



فرمول معرفی

فرمول ۱.

(۱) من دنبال کسی می گردم که

(۲) اگر کسی رو می شناسی، لطفا بهم معرفی کن.

مثال:

(۱) من دنبال کسی می گردم که کافی میکس خوره یا قهوه خیلی دوست داره اما کیفیت کافی ای که می خوره خیلی براش مهم.

(۲) اگر کسی رو می شناسی، ممنون می شم بهم معرفی کنی.

(۱) من دنبال کسی می گردم که دنبال چای های خوشمزه و دوست داره طعم های تازه ی چای رو تجربه کن

(۲) اگر کسی رو می شناسی ممنون می شم بهم معرفی کنی.





■ فرمول ۲.

- (۱) پرسش: شما اهل (پذیرایی لوکس) هستید؟
یا اینکه یادم شما اهل پذیرایی لوکس بودید. درسته؟
- (۲) اخیرا (داستان شخصی)
- (۳) انقدر خوب بود نمایندگیش رو از شرکت اصلیش گرفتم.
- (۴) الان می خوام سفارش بزنم. اگر می خوای برای توام بگیرم.

اگر دیدید تردید داره و نه قطعی نگفته فقط مطمئن نیست که دوست داشته باشه،
بهش می گید:

- (۵) اشکال نداره. حالا به دستم رسید باز اگر دوست داشتی ببینی طعم هاش چطور
میدم تست کنی.





مثال:

(۱) اهل پذیرایی لوکس هستی؟
یادم اهل پذیرایی لوکس بودی. درسته؟ (یعنی همیشه متفاوت پذیرایی می کنی)

(۲) اخیراً به جعبه ی چای های میوه ای گرفتم. هم جعبش خیلی قشنگ برای پذیرایی و هم طعم هاش خیلی خاص.
برای کسانی که خوبه که می خوان متفاوت پذیرایی کنن. و یا خودتون عاشق طعم های مختلفن

(۳) انقدر جذاب بودخودم نمایندگی محصولاتش رو از شرکت اصلیش گرفتم.

(۴) الان می خوام به جعبشو سفارش بزنم اگر دوست داری بگو برای توام بزنم.
چون سفارش عمده می خوام بدم دیگه کرایه ی حملم بهش نمی خوره.





■ فرمول ۳:

بدانیید؛ بهترین روش فروش محصولات خوشمزه تست دادن
و بهترین راه فروش پک های پذیرایی دیدن جعبه هست .

روش کار:

- ۱) چایتون رو به فرد می دید می گید تست کن نظرتو بهم بگو.
- ۲) اگر قطعا می خوری فقط بهت بدم.
- ۳) تا کی می خوری؟
- ۴) باشه بهت زنگ می زنم ببینم نظرت چی بوده؟
- ۵) اگر پرسید جریان چیه؟ بگو تست کن بهت می گم.
- ۶) موقع تماس وقتی که نظرشو گفت. از این فرمول استفاده می کنید:
 ۱. داستان شخصیت رو تعریف کن. (اخیرا بواسطه ی یک دوستی ...)
 ۲. انقدر خوب بود که شرکت اصلیش رو پیدا کردم و نمایندگیش رواز شرکت اصلیش گرفتم
 ۳. الانم می خوام سفارش عمده بزنم اگر می خوای بگو برات بزنم.
 - که کرایه ی حملم نخوای بدی.
 - (مثل ۲ و ۳ و ۴ فرمول قبل)

