



HEALTH & BEAUTY

LR LIFETAKT

GUIA DE VENDAS

LR LIFETAKT



MORE QUALITY
for your life.



Caro(a) parceiro(a) LR,

Ao escolher o Set de vendas LR LIFETAKT, está a dar o primeiro passo em direção ao sucesso. Este guia de vendas mostra-lhe como pode usar as necessidades individuais dos clientes para uma argumentação de vendas lógica e eficaz. É muito simples, prático e gratificante.

Desejamos-lhe muito sucesso com a LR LIFETAKT. A sua equipa LR Health & Beauty

LR LIFETAKT

O conceito de vendas LR LIFETAKT

O que é o Set de vendas LR LIFETAKT?

Como funciona:

- 1º Passo Marcação de uma reunião
- 2º Passo Apresentação da marca
- 3º Passo Análise dos clientes
- 4º Passo Consultoria e venda de produtos
- 5º Passo Registo de recomendações de contactos

Perguntas Frequentes

Anexo

- Cópia de avaliação Lista de nomes LR LIFETAKT
- Cópia de avaliação Seleção de produtos LR LIFETAKT
- Cópia de avaliação Folha de recomendações de contactos LR LIFETAKT

4

Índice

5

20

22



O Conceito

O que é o Set de vendas LR LIFETAKE?

O LR LIFETAKE é uma ajuda no seu caminho até ao sucesso de vendas de suplementos alimentares da LR.

Para ter sucesso, não tem de ser um especialista em saúde que passou anos na universidade. Com o Set de vendas LR LIFETAKE, recebe toda a documentação necessária num só conjunto. Aproveite toda a qualidade dos produtos LR LIFETAKE para expandir o seu negócio.

O conteúdo:

- ✓ Um guia de vendas objetivo LR LIFETAKE
- ✓ Uma prática pen USB da LR, que inclui o filme da marca LR LIFETAKE, e um filme sobre cada solução e outros documentos de apoio às vendas LR LIFETAKE, como lhe apresentamos na página 22.
- ✓ Um folheto da marca LR LIFETAKE
- ✓ Um relatório de análise LR LIFETAKE e um modelo de soluções
- ✓ Para cada solução, folhetos de vendas LR LIFETAKE (6 x conjuntos de 5)

As vantagens para si:

- ✓ Adequado para todos
- ✓ Simples e possível de ser realizado
- ✓ Materiais originais e de fácil compreensão

E tudo numa prática embalagem!



4

Viva a LR LIFETAKE e prepare seu negócio!

1) Conheça a marca e os produtos:

- ✓ Com o catálogo LR COLLECTION e o manual do produtos LR, obtém informações importantes de forma prática e detalhada.



2) Pratique os argumentos de vendas com amigos e familiares:

- ✓ Explore o guia de vendas, veja o tutorial de vendas em My-LRworld.com/pt ou através da pen USB que lhe é fornecida e pratique a sua argumentação. Isso vai reforçar a sua confiança.



5

Como Funciona

Visão Geral dos 5 Passos:

O sucesso das suas vendas está garantido! Siga os nossos cinco passos úteis e torne-se facilmente, num profissional de vendas LR LIFETAKT. Todos os níveis, materiais e meios auxiliares necessários serão explicados em detalhe nas páginas seguintes.

1

Marcação de uma reunião (mais informação a partir da pág. 8)

Familiarize-se com o conceito de vendas LR LIFETAKT, os seus produtos e identifique potenciais clientes. Informe as pessoas à sua volta das soluções que a LR LIFETAKT tem para lhes oferecer e combine uma data para o aconselhamento pessoal.

2

Introdução e Apresentação da Marca (mais informação a partir da pág. 12)

Apresente-se, apresente a LR e a marca LR LIFETAKT, com a ajuda do filme, e chame a atenção para a importância de um mercado de nutrição em crescimento.

3

Análise dos Clientes (mais informação a partir da pág. 14)

Descubra qual a solução LR LIFETAKT que o seu cliente precisa. Conheça-o melhor e construa uma relação pessoal.

4

Consultoria e venda de produtos (mais informação a partir da pág. 16)

Apresente a solução identificada LR LIFETAKT. Aborde detalhadamente as soluções de base e complemente o pacote completo com recomendações individuais de suplementos nutricionais e dicas de nutrição, atividade e mudança do estilo de vida.

5

Registo de recomendações de contactos

(informações detalhadas a partir da pág. 18)

Pergunte aos seus contactos se conhecem outras pessoas a quem gostariam de recomendar a LR LIFETAKT. Com base nestas recomendações de contactos, marque a próxima apresentação LR LIFETAKT.



