



1. Podziel się Twoją opinią o produktach.



2. Pokaż Activize Oxyplus i razem wypijcie.

Uruchom aplikację, pokaż zdjęcia i zrób zdjęcie "przed". Nałóż Ultimate Young i zaczekaj 3 minuty.



4. Wyjaśnij koncepcję NTC. Porozmawiaj o widocznych efektach. Pokaż efekty u innych osób w aplikacji FitLine.

Zrób zdjęcie "po" i pokaż rezultat



5.



6. Sprzedaj i zarabiaj



## Historie sukcesów

"Ludzie zwracają uwagę na mój Demo-Bag i dlatego biorę go ze sobą wszędzie, gdzie idę. Mieszczę w nim wszystko, czego potrzebuję do demonstracji: Activize, 4 ever, Ultimate Young, krem do rąk. Używając tego narzędzia mogę opowiadać i prezentować - to jest klucz do biznesu."

*Laura Linares, Hiszpania*



"Demo-Bag musisz po prostu mieć. Świetnie jest móc zabrać ze sobą całe moje biuro gdziekolwiek idziesz i gdzie są ludzie. Jest wystarczająco dużo miejsca na wszystko, czego potrzebujesz: Activize, szklanka, łyżeczka, woda, Ultimate Young, wizytówki, długopis, umowa. Już prościej się nie da!"

*Eva Klubbenes, Norwegia*



"Zabieram mój Demo-Bag wszędzie, gdzie idę. To moja torebka. Za każdym razem, gdy ludzie ją widzą, pytają „co to jest FitLine?”, a wtedy odpowiadam: "Nie mogę tego wytłumaczyć, ale możesz sam zobaczyć!". To działa fantastycznie, ponieważ jestem zawsze przygotowana, w każdej chwili, na demonstrację dla potencjalnego klienta lub osoby, która potrzebuje produktów PM. To takie proste w użyciu, uwielbiam to!"

*Kaity Donovan, USA*



"To dla mnie zaszczyt, że mogę się dzielić produktami PM. To proste, bo jedyne czego potrzebuję, to zabrać Demo-Bag ze sobą, włożyć do środka produkty i pokazywać PM-International wszędzie. Mogę zarazić FitLine'em moich przyjaciół zawsze i wszędzie. Łatwo demonstrować produkty i łatwo uzyskać znakomitą reakcję na dobre rezultaty. Im więcej prezentuję, tym więcej przyjaciół zyskuję. Im więcej polecam, tym lepsze osiągam wyniki. Każdy mój dzień to szczęśliwy dzień."

*Sheng-Jie Huang, Tajwan*



"Mój Demo-Bag jest zawsze ze mną, nie ważne, gdzie jestem. W ten sposób mam zawsze wszystkie produkty ze sobą. Nigdy nie wiesz, kogo spotkasz i na jaką szansę trafisz. Jestem entuzjastką produktów, pozwalają mi być niezależną... Demo-Bag... moja karta kredytowa... mój biznes... to właśnie takie proste! Bawię się tym!"

*Doris Riegler, Austria*



Gratulacje: z **Demo-Bag PM-International** Twój biznes będzie Ci towarzyszył zawsze!

Twój Demo-Bag stanie się dla Ciebie **niezastąpionym kompanem**, kiedykolwiek i gdziekolwiek zechcesz przeprowadzić prezentację produktów FitLine oraz ich biznesowych możliwości.

Upewnij się, że Twój Demo-Bag ma na wyposażeniu:

**2 FitLine Activize Oxyplus, 1 FitLine skin Ultimate Young  
2 szklanki, 1 łyżeczkę, bidon FitLine z wodą  
smartfon z darmową aplikacją FitLine  
Image katalog, broszurę produktową.**

\*Demonstracja zawsze powinna być przeprowadzana na kobietach, bo to one najczęściej kupują Ultimate Young.  
\*Idealnie przygotowana osoba do demonstracji powinna mieć suchą skórę, ponieważ na takiej skórze efekty będą najbardziej widoczne.  
\*Pamiętaj: w czasie demonstracji Activize podajemy najpierw!

Nie zapomnij o najważniejszym punkcie: entuzjazm i emocje lepiej sprzedają produkty, niż fakty za nim stojące. **(Czarnym drukiem - 6 kroków do sukcesu, a na niebiesko kilka przykładów rozmowy.)**

Zabieraj swój Demo Bag ze sobą wszędzie. W ten sposób nigdy nie przegapisz okazji do zaprezentowania produktów FitLine, a tym samym do zademonstrowania niezwykłych efektów oraz możliwości zarabiania jednocześnie.

Życzymy sukcesów i dobrej zabawy!

