

ALTAMED

MLM RENDSZER REVITA PLUS

SZEMÉLYES PREZENTÁCIÓ

ALTAMED cég publikációja - SZEMÉLYES PREZENTÁCIÓ, azon sok REVITA Plus MLM rendszerbeli munkatárs kívánságára született, akik szükségesnek érezték, egyrészt egy elérhető, egyszerű és vonzó szöveg megjelenését, másrészt egy praktikus irányelvét, amely segítene nekik, hogy képesek legyenek sikeresen megszervezni a REVITA program és REVITA termékek bemutatását a saját prezentációik során.

ALTAMED cég marketing tanácsadója, diplomás közgazdász Nebojsa Sparic, a többéves tapasztalatát a sikeres együttműködésben a "terepen" dolgozó munkatársakkal összefoglalta ebben a publikációban.

Minden REVITA Plus MLM rendszerbeli tagnak ezáltal megkönnyítettük az utat a sikerig, amely egyértelműen meg van határozva azáltal, hogy hány sikeres és milyen minőségű személyes prezentációt tart a munkatárs.

SZEMÉLYES PREZENTÁCIÓ
a REVITA Plus MLM rendszerében

Séta REVITA ÚTON

A REVITA Plus MLM Rendszerben a következőt szoktuk mondani: az első és a legfontosabb lépés a sikeres karrier felépítésében maga a döntés, hogy sikert szeretnénk elérni a munkánkban. Amennyiben ez a döntésünk elég erős, annak a valószínűsége, hogy ne érjük el a magunk elé kitűzött célokat szinte elhanyagolható. Az álmai megvalósítása csupán az idő kérdésévé válnak. Azzal a szándékkal, hogy segítsünk abban, hogy az időt aközött ami szeretne lenni, és aközött ahol most van lerövidítse a lehető legjobban, elkészítettük ezt az irányelvet és benne részletesen elmagyaráztuk az összes lépést, amelyek tévedés nélkül elvezetik Önt az álmai és céljai megvalósításához.

Ezalatt a pár év alatt, amióta használatos ez a módszer Szabadkától Barig, Ohridtól Cazinig, Zajecartól Szarajevóig, soha nem történt meg az, hogy egy munkatárs, aki elfogadta ne lett volna sikeres a munkában. Emiatt azt állítjuk, hogy a személyes prezentációk megtartása, olymódon, ahogy itt feltüntettük egy igazi "térkép az elrejtett kicshez".

Szükséges az, hogy ezt az irányelvet jól ismerje, és bármilyen félelem nélkül kezdje el használni azokat a szabályokat, amelyek itt el lettek magyarázva. Az ásók és lapátok helyett, amelyek szükségesek ahhoz, hogy eljusson az elrejtett kincshez, szerelkezzen fel önbizalommal és türelemmel. Függetlenül a kis akadályoktól, amelyekkel találkozhat az elején, legyen magabiztos és tartson ki mindaddig, amíg ezeket az egyszerű lépéseket be nem gyakorolja egy tökéletes szinten.

Gondoljon mindig arra, hogy az Ön munkája nem az, hogy rávegyen valakit, hogy használja a REVITA-t, ahogy az sem, hogy aktív tagjává váljon az MLM rendszernek. Az Ön feladata az, hogy igen meggyőző módon elmagyarázza a kiváló REVITA egészségesebb és minőségibb életért küzdő küldetését. Magának a küldetésnek az ötletei biztosan találkoznak majd olyan hallgatósággal, amely nem csak elhiszi azokat, hanem segít is Önnek ezeket realizálódni. Ezért ne is foglalkozzon mindazzal a NEM-mel, amelyekkel találkozik majd, mivel: már a következő személyes prezentáció során Önre várnak a következő start-munkatársak.

MI IS A SZEMÉLYES PREZENTÁCIÓ

A személyes prezentáció egy jól felépített és megszervezett módja az egészségesebb és minőségibb élet ötletének terjesztésében, amely a REVITA Programban lévő termékek használatával és a REVITA Plus MLM rendszerben való munkával érhető el.

A személyes prezentációt legtöbbször a saját otthonában, vagy valamelyik munkatársa, vagyis fogyasztója otthonában adhatja elő. A személyes prezentációját előadhatja valamelyik üzleti térségben, étteremben vagy kávézóban, amennyiben az a térség biztosítja a szabad és nyitott kommunikáció lehetőségét mindenkinek, aki jelen van a prezentáción.

Optimálisan a jelenlévők száma a prezentáción terjedhet háromtól hét személyig. Ajánlatos az elején kisebb számú hallgatóság előtt előadnia a személyes prezentációját, mivel így Ön könnyebben tudja majd követni a jelenlévők reakcióit és ez alapján koncentrálhat az előadás módjára. Nagyobb tapasztalattal és magabiztossággal nagyobb hallgatóság felé is nyitottnak kell lennie, egyszerű okokból kifolyólag, mivel így azonos megerőltetéssel és egyazon idő alatt jobb eredményeket tudja majd elérni.

HÁROM LÉNYEGI FÁZISA A SZEMÉLYES PREZENTÁCIÓNAK

A REVITA Plus MLM rendszerben való siker három nagyon egyszerű, a személyes prezentáció felépíttességéhez köthető lépés megértésével érhető el. Ezek a következők:

- I. a személyes prezentáció előkészítése,
- II. a személyes prezentáció megtartása,
- III. az aktivitás a személyes prezentáció után.

A lépések az Ön személyes prezentációja megvalósításához egyetlen olyan tennivalók az egész REVITA Plus MLM rendszerbeli foglalkozásának, amelyek nem hagynak túl sok helyet a kreativitásnak. Tudniillik, ezt a három lépést pont olymódon szükséges megtenni, ahogy itt fel van tüntetve. Az improvizációk és a rövidebb utak utáni kutatás, ami jellemző a karrier-építés elején lévő munkatársakra, csupán időpocsékolás és lassítás.

Pontosan ezért kiemelkedően szükséges, hogy az olyan képességeit, mint amilyenek a dinamikusság és kreativitás, akkor vegye igénybe, amikor motiválni és vezetni szeretné a munkatársakat, mivel csak ebben az esetben képesek begyorsítani a munkáját ezek a tulajdonságok.

I A SZEMÉLYES PREZENTÁCIÓ ELŐKÉSZÍTÉSE

Az első lépés a sikeres személyes prezentáció felé annak az előkészítése. Ez a feladat négy tennivalót tartalmaz magában, amelyeket Önnek el kell végeznie:

- 1) az ismerősök listájának elkészítése,
- 2) a listáról való nevek kiválasztása,
- 3) a nevek csoportosítása,
- 4) meghívás: személyesen, vagy telefonon.

Az ismerősök listájának elkészítése az első lépés, amelyet az elején meg kell tennie, amennyiben sikeres karriert szeretne kiépíteni a REVITA Plus MLM rendszeren belül. Habár az ismerősök listájának elkészítése meg van említve minden publikációban, amelyet a REVITA Program adta ki, a munkatársak száma, akik ezt valójában elvégzik nem nagyobb 30 százaléknál. Pontosan akkora százalékban van igazán sikeres munkatársa a REVITA Plus MLM rendszerének; ők sikeresen átestek azon az első "szitán" mivel a siker elérése érdekében nem próbálkoztak látszatra jobb és egyszerűbb módok megtalálásával.

