

# Правила для профессионалов

## КАК ПРЕУСПЕТЬ В БИЗНЕСЕ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ

Чтобы быть успешным в бизнесе прямых продаж, необходимо понимать клиентов и тонко чувствовать их настроения. Важно уловить тот момент, когда ваше желание убедить начинает перерастать в откровенную навязчивость. Каким принципам нужно следовать, чтобы этого избежать, объясняет координатор по правилам ведения бизнеса компании «Эмвей Украина» Александр Синько.



*Комментирует эксперт компании «Эмвей Украина».*

Бывают случаи, когда дистрибьютор старается быть настолько убедительным, что покупатель начинает испытывать дискомфорт. Чтобы избежать подобных ситуаций, были созданы обязательные Правила ведения бизнеса для независимых продавцов и дистрибьюторов. Они описаны в Украинской ассоциации прямых продаж (УАПП), которая координирует деятельность компаний в данной отрасли. Украинский кодекс создан на основе кодекса этики Всемирной федерации ассоциаций прямых продаж (World Federation of Direct Selling Associations – WFDSA) и соответствует действующим нормам законодательства Украины.

Компания «Эмвей Украина» является членом УАПП и приняла на себя обязательства следовать положениям этического кодекса, которые распространяются как на компании, так и на их дистрибьюторов. Одно из наиболее важных требований, которое касается независимых предпринимателей, – вести себя корректно по отношению к клиентам. Ниже перечислены основные положения кодекса для дистрибьюторов компаний прямых продаж.

- Представьтесь, назовите компанию и расскажите, что вы будете презентовать. Потребитель должен знать, что речь пойдет о продукции компании

или о возможностях бизнеса прямых продаж.

- Опишите продукцию, ее цену, условия оплаты и обязательно расскажите о возможности возврата товара. Клиент в праве отменить свой заказ и получить назад свои деньги в течение периода, предусмотренного компанией и законодательством Украины. Например, в компании Amway приобретенную продукцию возможно вернуть и получить компенсацию его стоимости в течение периода от 14 дней и до года - в зависимости от товара.

- Не сравнивайте продукцию вашей компании с товарами конкурентов, даже если вы уверены на все 100%, что этот продукт лучше. Такой подход противоречит принципам честной конкуренции.

- Правдиво, подробно и понятно отвечайте на все вопросы клиента.

- Остановите презентацию или демонстрацию продукции, когда клиент просит вас об этом или есть явное ощущение, что он не заинтересован в продолжении встречи.

Старайтесь вести себя с покупателями корректно и ненавязчиво. Ведь успех в бизнесе зависит от того, насколько профессионально вы будете выглядеть в глазах ваших клиентов. И это лишь часть секретов эффективных продаж. Об остальных вы узнаете из нашей следующей колонки.