

הפתרון למטפלים

הספר היחידי שיגלה לך
איך להגדיל את הרווחים בקליניקה
ללא שום סיכון כספי



הוצאת

מזור FOREVER

הגדלת המכירה בקליניקה הדרך הבטוחה להרוויח יותר!

אם הורדת את המדריך להגדלת המכירות בקליניקה, סביר להניח שהנך חלק מעולם נותני השירות המסייעים לבריאות ומניעת מחלות פנימיות וחיצוניות, ו/או טיפול במצבים בריאותיים הקשורים לאסתטיקה חיצונית.

כמטפלים, בחרתם במקצוע ממקום של נתינה, של אכפתיות.

אנו, במזור FOREVER פוגשים מטפלים רבים במצב של תסכול. למרות הכוונות הטובות והמקצועיות, העסק שלהם אינו מצליח להתרומם, הם משקיעים בהתמקצעות משאבים רבים ואינם חשים שהם מתוגמלים כראוי עבור הידע, היכולות והשירות שהם מספקים.

למה זה קורה?

כי נוצר פער. מטפלים בתחום הבריאות והאסתטיקה, מתמקצעים והופכים למומחים בתחומם, אך אינם יודעים למכור. גם אם השתתפו בהשתלמויות ועברו הרצאות של מכירה, אין הם מרגישים בנוח למכור.

בראשם מתנגן תקליט אחר-אני לא איש מכירות. אם אני מספיק מקצועי וטוב בתחומי, הלקוחות כבר יגיעו... נשמע מוכר?

מטפלים רבים נמצאים באשליה ומספרים לעצמם שעל מנת למכור יותר - צריך יותר אמצעים, יותר פרסום, יותר שיווק, יותר כוח אדם וכו'

קיימת נוסחה בטוחה ובדוקה להרוויח יותר!

1. להרוויח לקוחות מרוצים

2. להרוויח לקוחות חוזרים

3. להרוויח לקוחות חדשים

לתת יותר ערך ללקוחות ולאפשר להם לחוות הצלחות משמעותיות יותר מהטיפול, תוך רווחים נוספים למטפל באמצעות מכירת מוצרים משלימים בקליניקה!

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

אם זה כל כך פשוט מדוע מטפלים רבים נמנעים ממכירת מוצרים בקליניקה?
הנה הסיבות הנפוצות מדוע מטפלים נמנעים ממכירת מוצרים:

1. לא נעים להם לדחוף
2. הם מוטרדים ממה יחשוב הלקוח, שהם מוכרים לו מוצר..
3. הם אינם בטוחים ביכולת של המוצר לעזור.
4. הם לא רוצים להסתכן ולהיתקע עם סחורה.
5. אין להם מקום לאחסן.
6. הם אינם מבינים שאי- מכירת מוצרים, פוגעת בשירות שהם נותנים ללקוח.

1. כיצד ניתן להרוויח לקוחות מרוצים באמצעות מכירת מוצרים בקליניקה?

מוצרים איכותיים, יכולים להיות תומכי טיפול, ולא על חשבון הטיפול. הם יכולים לחזק ולהעצים את הטיפול, ולהוות מענה בין טיפול לטיפול.

כאשר המטפל מוכר מוצר בקליניקה עליו הוא מספק ללקוח שירות נוסף ומקל עליו למצוא פיתרון מתאים מבלי ללכת, להתרוצץ ולחפש את המוצר. כמובן שעל המוכר להיות בטוח כי הוא מציע ללקוח את הפיתרון המוצלח ביותר עבורו.

2. כיצד ניתן להרוויח לקוחות חוזרים באמצעות מכירת מוצרים בקליניקה?

מחזור נורמאלי של חיי עסק מראה כי לקוחות רבים, בשלב מסוים, ימעיטו בביקורים בקליניקה. מוצר שעזר להם, יהווה סיבה עבורם לרכוש עוד, להגיע שוב, וכך להיחשף שוב ולהיזכר בטיפול שלכם.

חזרה לשם רכישת מוצר מאפשרת שמירה על קשר לטווח ארוך יותר.

3. כיצד ניתן להרוויח לקוחות חדשים באמצעות מכירת מוצרים בקליניקה?