Ezért foglalkozzon Ön is a sikeresek tapasztalataival. Vegyen elő egy füzetet, telefonfüzetet, vagy jegyzetfüzetet és írja át oda az ismerőseinek, rokonainak, barátainak és kollégáinak nevét és telefonszámát. Ez igazán nem egy összetett és nehéz munka. Írja át a neveket és a számokat a mobil telefonjából, vagy emlékezzen vissza kiket hívott el arra az esküvőre amit szervezett - ez csupán pár ötlet, amellyel kiegészítheti a listáját. Először a legközelebbi barátokkal és rokonokkal kezdjen.

Kérjük, amennyiben szeretne sikeres lenni, ezt az iránymutató füzetet rakja félre és rögtön kezdjen el listát készíteni az ismerőseiről. Ne olvasson tovább amíg az Ön listáján nem gyűlik össze legalább 100 név, még akkor is, hogyha ez a feladat többnapos munkát venné igénybe.

A lista példája:

sorszám	keresztnév	utónév	cím	telefonszám
Egyéb információ:				
Egyéb információ:				

Reméljük, hogy az olvasást csak azután folytatja, hogy elkészítette a listát, mivel ebben a részben azokról az személyekről fogunk írni, akikkel először kapcsolatba kell lépnie. Azoknak, akiknek nincs senki a listáján, nincs is kivel kapcsolatba lépniük.

Az eddigi tapasztalatok azt mutatják, hogy az a legjobb, hogyha először azokat keres meg, akikkel nem tart mindennapi kapcsolatot, akik nincsenek benne a legközelebbi hozzátartozói listáján. Egyszerűen elmagyarázva ezt, a legközelebbi rokonai és barátai sokkal szabadabbak az Önnel folytatott kommunikációban, így sokkal nagyobb eséllyel előfordulhat az, hogy amit Ön előad viccesen kezdjék el kezelni, illetve a kommunikációt valamilyen más témára is fordíthatják. Amennyiben az amit előad nincs komolyan végighallgatva, nagyban csökkenhetnek a lehetőségei a siker elérésében, így inkább azt ajánljuk, hogy azokkal az emberekkel vegye fel a kapcsolatot először, akik a listája alján találhatóak. Ide tartozik minden olyan személy, akit ismer és nem tartja vele mindennaposan a kapcsolatot. Ők törvényszerűen sokkal jobban készen állnak arra, hogy több odafigyeléssel és türelemmel meghallgassák az Ön által előadott REVITA ötletet.

Mivel a listája alsó felében körülbelül ötven név található, egyértelmű hogy nem tudja mindannyiukat egyszerre elhívni a személyes prezentációjára. Ezért nagyon fontos, hogy ezeket a személyeket valamilyen közös tulajdonságuk alapján csoportosítson, és ez alapján hozza meg a döntést arról, hogy milyen REVITA történettel áll az ismerősei elé. Például:

- 1) fiatal kolléganők és kollégák, akik gyermekei óvodába járnak
- 2) az egyetemre járó gyermekek szülei
- 3) a sportolók
- 4) az anémiás személyek
- 5) olyan emberek, akiket érdekelheti a munka lehetősége, és hasonló.

Tehát, függetlenül attól, hogy a személyeket az egészség, vagy a munka lehetősége érdekli, vagy mindkettő együttesen, próbálkozzon azzal, hogy a hallgatóságának hasonló szükségletei legyenek. A csoportosítás leglényegesebb célja az, hogy egy érdekes, de döbbenő és meggyőző történettel elmesélje azt, amit csak a REVITA tudja elmesélni, kiemelve azokat a lényeges részeket, és pont azokat, amelyek a hallgatóságot legjobban érdeklik. Ily módon sikerülni fog viszonylag rövid időn belül, nem hosszabban mint 45 percben, kiemelni azokat az elemi okokat, amelyek rávennének a hallgatókat, hogy becsatlakozzanak a REVITA programjába.

A személyes, vagy telefonos meghívás a személyes prezentációra egy elemi lépés, nem csak az előkészítésben, hanem a személyes prezentációjának egész szervezésében.

Amennyiben ezt a nagyon fontos lépést sikerül jól kiviteleznie, az Ön sikere biztosított, és nem csak a személyes prezentációk előadásában, hanem a munkában egységesen. Az ilyen nagy fontossága miatt a prezentációra való elhívásnál a munkatársak körében eléggé megoszlik a vélemény, hogy ez tartható-e a személyes prezentáció megszervezésének legnehezebb lépésének?

Mi úgy tartjuk, hogy ez nem így van. Ellenkezőleg úgy gondoljuk, hogy valakit elhívni a személyes prezentációra a legkellemesebb része a REVITA Plus MLM rendszerben végzett munkának. Ön is így fogja gondolni, amennyiben úgy végzi el a lépéseket, ahogy ajánljuk.

Az elhívás technikája kevésbé fontos az Ön motivációjánál. Amikor elhívja valakit a prezentációra, nem kell olyan kérdésekkel foglalkoznia, mint:

- Vajon eljön?
- Vajon van erre ideje?
- Vajon van pénze, hogy megvásárolhassa a REVITA-t?
- Vajon elfogadja és beregisztrál?
- Vajon elkezd dolgozni? ...

Az ilyen kérdések gyilkolják az Ön megjelenését és megbénítják az aktivitását. Miért kell egyáltalán ilyen módon gondolkodni? Miért kell órákat és órákat eltöltenie az ilyen jelentéktelen és meddő gondolkodással, és minden lehetséges válasz kitalálásával, ezekre és hasonló kérdésekre?

Ehelyett inkább hívja el a barátját, rokonát, kollégáját, vagy szomszédját egy kellemes beszélgetésre. Soha nem fogja magát olyan jól érezni, mint amikor lehetősége van valakivel egy olyan dolgról elbeszélgetnie, amelyet a REVITA program ajánlhat. Olyankor ne tétovázzon amikor valakit el kell hívnia, hogy csatlakozzon egy gondolkodásmódoz, és egy egészségesebb és minőségibb élet gondolatával foglalkozó ötlet megvalósításához.

Mindemiatt ne foglalkozzon azzal a kérdéssel, hogy MI FOG TÖRTÉNNI, AMIKOR FELHÍVJA. Folyamatosan gondoljon arra, hogy az elhívásával Ön új lehetőségeket ad az ismerősének, hogy egy minőségibb életet biztosíthasson magának. Ezért, mint egy olyan ember aki igazából szívességet tesz TÁRCSÁZZA a telefonszámhoz és BESZÉLJEN az ismerősével a listáról:

- 1) Péter barát, aki egy másik városban lakik (telefonos meghívás): "Szervusz Péter, itt Nebojsa beszél. Figyelj, én csütörtökön munka ügyében utazom Cacakba. Lenne esetleg egy kis idő találkozni és beszélgetni velem? Alig várom, hogy elmeséld mi újság van veled és a régi társasággal. Neked jó csütörtökön öt órakor a régi találkozóhelyen?"
- 2) Aca szomszéd (személyes meghívás): "Szervusz Aco! Napok óta nem láttalak. Te is és én is mindig nagyon el vagyunk foglalva. Gyere el holnap egy fél órára, kicsit leülünk, megiszunk egy kávé. Megfelel neked az öt óra?"
- 3) Anna kolléganő a bankból (személyes meghívás): "Kedves Anna, ma ismét, mint mindig segített, hogy sikeresen leküzdjem a pénzügyi tevékenységeimet, és nekem valahogy sosincs időm elhívni Önt legalább egy kávéra. Jó lenne Önnek holnap munka után a bankkal szembeni kávézóban?"
- 4) Milica, unokatestvér (telefonos meghívás): "Milica, szia Nebojsa vagyok. Hát csak a város két különböző pontján lakunk, nem két külön országban. Figyelj, mi lenne, ha holnap rám szánál egy órát, olyan este hét körül. Átugrom hozzátok, meglátogatom a nagynénit és a nagybácsit és kicsit beszélgetek veled. Rendben?"

