

Festas de Degustação

A Festa de Degustação é um evento que pode ser usado para recrutar pessoas para o negócio e/ou vender os produtos da Livee.

O ponto positivo de uma festa de degustação é que ela é um evento 'leve', ou seja, sem o estresse de uma apresentação de negócios ou a pressão desconfortável da venda.

Seu papel ao realizar a festa de degustação será o de demonstrar nossos produtos e o papel de seu convidado será o decidir se deseja adquiri-los.

META

Lembre-se que a essência de nosso negócio é ter uma pequena carteira de clientes que comprem recorrentemente de você.

Destes clientes, alguns poucos desejarão empreender e a maioria desejará apenas consumir os produtos.

Estes clientes que se tornam empreendedores também criam suas carteiras de clientes, aumentando sua rede de distribuição e consumo, gerando mais volume de grupo para você.

Neste sentido, seu trabalho é criar a sua própria carteira de clientes, deixando com que o resto do trabalho aconteça como uma espécie de "seleção natural".

Os benefícios adicionais da festa de degustação são:

- Vender produtos (e fazer seu ativo mensal se transformar em lucro)
- Esquentar relacionamentos e
- Divulgar o seu negócio

Apesar de o nome desta ferramenta se chamar 'Festa de Degustação', isso não significa que você precise, necessariamente, fazer uma festa.

A ideia por trás do nome é mostrar que este evento deve ser algo descontraído e animado e que pode ser uma reunião em sua casa com alguns amigos.

PERIODICIDADE

Nossa recomendação é que você faça uma festa de degustação por semana.

Para tal, você deve trabalhar com sua equipe para que todos usem suas listas de nomes. Desta maneira, vocês terão convidados por muito tempo e, à medida que novas pessoas ingressem em sua equipe, você passa a usar a lista dos novos downlines.

OBJETIVO

O propósito destas reuniões é identificar três tipos de pessoas:

1. Aquelas que não querem consumir o produto e não querem fazer o negócio
2. Aquelas que querem apenas consumir os produtos e
3. Aquelas que querem consumir os produtos e fazer o negócio

Faremos isso convidando as pessoas para uma reunião de degustação em sua casa, salão de festas do seu prédio ou escritório.

O que você precisará para realizar esta tarefa

1. Produtos: nutracêuticos e, caso tenha, um purificador Acqualive,
2. Copinhos descartáveis de café (30ml)
3. Um computador ou televisão
4. Catálogo em PDF dos nossos produtos

PASSO A PASSO

1. REUNIÕES

Estabeleça como meta realizar quatro reuniões mensais com 10 convidados presentes em cada uma delas.

As reuniões podem ser realizadas em qualquer horário e dia da semana. Ao planejar sua reunião, leve em conta os dias da semana que seus convidados possam ter compromissos (igreja, trabalho, etc). Sextas-feiras são dias para se evitar reuniões.

Nota: para ter 10 convidados presentes cada reunião você deve ter, pelo menos, 20 pessoas confirmadas (lembre-se que você pode se unir a outras pessoas de sua equipe e todos convidam juntos para o mesmo evento).

2. O CONVITE

Veja em sua lista aquelas pessoas que parecem ter mais propensão para fazer o negócio (empreendedores, pessoas comunicativas, que gostam de saúde, etc) ou que gostem de assuntos relacionados a estilo de vida e alimentação saudáveis. Priorize o convite para estas pessoas.

Eric Worre nos ensina no livro Go Pro (página 66) como fazer um convite de forma profissional. Ele sugere 8 passos:

1. Tenha pressa
2. Elogie seu prospect

3. Faça o convite
4. Se eu... você? (condicional)
5. Confirmação 1: compromisso de tempo
6. Confirmação 2: confirme o compromisso de tempo
7. Confirmação 3: agende a próxima ligação
8. Finalize

Exemplo de ligação:

"Oi Maria, tudo bem?"

"Eu estou quase entrando numa reunião agora mas queria te ligar porque era realmente importante falar com você." (passo 1)

"Você sempre me apoiou e eu sou muito grato por isso." (veja alternativas para essa frase na página 67 do livro Go Pro)(passo 2)

"Eu comecei a representação de uns produtos para saúde aqui na cidade e preciso de pessoas para degustar os produtos."

"Por isso eu estou te convidando para que você me ajude experimentando os produtos, me dizendo o que você achou do sabor deles."

"Eu vou fazer um evento de degustação na minha casa e eu quero te convidar."(passo 3)

"Se eu te convidar você vem?" (passo 4). Aguarde a resposta da pessoa.

