

NUEVA experiencia de bienvenida PARA CLIENTES PREFERENCIALES

Cuando usted inscriba nuevos clientes, es importante que conozca qué tipo de comunicados recibirán por parte de USANA durante sus primeras semanas como clientes. Esta guía es un esquema que le ayudará a entender mejor cómo y cuándo hacer su trabajo de seguimiento. A través de hacer las preguntas clave que se sugieren abajo, usted puede hacerles saber a sus clientes que está al pendiente de ellos y así desarrollar relaciones más sólidas y de más largo plazo.

MES

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CORREO ELECTRÓNICO DE BIENVENIDA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PEDIDO DE PRODUCTOS, INCLUYENDO NUESTRO PAQUETE DE BIENVENIDA PARA CLIENTES GRATUITO			CORREO ELECTRÓNICO PARA CLIENTES SOLICITANDO RETROALIMENTACIÓN			<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

MES

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CORREO ELECTRÓNICO PARA RECORDARLES VOLVER A PEDIR LOS PRODUCTOS	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CORREO ELECTRÓNICO FINAL	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PUNTO DE CONTACTO 1

Inmediatamente después de la inscripción como Cliente Preferencial

CORREO ELECTRÓNICO DE BIENVENIDA

Da a conocer a sus clientes los beneficios de ser Cliente Preferencial. Les ofrece una explicación de su descuento del 10% en pedidos futuros y les proporciona un número de identificación para que les sea más fácil hacer sus pedidos. También animamos a su cliente a explorar nuestros canales en redes sociales para que descubran una comunidad de amigos que piensan igual que ellos y que les pueden dar apoyo.

PUNTO DE CONTACTO 2

5 a 9 días después del pedido

PEDIDO DE PRODUCTOS, INCLUYENDO NUESTRO PAQUETE DE BIENVENIDA PARA CLIENTES GRATUITO

Diseñado para darles a sus nuevos Clientes Preferenciales las herramientas y los consejos que necesitan para llevar un estilo de vida más saludable. Incluye:

- o Un folleto de bienvenida que incluye consejos para desarrollar y mantener hábitos saludables
- o Una guía breve de alimentación y acondicionamiento físico
- o Un minifolleto de productos
- o Un inserto acerca de la Fundación Salud Verdadera de USANA

Conversación de seguimiento:

- ¿Tu pedido llegó como lo esperabas?
- ¿Tienes alguna pregunta antes de comenzar a tomar nuestros productos?

PUNTO DE CONTACTO 3

10 días después de la fecha de inscripción

CORREO ELECTRÓNICO PARA CLIENTES SOLICITANDO RETROALIMENTACIÓN

Incluye una encuesta que les da a sus nuevos clientes la oportunidad de compartir con nosotros su experiencia USANA. Las preguntas sobre nuestro sitio web, la tienda en línea, el Paquete de Bienvenida para Clientes, y sobre otras interacciones que han tenido con USANA nos ayudan a mejorar su experiencia y a que sea más fácil para usted retener a sus clientes.

Conversación de seguimiento:

- ¡Llevas una semana tomando nuestros productos! Hasta este momento, ¿qué te han parecido nuestros productos?
- ¿Cómo te sientes tomándolos?
- ¿Tuviste ya la oportunidad de contestar la encuesta que recibiste? Tu retroalimentación es de mucho valor para nosotros, así que no dejes de contestarla.

Pendientes

PUNTO DE CONTACTO 4

Tres semanas después del punto de contacto 3

CORREO ELECTRÓNICO PARA RECORDARLES VOLVER A PEDIR LOS PRODUCTOS

En este punto, casi debería ser momento de que su nuevo cliente vuelva a pedir sus productos. Este correo electrónico los ayuda a seguir con sus hábitos saludables volviendo a pedir sus productos o activando su Pedido Automático.

Conversación de seguimiento:

- Ya llevas un mes tomando nuestros productos. ¿Cómo te has sentido?
- Para disfrutar de todos los beneficios que ofrecen estos productos, es recomendable que los tomes al menos entre 60 y 90 días.
- ¿Estás listo para colocar otro pedido? ¿Cómo puedo ayudarte?
- ¿Hay otros productos que te gustaría probar? Puedo hacerte algunas recomendaciones.

PUNTO DE CONTACTO 5

Una semana después del punto de contacto 4

(Si el cliente abrió los últimos dos correos electrónicos)

CORREO ELECTRÓNICO FINAL— CONVERTIRSE EN DISTRIBUIDOR USANA

Este correo electrónico ofrece información breve sobre la manera en que un nuevo cliente puede pagar sus productos convirtiéndose en Distribuidor.

Conversación de seguimiento:

- ¿Estás interesado en saber más acerca del inicio de tu propio negocio USANA? Es una muy buena manera de seguir pagando tus productos USANA.
- Comparta su propia historia acerca de por qué inició su propio negocio USANA.

Los ingresos descritos no son representativos de los ingresos promedio de los Distribuidores USANA. Conozca los ingresos promedio de los Distribuidores USANA en usanaincome.com.