! Dica:

Na sua pen USB, encontrará todos os documentos – guarde, imprima e está pronto/a para a sua apresentação! Pode guardar na pen mais documentos LR sem problemas.

6

! Dica:

Para uma preparação ainda mais intensiva, teste você mesmo(a) os produtos. Assim, terá conhecimento de causa que pode usar a seu favor com cada cliente – e poderá «recomendar» apenas os produtos, mais do que vendê-los.

7

1 Estabelecimento de prazos

Combine reuniões especificamente com clientes para poder apresentar pessoalmente as soluções da LR LIFETAKT.

1) Crie a sua lista de nomes LR LIFETAKT pessoal. Ficarás surpreendido(a) com a quantidade de potenciais clientes que conhece.

- ✓ Guarde a «Lista de nomes LR LIFETAKT – Suplemento» da pen USB no seu dispositivo final.
- ✓ Através das descrições dos grupos-alvo para cada solução, vai ganhar uma ideia geral dos perfis das pessoas que já conhece e que vale a pena considerar para a gama LR LIFETAKT. Guarde todos os contactos adquiridos ao longo deste processo.

2) Use as Redes Sociais para combinar Reuniões.

- ✓ Faça download do «Guia de redes sociais LR LIFETAKT», e encontre dicas sobre como recorrer às redes sociais para promover o seu negócio. No LR Download Center, encontra também outros materiais com que pode realizar a sua comunicação digital de forma diversificada:

- Imagens e vídeos profissionais LR LIFETAKT
- Textos para as suas publicações, assim como hashtags para um alcance abrangente nas redes sociais
- Um convite digital para a apresentação de produtos LR LIFETAKT

- ✓ Partilhe o convite digital nas redes sociais, como o Facebook ou o Instagram, mas também através de serviços de mensagens como o WhatsApp, para chegar de uma só vez a potenciais interessados. Tenha em consideração que a comunicação comercial não pode ser realizada sem o prévio consentimento do destinatário.

3) Combine um aconselhamento pessoal, por exemplo, por telefone. Este tipo de abordagem é adequado sobretudo para as pessoas que já conhece: familiares, amigos, conhecidos, clientes já angariados, etc

- ✓ Use a sua lista de contactos LR LIFETAKT e procure conversar com os mesmos.

Aqui fica um exemplo de um telefonema desse tipo, com base nesta lista de nomes LR LIFETAKT:

«Olá, fala o(a), como estás? Já puseste em prática a tua resolução de ano novo? Tens feito mais desporto?»

Inicie durante alguns minutos uma conversa casual com o(a) seu(ua) conhecido(a).

«Olha, estou a ligar-te pelo seguinte: como sabes, trabalho na área de Beleza e Saúde. Colaboro com uma marca de produtos de nutrição e bem-estar que oferece uma abordagem global a este tema. Lembrei-me logo de ti e tenho a certeza de que o pacote de soluções da LR LIFETAKT também te vai interessar e ajudar a alcançar o peso pretendido. Quando podemos conversar pessoalmente? Totalmente sem compromisso. Não leva mais de meia hora.»

Se o(a) seu(ua) conhecido(a) concordar, sugira-lhe 2 datas possíveis e deixe-o(a) escolher uma delas.



! Dica:

Aponte a solução relevante para cada pessoa na lista de nomes LR LIFETAKT e o motivo pelo qual pode servir as suas necessidades individuais. Desta forma, pode personalizar imediatamente a conversa.

8

! Dica:

Pode realizar a apresentação individualmente ou em grupo. Pense bem: quanto mais pessoas, maior o potencial de vendas. Talvez convidar imediatamente o(a) companheiro(a) para o aconselhamento?

9

4) Prepare os seus documentos de vendas.

- ✓ Verifique se o seu portátil/tablet/smartphone está preparado e se a reprodução dos filmes funciona na perfeição.
- ✓ Reúna o seu Set de vendas LR LIFETAKT
 - i. Flyer LR LIFETAKT
 - ii. Inquérito e modelo de soluções LR LIFETAKT
 - iii. Pelo menos, um Flyer para cada solução LR LIFETAKT
 - iv. Impressão da seleção de produtos LR LIFETAKT
 - v. Impressão da folha de recomendações de contactos LR LIFETAKT
- ✓ Leve também uma esferográfica LR (ref.ª 94157), o bloco de encomendas LR (ref.ª 91456), o formulário de inscrição de novos parceiros e o seu cartão de visita (se aplicável).
- ✓ Numa conversa comercial, não deverá faltar ainda o catálogo LR Collection.
- ✓ Tenha ainda o manual de produtos consigo para perguntas, por exemplo, relacionadas com os ingredientes dos produtos.