הגישה הנכונה והבדוקה להגעת לקוחות חדשים לקליניקה היא באמצעות פל"א (פה לאוזן) בעקבות שיפור של החברים ובני משפחתם במצב בריאותם. מוצרים שעושים עבודה טיפולית טובה, כזו שגורמת לשינוי, הם זרזי פלא.

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

הכיצד?

על מוצר קל יותר לספר מאשר על מטפל.
סיפור של מטופל על מטפל, חושף לפעמים יותר ממה שהמטופל רוצה לשתף.
לעומת זאת לספר על מוצר שעוזר זה קל יותר.

כמובן שיש לספק ללקוח את מה שהוא צריך ולא "לדחוף" לו מוצרים שיגרמו לו לתעב את המטפל על כך שהוא רכש מוצר שלא תואם את צרכיו. חשוב לזכור כי מרבית הלקוחות אינם מודעים לכלל המוצרים או השירותים שבית העסק מציע ולרוב אף אינם מודעים לכלל הפעולות או הצרכים הנלווים למוצר שהם רוכשים. תפקידו של המטפל ליצור רצון באמצעות חשיפה של הלקוח לפרטים אלו.

אותו לקוח שהגיע לטיפול, אינו מודע לכך שאם ירכוש מוצר משלים, תהליך הטיפול יהיה מהיר ומוצלח יותר, מה שיוביל אותו למטרה שלו מהר יותר.

על המטפל לראות את עצמו מורה דרך ומסייע. הוא לא דוחף, הוא לא ממליץ. הוא מלמד את היתרונות והחסרונות ונותן ללקוח לקבל החלטה מושכלת.

מטפל משמעותי, הוא כזה שהמטופל שלו סומך עליו, כי ללא אמון לא יתקיים טיפול. לכן, רב הסיכוי שאם תמליץ ללקוח לרכוש מוצר מסוים, הוא יפעל על פי המלצתך. הפנייה של המטופל למוצרים הטובים שמתאימים לו באמת, תעצים את קשר האמון הזה.

תפקיד המטפל הוא ללוות את הלקוח לחשוף אותו ליתרון שבשימוש מוצרים טבעיים. עצם פעולה פשוטה זו תעלה פלאים את הרווחים של בית העסק שכן טיפול הוא תקופתי, חד פעמי ותלוי במטפל, בעוד שרכישת מוצרים שעובדים היא מתמשכת ואינה תלויה בזמן של המטפל.

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

"מוצר משלים"

שדרוג הינה מילה שכיום מתקשרת בעיקר לטלפונים סלולאריים, אך בקליניקה המוצרים יכולים להיות השדרוג שמעניק המטופל לטיפול. הגדלת מכירה מעולה ומוצלחת כאשר המוכר דאג לאסוף מעט נתונים על הצרכים של הלקוח בטרם הצעת השדרוג.

מתי לקוח עלול לחשוב ש"דוחפים לו"?

דילוג על שלב ההתעניינות בצרכי הלקוח יעורר אנטגוניזם אצל הלקוח וייתן תחושה שהמוכר מנסה "לדחוף" ללקוח.

יחד עם זאת, כאשר יש אמון במקצועיות, באמינות ובאוטנטיות, אפשרויות השדרוג הן אין סופיות.

על מנת לגרום לך להיות מטפל מהסוג ה"מושך" ולא דוחף, יש להתמקצע בשני שלבים נפרדים ומשלימים.

1. הגדרה של תהליכי הגדלת מכירה בקליניקה.
2. לבחור במוצרים שלעולם יעצימו וישדרגו הטיפול ולא להפך.

אז במקום לחפש איך להוציא יותר כסף כביכול כדי להכניס יותר כסף, תסתכלו פנימה אל העסק שלכם, תבחנו אותו, תראו היכן ניתן לשפר את השירות, להכניס מוצרים משלימים ולשדרג את ההכנסות.

הנוסחה להגדלת מכירות בטוחה.

במזור **FOREVER** שותפים עשרות מטפלים ומספר עצום של תזונאיות, דיאטניות, נטורופתיות, רפלקסולוגיות, מעסות, קוסמטיקאיות, רופאים-סינים, דולות, מדריכות הכנה ללידה ועוד...

