



EDITORIAL

AGUSTINA GRACI Y SUSINI, DIRECTORA DE VENTAS.

Hace solo unos meses para atrás todos estábamos en la calle, haciendo compras, saliendo a pasear o a tomar mate con amigos, compartiendo reuniones o cumpleaños familiares, abrazos, besos, haciendo Encuentros en casa de Anfitrionas que nos abrían sus puertas, demostrando una crema de manos a algún posible cliente que encontrábamos casualmente en un colectivo ... y hoy ... pluf! Todo eso suena tan lejano que hasta sorprende!!

Junto con toda la nueva vida cotidiana a la que tuvimos que adaptarnos, también tuvimos que hacerlo con nuestro Negocio. Así como antes de estaba de moda la palabra "SOLTÁ" hoy es "RE-CREATE". Volver a CREAR tus hábitos de venta, de búsqueda de nuevos clientes o de Anfitrionas es LA CLAVE para seguir creciendo en tu negocio y sobre todo para **DESCUBRIR ÁREAS DE OPORTUNIDAD** que hasta hoy no habías transitado.

De qué manera puedo Vender hoy? Desde ya que LA **HERRAMIENTA** que voy a insistir a que pruebes, si aún no lo hiciste, es el **Encuentro de Bienestar Virtual**. Tiene la dosis y el tiempo Justo para demostrar, capacitar y lograr cada uno de los objetivos de tu negocio - recordá que lo encontrás en los Materiales para tu Negocio en la web.

Exprimí las Redes! Son un gran aliado para darte a conocer y también para interactuar con quienes estén interesados en productos Naturales. Te recomiendo que sea solo de Just (profesional) y PÚBLICA (obvio que sin precios!!)- porque tu objetivo es ampliar tu negocio = MÁS GENTE . No solo ofertas porque es aburrido, variar con información de productos, de hierbas, de tratamientos saludables, juegos, preguntas en las historias para tener ida y vuelta, o vivos, alguna foto tuya cotidiana... la gente va a querer seguirte, verte o leerte. Armar historias destacadas en IG con información de interés para que quede como "biblioteca" para tus seguidores. En Nuestra Web, hay materiales para que uses en Redes Sociales. Armá tu agenda de posteos!!!

Tip: mantené un contacto fluido con tus "seguidores", que sientan que estás cerca, que los escuchás. *Querés ser su referente en productos Just.*

Tu estado de Whasapp gran vidriera! "Pasame 2 potenciales Clientes Just, y tu próxima compra tiene xx descuento/ o lleva premio". O a tu lista de Difusión enviales un texto que te asegure su respuesta ... "decime de qué signo sos y te digo qué aceite necesitás" (a las mujeres en gral nos encanta 😊)... o algún mensaje donde la consigna sea reponder "yo te leo + cual es tu producto favorito"...y participan de sorteo.

El objetivo es abrir la posibilidad de venta!

Y otros ... Promocioná **combos ideales por la época**, apuntando a determinada necesidad, que el cliente quiera resolver.

Ideá algún **programa de fidelización de clientes**: sumá puntos en cada compra que te hace, y a xx puntos acumulados ganá: descuento en próxima compra o un producto o algún objeto no Just o un bingo Just para ella y sus amigos!! (son solo ideas)

Creá Lazos comerciales!!! Si tenés alguna amiga / conocida que sea profesional de yoga, o astrología o alimentación saludable o nutrición.... Participá a tus clientes y a sus clientes a una charla de esa especialidad y que este auspiciada por Just!

Ambas partes ganan nuevos potenciales clientes!

RE CREATE. Es tu negocio y depende de vos hacerlo crecer. Tenés una gran OPORTUNIDAD de navegar nuevas áreas que seguro... traerán MÁS NEGOCIO!

Éxitos!!

Agustina Graci y Susini
Directora de Ventas