10



11

2 Introdução & Apresentação da Marca

Uma conversa bem estruturada é essencial para transmitir confiança e informações claras ao seu potencial cliente.

- 1) Agradeça pelo tempo despendido.
- 2) Apresente-se e apresente a LR Health & Beauty.
- 3) Apresente a LR LIFETAKT como marca de produtos de nutrição da LR Health & Beauty. O mais simples será apresentar a marca e o conceito com o filme da marca LR – com recurso a imagens emocionais, realça a importância da saúde, os produtos de qualidade da LR e como podem ajudar. Repita sucintamente os pontos mais importantes por palavras suas. Aqui, o Flyer da marca LR LIFETAKT também pode ajudar.

! Dica:

Use o Flyer da marca como resumo do filme ou como alternativa, caso não possa reproduzir o filme da marca.



12

A LR LIFETAKT oferece a solução certa para cada cliente



Daily Essentials

FORNECIMENTO DE NUTRIENTES DIÁRIOS



Mental Power

O MELHOR DESEMPENHO EM QUALQUER SITUAÇÃO



Body Mission

PASSO A PASSO, ATÉ AO PESO PRETENDIDO



Vital Care

VITALIDADE EM QUALQUER IDADE



Seasonal Support

PROTEÇÃO EM TODAS AS ESTAÇÕES



Pro Activity

LIBERDADE DE MOVIMENTOS EM TODAS AS SITUAÇÕES

13

3 Análise dos Clientes

Uma recomendação de produtos bem-sucedida tem por base uma análise adequada e oferece-lhe a possibilidade de vender os produtos de forma direcionada – quase por si só.

1) Encontre a solução LR LIFETAKT certa para o seu contacto com o relatório de análise LR LIFETAKT

- ✓ Convide o seu contacto a elaborar um relatório de análise pessoal para descobrir qual a solução LR LIFETAKT certa para si. Explique que só pode recomendar os produtos certos com base em informações pessoais.
- ✓ Entregue o relatório de análise LR LIFETAKT ao seu contacto juntamente com uma esferográfica da LR.
- ✓ Esclareça que se trata de um documento pessoal e que fica na posse do seu contacto. Não são guardados nem transmitidos quaisquer dados a terceiros.

2) O modelo de soluções LR LIFETAKT ajuda-o(a) a encontrar a solução adequada ainda mais depressa. E é assim:

- 1.º Coloque o seu modelo de soluções LR LIFETAKT no relatório de análise preenchido. Coloque o modelo numa posição correta, alinhando o relatório em conformidade com as setas (Figura 3, abaixo). Para o lado direito, use o verso do modelo.
- 2.º Agora, por página, tem de ver três barras cinzentas e 9 campos de cruzes. Cada barra cinzenta junto dos campos de cruzes assinala um grupo de 3 questões. Cada grupo de questões representa uma solução LR LIFETAKT. É aqui que introduz o resultado total.

3.º Agora, avalie as cruzes assinaladas em conformidade com a seguinte chave:

«Concordo» = 0 pontos

«Concordo em parte» = 1 ponto

«Concordo totalmente» = 3 pontos

Conte os pontos das três questões e anote o número total de pontos na barra cinzenta. Tenha em consideração que esta análise foi concebida como ajuda para identificar uma solução LR LIFETAKT adequada. Se várias soluções obtiverem um número de pontos igual, apresente todas as soluções aplicáveis e procure desenvolver a solução preferida.

4.º Finalmente, determine os pontos totais dos dois lados. Quanto mais elevado o número de pontos da barra cinzenta, mais adequada para o seu contacto é a solução de base LR LIFETAKT encontrada no modelo. Centre-se, portanto, na solução de base com o número de pontos mais elevado.

! Dica:

Integre o relatório de análise LR LIFETAKT no seu discurso – mesmo que já tenha ideia da solução LR LIFETAKT adequada. O resultado clarifica as necessidades para o seu contacto e simplifica, para si, a venda do Set completo.

! Dica:

Descubra ainda mais sobre o seu contacto fazendo perguntas durante a reunião. Assim estabelece uma relação pessoal de forma mais fácil – uma verdadeira vantagem, dado que quanto mais simpatia criar no seu contacto, maior a probabilidade de conseguir um desfecho bem sucedido.

14

! Dica:

Em parte, as soluções criam uma elevada sobreposição entre os produtos. Através dos suplementos individuais, pode aumentar as soluções de base de forma equivalente.