Twój PM-International Team

## “Use, Talk, Demo“ 6 Kroków do Sukcesu

1. **PODZIEL SIĘ:** Podziel się swoim doświadczeniem. Opowiedz o wpływie, jaki produkty FitLine wywarły na jakość Twojego życia, samopoczucie i styl życia, a następnie zachęć Twojego rozmówcę do spróbowania jednego z nich: **FitLine Activize Oxyplus.**

*“Cześć Susanna, jak się masz? Wyglądasz dziś na nieco zmęczoną. Cieszę się, że się dziś widzimy, bo właśnie mam w rękach produkt który daje mi znakomity power na cały dzień. On mi daje tyle energii, że mogę się dzięki niemu całkowicie skoncentrować na pracy. Uwielbiam go! Spróbuj, ja też się napiję.”*

2. **FITLINE ACTIVIZE OXYPLUS:** Przygotuj **FitLine Activize Oxyplus** dla klienta i dla siebie. Wypijcie go razem podczas rozmowy o korzyściach z produktów. Stwórz oczekiwanie rezultatu - co się za chwilę wydarzy. **Bardzo ważne: nie przekraczaj zalecanej dawki do spożycia podanej na etykiecie, czyli jednej miarki na 40 ml wody!** Wymieszaj i podaj swojemu potencjalnemu klientowi.

*“Smacznego! (pijesz Activize razem z rozmówcą).*

*Kiedy go wypijesz, Activize dostarczy Ci więcej energii i koncentracji w zaledwie 5-7 minut! Stanie się to w ten sposób, że napój przez Twój żołądek trafi do jelita, skąd zostanie wchłonięty do krwioobiegu, a stamtąd do każdej komórki!”*

3. **FITLINE SKIN ULTIMATE YOUNG:** Zaproponuj swojemu potencjalnemu klientowi wypróbowanie **FitLine skin Ultimate Young** – lifting w 3 minuty dla efektu młodszej i jędrniejszej skóry. Zrób zdjęcie „**przed**”. Aktywuj **FitLine skin Ultimate Young** potrząsając produktem przez 5 sekund. Nałóż niewielką ilość na palec, następnie delikatnie wklep (nie wcieraj!) w ten rejon skóry wskazany przez klienta, któremu wcześniej zrobiłeś zdjęcie. Zaczekaj 3 minuty dla maksymalnych rezultatów (w aplikacji jest wbudowany 3-minutowy timer).

*“Wiesz co, mam przy sobie jeszcze jeden produkt. Jak go użyłem po raz pierwszy i spojrzałem w lustro, byłem zaskoczony efektami! Wyglądałem o 10 lat młodziej! Pozwól, że Ci pokażę! Pozwól najpierw, że wykonam zdjęcie „przed” aby Ci pokazać różnicę. Rozluźnij proszę twarz! Okay! Wypróbujemy to. To 2-fazowy lifting w 3 minuty w 1 flakonie. Przed użyciem trzeba go aktywować. Zobaczysz na własne oczy, że Twoje zmarszczki znikną w przeciągu trzech minut! Możesz to nałożyć pod i na makijaż, to znaczy możesz go stosować w dowolnym czasie, również w drodze! Dobrze, zrelaksuj się przez te 3 minuty, aby FitLine skin Ultimate Young zaczął działać. Będziesz zachwycona! Możesz go stosować na dowolne miejsca, które potrzebują liftingu. Pod oczy, na czoło, na kurze łapki, czy na szyję..”*

4. **NTC I DOŚWIADCZENIA INNYCH:** Dokładnie wyjaśnij swojemu potencjalnemu klientowi to, czego doświadcza. Podkreśl jeszcze raz zalety **FitLine Activize Oxyplus** i **FitLine skin Ultimate Young** i wyjaśnij, dlaczego działanie **FitLine Activize Oxyplus** jest odczuwalne tak szybko. Otwórz aplikację FitLine, pokaż zdjęcia przed / po i zaproponuj potencjalnemu klientowi uzyskanie równie spektakularnych wyników.

*“Wszystkie efekty, których teraz doświadczasz pochodzą z naszej ekskluzywnej i opatentowanej **Koncepcji Transportu Substancji Odżywczych (NTC®)** wspomnianej wcześniej! **Koncepcja Transportu Substancji Odżywczych (NTC®)** dostarcza substancje odżywcze dokładnie wtedy, gdy są potrzebne, tam gdzie są potrzebne - na poziom komórkowy od wewnątrz i z zewnątrz. Z FitLine Activize Oxyplus poczujesz energię w swoim ciele natychmiast! Ta sama technologia NTC® jest zastosowana w FitLine skin Ultimate Young. Dlatego czujesz jak działa na skórze i widzisz natychmiastowe efekty po 3 minutach. Najlepsze jest to, że **Koncepcja Transportu Substancji Odżywczych (NTC®)** jest wyłącznie w naszych produktach! Żaden inny produkt na rynku nie da Ci takich efektów, jak ten! W międzyczasie zobacz podobne efekty u innych klientów! (pokaż kilka przykładowych zdjęć przed/po w swojej aplikacji). Mam też kilka historii sukcesu od klientów stosujących Activize, który właśnie wypiliśmy oraz nasz pakiet na cały dzień, który nazywamy Optimal Set. To jest zestaw, który zawiera wszystkie dodatkowe substancje, których potrzebujesz od rana do wieczora. (pokaż opinie o Optimal-Set w aplikacji FitLine) Chcę Ci je też pokazać!”*