É provável que a pessoa te pergunte do que se trata. Responda assim:

"Eu comecei um negócio novo e estou trazendo os complementos alimentares mais saudáveis do Brasil aqui para a cidade e quero que você venha participar da degustação."

"É na terça à noite, às 19hs. Posso contar com a sua presença?" (coloque o dia e horário que você fará o seu evento) (Passo 5)

"Você pode estar aqui em casa às 18:45hs?" (quinze minutos antes) (Passo 6)

Se a pessoa te perguntar que produtos são esses, responda:

"Pois é... eu vou te mostrar na terça. Tenho certeza que você vai ficar impressionado(a). Posso confirmar sua presença?" (Passo 6)

Se ela disser que não vai, a menos que você fale o que é, diga:

"É uma empresa de hidratação e nutrição que eu estou trazendo aqui para a cidade. Por

isso eu quero que você faça uma degustação e me diga o que acha dos produtos. Posso confirmar sua presença para esta terça?" (Passo 6)

Se a pessoa disser que 'Não', agradeça, se despeça e desligue.

Se a pessoa disser que sim, finalize:

"Ok, então eu te ligo na terça para te passar os detalhes e o endereço, ok?!" (Passo 7)

"Foi muito bom falar contigo agora mas preciso ir porque estou em cima da hora pra reunião que te falei. Um abraço, tchau!" (Passo 8)

- Importante: nunca explique o negócio por telefone. Se a pessoa continuar perguntado diga apenas que está sem tempo agora pois está de saída para uma reunião da empresa. Diga que vai ligar depois, despeçasse e desligue.
- Se a pessoa for casada, é imprescindível levar o cônjuge. Se não puder levar, marque a pessoa para outro dia, quando o cônjuge puder participar.
- O melhor dia para convidar é dois dias antes da reunião.
- Ligue e confirme a presença de 20 pessoas para cada reunião, assim você terá 10 convidados presentes. Dentre estes 10 convidados você pode ter pessoas que já fazem parte do negócio mas tenha como meta um mínimo de 7 novos prospects (pessoas que não conhecem o negócio).

3. PREPARAÇÃO DO AMBIENTE

Não faça nada chique. A mensagem que você quer passar é que o negócio é simples e a pessoa tem que se imaginar fazendo o mesmo.

Não sirva comida nem café. No máximo alguns biscoitos ou aperitivos como amendoins por exemplo. Você não está chamando as pessoas para comer, mas para degustar nossos produtos e aprender sobre os benefícios da água de qualidade.

4. A RECEPÇÃO

- Coloque nossos produtos em cima da mesa ao lado de um de nossos purificadores.
- Tenha copos descartáveis na mesa (ideal são os copinhos descartáveis de cafezinho – aqueles pequenos, de uns 30ml). Lembre-se, o objetivo é as pessoas degustarem nossas bebidas e nutracêuticos.

Quando cada convidado chegar receba-o na porta e ofereça apenas um copo d'água.

Depois disso acomode os convidados sentados e espere os demais chegarem.

Comece no máximo com 10 minutos de atraso para não desrespeitar quem chegou na hora.

5. A REUNIÃO

No horário marcado agradeça a presença de todos e explique o motivo do convite. Diga algo como:

“Obrigado pela presença de todos vocês.”

“Eu estou muito feliz porque estou trazendo aqui para nossa cidade os produtos de uma empresa chamada Livee.” (pronuncia-se: Laiví)

“A Livee é uma empresa que faz parte do grupo Acqualive, especializado em hidratação funcional há mais de 15 anos e eu estou representando a empresa aqui na nossa cidade.”

“O motivo do meu convite para vocês foi para vocês provarem nossos produtos e descobrirem se a água que vocês bebem é boa ou ruim para sua saúde.”

Mostre o PDF sobre conscientização da água e explique de forma bem objetiva cada slide. Neste momento a explicação deve ser simples. Não se preocupe em saber detalhes técnicos dos purificadores.

Quando terminar, apresente os demais produtos. Diga algo como:

“A água tem um papel fundamental em nossa vida mas só ela não é suficiente para uma vida saudável. Nós precisamos nos alimentar bem também. Pensando nisso a Livee criou alguns produtos exclusivos que são complementos alimentares, que nós chamamos de nutracêuticos.”

Mostre os produtos em cima da mesa. Pegue um por um e fale uma ou duas frases sobre o benefício daquele produto:

“Cada um destes produtos nos ajuda com alguns benefícios. Por exemplo, o Imunee fortalece o nosso sistema imunológico. E depois de termos passado pela pandemia, eu não preciso explicar a importância de estar com sua imunidade em dia, não é verdade?”