15

4 Consultoria e Venda de Produtos

Apresente a solução LR LIFETAKE encontrada com base no resultado do relatório de análise.

- 1) A solução LR LIFETAKE com o valor mais elevado na caixa cinzenta é aquela em que se deve concentrar. Apresente-a com a ajuda do respetivo filme. É o mais simples para si e um pequeno momento revelador para o potencial cliente.
- 2) Descreva exatamente o que está incluído na solução como Kit Mensal, usando para isso o respetivo Flyer de vendas. Descreva o que a oferta inclui, o efeito dos produtos e dê indicações sobre a sua utilização.
- 3) Aborde os produtos no Flyer de vendas de forma detalhada.



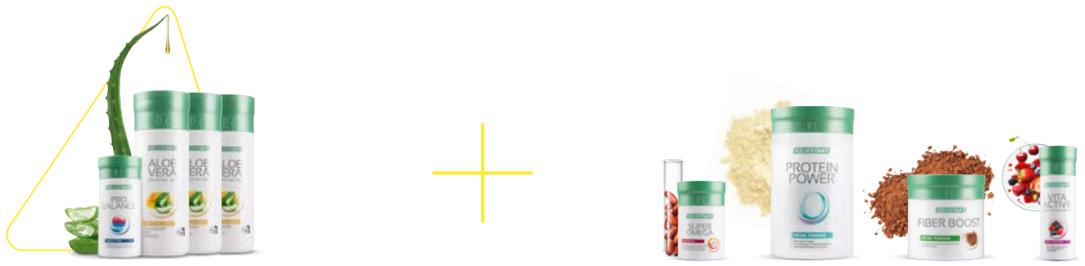
Dica:

Todas as informações sobre os produtos e indicações úteis sobre os ingredientes são fornecidas em detalhe no seu manual de produtos.

Dica:

A ampla gama da LR oferece-lhe complementos ótimos de outras gamas de produtos, como da LR ALOE VIA, que também são interessantes e poderão ser adequados ao estilo de vida em causa. Aproveite este potencial de venda cruzada que tem à sua disposição!

16



KIT MENSAL

SUPLEMENTOS INDIVIDUAIS

- 4) Explique que a solução de base é um cuidado primário, mas que outros suplementos individuais poderão ser úteis para cuidar do corpo de forma ideal.
- 5) Fale da sua própria experiência com os produtos. Isso confere credibilidade aos seus conselhos.
- 6) Inclua o Flyer de vendas na entrega ao seu cliente para que possa aproveitar as dicas dos especialistas e usufruir do prometido pacote abrangente.
- 7) Com a ajuda do ficheiro «Seleção de produtos LR LIFETAKE» é ainda mais fácil registar as encomendas. Assim, não se esquecerá de registar os produtos pretendidos.



17

5 Registo de Recomendações de Contactos

Para poder aumentar as suas vendas e, como tal, o seu rendimento, terá de aumentar constantemente a sua carteira de clientes: procure novos contactos!

- 1) No final da reunião, aproveite a oportunidade com o cliente para reunir novas recomendações de contactos.
- 2) Pergunte-lhe se se lembra de mais pessoas que possam estar interessadas numa solução LR LIFETAKT individual (por exemplo, familiares, amigos e conhecidos).
- 3) Peça ao seu contacto para informar as pessoas da lista que irá entrar em contacto com elas. Por motivos legais, tem de certificar-se de que o contacto que lhe é recomendado concorda com a sua chamada. O ideal será confirmar com o seu contacto mais uma vez pouco antes dos seus telefonemas.
- 4) Ligue às pessoas da lista atempadamente e combine novas datas para a apresentação do produto.

! Dica:

Durante a conversa, ficou a conhecer bastante bem os participantes — certamente algum dos presentes estaria interessado não só nos produtos, mas também no negócio LR. Use esses conhecimentos para numa próxima conversa apresentar à pessoa em questão o modelo de negócio LR e as suas vantagens.

! Dica:

Para facilitar o início da conversa com o contacto recomendado, tome nota do nome de referência e da data na folha de recomendações de contactos.

Apresentamos seguidamente um exemplo do modo como pode combinar uma data com os contactos recomendados:

«Bom dia, Sra/Sr. ... Fala ... e estou a ligar-lhe por sugestão do(a) seu(ua) (amigo(a), irmã(o), vizinho(a), colega, (etc. ...), que me deu o seu contacto. Foi informado(a) da minha chamada, correto?»