על אף שכל אחד מהם מתגורר באזור שונה בארץ, ומומחה בתחום טיפולי אחר המשותף לכולם, שכל אחד ואחת עשו החלטה עקרונית למקסם את השירות ואת

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

האפקטיביות של הטיפול שלהם ולתת יותר ללקוחותיהם, יחד עם הגדלת הרווחים של הקליניקה ו שלהם כמטפלים.
כל אחד מהם מומחה בתחומו ומצא את המוצרים אשר משדרגים ללקוחותיו את הטיפול.

המוצרים של מזורFOREVER מהווים חלק בלתי נפרד מהטיפולים אצלי, נחשפתי אליהם לפני כמה שנים ומאז הם היחידים שנשארו מבין כל החברות איתן עבדתי.
ההשפעה והאיכות שלהם לא ניתנת לוויכוח – ויש לי את המטופלים שלי שיעידו על כך.
הליווי הקבוצתי סייע לי להבין את משמעות הכנסת מוצרים לקליניקה והרחיב לי את העבודה גם ברמה העסקית.
איה הוד, מנכל"ית המרכז לנטורופתיה ורפואה משלימה

המטפל כנותן שירות מקצועי- הוליסטי.

מטפל הוליסטי, רואה את הלקוח כמכלול, ונותן לו מענה רחב ככל האפשר ולא מטפל נקודתית בבעיה.
אז מה יגרום ללקוחה להישאר?
רק העובדה שהיא מקבלת ערך מוסף!

מטפלים – האם אתם תופסים את עצמכם כנותני שירות משופר ללקוח?

אנו מציעים לכם מגוון אפשרויות להגדלת השירות ללקוחות שלכם בפתרונות אפקטיביים לבעיות בריאות, בעלות שווה לכל נפש.
אנחנו מציעים לכם ערך. אנו מציעים איכות ואחריות.

איכות המוצרים:

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

עם האפשרויות הטיפוליות בשילוב חומרים טבעיים ופעילים באיכות הגבוהה במיוחד. ההטבה ניכרת מהר מאוד מה שגורם ללקוחות מרוצים, לקוחות חוזרים ולקוחות ממליצים.

כאמור, איכות המוצרים אינה מוטלת בספק ולכן חברת FOREVER נותנת 100% אחריות על שביעות רצון.

100% אחריות ללקוחות- החזרת כסף תמורת אי שביעות 100% אחריות למפצים- אין מחויבות לרכישה תקופתית, ובמידה ורוצים לעזוב, מכל סיבה החברה מחזירה את כל הכסף חזרה עבור המוצרים אשר לא נפתחו, ובאריזתם המקורית.

על המדף בקליניקה אני מחזיקה מספר מוצרי בסיס שהמטופלים תמיד שמחים להכיר: דאודורנט ללא אלומיניום, קרם אלוורה ופרופוליס לטיפול בפגעי עור ועוד... גם מטופלים שמגיעים ליעוץ תזונתי, שואלים ב"מה אני משתמשת ועל מה אני ממליצה" והתגובות אחרי שמנסים את המוצרים תמיד תמיד טובות!

שני תשובה -

נטורופתית פרקטית: תזונה מבריאה לאימהות ולילדים

מענה הוליסטי-

הזדמנות להציע ללקוחות את מה שאין בחוץ. מעבר לרכישת המוצר הלקוח מקבל מענה והדרכה מנותן שירות מקצועי - הלקוח יודע שיש לו על מי לסמוך.

מוצרים משלימים כגון דאודורנט, או משחת שיניים הפותרת את כל בעיות החניכים בחלל הפה מאפשרים לכם לתת ללקוח מענה בנוסף למה שאתם נותנים לו היום. לקוח שיקבל מכם ערך מוסף שיפתור אצלו בעיות מערכתיות ויוכל לשפר אספקטים בריאותיים ואסתטיים בכל תחומי החיים, הוא לקוח מקוצה שיגרום לכל מכריו לרצות את אותו דבר ולהגיע אליכם גם כן.