5. **EFEKTY POTENCJALNEGO KLIENTA:** Zrób zdjęcie „**po**” 3 minuty później i pokaż je swojemu rozmówcy mówiąc o widocznych rezultatach w zaledwie 3 minuty (demonstracja na scenie: zanim zdjęcie zostanie wyświetlone na ekranie, demonstrator powinien szybko spojrzeć, czy wyniki są wyraźne) (demonstracja 1 do 1: spójrz na zdjęcie i jeżeli efekty nie są dobrze widoczne, pokaż zdjęcia innych osób, które prezentują lepsze rezultaty). Zapytaj również swojego rozmówcę czy odczuwa działanie **FitLine Activize Oxyplus.**

*“Ok, 3 minuty minęły. Zróbmy więc zdjęcie „po”, aby zobaczyć różnicę. Czy to nie wspaniałe?! Najlepsze jest to, że to trwa tylko 3 minuty aby osiągnąć tak znakomite rezultaty! Czy czujesz już przypływ dodatkowej energii z Activize?”*

6. **ZAMKNIĘCIE SPRZEDAŻY:** Sprzedaj i zarabiaj. Zasugeruj, że z pewnością klient nie wyobraża już sobie życia bez tych produktów. Zaproponuj zakup. Gdy sprzedaż jest zamknięta, pogratuluj mu! W zależności od tego, czym jest najbardziej zachwycony, zadaj pytania sprzedażowe.

Jeśli klient jest bardziej zainteresowany **FitLine Activize Oxyplus:**

*“Okay więc teraz widziałeś już niewiarygodne rezultaty dzięki FitLine Activize Oxyplus i FitLine skin Ultimate Young. Czy chcesz FitLine Activize Oxyplus, aby mieć więcej energii i koncentracji, czy chcesz również FitLine skin Ultimate Young, aby wyglądać o 10 lat młodziej w 3 minuty?”*

Jeśli klient jest bardziej zainteresowany **FitLine skin Ultimate Young:**

*“Okay, więc teraz widziałeś już niewiarygodne rezultaty dzięki FitLine Activize Oxyplus i FitLine skin Ultimate Young. Czy chcesz tylko FitLine skin Ultimate Young, aby wyglądać 10 lat młodziej w 3 minuty, czy chcesz również FitLine Activize Oxyplus, aby mieć więcej energii i koncentracji?”*

**Daj mu chwilę do namysłu!**

**Pobierz i użyj darmowej aplikacji FitLine!**



**PO ZAMKNIĘCIU SPRZEDAŻY:** Możesz również zaferować możliwości biznesowe opowiadając z własnego doświadczenia ile zarobiłeś w ostatnich kilku tygodniach. Jeśli klient jest zainteresowany, umów termin prezentacji biznesowej. Zapytaj, czy on/ona chce produkty tylko na własny użytek, czy jest również zainteresowany możliwościami zarabiania na tych znakomitych produktach. Jeśli nie ma dziś czasu, umów spotkanie innego dnia na przeprowadzenie prezentacji biznesowej.

*“Muszę Ci powiedzieć, że sam jestem zachwycony ponieważ w ostatnich tygodniach zarobiłem \_ \_ \_ € robiąc dokładnie to, co właśnie zrobiłem dzisiaj z Tobą! Po prostu użyłem swojego Demo-bagu i dałem Ci do wypróbowania produkty. To tak proste, jak widziałeś i zajęło mi zaledwie kilka minut. Czy przychodzą Ci na myśl dwie, trzy osoby, które mogą być zainteresowane młodszy o 10 lat wyglądem i większą ilością energii?!”*

**Daj chwilę do namysłu.**

Jeśli klient jest zainteresowany, od razu umawiamy spotkanie. Jeśli znamy kogoś, kto mógłby być zainteresowany, poproś o informacje kontaktowe aby przeprowadzić z nim use-talk-demo.

*“Umówmy się na kolejne spotkanie aby porozmawiać o biznesie! Czy wtorek o 18 by Ci odpowiadał? Czy wolisz sobotę o 16?”*

(Termin, który chcesz aby klient wybrał, podawaj zawsze jako drugi)

**Po umówieniu spotkania:**

*“Świetnie, w takim razie czekam na Ciebie w sobotę!”*

**Jeśli potrzebujesz pomocy przy umawianiu spotkań, zwróć się do Twojej upline! Będą szczęśliwi, że mogą Ci pomóc.**