Ahogy látja a telefonos, vagy a személyes meghívás nem tartalmaz mágikus szavakat. Teljesen hasonló mindennapi meghívásainkhoz, egy beszélgetésre és barátkozásra. Az egyetlen különbség abban rejlik, hogy az alkalommal egy meghatározott témáról szeretnénk beszélgetni; találkozáskor a REVITA-ról szeretnénk beszélgetni.

Nagyon fontos észrevenni, hogy az olyan szavakat, mint a prezentáció, személyes prezentáció, egészséges életmód, REVITA, méhpempő, MLM rendszer, munka, részmunka és hasonlóakat semmilyen esetben sem említhetjük meg. Az elemi oka ennek az, hogy az ilyen szavak a lehetséges jelenlévők tudatában rossz asszociációkat ébreszthetnek, leginkább a kötelező vásárlás gondolatát, általában olyan termékek vásárlását, amelyekre nincs is szükségük, mint ahogy a különböző piramis-rendszereket, amelyek az utóbbi években be lettek vezetve.

Kifejezetten fontos, hogy a hallgató derűséget és vidámságot érzéleljen az Ön hangjában, mivel ha még ismeretlenek is az okok számára ez ráveszi majd arra, hogy pozitív döntést hozzon. Ne felejtse el, hogy ezekben az időkben, amelyekben élünk mindenki, akinek pozitív hozzáállása van az életben, "méhanyává" válik, aki köré mindenki oda akar tömörülni.

A sikeres telefonos beszélgetéssel, vagy személyes meghívással elvégezte az első, sok minden alapján igen kritikus fázist a személyes prezentáció megtartásának. Elérte, hogy a hallgatóság szánjon magára időt, és most már csak azon van a hangsúly, hogy mit fog majd elmesélni és milyen módon.

II A SZEMÉLYES PREZENTÁCIÓ MEGTARTÁSA

A központi lépés a személyes prezentáció megtartásában arra vonatkozik, hogy milyen módon fogja előadni a REVITA programot a hallgatósága számára.

A mi munkatársaink leggyakrabban azt gondolják, hogy szóról-szóra meg kell tanulniuk egy nyilvános REVITA program prezentációjának a szövegét, és hogy ez lesz majd a sikerük kulcsa. Azoknak, akik így gondolják, nincs teljesen igazuk. Tudniillik, a nyilvános prezentáció a tartalmával és kiterjedésével egy szélesebb körű továbbképzés, amely a már beregisztrált tagok és munkatársak számára lett kifejlesztve, hogy megtudjanak még több tény a méhpempőről, az összetételéről és hatásairól, ahogy a REVITA termékek terjesztésének módjáról is.

A személyes prezentáción való szerepléssel két célnak kell eleget tennie:

- 1) elnyerni a hallgatóság bizalmát;
- 2) segíteni a hallgatóságnak, hogy a saját tudatukban egy átlátható képet alkossanak mindarról, amiről Ön beszél.

Csupán abban az esetben, amennyiben ezt a kettő célt sikerül megvalósítani, sikeres előadó válik Önből.

Tekintettel arra, hogy a fent említett két cél eléréséhez nem szükséges átfogó tudás sem ismeretség a biológia, orvostudomány, gyógyszerészet és állatorvostudomány területén, így egyértelmű, hogy mindenki, és ezt kiemelnénk, mindenki, függetlenül a foglalkozásától, munkaidejétől, vagy korától könnyedén sikeres terjesztője lehet a REVITA ötletének.

A hallgatóság bizalma és a lehetőség, hogy ők a képzeletükben mindenesetben képesek legyenek egy átfogó képet alkotni arról, amiről Ön beszél, egy jó előkészülettel érhető el, amely lehetővé teszi számukra, hogy tisztázzanak minden olyan fontos részletet, amely a méhpempő összetételével és hatásaival kapcsolatos. A derűség és nyitottság az előadás alatt sokat segítenek a jó benyomás kialakításában.

Mi nem azért lépünk kapcsolatba a beszélgető partnereinkkel, hogy rávegyük őket, hogy vásároljanak REVITA termékeket. És mi azért sem lépünk velük kapcsolatba, mert azt szeretnénk, hogy kapcsolódjanak bele a REVITA Plus MLM rendszerébe.

Mi azért szólunk hozzájuk, mert tudjuk, hogy a mi történetünk segíthet nekik. És amikor valakinek segítünk kötelezően derűsnek és jó kedvűnek kell lennünk.

Hogyha így áll hozzá a személyes prezentációjához, már bebiztosította önmagának a sikert, azelőtt hogy az első mondatot kimondta volna.

És ha már az első mondatnál tartunk, jó lenne őt is feltüntetni, így mindig tudni fogja, hogy honnan érdemes elkezdni az előadást. Tehát, az első mondat az otthoni prezentáción a REVITA Plus MLM rendszerben való munkában így kell hogy szóljon:

Ön: Ön ma semmit nem tud megvásárolni tőlem!

Ennek a mondatnak igen nagy a jelentősége több okból kifolyólag:

- 1) mivel a beszélgető partnereket egy beszélgetésre, vagy kávéra hívta el, és Ön előtt most már különféle termékek állnak, ez a mondat minden olyan gyanút eltörli, amely szerint Önnek lennének "hátsó szándékai";

- 2) ezzel a hozzáállással rögtön az elején megérteti a hallgatóságával, hogy az Ön célja nem a termékek eladása, illetve, hogy nem emiatt gyűltek össze, az Ön célja az, hogy átadhassa nekik egy kiváló REVITA történetet;
- 3) az egyértelmű közlés, hogy nem szeretne eladni a termékeket lenyugtatja a hallgatóságot, akik most már teljesen gondtalanul (nem gondolkoznak az árról, vagy arról hogy elhozták-e a bankkártyáikat, hogy szégyen-e az, hogyha csak fél kilógrammot vásárolnak, vagy hogy megsértik-e Önt amennyiben nem vásárolnak...) belemennek végre abba, hogy meghallgatják a REVITA történetét;
- 4) egyértelműen kihangsúlyozva azt, hogy most nincs szó az értékesítésről nagyobb figyelemre bírja a hallgatóságot, mivel nagyon ritkán történik az hogy egy MLM rendszer előadásán nincsenek eladásra ajánlott termékek. (Ez leginkább azokra vonatkozik, akik nagy ellenállást éreznek az MLM rendszerekkel kapcsolatban, illetve az ilyen módon történő értékesítéssel, a korábbi negatív tapasztalatok miatt.)