חשוב לציין, לקוחות מרוצים שלנו ויש כאלה 100 מיליון בכל העולם, ממשיכים לרכוש את המוצרים גם בזמן מלחמה וגם בזמן מיתון. למה? לא כי הם זולים יותר, כי הם נותנים להם ערך מוסף להטבת חייהם.

ולכן יש הזדמנות להציע בריאות ולענות על צורך שגם כך יש ללקוח.

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

מינוף העסק:

היכולת המשמעותית ביותר שלך היא הבחירה במינוף העסק ולקחת גישה אחראית האומרת: יש לי פתרונות לקידום את העסק שלי ולתת מענה אמיתי ללקוחותיי.

שימו לב שזהו מצב של WIN WIN - גם הלקוח מרוויח יחס ומענה לצרכים המדויקים שלו, וגם המטפל מגדיל את ההכנסות בעסק!

אנחנו מדברים על שינוי בגישה.

זה לא מספיק לשים מוצרים על המדף!

מדובר על שינוי בתפיסה.

זהו הערך המוסף של הנתינה הבאה לידי ביטוי מתוך רצון אמיתי לעזור ללקוח ולהיטיב את חייו. הרי אותו לקוח ממילא מספרת על הצרות והקשיים. עכשיו אפשר לתת לו מענה טוב וממוקד יותר

אם כך, אנו מציעים למטפלות ולמטפלים לנצל מוצרים איכותיים ללא מתחרים! זו הסיבה שבכל העולם יש מטפלים, מטפלות וקוסמטיקאיות שמגדילים את הרווחים באופן משמעותי ממכירת המוצרים FOREVER וכל זאת בהשקעה מינמלית וללא סיכון!

מיצוב של בוטיק

כמטפלים נותני שירות, אתם נתקלים במספר מאפיינים משמעותיים, אשר מראש, מציבים בעמדת נחיתות את היכולת שלכם להרוויח.

- **חוסר מוחשיות** - לא ניתן לגעת או לראות את תוצאות השירות.
- **לא ניתן להפריד בין ייצור המוצר לצריכתו** – לא ניתן לייצר שירות לטיפול במחלה/ טיפול לבעיה בעור, ושהלקוח יצרוך אותו רק לאחר חודש
- **שונות**- השירותים נתפסים כ"מוצר שונה" בהתאם למקום בו הם ניתנים, לאדם המעניק את השירות ולזמן בו הם ניתנים, לדוגמא: טיפול רפואי אשר ניתן על ידי מתמחה נתפס כמוצר שונה לחלוטין מטיפול שניתן על ידי מנהל מחלקה
- **התכלות**- שירותים מתכלים בדיוק כמו הזמן. לדוגמא, שעת טיפול פסיכולוגי מתכלה לאחר סיומה שלא כמו מוצר פיזי, שעון לדוגמא

הקשר של תכונות אלה לשיווק השירותים הוא במוגבלות הרבה שבשיווק השירותים, ביחס לתוצרים. על מנת להוכיח את האמור, אבקשכם לדמיין 20

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

פרלינים של שוקולד משובח. נוכל לארוז אותם בנייר פשוט, כולם ביחד ולמכור אותם בסופרמרקט. חלופה אחרת היא אריזות בגדלים שונים, בניירות או חומרים אחרים- צבעוניים יותר או פחות, אריזות מתנה נפרדות או תוספת לאריזות מתנה גדולות יותר המכילות מגוון מוצרים. כך ניתן יהיה למכור אותן בחנויות יוקרתיות- מעין בוטיקים של שוקולד, חנויות יין, פרחים או כל חנות שעוסקת במתנות.

ועכשיו, דמיינו לכם שירותי מטפל/קוסמטיקאית/דולה. האם ניתן לשווק את ה"מוצר" הזה באותה מידת גיוון כמו את השוקולד? האם תערכו מבצע- 2+1 מתנה? האם תפרסמו מודעת עמוד למבצע המדהים שלכם בעיתון יומי? תייצרו הרבה כדי לענות על הביקוש בחגים? כמובן שלא.
במקרה זה השירות יינתן כמענה לצורך ספציפי, לקהל מוגבל וקטן יחסית, אשר רמת המעורבות שלו ותחושת הסיכון ברכישה, גבוהה בהרבה.