«Muito bem! Então já sabe que tive a oportunidade de apresentar ao(à) seu(sua) conhecido(a) a nova marca LR LIFETAKT. Ficou tão convencido(a) com as soluções LR LIFETAKT que achou que também podiam ser interessantes para si. Por isso, estou a ligar-lhe para combinarmos uma data para uma conversa personalizada. Vamos precisar apenas de cerca de meia hora. Também pode convidar amigos ou amigas.»



Perguntas Frequentes

Nem todos os clientes se deixam convencer de imediato pelos novos produtos. Hoje em dia, os consumidores estão bem informados e têm muitas perguntas quando se trata de produtos de saúde. Tem aqui as respostas às perguntas e objeções mais comuns:

Pergunta / Objeção

No comércio a retalho, consigo produtos da área de suplementação alimentar muito mais baratos. Por que razão haveria de optar pelos produtos LR?

Como é que a LR garante os elevados níveis de qualidade?

Posso combinar os produtos LR LIFETAKE uns com os outros?

Posso otimizar o efeito através de um doseamento superior?

A sua resposta

Os produtos da LR possuem uma percentagem particularmente elevada de nutrientes. A maior parte dos produtos mais baratos disponíveis no mercado contém apenas uma pequena parte dos princípios ativos que foram utilizados nos produtos LR — os produtos LR LIFETAKE constituem, por essa razão, um bom investimento para conseguir mais qualidade de vida. Experimente comparar as tabelas nutricionais de produtos da concorrência!

A LR baseia-se nos mais recentes desenvolvimentos de fundamento científico. No Centro de Investigação e Desenvolvimento interno, e em colaboração com autoridades internacionais líderes da ciência, surgem conceitos abrangentes de mais qualidade de vida. O SGS INSTITUT FRESENIUS controla a qualidade do processo de forma extensiva, desde as matérias-primas até aos passos de produção individuais. O produto final é testado em compras simuladas. Assim, o cobijado selo de qualidade SGS FRESENIUS serve de confirmação objetiva da elevada qualidade dos géis bebíveis Aloe Vera, Mind Master e dos produtos Colostro LR LIFETAKE.

À partida, sim. As soluções LR LIFETAKE são já combinações de produtos perfeitamente adequadas entre si. Os suplementos individuais são complementos equilibrados, atribuídos às necessidades especiais.

Para cada produto, existe uma dose recomendada específica – o que lhe permitirá fazer sempre um investimento seguro.



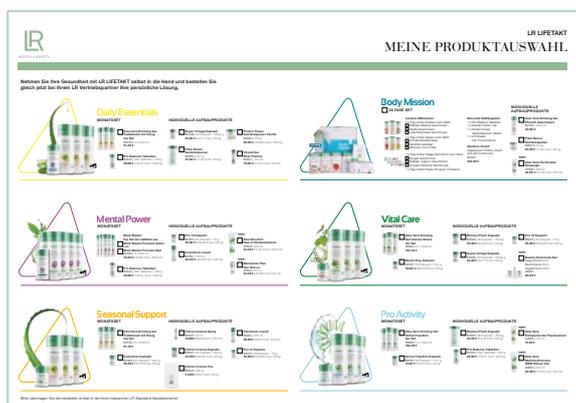
! Dica:

Respostas a perguntas específicas dos produtos encontram-se disponíveis no manual de produtos ou no catálogo LR Collection.



ENCONTRARÁ TODOS OS AUXILIARES DE VENDAS NA PEN USB EM ANEXO, NA LOJA DE PARCEIROS LRWORLD E/OU NO LR DOWNLOAD CENTER. EM SEGUIDA, SÃO APRESENTADAS AS CÓPIAS DE AVALIAÇÃO DOS DOCUMENTOS NECESSÁRIOS PARA A VENDA DA LR LIFETAKT:

LISTA DE NOMES LR LIFETAKT disponível no LR Download Center e na sua pen USB do Set de vendas LR LIFETAKT.



LR LIFETAKT SUGESTÕES DE CONTACTOS

Gostou dos produtos LR? Então surpreenda a sua família e amigos. Teremos todo o gosto de apresentar o conceito LR LIFETAKT às pessoas que sugerir.

Nome e apelido do contacto	Telefone / Email
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Name _____ Data _____

MORE QUALITY for your life.

DOCUMENTO SELEÇÃO DE PRODUTOS LR LIFETAKT, disponível no LR Download Center.

FOLHA DE RECOMENDAÇÕES DE CONTACTOS LR LIFETAKT, disponível no LR Download Center e na sua pen USB do Set de vendas LR LIFETAKT.

MORE QUALITY
for your life.