“O Slim Shape te ajuda a emagrecer. O Rejuvee te ajuda no rejuvenescimento. O Cardio + é um poderoso antioxidante e promove a manutenção da saúde do coração.”

Ao final, você pode oferecer uma degustação de um ou mais produtos.

Pergunte qual produto a pessoa quer experimentar e faça o seguinte:

1) Pegue um copinho de café, coloque um pouco de água do purificador e diga: "Eu vou colocar um pouquinho da melhor água do planeta para você experimentar o *NOME DO PRODUTO*"

2) Entregue o copinho para a pessoa segurar

3) Pegue o produto, abra na frente da pessoa, encha a ampola e despeje o conteúdo no copinho.

4) Instrua a pessoa a mexer suavemente e beber.

Faça isso com todos os participantes.

Agora fale do preço. Você pode dizer algo como:

"Uma das coisas que me chamou a atenção foi o valor destes produtos por dois motivos."

"O primeiro é porque a fórmula de cada um destes produtos é exclusiva... ou seja, não existe nada igual em drogarias ou na internet."

"E isso era para fazer com que esse produto fosse mais caro que outros complementos alimentares."

"Mas a verdade é que eles são muito mais baratos. Por exemplo, o Shot do Dragão tem o preço de R\$ 129,90 e o Imunee R\$ 79,90."

"Só para vocês terem uma ideia de comparação, um produto para imunidade no mercado sai por R\$ ".

6. TESTEMUNHOS

Agora mude de assunto dando o seu testemunho e/ou peça para um dos presentes que já consome os produtos dar seu depoimento.

É fundamental que os convidados ouçam depoimentos.

7. FECHAMENTO

Depois dos depoimentos informe que você tem produtos para venda. Fale algo como:

“Se você gostou de um ou mais dos produtos eu tenho aqui em estoque para te oferecer.”

Se você não tiver em estoque diga:

“Se você gostou de um ou mais dos produtos eu posso fazer o pedido agora para você. Estamos com uma promoção que é possível parcelar no cartão sem juros.”

Veja quem tem interesse em adquirir os produtos e feche as vendas.

8. CONVITE PARA O NEGÓCIO

Agora faça um convite para saber mais sobre o negócio. Diga algo como:

“Se você estiver interessado em uma boa renda extra eu posso te mostrar agora o que eu identifiquei como uma ótima oportunidade para mim.”

Ou...

“Se você gostou de tudo o que eu te mostrei, eu posso te mostrar como eu posso te ajudar a ter uma renda extra se tornando minha parceira (meu parceiro) nesse negócio.”

Pergunte para cada um se a pessoa tem interesse em conhecer. Se uma pessoa não tiver interesse diga:

“Ok fulano, então eu agradeço muito a sua presença. Foi muito gostoso ter você aqui com a gente. Como eu vou explicar sobre o negócio para o pessoal, se você quiser eu posso te acompanhar até a porta.”

Expresse seu agradecimento verdadeiro pela pessoa e leve ela até a porta. Depois que ela for embora reúna as pessoas em frente a TV ou ao computador e mostre os slides do plano de compensação.

9. FECHAMENTO

Quando terminar pergunte aos presentes o que eles mais gostaram.

Importante: não faça perguntas tais como:

“Alguém tem alguma dúvida?”

“O que você achou?”

Faça uma pergunta específica e no positivo:

“Fulano, o que foi o que você mais gostou?” (pergunte a cada um).

Finalize com algo como:

“O que eu mais gostei foi ver como o negócio é simples e quanto dinheiro ele pode dar! Imagine você ganhar R\$ 5 mil reais extras daqui a 3 meses! Meu papel é te ajudar a conseguir esse valor.”

E eu vou fazer isso realizando as reuniões de degustação com você até você se sentir seguro para começar. Depois te ajudo a você treinar a sua equipe.”

“Você se vê fazendo isso?”

Explique a melhor forma de entrar:

“É bem simples para fazer parte do negócio.”

“Nossa recomendação é que você inicie adquirindo um purificador ou um nutracêutico de cada.”

“Os purificadores têm estes valores...” (mostre os preços)

“E o kit com um nutracêutico de cada mais um Slim Shape sai por R\$ 643 que você pode parcelar em 6x no cartão.” (você deve incluir um produto de 10 pontos ou mais para que este kit some um mínimo de 100 pontos)

- Se seu convidado quiser ingressar, faça o cadastro dele na hora.
- Em seguida, agende o treinamento de primeiro dia, onde você ensinará e acompanhará seu convidado a fazer a lista de nomes e já convidar algumas pessoas da lista dele para o próximo evento.