Mivel most már kimondta a "sorsdöntő" mondatot, nagyon fontos, hogy a hallgatóság megismerje az előadás módját, illetve azt, ahogyan át szeretné adni nekik a REVITA ötletét.

Tehát, mondja ezt:

Ön: Ma este szeretnék Önökkel, a barátaimmal, nagyon fontos dolgokról beszélni, amelyek hatással vannak mindannyiunk életének minőségére. Szeretném, hogyha együtt gondolkodnánk és együtt megválaszolnánk csupán négy egyszerű kérdést.

Ezután egy csomagból vegyen ki egy üres A4-es lapot. A lap tetején jegyezze fel a prezentáció megtartásának helyét, dátumát és idejét, és ismételje meg:

Ön: Tehát, nekem ma este csupán négy egyszerű kérdésem van, amelyekre szeretném, ha választ adnánk. Az első kérdésem a következő:

- 1) Lehetséges-e az, hogy egészséges és minőségi életet éljünk amellet, hogy helytelenül táplálkozunk?**

Miután feltette a kérdést, írja fel a lap tetejére és hallgasson mindaddig, amíg valaki a jelenlévők közül nem mondja azt, hogy NEM. Amennyiben a hallgatóság öt percig hallgat, akkor Ön sem szólal meg öt percig. Hogyha ez tíz percen át van így - akkor tíz percen át.

Ön egyszerűen nem szólalhat meg elsőként.

Ön azért jött el, hogy egy beszélgetést kezdeményezzen a barátaival, és nem azért, hogy rájuk zúdítsa azokat az információkat, amelyeket megtanulta. Emiatt nagyon fontos, főleg ennél az első kérdésnél, hogy kitarson amellet, hogy a barátainak be kell kapcsolódniuk a beszélgetésbe.

Amikor valaki a hallgatók közül azt mondja, hogy NEM (és ez minden alkalommal megtörténik), Ön akkor mondja:

Ön: Nem. Rendben, mindenki egyetért azzal, hogy NEM?

Ők: Igen, egyetértünk.

Ön: Beírhatom akkor, hogy nem?

Ők: Írja be.

Ön beírja a NEM szót az első kérdés alá.

Ön: Rendben. A második kérdésem a következő:

2) Önök szerint manapság mi helyesen táplálkozunk?

Ismét írja fel a kérdést és várjon a válaszra. Valaki ismét ki fogja mondani, hogy NEM és törvényszerűen el fogják kezdeni felsorolni az okokat, amiért nem: sok rovarirtószer, növényirtószer, savas esők, sok tartósítószer, hozzávaló, színezék, modifikált étel...

Ön: **Rendben, látom, hogy mindenki egyetért. Akkor beírom, hogy NEM?**

Ők: **Írja be.**

Ön: **Rendben, beírom, hogy NEM.**

Beírja a NEM szót a második kérdés alá.

Ön: **Hát akkor, kedves barátaim, nézzük, hogy mire jöttünk itt most együtt rá. Azt mondják, hogy nem élhetünk hosszú, minőségi és egészséges életet hogyha nem táplálkozunk helyesen. És azt is állítják, hogy pontosan így, helytelenül táplálkozunk. Ezért a harmadik kérdésem a következő:**

3) Akkor szükségünk van minőségi táplálékkiegészítőre?

Ennél a kérdésnél általában nincs dilemma. A beszélgető partnerek rögtön azt mondják, hogy IGEN.

Ön: **Rendben. Akkor mindannyian egyetértenek abban, hogy IGEN? Beírom, hogy IGEN (felírja a kérdést)?**

Eltérően az első kettő kérséstől, ahová NEM-et írt be, most beírja az IGEN szót a kérdés alá.

Ön: **Rendben. Ezzel túlvagyunk a beszélgetésünk háromnegyedén. Még csak egy kérdés maradt hátra. Mivel erre nem fognak tudni rögtön válaszolni, megkérném Önöket, hogy hallgassanak végig, körülbelül tíz percig, így utána ismét együtt meg fogjuk tudni válaszolni azt a kérdést is. Ezzel a kérdéssel kapcsolatban fel fogok tenni két alkérdést, de mindent a maga idejében. Tehát az én kérdésem a következő:**

4) Vajon ezek a termékek itt előttem, méghozzá a REVITA termékek, tökéletes kiegészítői a mindennapi táplálkozásunknak?

Természetes, hogy itt már a beszélgető partnereknek szünetet kell adni. Ők egyszerűen nem is tudják, hogy mi is az a REVITA, így teljesen logikus, hogy rögtön nem tudják megválaszolni ezt a kérdést. Pont itt helyet kap az a lehetőség, hogy Ön előadhassa a tényeket a méhpempőről és a REVITA-ról. Mielőtt belekezdene, ne felejtse el: A HALLGATÓKNAK KÉPET KELL ALKOTNIUK A KÉPZELETÜKBEN MINDARRÓL, AMIRŐL ÖN BESZÉL.

Ön: **A fő összetevője ezeknek a termékeknek, ahogy a REVITA program minden termékének a liofilizált méhpempő. Amikor először hallottam a liofilizált méhpempőről, szinte semmi nem volt világos számomra: nem tudtam, mit jelent az, hogy liofilizált, és pontosan azt sem tudtam, mi is az a méhpempő. Pontosan ezért megpróbálnám elmagyarázni, hogy miről is van szó. A méhpempő egyike a hat méh terméknek. Az első ötöt sokkal jobban ismerjük. Segítenének abban, hogy ezeket felsoroljam?**

Most legyen egy kicsit türelmes, és várjon hogy a hallgatóság lassan visszaemlékezzen: mézre, propoliszra, pollenre, méhviaszra és méhméregre. Ez a mondat igen fontos, mivel hangsúlyozza az Ön törekvését, hogy a hallgatói még mindig aktív részesei legyenek a beszélgetésnek.

Ön: **Rendben, ezek valóban a méhek termékei. Azonban van közöttük még egy, sokkal minőségibb és gazdagabb az előzőeknél. Ez a méhpempő. Az állalatti és más mirigyei működésével a fiatal méhek termelik, illetve előállítják a méhpempőt a virág nektárból és más elhozott anyagokból. Ezek**

a fiatal méhek előállítják a méhpempőt, ételként, a kaptárban lévő minden lárva számára. Tehát, mindegyik lárva a kaptárban, a fejlődése első három napja során a méhpempővel táplálkozik. Hogyha a rovarok világát, ahova a méhek is tartoznak, összehasonlítanánk az emlősök a világhoz, a méhpempő hasonló lehetne az anyatejhez. És mindannyian jól tudjuk, hogy az ember (ő is emlős) mikor fejlődik a leggyorsabban, ugye?

Ismét egy kisebb szünet következik, mert azt szeretné, hogy a jelenlévők kapcsolódjanak be a beszélgetésbe, és azt mondják, hogy abban a periódusban, amikor még baba, vagyik amíg még anyatejjel táplálkozik.