היו הבוטיק שנותן מענה לצורך מדויק ושמאפשר ללקוחות שלכם לקבל את הפרלין המתאים באריזה הנכונה. הדרך להיות אקסקלוסיביים בתחומכם, היא להציע ערך מוסף שאחרים לא מציעים.

אז מה עכשיו?

אם יש בכך רצון לשמוע עוד, זו היא הזמנה אישית לפנות אלינו ואנו נשמח לתת לך מענה.

על החברה – חברת FOREVER הינה חברת ענק בינלאומית, שנוסדה בארה"ב, אריזונה, לפני 30 שנה, והיום פעילה ביותר מ-137 מדינות, ויש לה למעלה מ-100 מליון לקוחות שמדווחים על:

הרגשה כללית טובה יותר, בריאות טובה יותר, וללא אף מקרה של פגיעה או של חשש שהמוצרים עשו נזק למישהו!!!

זהו דבר מהפכני!!!

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

Forever Living עומדת מאחורי החזון שלה להביא את בשורת האלוורה לעולם, באיכות הזזה לג'ל טרי מהעלה, ובמחיר שווה לכל נפש. ל- FOREVER יש מוצר שהוא בלעדי ועדיין כל אחד יכול להרשות לעצמו לשפר את איכות חייו.

בשורת האלוורה

1. מה הייחודיות של ג'ל אלוורה של חברת FOREVER לעומת הג'לים בחנויות,
2. מה הסיבה שמיץ האלוורה עושה מהפכה בריאותית כזו בעולם, ולמה הוא רלוונטי במיוחד היום.

מה ידוע היום המחקר על אלוורה:

יודעים שיש למעלה מ 300 מינים, ורק אחד הוא אלו ורה. "ורה" בלטינית זה אמיתי. כלומר רק מין אחד שנקרא האמיתי, כלומר, שהוא האופטימלי לשימוש האדם, ושמו המדעי הוא "אלו ברבדנסיס מילר"

באלו ה"אמיתי", אלוורה, מסתבר שיש למעלה מ-200 רכיבים שההרכבים שלהם והיחס ביניהם נותנים מענה מלא לצרכים של גוף האדם.

על כן ההתמזגות שלו עם הגוף שלנו כיחידה אחת.

מה עוד יודעים שיש באלוורה?

היום אנו יודעים שמדובר במולטי ויטמין האופטימאלי, שהגוף שלנו מקבל אותו כיחידה אחת.

האלוורה הוא הצמח היחיד שחודר את כל שכבות העור עד לרמת התא, ומשקם אותו מבפנים. אבל, הדבר הכי חשוב זה שמה שאנחנו מוסיפים לאלוורה משמש כנשא של חומרים אחרים ועוזר גם להם להיספג בגוף שלנו.

זהו התכשיר היחידי היום בעולם המאפשר באמצעות שתיית כמות קטנה של 50CC ביום לנקות את מערכת העיכול, לשפר את הספיגה ולחזק את המערכת החיסונית. אם רוצים להיות יותר בריאים – על אחת כמה וכמה – שותים יותר. אין לו תופעות לוואי!

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

מה ההבדל? – אכן, מדובר על צמח מופלא, אבל עכשיו נשאלת השאלה – מה מונע מאיתנו להשתמש במוצרי ג'ל האלוורה שמציעות רשתות הפארם?

בחנויות נמכרים מים עם אלוורה ב-8 ₪. למה אף אחד לא מדווח על שינויים בעקבות המים החדשים האלו?

מסתבר שכדי לעשות שימוש נכון באלוורה, יש לפצח שני אתגרים:

1. ג'ל ממרכז העלה

2. התחמצנות תוך 4 שעות

ג'ל ממרכז העלה -העלה הירוק לא טוב לנו.

בעלה הירוק יש חומר משלשל, שיש אחוז באוכלוסיה שאלרגי אליו, והוא חומר יותר בעייתי לשימוש גורף. כל מה שסיפרתי על גל האלוורה – דיברתי רק על הג'ל שבמרכז העלה.

