

Czy produkty COLWAY sprzedają się w aptece

Na podstawie materiału otrzymanego od Katarzyny Korol-Tokarzewicz

Chodzi w istocie o pytanie: Czy jest sens „wstawiania” naszych suplementów i Kolagenu Naturalnego do aptek? Często jestem o to pytana, gdyż prowadzę wielopokoleniowy biznes farmaceutyczny i – owszem – na moich półkach stoją produkty COLWAY i „się sprzedają”. Dodać jednak muszę, iż ja sama jestem Menedżerką COLWAY i fanką tych produktów.

Dostaję więc mnóstwo zapytań w stylu:

- „O! Jesteś farmaceutką! To się sprzedaje w aptece?”

Zawsze odpowiadam :

- „Nie, produkty COLWAY nie sprzedają się w aptece. To JA je sprzedaję w aptece.”

Mam kilka aptek, ale po pewnym czasie uznałam, że będę prowadziła sprzedaż produktów COLWAY tylko w tej, w której ja sama najwięcej pracuję. Nawet bowiem moje pracownice nie umieją ich polecać, bo w nie dostatecznie silnie "nie wierzą". Nie jest to kwestia umotywowania ich np. dodatkową premią. Myślę więc, że „wstawianie” kolagenu, Colvity, Witaminy C-olway do aptek nie jest metodą na zrobienie obrotu. Będzie to zawsze sprzedaż znikoma, bardziej przy okazji. Jeżeli się zdarzy, to nabywcą będzie najczęściej osoba, która wcześniej widziała prezentację lecz z jakichś powodów nie zrobiła wtedy zakupu. Pomyślcie tylko: Z jakiego powodu wchodzący do apteki klient miałby poprosić o Kolagen Naturalny lub o najdroższą tam na stanie witaminę C? Liczycie na to, że inni będą propagować produkty COLWAY, a od was będą nabywane? W aptece tylko stoją. Nie tędy droga. W aptece same „się nie sprzedadzą”. To żywy człowiek, żywym przekazem, będzie za każdym niemal razem, musiał do nich przekonać nabywcę.

Nie ma dróg na skróty w naszym biznesie. Masz w rodzinie lub w gronie przyjaciół farmaceutę? To musisz go zainteresować naszymi produktami i naszym biznesem tak, jak każdego innego naszego klienta czy kandydata na Dystrybutora. Najpierw zainteresować, następnie „zarazić” wręcz, a dopiero potem jest sens, by produkty trafiły na półkę apteki. W innym

przypadku będą tam stały i się kurzyły, a Ty będziesz podmieniać na nich terminy przydatności do użycia.

Jeżeli jest coś pewne, to raczej to, że zaangażowana krawcowa będzie twoim lepszym Menedżerem, niż niezaangażowana farmaceutka. Nawet jeśli ma tuzin aptek.

Myślę, że bardzo podobnie jest z drogeriami, sklepami ze zdrową żywnością i innymi placówkami handlowymi, w których uczestnicy naszej sieci upatrują dróg na skróty, drapiąc się po głowie w poszukiwaniu sposobów, by nie musieć sprzedawać, tylko by „od nich kupowali”.

To nie jest jednak ten sposób, ponieważ takie działania są nieduplikowalne. Pamiętajmy o tym, że jeżeli pozyskamy współpracownika jakąkolwiek metodą „marketingu partyzanckiego”, a potem będziemy mu mówić: „Ale Ty tak nie rób, jak ja – Ty buduj grupę najlepszą metodą rekrutacji wśród znajomych i znajomych ich znajomych.” – to po pierwsze od razu będziemy niewiarygodni, a nawet śmieszni, po drugie on raczej tak robić nie będzie, bo nie taki otrzymał wzorzec.

Uwierzycie, czy nie – to, że jestem farmaceutką z autorytetem środowiskowym, pomaga mi rzeczywiście trochę w dystrybucji produktów COLWAY, lecz nie buduje obrotów wielkich, a już prawie w żaden sposób nie pomaga w rekrutacji.

Katarzyn Korol-Tokarzewicz

Kontakt z nami:

tel: +48 790 010 702

e-mail: kolagenbiuro@gmail.com

www.koszalinkolagen.colwayinternational.com

www.zdrowiej.net.pl

www.kolagenotwock.colwayinternational.com