Ön: Így van. Ezután a periódus után, pontosabban az első három nap után, csupán egy lárva, amely akkor még teljesen azonos a többivel, és ismeretlen okokból és ismeretlen törvényszerűségek folytán kiválasztva, folytatja a méhpempővel való táplálkozást. Ebből a lárvából fejlődik ki a méhanya - az összes méh királynője. Pontosán ő miatta kapta meg a méhpempő a "királyi" jelzöt. A táplálkozásban fellépő különbségek miatt, mivel a többi lárva az un. "dolgozói pempővel" folytatta a táplálkozását, amíg a méhanya a méhpempőt fogyasztotta, igen nagy különbségek lettek a méhanya és a dolgozói között, vagyis a méhanya, illetve a kaptárban lévő többi méh között. A méhanya kétszer-háromszor nehezebb és nagyobb a többi méhnél. Az ő felelőssége az egész társadalom munkája, illetve koordinációja. És vajon létezik valami, ami jobb szervezetségű, mint a szorgalmas méhek dolgozó társadalma?

Ismét egy szünet következik, amikor a jelenlévők visszaemlékezhetnek arra, hogy is néz ki a méhsejt, arra ahogy a méhek szorgalmasan dolgoznak és napi akár tízezer kilométert repülnek körbe és akár tízezer virágot meglátogatnak, csak hogy elő lehessen állítani csupán egy gramm mézet, és hasonlók.

Ön: Így van. Emellett a méhanya a legtermékenyebb és legszaporább élőlény a világon. Ő egy olyan anya, aki képes napi 2000-3000 petét is lerakni, amelyek gyakran kétszer, vagy akár háromszor is nehezebbek a saját súlyánál. Az ilyen eset teljesen egyedi a természetben. Szintén érdekes tudni, hogy a méhanya csupán egyszer, nagyon fiatalon, kirepül a kaptárból egy, ahogy a méhészek mondják, nászrepülésre: akkor megtermékenyíti néhány here, ő befogadja a spermatozoidokat és visszatér a kaptárba. És egyáltalán tudják, hogy mennyi ideig marad benn a kaptárban, illetve mennyi ideig él a méhanya, és mennyi ideig él a többi méh?

Ahogy már észrevette, minden harmadik-negyedik mondatnál szükséges megkérni a beszélgető partnereket, hogy kapcsolódjanak bele a beszélgetésbe. Ez a legbiztonságosabb módja annak, hogy felmérje mennyire figyelnek oda az Ön történetére, tehát mennyire képesek képet alkotni arról, amiről Ön beszél.

Ön: Pontosán. A méhanya körülbelül 70-100szor hosszabb ideig él, mint a többi méh. Az átlagos élethossza a méhnek körülbelül 40 nap a szezon alatt, illetve néhány hónap tél időszakában, amíg a méhanya átlag élethosszát években szoktuk mérni - legtöbbször öt, hat, de vannak feljegyzések olyan méhanyákról is akik akár 10 évig is éltek. Ekkora különbség egy egyed élethosszában a többi fajtársával szemben még egy nagyon fontos megkülönböztetés, amelyet a természet a méhek számára ajándékozta.

És most meg gondoljanak bele ebbe: A nászrepülése után a méhanya az egész életét a kaptárban tölti, ahol +35°C és -25°C között ingadozik a hőmérséklet. Ebből fakad egy nagyon fontos kérdés, amit nekünk, ahogy a tudománynak is fel kell tennie önmagának: hogyan lehetséges az, hogy a hímivarsejtek a méhanya szervezetében ennyi időt élnek túl, és még mindig megtartják a petesejt megtermékenyítéséhez szükséges képességeit? A tudomány a hímivarsejtek túlélési idejét órákban, legjobb esetben napokban méri, amíg a méhanya szervezetében ezek ennél tízezerszer hosszabb ideig maradnak meg.

Még sok más jelenség hozzá van kapcsolva a méhpempőhöz. Például megemlíthetjük azt, hogy a méhpempőben még az arany is megtalálható. Arra a kérdésre, hogy mit is keres az arany a méhpempőben, a tudománynak még nincs pontos válasza: a méhben és a virágban sincs arany, ami

azt jelenti, hogy a kicsi méhek az egyetlen alkémikusok az egész világon. Nos, azonban hogy ne húzzuk hosszúra a beszélgetésünket minden jelenségről, amely a méhkaptárban előfordul, ajánlom hogy nézzük végig, hogy mióta is tudnak az emberek a méhpempőről, illetve hogyan használják és milyen is a hatása. EgyetérteneK abban, hogy most ezt megbeszéljük?

A beszélgető partnerek ezután a bevezető történet után teljesen el vannak varázsolva a méhek és a méhanya életével és alig várják, hogy meghallhassák, hogy mi jót is tehet velük a méhpempő.

Ön: Az emberek már évezredek óta ismerik a méhpempőt. Nos a méhpempő nem volt széles körben használt termék a következő két okból kifolyólag:

- 1) a méhpempő nagyon ritka: egy év során egy kaptárból csupán néhány gramm anyag vehető ki; ellenkező esetben ez veszélyeztetheti a méhanya és a lárvák életét és biztonságát.
- 2) a méhpempő teljeskörű bioaktív hatását csupán 48 óráig a kaptárból való kivétele után tartja meg.

Természetes, hogy néhány ezer vagy száz évvel ezelőtt az embereknek nem voltak laboratóriumaik, így ezt nem tudták kivizsgálni. Ők csupán tapasztalati úton megfigyelték, hogy a ritka szerencsés embereknek, azoknak akiknek jólétük engedte - a grófoknak, a hercegeknek, a királyoknak (innen ered a méhpempő elnevezése: Royal jelly, vagyis Királyi gél) azoknak akik megengedhették maguknak egy ilyen értékes és ritka természeti ajándékot, hosszabb ideig megmaradt a vitalitásuk, gyorsabban épültek fel a betegségekből, illetve sokkal jobban tűrték a megerőltetéseket és ritkábban betegedtek meg. Ők azt a méhpempőt használták, ami éppen ki volt szedve a kaptárból, vagy rövid időre tartósítva volt mézben, viaszban, propoliszban vagy alkoholban.

Pár napos periódus után a méhpempő elveszítette a kiváló tulajdonságait.

A kicsi mennyiségeknek és a rövid időnek köszönhetően, ami alatt a méhpempő megőrizte a minőségét, vagyis annak a rövid időszaknak amelyben a méhpempő még megtartotta a teljes biológiai aktivitását miután kivették a kaptárból okozta azt, hogy a méhpempő csak évezredekkel később, pontosabban csak a huszadik század hatvanas éveiben kezdett el intenzívebben és széles körűen használatba kerülni. És vajon hogyan jutottak el idáig?

Azokban az években a tudomány intenzíven kereste a válaszokat azokra a kérdésekre amelyeket mi is feltettük a prezentáció elején. Miután a szintetikus táplálékok előállításának és rohamos fejlődésének periódusai lezajlottak, ezekben az években a tudomány visszatért a természetes táplálékokhoz, illetve a természetadta egészséges tápanyagokhoz. Kötelező volt olyan táplálékot találni, amely tökéletesen kielégítené olyan emberek szükségleteit, akik a világúrt igyekeztek meghódítani, ahogy a tenger mélyét, vagy az addig még ismeretlen területeket, és hasonlóK. Az ilyen ételnek biztosítania kellett a következőket:

- hogy azok a személyek (az úrhajósok, a tengeralattjáró személyzete, a bűvárok és hasonlóK), akik extrém körülmények között élnek és dolgoznak, olyan állapotba kerüljenek, amikor ugyanis képesek lesznek ezeket a pszichikailag és fizikailag nehéz munkákat elvégezni;
- hogy az ilyen küldetéseken lévő emberek legyenek és megmaradjanak egészségesnek;
- hogy a küldetésről való visszatérésük után képesek legyenek gyorsan felépülni és ismét belevágni hasonlóan nehéz és megerőltető merényletekbe (mivel a kiképzésük nagyon drága és mivel a már megszerzett tapasztalataikkal képesek lesznek sikeresen elvégezni újabb és újabb küldetéseket).