ואז נשאלת השאלה – איך מוציאים את הג'ל שבמרכז העלה מבלי לקחת את הסיבים של העלה?

התחמצנות – תוך 4 שעות

האתגר השני הוא נושא ההתחמצנות. ברגע שאנחנו חותכים את העלה (מסמנת חיתוך כף כל כף) וחושפים את ג'ל האלוורה לאויר (פותחת 2 הידיים) בתוך 4 שעות הוא מתחמצן ומאבד את כל הרכיבים הפעילים והיעילים שלו. בדיוק כמו עם בננה. מה קורה כשאנחנו מקלפים בננה? מתחמצנת, תזרקו, לא שווה כלום.

אז איך שומרים על הג'ל ותכונותיו פעילים?

אז מה עושות החברות, כאשר הן רושמות שהן מספקות לנו אלוורה?

הפתרון הזול ביותר לבעיה, שאותו עושות רוב החברות הוא לייבש את הצמח ולהפוך אותו לאבקה.

מה קורה בזמן הייבוש? נעלמים כל הרכיבים הפעילים.

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

חברות אחרות, לוקחות את העלה בשלמותו, טוחנות את כולו בפוד -פרוסטורים גדולים שטוחנים את כל העלה, ואז מעבירה את הכל דרך פילטר פחם פעיל על מנת להרוס את החומרים הלא טובים שבעלה, ובן היתר גם את החומרים הפעילים שבג'ל... מה שיוצא בסוף זה ג'ל מרוסק עם העלה, שמה קורה לו? שוב מתחמצן תוך 4 שעות, ומאבד מהמעט תכונות שנשארו לו אחרי הפילטר של הפחם....

בלעדיות Forever – מעל 30 שנה, קיימת רק חברה אחת בעולם בעלת סדרת פטנטים שמצליחה לעצור את תהליך ההתחמצנות של הג'ל ל-4 שנים מיום הייצור. ניתן להיכנס לרשם הפטנטים האמריקאי, ולמצוא את הפטנטים.

מה שיש בשפופרת אכן זהה לג'ל הטרי שבעלה, למשך 4 שנים מיום הייצור.

בנוסף, Forever שחתמה על דגלה איכות ומצוינות, ומצוידת בתווי תקן המחמירים ביותר של המועצה הבינלאומית, של כשרות, של משרדי בריאות כתוספי תזונה – לא כמיץ, אלא כתוסף תזונה – שזו בדיקה הרבה יותר מחמירה, כמובן מקפידה גם על אחוזי אלוורה מקסימאליים במוצר. תוכלו לראות שבכל המוצרים האלוורה המיוצבת והפעילה, מופיעה תמיד במקום הראשון.

אז מה בעצם מבדיל את הג'ל של FOREVER מג'ל אלוורה שנמכר ברשתות ובאינטרנט?

1. **ייצוב** – החברה היחידה שהג'ל שלה זהה לג'ל הטרי שבעלה. זו היא סדרת פטנטים רשומים על המוצרים. כל אחד יכול להכנס לאתר הפטנטים האמריקאים ולראות חלק מהנוסחא שמייצבת את הג'ל.
2. **ג'ל אלוורה טהור ממרכז העלה**
3. **תכולה** – קודם כל הרבה אלוורה, זה הרכיב העיקרי בכל המוצרים.
4. **בשימוש אנשי מקצוע** – למרות שלכל המוצרים יש רישיונות כתוספי תזונה, אלה לא תרופות. אנחנו החברה היחידה, שגם אנשים מתחום הרפואה הקונבנציונלית שמכירים את המוצרים שלנו, משתמשים בהם וממליצים עליהם.

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

למעשה, מדובר במוצר היחיד היום בשוק שמנקה את מערכת העיכול, מחזיק אותה בתפקוד תקין ומסייע בספיגה מקסימאלית להפרשת רעלים בצורה הטובה ביותר, תוך שהוא פועל לחיזוק המערכת החיסונית – הכל בתכשיר אחד.

כשמערכת עובדת בצורה תקינה, זה משפיע על כל המערכות שמסביבה. כשמזון נספג בצורה יעילה – תחושת השובע מגיעה בזמן. החומרים נספגים בצורה יעילה וטובה, ויש לא מעט אנשים שמדווחים על ירידה או עליה במשקל – בהתאם למה שרצו.

