть одинаковая, но вы ее будет позиционировать «специально для...»

Таким образом, вы легко выходите на хозяев и руководителей бизнесов.

Где взять их телефоны – из каталогов бизнесов вашего города (района).

Находите список бизнесов и начинаете звонить и предлагать

«На этой неделе у нас специальное предложение для главных бухгалтеров фирм нашего района «Бесплатная магическая маска», до конца акции осталось всего 2 дня. Вас записывать?»

Тексты я привожу для примера. Вы можете составить свои.

Соберите телефоны и начните звонить с предложением:

- по телефонам магазинов – предложения для главного бухгалтера
- по телефонам туристических агентств – для директора
- по телефонам нотариусов и адвокатов - для них самих....

Помните - у вас акция, которая заканчивается через 2 дня:

«У нас бесплатная грязевая маска для лица DrNONA - для руководителей туристических агентств, осталось всего 2 дня. На когда вас записать?».

На следующей неделе делаете акцию для нотариусов и т.д.

17. Всегда, когда вы звоните куда-то - предлагайте

Всегда в конце любого разговора по телефону спрашивайте :

«Кстати, вы знаете, что в DrNONA акция заканчивается через 2 дня. Уход за руками в подарок. На когда Вас записать?»



18. Участвуйте в выставках и ярмарках.

Это вам дает возможность быстро получить большой поток заинтересованных потенциальных клиентов.

Вы можете использовать стационарный стенд, который предлагают организаторы.



Или сделайте рекламный Промо Стол и участвуйте в ярмарках и выставках за символические деньги – аренда 1-2 кв метра необорудованной площади

Выставки и ярмарки могут быть не обязательно косметические.

Даже лучше участвовать не в косметических, но с правильной тематикой.

Главное, чтобы основные посетители были женщины.



19. Ваша машина - носитель вашей рекламы.

Во многих странах косметических бизнеса использует это. Делайте это и вы.

Рекламу можно размещать на заднем бампере, заднем стекле, шторке от солнца для бокового и заднего стекла, флаге на стекле.

Это могут быть не только наклейки, но и большие рекламные магниты – они не портят краску и не оставляют следов.



20. Сделайте или купите готовые календари DrNONA на следующий год с вашей рекламой

Купите или напечатайте сами настольные или настенные календари с вашей рекламой и подарите (продайте) существующим и потенциальным клиентам, всем ближайшим офисам, в которых идет большой поток людей (почта, нотариус, автомойка...).

У вас будет стационарная реклама на целый год вперед.

Это не так дорого как кажется на первый взгляд.



21. Выступайте с лекциями везде, где сможете по косметике, открытию собственного бизнеса, оздоровлению

Это может быть лекция, например «об уходе за кожей в зимний период». Договоритесь с банком о лекции для сотрудников на 15 минут в перерыве.

Или вы можете сделать отдельную рекламу на такой бесплатный семинар. И собрать людей самостоятельно.

Это даст вам дополнительную рекламу и выход на целый зал новых потенциальных клиентов и партнеров.

Кто-то из них станет вашим клиентом, кто-то приведет друзей, а кто-то станет вашим партнером в бизнесе DrNONA



Только с одной 30 минутной лекции в одном из университетов в Украине мы получили несколько клиентов и одного стабильно работающего партнера.

22. Выпустите серию обучающих видео для клиентов.

Запишите их обычным фотоаппаратом или камерой. Запишите на диски и дарите их клиентам.



Многие, послушав – будут делать заказы чаще и больше (вы же расскажете подробно как применять продукцию DrNONA в комплексе, что, например, одного чая Гонсин для похудения недостаточно).

Кто-то даст послушать и посмотреть еще и своим знакомым.

Именно обучение клиентов увеличивает доверие к вам и к продукции DrNONA и создает почву для оптовых заказов и сотрудничества.

Многие из вас наверняка видели наши обучающие видео по продукции и по бизнесу. То же самое можете делать и вы сами для ваших клиентов. Или используйте готовые.

23. **Важно!** Используйте интернет – за ним будущее

1) Сделайте собственный сайт DrNONA в интернете.

Важно сделать сайт правильно. Лучше посоветоваться с нами.

Не слушайте дизайнеров и веб-студии. Сайт должен продавать, красота это вторично.