Most azt kérdeznék Önöktől: Hallottak már arról , hogy az úrhajó személyzetében egy szakács is kirepül velük?

(törvényszerűen, mosollyal kísérve) Ők: Nem.

Ön: És láttak már Önök, vagy hallottak már arról, hogy egy úrhajót valaha is megraktak burgonyával, babbal, céklával, spenóttal, marha hússal, hallal, csirkével és hasonlóKkal?

Ők: Természetesen nem.

Ön: És tudják, hogy az úrhajósok hónapokig, de van olyan eset is, hogy évekig "fent" maradnak? Belegondoltak már abba, hogy vajon mivel táplálkoznak?

Ők: Valószínűleg valamilyen tablettákkal.

Ön: Pontosán, hogy ezeket a kérdéseket egyszerűen és egyedülállóan megválaszolhassa, a Szovjet Tudományos Akadémia nagyon komoly kutatásokat végzett a különféle élelmiszerekkel, természetes termékekkel, növényi és állati eredetűekkel egyaránt; a céljük egy ideális étel megtalálása volt. Néhány év kutatás után és több ezer élelmiszer után, amelyekről addig azt gondoltuk, hogy teljeskörűen egészségesek, a szovjet kutatók arra a következtetésre jutottak, hogy a méhpempő, pont a specifikus összetétele miatt tökéletes étel és táplálék az emberi szervezet számára. Emellett a méhpempő a legerősebb természetes:

- immunotonik - ami garantálja az úrhajósok egészségét,
- biostimulátor - ami lehetőséget ad számukra, hogy elvégezhessék a kifejezetten nehéz és megerőltető fizikai és pszichikai feladatokat,
- bioregenerátor - ami lehetővé teszi a visszarepülésüket a világűrbe.

Nos, most már az én első alkérdésem a következő:

4a) Megértettek, hogy az összetétele miatt a méhpempő tökéletes kiegészítője a mindennapi táplálkozásunknak?

Ők: Igen.

Ön: Mindannyian egyetértenek? Beírjam, hogy IGEN?

Ők: Igen.

(Ön beírja az IGEN szót a 4a kérdés alá.)

Ön: Nos, most már lehet, hogy Ön is elgondolkozott azon, hogy manapság hogyan vagyunk képesek méhpempőt használni, miután eltelt már a két nap attól a pillanattól, hogy kivettük a kaptárból.

Mielőtt megválaszolnám ezt a kérdést, szeretném kiemelni, hogy a méhpempő kettő, vagy három nap után nem romlik meg. Csupán elveszíti a csodálatos bioaktivitását, és ezután csak természetes táplálék lesz belőle.

Ahhoz, hogy megóvjuk a méhpempőt és lehetővé tegyük a sokféle bioaktív anyaga hatásának érvényesülését (enzimeknek és koenzimeknek), a kutatóknak egy olyan eljárást kellett kifejleszteniük, amely során eltávolították a vizet amely jelen volt a méhpempőben miután kivették a kaptárból (a natív méhpempőben).

És most ismét van egy kérdésem az Önök számára:

Vajon Ön a háztartásában hogyan távolítja el a vizet egy rendszerből?

Most a hallgatók ismét bekapcsolódnak a történetbe. Leggyakrabban olyanok jutnak az eszükbe, mint a szűrés, a szárítás (főleg a hallgatóság férfi személyei, akik legtöbbször értenek ahhoz, hogyan kell húst és hasonlókat szárítani), a háziasszonyok sűrűn megemlítik a centrifugát, és utána valakinek eszébe jut a főzés is. Természetesen, mindezt azért kérdezzük, hogy a hallgatóság bekapcsolódhasson a történetbe, és képes legyen mindazt vizualizálni, ami idáig elhangzott.

Ön: Rendben. Ezek valóban mind a víz eltávolítására való eljárások, de közülük egyiket sem lehet a méhpempőnél alkalmazni. Most még egy kérdést teszek fel. Hány fok van egy hőmérőn?

Itt egy kicsit megviccelődhet és elmondhatja, hogy Ön már régóta nem használ hőmérőt, mivel REVITA-t iszik, de hogy nagyon fontos Önnek, hogy ők válaszoljanak a kérdésre. A jelenlévők szinte minden alkalommal visszaemlékeznek arra, hogy a hőmérő 42°C-ot mutat.

Ön: Rendben, és tudják-e hogy miért nincs rajta például 48°C?

Ők: Hát, gondolom ezt az ember nem élheti túl!

Ön: Így van. Már 43°C-nál megtörténik az aminosavak kicsapódása és szétválasztása. Mivel ők építik fel a fehérjéket, és a fehérjék teszik ki az izmainkat és ezzel együtt a szívizomunkat is, ezen a hőmérsékleten, tehát nincsen élet. És én most megkérdem Önöktől: Vajon Önök a forró teába szoktak citromot facsarni?

Ők: Természetesen nem.

Ön: Pont ugyanilyen okokból kivitelezhetetlen lenne a méhpempőt 100 °C-ra felmelegíteni, ami ahhoz szükséges lenne, hogy a víz kipárologjon; az ásványi anyagokon kívül minden olyan anyag, amely kiépíti a méhpempő egyedülálló összetételét elveszne.

Azonban, szerencsénkre a kutatók kifejlesztettek egy újabb módszert, amellyel "rákényszeríthették" a vizet, hogy kipárologjon. Ha hiszik, ha nem ezt hűtéssel érték el. A víznek van egy különleges tulajdonsága, vagyis a szublimációra való képessége, ami azt jelenti, hogy nagyon különleges körülmények között (nagyon alacsony hőmérsékleten - legalább -30°C alatt), a víz a jégből képes rögtön vízgőzzé átalakulni.

**A víz e tulajdonságának köszönhetően, a méhpempőt most már sikerült liofilizálni egy különleges szerkezet segítségével, amit LIOFILIZÁTORNAK nevezünk, amikor ugyanis az extrém alacsony hőmérsékleteken, ahol azonban nem veszít semmit sem az összetételéből, a víz elkezd kipárologni, és az eredeti fehér anyagból, amely valamivel sűrűbb a tejnél, por formájában kapunk stabil méhpempőt:
LIOFILIZÁLT MÉHPEMPŐT.**

A biológiai aktivitása ennek a méhpempőnek meg lett hosszabbítva ilyen esetben a 48 órától kettő, de akár több évre is.

Az ilyen, liofilizált méhpempő, az elsődleges aktív összetevője minden REVITA program családjába tartozó terméknek.

Az én utolsó kérdésem, amit Önöktől szeretném megkérdezni ma este, a következő:

4b) Megértették, hogy a liofilizáció folyamatával a méhpempő biológiai aktivitása teljes egészében megmaradt?

Ők: Igen.