ההשפעה על העור ועל השיער היא מדהימה. העור הוא ראי למה שיש בגוף – כשהגוף מאוזן גם העור נראה טוב יותר.

מכיוון שלא לוורה יש יתרון אדיר בחדירה של כל שכבות העור ונשאות טובה של חומרים שמוסיפים אליה, FOREVER השיקה משקאות של אלוורה עם תוספות טבעיות המקלות על בעיות שונות ומגוונות.

לפני כשנה סבלתי מאוד מטחורים ועצירויות. בתי המליצה לי על ג'ל לשתייה שמכיל אלוורה והתחלתי לשתות. היציאות הסתדרו והכאבים נעלמו, כולל הדימומים. יחד עם זאת עברתי ניתוח בחניכיים והמשכתי לשתות את הג'ל. כעבור 10 ימים כשהגעתי לרופא לביקורת הוא נדהם מהמהירות של ההחלמה של החניכיים. לקח לי זמן להבין שזה מהשתייה החדשה שלי.

א.פ. 57

למרות שהמוצרים הם טבעיים ומהפכנים ולמרות שמדובר במוצרים בלעדיים ואין מוצר בעל השפעה משמעותית כל כך – למרות הבלעדיות, Forever מעוניינת להנגיש את מוצרים ולאפשר לכל מי שמעוניין בשיפור בריאותי ואסתטי משמעותי, להרשות לעצמו לצרוך אותם. העלות היומית היא פחות מפחית של משקה קל. הרבה פחות מחפיסת סיגריות. הרבה פחות מעלות חודשית של טלפון נייד. כך שזה בעצם עניין של סדרי עדיפויות.

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

כן, לך המטפל או לך המטפלת כדאי להוסיף לסל השירותים שלך גם את מוצרי האלוורה המהפכניים של FOREVER.

- ✓ הכשרה והדרכה ייעודית למטפלים
- ✓ יותר ויותר אנשים קונים מאנשים שמכירים ובוטחים בהם.
- ✓ אין סיכונים – אפשר בכל שלב להחזיר את כל המוצרים לחברה ולקבל את כל הכסף חזרה, על מוצרים שנמכרו בשנה האחרונה
- ✓ אין צורך בניסיון קודם, המוצרים נמכרים מעצמם, בעקבות התוצאות שהם יוצרים...
- ✓ המוצרים, הם מוצרי צריכה איכותיים ולכן יש להם ביקוש רב לקניה חוזרת.
- ✓ ליווי ותמיכה לאורך כל חיי העסק.

הליווי והתמיכה הניתנים במזור FOREVER למטפלים, מהווה מקום חם לצמיחה ולהתפתחות עסקית ומקצועית. בנוסף לבסיס הפניות מצוין- לקוחות חדשים מגיעים כהפניות מאנשי מקצוע אחרים, נוצרים שיתופי פעולה ומכירים קולגות להתייעצויות מקצועיות.

**שני תשובה - נטורופתית פרקטית: תזונה מבריא
לאמהות ולילדים**

לשאלות נוספות ולמידע נוסף,
פנו אלינו ונשמח לחזור אליכם: mazorforever@gmail.co.il

הגדלת מכירה בקליניקה- הדרך הבטוחה להרוויח יותר

התכנים בהם אנו עוסקים במפגשי מזור FOREVER למטפלים:

- תמחור נכון של השירות
- יצירת חבילות לתועלת הלקוח
- שיווק המוצרים כמוצר משלים
- שימור לקוחות
- ניהול זמן
- קבלת החלטות נכונה.
- קביעת קווים מנחים ויציבים.
- ערוצי השיווק היעילים ביותר עבור מטפלים
- כיצד ליצור ייחודיות ובידול, ביני ובין הקולגות
- הדרך המנצחת להעברת המסרים הנכונים ללקוחות
- כיצד להפוך את חדר הטיפולים להיות אמצעי למכירה מבחינה פיזית.
- כיצד לבצע שיחות מכירה, מניעות לפעולה
- סימולציות ותרגול מכירות מעשי.