

家中致勝

為USANA的成功錦上添花

每個人都喜歡閱讀雜誌。賞心悅目的圖片和設計、精彩紛呈的文章以及文字的魔力都無疑增添了雜誌的吸引力。因此，USANA驕傲地宣佈，USANA獲選成為2006年11月發行的《家中致勝》期刊專題。《家中致勝》是一本全國發行雜誌。該期《家中致勝》將於2006年10月在全國書店發售，包括 Barnes & Noble、B. Dalton、Books-a-Million、Borders、Hastings 和 Staples。

此前曾經被這本高品質雜誌設專題的公司在團隊規模和營業額方面都取得了可觀的增長。所以，USANA也對這可能帶來業務增長潛力的良機充滿信心。《家中致勝》展示了USANA的理念，以專業及十分誠信的方式實現經濟獨立自主的機會。豐富精美的圖片、見解獨到的文章以及全國性的廣泛發行範圍，在為讀者帶來全新閱讀感受的同時，可以使讀者更進一步瞭解USANA。

請從速訂!

現在就致電或上網訂閱!

電話訂閱

1-888-950-9595

網上訂閱

www.usana.com

USANA
HEALTH SCIENCES

讓

《家中致勝》

為您效力!



有效利用這些工具!

儘管《家中致勝》雜誌的USANA特刊發行時間是2006年11月，但它的上架期卻長得多。您可以採取以下基本步驟使其發揮最大功效：

取得聯繫。 這是一個與所有聯繫人重新取得聯繫的絕佳機會。給他們打電話，告訴他們USANA榮登雜誌的好消息。您可以說：

“我很激動，因為USANA，我服務的公司，登在了全國發行的雜誌特刊上。您聽說過《家中致勝》雜誌嗎？這本雜誌在各書報攤都有出售，我可以免費送您一本。”

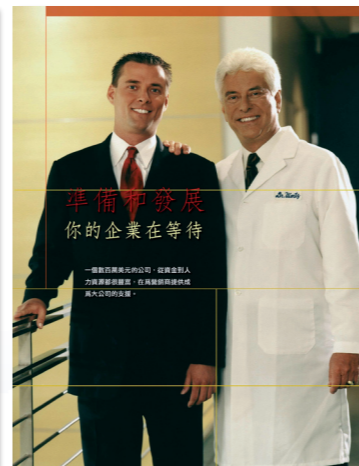
激發興趣。 著重推介雜誌的一些特寫文章或雙張碟，吸引潛在客戶的關注；也可以特別提及雜誌中符合潛在客戶的興趣或實際情況的人物。

後續聯絡。 隨每本雜誌附上名片或寫有您姓名和電話的名籤。告訴潛在客戶您會在兩天內與他們聯絡，聽聽他們閱讀後的感想；並預約致電時間。

納入系統。 當您再次聯絡這些潛在客戶時，瞭解他們對雜誌的想法以及他們最喜歡的部份。是否有某一篇文章或人物讓他們很感興趣？與這些潛在客戶簡短地分享您的體會，看他們是否希望更進一步瞭解 USANA。如果答案是希望的話，不妨與他們約定見面時間（記得從你的上線那裡獲得支持）。如果他們沒有興趣，則可以問問他們是否知道其他可能對這項既省錢又賺錢的事業感興趣的人，然後請他們將雜誌轉給這些人。



麥倫·華斯博士在人類健康和營養方面投入的畢生工作和創新，為我們創造了健康改善這一造福於全世界無數男人、女人和兒童的財富。



錦囊妙計

請記住，這些雜誌是一個播種的絕佳機會。您播的種越多，與潛在客戶後續聯絡時的收穫也越大。所以，不僅要讓潛在客戶都看到這些雜誌，還要讓這些雜誌進一步循環流通。如果某位潛在客戶不感興趣，則可以把贈送的雜誌再轉交到其他人手中。

記住這一點，以下是一些有助於擴大“閱讀圈”的方法：

- 在診所、牙醫診所、沙龍、汽車修理廠等場所的接待區放置4至5本雜誌。記得要先取得許可，並在雜誌裡或封面附上您的聯絡方式。
- 上班時隨身帶幾本雜誌，休息時間可以讓同事傳閱。
- 去餐廳時可以在桌旁放一本雜誌；然後問服務員是否看過這期雜誌。
- 任何時候都隨身帶幾本雜誌，這樣可以在排隊結帳、參加孩子活動時和游泳池等地與其他人分享。
- 與潛在客戶面談過程中，必要時可以將雜誌做為額外的“第三方佐證”，增強說服力。