Ön: Mindannyian egyetértenek, hogy IGEN? Beírjam, hogy IGEN?

Ők: Igen.

(Ön beírja az IGEN szót a 4b kérdés alá.)

Most már egy sokkal nyitottabb környezetben be tudja mutatni egyenként a termékeket: a REVITA STANDARD-tól kezdve, a DIET-en és ORIBLETA-n át a REVITA Fe-ig.

Kötelezően jegyezze meg, hogy a minőség ellenőrizve van :

- 1) Az Egészségfejlesztési Intézetben Belgrádban és Új Vidéken
- 2) Az Országos Egészségfejlesztési Intézetben Belgrádban, és hasonló intézményekben Skopljeban, Banjalukaban, Zágrábban.
- 3) A belgrádi biológiai intézetben "Sinisa Stankovic", amely a méhpempő biológiai aktivitását, tisztaságát és minőségét ellenőrzi.
- 4) Szintén említse meg a Zöld alma logót, amely az egészséges élelmiszer logója, és garantálja, hogy a termék teljesen természetes alapanyagokat tartalmaz.
- 5) Említse meg a számos nemzetközi elismerést Frankfurtból, Párizsból, Bécsből.

Magyarázza el mindent a REVITA használatával kapcsolatban:

- 1) a tárolása szükséges, hogy száraz helyen történjen;
- 2) adagolása nem-fémes, legtöbbször műanyagos kiskanállal, amely kötelezően száraz;
- 3) annak a fontossága, hogy a REVITA-t el kell fogyasztani a vízzel való érintkezése után legkésőbb 48 óráig, mivel a méhpempő visszatér abba az állapotba, amelyben a kaptárban volt, és így a bioaktivitása ismét lerövidült 48 órára.

Nagyon fontos megemlíteni, hogy a beszélgetésnek ebben a szakaszában valaki érdeklődhet a REVITA iránt és kívánhatja megvásárolni azt. Azonban, Önnek pont úgy kell reagálnia, ahogy a legelején az első mondattal: a személyes prezentáció során nem történik REVITA eladás.

Kivételt csak akkor tehet, hogyha egy másik városban tartózkodik. Ahhoz, hogy kikerülje a következő utazásának költségeit, az eladást és regisztrációt véghezviheti az első személyes prezentáció során. Csupán ebben az esetben engedélyezett (de itt sem ajánlatos) a REVITA termékek eladása és jövőbeni munkatársak regisztrációja első személyes prezentáció során.

Mivel mindent elmagyarázott, most már mindenki számára, a lehetséges későbbi vásárlók és munkatársak között, készítsen elő egy 200g-os tartalmazó REVITA Standard adagot, illetve egy szórólapot, amely tartalmaz minden REVITA termék részletes leírását. Ekkor mindenkinek a jelenlévők közül mondja el:

Ön: Tessék, odaadom a REVITA Standard 200g-os adagját. Mi újra találkozunk három nap múlva. Egyáltalán nincs semmilyen kötelességük ezt a csomagolást felbontani. Számomra csupán az a fontos, hogy hideg fejjel, mégegyszer jól átgondolják és megbeszéljék otthon, hogy szándékoznak-e, illetve szeretnének-e rendszeresen REVITA-t inni. Kérem Önöket, hogy olvassák el mégegyszer a termékek részletes leírását, vagyis azokat az információkat, amelyeket ez a szórólap tartalmazza. Amennyiben felbontják a REVITA-t, kérem hogy a következő találkozásunkra készítsenek elő számomra 5,25 eurót, mivel ez ennek a csomagolásnak az ára. Mégegyszer köszönöm szépen, hogy időt szakítottak egy ilyen csodálatos történetre, és hogy segítettek abban, hogy én is "regenerálódjak", mert majd maguk is meglátják, a méhpempőről és REVITA-ról való beszélgetés mindig egy nagyon kellemes időtöltés.

A prezentáció nagyon hatásos befejezése, a REVITA Standard 200g-os adag osztogatása minden jelenlévőnek (természetesen szükséges, hogy ismerje és megbízzon ezekben az emberekben) és a szórólap átadása, egyike a legfontosabb előfeltételeinek egy sikeres befejező lépésnek a személyes prezentáció szervezésében. Az ilyen befejezés fontossága abban rejlik, hogy bebiztosította Önmaga számára egy újabb találkozást ezekkel, az ott jelenlévő, személyekkel.

A garantált következő találkozás mellett, a 200g-os REVITA Standard osztása, amiatt is fontos, hogy ílymódon a terméket közelivé tette a hallgatói számára, most már "egy kéznyújtásnyira" van tőlük a termék. Tehát, nem szükséges ismételt megkeresniük Önt ahhoz, hogy kipróbálhassák a REVITA-t.

Végül, csupán maga a tény, hogy végre egy olyan prezentáción vehettek részt, ahol semmi sem eladó, hanem csupán kaptak egy terméket nagyon pozitívan hat a többi családtag szemében (mert "anya vagy apa, ezalkalommal nem dobták ki a pénzt egy olyan dologra, amelyre nincs szükségünk"). Amikor meghallják, hogy a pénzüket nem kell elkölteniük, illetve hogy nem akar semmit sem rájuk tukmálni, ahogy ezt általában mondják: "amíg még melegek", hanem azt szeretné, hogyha jól végiggondolnának, hogy szükségük van-e egyáltalán erre a termékre, nagyon pozitívan hat az együttes bizalom fokára, és nem csak azzal a személlyel, aki jelen volt a prezentáción, hanem az összes családtagjával.

Mivel már sokadszorra megemlítjük a családtagokat, szeretném ismét megemlíteni Önnek, hogy a mi is a mi alapvető ötletünk:

NAGYSZÁMÚ HÁZTARTÁS, amely MINDENNAP ÉS RENDSZERESEN HASZNÁLJA A REVITA-t mint EGY TÖKÉLETES TÁPLÁLÉKKIEGÉSZÍTŐT.

Mivel a személyes prezentációk jelenlévői nem háztartások, hanem csupán a háztartások képviselői, teljes mértékben lényegtelen arra koncentrálni, hogy őket meg tudunk-e győzni. Ők csupán a REVITA ötlet küldöttjei a saját háztartásaikban. És amikor azt szeretnénk, hogy valaki a mi ötletünk küldöttje legyen, szükséges az, hogy legyen jól felkészített.

Jól felkészíteni valakit, nem azonos az 1 kg REVITA eladásával. Jól felkészíteni azt jelenti, hogy olyan anyagot adni neki, amelyben minden szükséges információ benne foglaltatik (promóciós szórólap), illetve egy terméket adni (amely visszahozható), amelyet megköstölhatja, és nem is kerül sokba.

Csak ilyenkor lehet a hallgatónk jól felkészített küldött, mivel jól fel van szerelve és könnyedén meg tudja válaszolni a családtagjai összes kérdését:

"Hát anya, ismét vettél valamit ezeken a prezentációkon?" - "Nem, nem vettem semmit, nem kell felbontanunk a terméket, amennyiben nem szeretnénk." Vagy:

"Most meg mit vettél már megint?" - "Először is, nem vettem semmit, és nem is muszáj megvennünk, és hogyha ténylegesen érdekel, hogy mi is ez, itt van a szórólap minden információval. Én úgy gondolom, hogy ez a REVITA egy olyan termék, amelyre szüksége van a mi családunknak."

