



BUENAS PRÁCTICAS, BUENOS RESULTADOS CARINA PANFALONE, DIRECTORA, CRANS SUR SIERRE

¿Cómo descubriste **Just** y por qué lo elegiste como tu negocio?

Lo descubrí en base a mi necesidad personal, gracias a que alguien supo mostrarme el producto justo en el momento justo: primero un Óleo 31, después una Crema de Tomillo, más tarde, la Incorporación y finalmente la posibilidad de crecer en el Plan de Negocio.

Todo fue llegando fluidamente cuando me anime a confiar en cada cosa una de esas cosas
Confiando en quienes amorosamente me acompañan, en nuestra maravillosa Compañía **Just** y en mi misma.

¿Considerás que **Just** cambió algo en tu vida y en qué aspecto?

Sí! Considero que **Just** cambió TODO en mi vida, en lo emocional, físico, social y económico.
Sobre todo, cambió mis paradigmas y desaparecieron el: “No puedo” o el “No sirvo para esto” Crecer en **Just**, es crecer internamente, una cosa no se da sin la otra!

¿Te resulta fácil llevar a cabo un EDBv?

Sí, es muy fácil y cómodo, tanto para mí como para los clientes.
En estos tiempos mucha gente se animó a lo virtual y veo una gran predisposición para reunirse y conocer **Just** por ese medio.
Me di cuenta aún más de lo “ESENCIALES” que son nuestros productos y cuan necesario es nuestro acompañamiento a los clientes para que sigan descubriéndolos.

¿Cuál es para vos el punto fundamental en el desarrollo del mismo?

La Bienvenida me parece fundamental, generar clima **Just** en los primeros minutos para que se encuentren todos cómodos, que el audio sea el MEJOR POSIBLE y comenzar sin interrupciones, cuanto antes, a mostrar productos

¿Qué resultados obtuviste?

Noté excelente predisposición de los clientes, se divierten y preguntan un montón.
Hubo incorporación, referidos y venta.
He tenido la oportunidad de llegar a más gente y que le pierdan miedo al EDB.
Muchos de ellos no ven la hora de disfrutar de un EDB presencial ni bien se pueda!





BUENAS PRÁCTICAS, BUENOS RESULTADOS CARINA PANFALONE, DIRECTORA, CRANS SUR SIERRE

¿Quisieras compartir algún “tip infaltable”?

Un gran TIP es una imagen prolija, luminosa y la cámara ubicada para plano amplio como para puedan apreciar como abro, cierro y pruebo cada producto
Hacer un primer plano de la textura y color de la dosis del producto del que hablo, suele generar mucho impacto.
Un display colorido, ayuda a despertar curiosidad.
Otro gran TIP: SONREIR MUCHO!
TRANSMITIR todo lo lindo que sentimos al hacer el EDB y tocar los productos.

¿Qué consejo le darías a una Consultora/or?

Guíense por los 8 pasos, en el tiempo ajustado al EDBv (40 minutos).
Hagan participar a los invitados con preguntas, le da dinámica al encuentro.
Mantengan atención en que transmisión (Video llamada ,Facebook o Reunión Zoom) sea prolija y ágil, si es muy lenta puede aburrir, un buen ritmo es necesario!
Anímense, es más simple hacerlo de lo que parece, y se pasa rapidísimo!

¿Cuál es tu próximo objetivo?

Mi objetivo es que todos, los clientes y Consultoras/es puedan vivir su EDBv que llegó para quedarse y será una gran herramienta más!
El EDBv es un enorme servicio al cliente que podemos brindar!

