

Rzetelna wiedza

**Marek Wawrzeńczyk,
od października
na pozycji Vice
Presidenta, doświadczony
specjalista do spraw
marketingu, doradza, jak
przeprowadzić rozmowę
przez telefon**

- Omówiliśmy już, jak przygotować listę i rozpocząć współpracę z firmą Akuna. Co powinniśmy zrobić, aby móc już polecać Alveo?

- Umówienie spotkania jest następnym krokiem. Zazwyczaj robimy to przez telefon. Należy pamiętać, że służy on tylko i wyłącznie temu celowi. Nie powinniśmy telefonicznie objaśniać działania preparatu. W czasie osobistego spotkania rozmowa trwa zazwyczaj godzinę lub dłużej, a i tak pojawia się mnóstwo pytań. Dlatego należy sobie uświadomić, że opowiadanie o Alveo przez telefon nie jest możliwe. Podczas 10-minutowej rozmowy nie jesteśmy w stanie wyjaśnić w sposób rzetelny działania naszego preparatu.

- Jednak wiele osób przez telefon pokrótce objaśnia, o co chodzi.

- Myślę, że jeśli przez telefon zaczyna się opowiadać o ziołach, istnieje 99 proc. szansy na to, że do spotkania nie dojdzie. Jeśli ktoś bowiem w ten sposób usłyszy kilka wrywkowych zdań, istnieje możliwość, iż uzna tę wiedzę za wystarczającą. Informacje na temat Alveo należy przekazywać w całości i precyzyjnie, a do tego potrzebny jest czas. Dlatego zawsze podkreślam, że telefon służy tylko i wyłącznie do umówienia spotkania.

- Ale czy to nie będzie wyglądało podejrzanie?

- My przecież nie pracujemy w tajnej policji, nie ma potrzeby ukrywania czegośkolwiek. Możemy powiedzieć np., że od jakiegoś czasu jesteśmy pod wrażeniem działania pewnego ekstraktu ziołowego (uczulam, aby nie mówić „ziołka”, bo to umniejsza wagę preparatu) i że taką właśnie informacją chcielibyśmy się podzielić. Jednak mamy za mało wiadomości i zrobi to oso-



ba, która zajmuje się tym profesjonalnie, dysponująca odpowiednią wiedzą.

- No tak, ale ludzie często zadają masę pytań: „o co chodzi?”, „powiedz mi chociaż w skrócie” itp. Co zrobić w takiej sytuacji?

- Na to jest bardzo prosta rada. Należy zadać pytanie zamknięte, np. „Czy interesuje cię zdrowie i sukces?” Jeśli ktoś odpowie,

że nie dba ani o jedno, ani o drugie, to po co tam mamy pójść?

- Ludzie często boją się stawiać pytanie wprost, a jeszcze bardziej paraliżuje ich strach przed odpowiedzią. Z czego to wynika?

- Zapewne nie mają przekonania co do działania preparatu. Jeśli wiemy, jaki wpływ na poprawę zdrowia ma Alveo, jeśli sami doświadczyliśmy efektów jego działania, nie bójmy się powiedzieć komuś, jak być zdrowym.

Często można usłyszeć: „Po co mi Alveo, przecież nic mi nie dolega”. A właśnie osoby zdrowe potrzebują tego preparatu, bo pijąc go systematycznie nie dopuszczają do choroby. Od dawna wiadomo, że profilaktyka jest najtańszą formą zachowania zdrowia. Nie jest to popularne w naszym kraju, ludzie latami żyją niezdrowo, pracują na choroby, a kiedy ich organizm mówi „dość!”, są bardzo zdziwieni. Miażdżycy, cukrzyca czy wrzody żołądka nie powstają z dnia na dzień.

- Myślę, że mało osób ma tę świadomość.

- Dlatego ważne jest, aby wiedzę o Alveo przekazać precyzyjnie i fachowo. Nasz preparat nie funkcjonuje bez informacji. Potrzebna jest wiedza, aby móc świadomie korzystać z jego dobrodziejstw. Podkreślimy, że najważniejsza jest systematyczność. Nie ma mowy o poprawie zdrowia, jeśli ktoś przypomni sobie o Alveo raz w tygodniu. Jednak, aby zacząć jego świadomą konsumpcję, musimy rzetelnie poznać zasady jego działania. A taka rozmowa wymaga czasu i spokoju. Cdn.

Rozmawiała Katarzyna Piotrowska