III AZ AKTIVITÁS A SZEMÉLYES PREZENTÁCIÓ UTÁN

Mivel az ajánlott modell nem tartalmazza a pontok gyűjtését a személyes prezentáció során, lehet hogy felmerül Önben a kérdés: vajon mikor lehet majd azokat a pontokat összegyűjteni?

Erre a kérdésre a választ a személyes prezentáció harmadik lépése tartalmazza.

Tudniillik, mivel a mi ötletünk szerint a REVITA-t minden nap kellenne használnia minden háztartásnak, mint egy tökéletes táplálékkiegészítőt, a siker kulcsa a termék a háztartásba való belépése.

Tehát, három nappal a személyes prezentáció után, hívja fel a személyeket akik jelen voltak és beszéljen meg egy újabb találkozót, ideálisan az ő otthonukban.

Kötelezően vigye magával az A4-es lapot amelyre feljegyezte a három kérdést és három választ, a promóciós anyagokat, a regisztrációs csomagot, a szerződést és valamennyi REVITA terméket (az ideális az lenne, hogyha az összes REVITA terméket vinné magával egy REVITA táskában).

Az otthoni beszélgetést azzal kezdje el, hogy kipróbálták-e a REVITA terméket, és mivel a válasz az esetek 80%-ban pozitív, fizettesse ki velük az átvett 200g REVITA-t. Ezután juttassa eszébe a beszélgető partnerének, de a legjobb esetben minden háztartásbelinek a prezentáción elhangzott történetet, lehetőség szerint a következőképpen:

Ön: Anna, emlékszik arra, hogy azt mondtuk, hogy nem élhetünk hosszú és minőségi életet abban az esetben, hogyha helytelenül táplálkozunk (a kezével húzza alá az első kérdést)? Tudja, hogy azt is megbeszéltük, hogy manapság nem is táplálkozunk helyesen (a kezével húzza alá a második kérdést) és hogy emiatt szükségünk van táplálékkiegészítőre (húzza alá a harmadik kérdést). Megértette, hogy a REVITA egy tökéletes táplálékkiegészítő, mivel a méhpempő magában

tartalmaz minden olyan anyagot, amely nélkülözhetetlen a szervezetünk helyes működéséhez (a 4a kérdés)? És emlékszik, hogy azzal a különleges eljárással - a liofilizációval - a biokémiai összetétele a méhpempőnek a REVITA-ban teljes mértékben megmarad (húzza alá a 4b kérdést) ?
Tehát teljesen megértette, hogy a megfelelő táplálkozás nélkülözhetetlen, de nehezen elérhető a mai feltételek mellett, és hogy emiatt nagyon fontos, hogy foglalkozzunk ezzel és használjuk egy megfelelő, minőségi táplálékkiegészítőt.

Mivel mi minden nap táplálkozunk, és mivel abból a táplálkozásból minden nap hiányzik valamilyen fontos anyag, kiemelkedő fontosságú az, hogy minden nap használjuk a legminőségibb természetes terméket - a méhpempőt, vagyis a REVITA termékeit.

Amennyiben a REVITA-t nem szeretnék rendszeresen használni, vagyis amennyiben úgy gondolják, hogy egy pohártól "szárnyakat kapnak", muszáj lesznek csalódottságot okozni. A REVITA hatásának teljesszerű minősége, illetve a méhpempő hatásáé csak akkor érezhető amennyiben az italt rendszeresen használják.

Amennyiben szeretne folyamatosan a REVITA termékeit használni, én meghívom Önt, **REGISZTRÁLJON MINT FOGYASZTÓ** hogy így tudjon a REVITA-t pont úgy használni, ahogyan én használom, vagyis a lehetséges legalacsonyabb áron.

Itt első alkalommal megemlíti a regisztráció lehetőségét. A fogyasztásra való regisztráció sokkal jobb a Rendszerbe való regisztráció fogalmánál, mivel az, sajnos igen negatív kontextust ébreszt.

Lényegében az első pozícióban álló munkatársak valójában regisztrált fogyasztók. Mindaddig, amíg be nem lépnek a második pozícióra nekik valójában szinte semmilyen keresete nincsen az MLM rendszerben, mivel minden további munkatársuk is első pozícióban van. Emellett még, a kedvezettség a regisztrációnak ebben az időszakban az áruban mutatkozik ki (az áru 20%-a szemben a pénzben kapott 9%-kal), amivel a személy a REVITA használatára motivált és nem az MLM rendszerben való munkára. A 13 eurós összeget, viszont egy egyszerű példával tudja szemléltetni

Amennyiben egy négyszemélyes család rendszeresen akar REVITA-t inni, akkor biztosan elhasználnak 2 kg REVITA Standard-ot havonta, vagy kettő hónap alatt. Egyértelmű, hogy már 2 kg REVITA Standard megvásárlásakor a regisztrált felhasználónak visszatérül több, mint amennyit befektetett a regisztrációjába, amely 12 hónapig tart.

Minél nagyobb mennyiség az, amit a lehetséges munkatárs meg akarja vásárolni, annál egyszerűbb a regisztrációnak a logikája, így könnyebb elmagyarázni neki, hogy már az első hónapban lehet hogy több térül vissza, mint amennyit elköltött a regisztrációjára.

Amennyiben a személy, mindemellett ragaszkodik ahhoz, hogy Ön adja el neki a REVITA-t, mi néhány tapasztalati példát ajánljuk ilyen helyzetek megoldására (tehát, nem kell őket elfogadnia, azonban mi ezeket ajánljuk).

Mindenkinek nyitottan magyarázza meg, hogy Ön nem kereskedő, és hogy nem eladással foglalkozik. Az Ön munkája egy egészségesebb és minőségibb élet ötletének terjesztése, és nem engedheti meg magának, hogy profitáljon azzal, hogy a saját otthonába bevisz hat liter REVITA-t, csak azért, mert valaki Öntől, ahelyett hogy magától, vásárolt 1 kg REVITA Standard-ot.

Mivel ebben az esetben nem tud sikeresen és nyugodtan terjeszteni egy gyönyörű ötletet, nem is tud REVITA-t eladni. Köszönje meg az időt és a figyelmet, amelyet Önre szánták, de ne kössön kompromisszumot, amikor a REVITA-ról van szó.

Az Ön célja az, hogy a felhasználók igyanak REVITA-t a lehető legalacsonyabb áron, vagyis hogy azonos pénzért minél nagyobb mennyiségben tudjanak REVITA-t fogyasztani, illetve hogy emellett, az Ön segítségével legyenek sikeres üzletemberek, akik minden adódó lehetőséget kihasználnak, hogy sikerrel járjanak egy független anyagi helyzet felépítésében, amelyet a REVITA Plus MLM rendszer lehetővé is tesz számukra.

Minden sikeres munkatársunk azt teszi, amit itt ajánlottunk. Ők valóra váltják a küldetést:
NAGYSZÁMÚ HÁZTARTÁS RENDSZERESEN HASZNÁL REVITA-T MINT EGY TÖKÉLETES TÁPLÁLÉKKIEGÉSZÍTŐT, MÉGHOZZÁ A LEHETŐLEG LEGALACSONYABB ÁRON.

JEGYZETEK