

Tahniah!

**MASA UNTUK TAMBAHKAN ILMU PERNIAGAAN
UNTUK PERGI LEBIH JAUH BERSAMA AVON.**

Kami akan sentiasa bersama anda untuk memastikan kejayaan perniagaan anda.

Datanglah selalu ke Butik Avon atau hubungi saya untuk sebarang pertanyaan:

NAMA: _____

NO. TELEFON: _____

DAERAH: _____

Penerbit: AVON Cosmetics (M) Sdn Bhd (12757 D)
Lot 13A, Jalan 219, Seksyen 51A, 46100 Petaling Jaya, Selangor.
•HOTFAX: 03-7965 7111 •HOTLINE: 03-7965 7100
•Toll Free: 1-800-22-AVON (2866) •HOTMAIL: avoncare.my@avon.com

Temui kami di



Layari e-brochure di
www.avon.my

AVON
Beauty for a Purpose

Kukuhkan
asas perniagaan



LATIHAN 3

Kukuhkan asas perniagaan

Mari kita lihat semula perkembangan dan matlamat yang anda telah capai setakat ini.



- A. **Jualan kempen lepas**
- B. **Bilangan pelanggan**
- C. **Pendapatan terkini (A x % pendapatan)**
- D. **Purata pesanan pelanggan (A / B)**

Nilai impian saya adalah:

Berapa banyak keuntungan yang anda telah perolehi:

Baki yang diperlukan:

2 Cara menambahkan jualan anda

1. Lebih ramai pelanggan

Teruskan usaha mencari pelanggan baru melalui Formula Kuasa 3. Pelanggan yang berpuas hati akan memperkenalkan orang lain kepada anda.

- A. Bilangan pelanggan sedia ada x 3
- B. Bilangan pelanggan baru
- C. Jumlah Pelanggan (A + B)
- D. Purata pesanan pelanggan
- E. Potensi jualan (C x D)
- F. Potensi pendapatan (E x % pendapatan)

2. Pelanggan membeli lebih banyak

Ikut cadangan berikut mengenai cara untuk meningkatkan jualan anda.

Jualan Berkait (Link Selling) - Syorkan produk yang berkaitan dari rangkaian yang sama.

Contoh: jika pelanggan membuat pesanan pembersih muka, anda cadangkan penyegar atau pelembap bersama.

Jualan Kategori Berlainan (Cross-Category) - Promosikan produk dari kategori yang berlainan.

Contoh: jika pelanggan sukakan Haruman, anda boleh cadangkan rangkaian mekap.

Jualan Pukal (Bundle Selling) - Kumpulkan tiga atau lebih produk untuk mendapat pesanan yang lebih besar.

Contoh: sekiranya pelanggan anda membuat pesanan lipstik, anda boleh cadangkan pengilat & penggaris bibir sekali.



Khidmat pelanggan

Panggilan susulan adalah satu lagi langkah dalam teknik jualan. Ia amat penting untuk menambah dan menggalakkan pesanan ulangan.

5 langkah susulan



Menangani penolakan

PENOLAKAN	CONTOH JAWAPAN
Produk Avon tidak berkualiti	Sekiranya anda tidak berpuas hati, Avon mempunyai jaminan kepuasan 100% ;pemulangan wang / pertukaran barangan. Avon mempunyai pusat penyelidikan dan pembangunan bertaraf dunia untuk memastikan semua produk Avon yang dikeluarkan adalah berkualiti terbaik.
Saya tidak memakai mekap	Avon mempunyai rangkaian barangan yang pelbagai dari hujung rambut ke hujung kaki seperti gel mandian, syampu, jagaan kulit, haruman, makanan kesihatan dan lain-lain. Saya boleh tunjukkan kepada anda.
Saya tak yakin dengan barangan Avon	Saya boleh melakukan demonstrasi untuk anda mengalami sendiri dan cerita dengan lebih lanjut tentang kebaikan produk yang Avon ada. Boleh kita buat temujanji?
Saya mempunyai bajet yang terhad	Sebenarnya anda akan lebih jimat apabila bertukar sepenuhnya kepada produk Avon . Saya boleh tunjukkan kepada anda promosi istimewa untuk mendapat penjimatan tersebut.

Tip Menjual Produk Jagaan Kulit

Pengalaman peribadi merupakan faktor yang penting untuk meyakinkan pelanggan membuat keputusan membeli jagaan kulit.

Kelebihan jagaan kulit Avon adalah:

①

- Formulasi dari pusat penyelidikan Avon di Suffern, New York mengikut piawaian global yang bertaraf dunia.

②

- Dengan teknologi terkini dan berinovasi.

③

- Hasilnya terbukti efektif pada kulit ramai pengguna dari seluruh dunia.

4 langkah asas jagaan kulit

1. Membersih

menanggalkan mekap, kotoran dan membersihkan supaya kulit lebih segar

2. Menyegar

menanggalkan baki kotoran, mengecilkan liang-liang roma dan menyegarkan kulit

3. Merawat

menjaga keperluan kulit secara mendalam dan dapat menyerap ke dalam kulit dengan mudah dan cepat

4. Melembap

mengekalkanimbangan lembapan semulajadi kulit

Cara mencadangkan produk jagaan kulit kepada pelanggan:

1. Mengenalpasti minat pelanggan tentang produk dan produk yang selalu atau yang sedang digunakan.
2. Bertanyakan tentang kepuasan produk yang digunakan dan mengapa membelinya.
3. Mengenalpasti jenis kulit pelanggan dan masalah kulit yang ingin diatasi.
4. Syorkan jenama jagaan kulit Avon yang paling sesuai berdasar keperluan kulit mereka.

Maklumat Tentang Jenis Penjagaan Kulit AVON

Jenis Rangkaian	Masalah Kulit
ANEW	Kulit matang seperti gegaris halus, kedutan, jeragat, kurang anjal, rona tak sekata
Avon True NUTRAEFFECTS	Kulit kering, berminyak, kusam, sensitif
CLEARSKIN	Kulit jerawat, bermasalah
NATURALS	Kulit kusam

Penting untuk anda mempunyai set demo untuk diberi pelanggan sentuh, bau dan cuba produk tersebut. Melalui set demo mudah untuk anda mencapai jualan lebih dari RM150.