Для образца можете посмотреть бесплатный сайт www.drnona-info.ru

- 2) Сделайте тематическую группу в соц.сетях (одноклассники, вконтакте) и работайте с ней, приглашайте туда потенциальных клиентов и партнеров.
- 3) Вы можете совершенно бесплатно получать поток клиентов с тематических женских форумов.
- 4) Сделайте рекламное видео и загрузите на Ютуб
- 5) Организуйте рассылку новостей и рекомендаций по эл. почте вашим клиентам.
- 6) Организуйте СМС рассылку на мобильные телефоны ваших клиентов.

Если вам интересна тема работы в интернете:

напишите на E-mail: drnona2000@gmail.com

или позвоните Skype: sohnut2000

Прежде чем начать делать, лучше все предварительно обсудить со спонсорами, то есть с нами

24. **Найдите помощников для вашего бизнеса**

Салоны красоты, турфирмы, тренеров, массажистов, стоматологов покажите им выгодность продавать сопутствующие товары

Здесь акцент на слове ПРОДАВАТЬ.

Многие бизнесы даже не знают, что есть сопутствующие товары (косметика, соли бады), и что на этом можно заработать.

И большинство бизнесов теряет огромные деньги!

Большинство клиентов даже не догадываются, что у массажиста можно что-то интересное купить, кроме стандартных услуг.

Как показывает практика, правильно организованная дополнительная продажа позволяет увеличить прибыль на 30-40% . А иногда и на 100% (в 2 раза !!!) без дополнительных затрат, зарплат персоналу, времени на обслуживание.

Для этого необходимо подготовить персонал. Научить их правильно разговаривать с клиентами. Говорить правильные тексты.

И вообще говорить по делу – «вы у нас еще можете купить Квартет солей Мертвого моря – после тренировок отличный эффект для расслабления мышц»!

Большинство парикмахеров, косметологов и др. мастеров ведут с клиентами совершенно несодержательные разговоры «о погоде».

А ведь могли бы продавать и зарабатывать дополнительно

Как организовать продажу продукции DrNONA как сопутствующего товара в других бизнесах

Вопрос объемный и серьезный, но главное - прибыльный.
Результат применения наших методик вам понравится.

Кратко – что нужно сделать с разными бизнесами:

1) Салон красоты

Акцент на оздоровительную продукцию DRNONA для домашнего применения.
Это не должно пересекаться с процедурами в салоне и мешать им

- Оздоровительные программы
(иммунитет, укрепление волос, укрепление ногтей...)
- Программы очистки организма DrNONA
- Похудение - Гонсин+Супсин+Слимсин+Даксин ...
- Витаминные комплексы для детей – Даксин, Шокосин

Важно научить (заставить) персонал салона говорить во время процедур по делу:
* «С вашим состоянием кожи вам необходима очистка организма. Я бы вам посоветовала израильский комплекс DrNONA (www.drnona.info). Отличная натуральная продукция на основе Мертвого моря»

2) Массажисты

Акцент на массаж с например с кремом Солярис и продажу продукции для самостоятельного домашнего применения.

- Ванны с Квартетом солей
- Тонизирующий лосьон для тела + Грязевая маска от целлюлита
- Чай Гонсин+ Клинсин+Супсин+Даксин – очистка организма

3) Турфирмы

Акцент на средствах необходимых в путешествии и для домашнего пользования

Вместе с покупкой путевки клиент получает каталог
и настоятельные рекомендации, что купить в дорогу:

- Динамический крем – средство от воспалений, болей, укусов насекомых
- Крем Солярис – от солнечных ожогов и для заживления ран
- Оксин – средство от гриппа
- Соль – средство от отравлений

4) Стоматологи

За день проходит через 1 кресло около 7 человек.

Каждому пациенту нужно рекомендовать дома пользоваться
Полосканием для рта Доктор НОНА,
в качестве профилактики кровоточивости десен.

25. Участвуйте во всех крупных акциях от компании DrNONA

- Каникулы за счет компании в Израиле



- Розыгрыши автомобилей



- Квартирный бонус

Придумайте сами, что-то оригинальное для рекламы продукции и бизнеса

Вот несколько из необычных, но работающих идей:

