FISIOMAG®
Do Brasil

CARTILHA DE VENDAS

ÍNDICE

Introdução 3
Dicas primordiais para vender mais 4
Passo a passo das vendas 5
Técnicas fundamentais 6
Recomendações de comunicação e apresentação pessoal 7
Conheça nossos produtos 8
- Assento Magnético Infravermelho 9
- Esteira Massageadora Anatômica 10
- Travesseiro Magnético Infravermelho 11
- Colchão Vibroterápico 12
- Ativador Fisiomag 13

Explicando as tecnologias presentes 15
Processo de venda da Fisiomag 16
Sistema de descontos 17
Classificação de representante 18
Os benefícios em vender Fisiomag 19
Contato 20

INTRODUÇÃO

Sem dúvida, as vendas movimentam o mundo. Elas são responsáveis por abrirem portas, solucionarem problemas e oferecerem um universo de oportunidades.

Quando se vende algo com valor, a tarefa é ainda mais gratificante. Afinal, antes de qualquer produto vem o ser humano e surpreender pessoas é um ato trabalhoso, mas muito satisfatório.

Por isso, em nossa cartilha vamos dar algumas dicas sobre como você pode abordar o cliente da maneira certa e conquistá-lo provando que os produtos Fisiomag não são apenas aparelhos ou itens com múltiplas funções, mas também uma chance de ter uma vida ainda melhor.

DICAS PRIMORDIAIS PARA VENDER MAIS

IDENTIFICAÇÃO

Primeiramente, a venda deve ser encarada como uma parceria. Para isso, é preciso criar vínculos com o cliente e gerar identificação com o produto oferecido. Entender como ele se comunica e como sua história de vida se encaixa ao aparelho é uma tática essencial para deixá-lo confortável durante a negociação.

SINCERIDADE

Esse é um mandamento fundamental da nossa empresa, pois mentir para o cliente pode prejudicar não apenas aquela venda, mas sim a marca de um modo geral. Por isso, é preciso ser sincero. As técnicas de venda devem estar presentes, mas sem nenhuma informação falsa que não possa ser comprovada depois.

ATENDIMENTO DIFERENCIADO

De fato, o atendimento é o pilar das vendas. Dessa forma, a dica é demonstrar total atenção ao cliente e ao fato de tentar solucionar o seu problema. Além disso, é preciso surpreender o consumidor com algo que ele não saiba, demonstrando experiência na área da saúde e do bem-estar.

PASSO A PASSO DAS VENDAS

1

PROSPECÇÃO

Essa é a etapa de pesquisa. Nesta fase, é preciso identificar possíveis clientes e começar a estabelecer um contato com eles pessoalmente ou via telefone para agendamento de visita.

2

APRESENTAÇÃO

A apresentação é fundamental para que o cliente possa sentir na prática o que os produtos Fisiomag proporcionam. Afinal, as sensações promovidas vão além das palavras e são determinantes para a compra. Essa demonstração pode ser feita na casa dos clientes ou até mesmo em eventos empresariais e feiras do segmento.

3

NEGOCIAÇÃO

Esse é o momento de oferecer o aparelho para os clientes que demonstraram interesse e para negociar com aqueles que precisam de flexibilidade para efetuar a compra.

4

ENTREGA

A entrega do pedido deve ser feita com agilidade e sem exceder o prazo estabelecido com o cliente. Além disso, o produto deve ser entregue devidamente embalado e em excelentes condições de uso.

5

PÓS-VENDAS

O serviço de pós-vendas é essencial para nossa empresa. Esse trabalho, que visa esclarecer dúvidas e prestar um suporte mesmo depois da venda, é fundamental para que os clientes indiquem os nossos produtos para outras pessoas e nos ajudem a manter a ótima reputação da marca.

TÉCNICAS FUNDAMENTAIS

CONHECER O PRODUTO

Esteja sempre preparado para mostrar aos clientes os benefícios e qualidades dos nossos produtos. Pode ser que os clientes façam algumas perguntas durante a negociação e para atraí-los é preciso ter boas respostas. Estude nossas opções e esteja preparado para utilizar a informação a seu favor durante as vendas.

CRIAR UMA BOA PRIMEIRA IMPRESSÃO

Sem dúvida, a primeira impressão é muito importante. Por isso, já no primeiro contato é preciso criar uma abordagem profissional e positiva. O recomendado é saber ouvir o cliente, não interrompê-lo e identificar o momento ideal para iniciar a tentativa de venda. Além disso, é essencial o cuidado com a apresentação pessoal adequada para a situação.

IDENTIFICAR A NECESSIDADE DO CLIENTE

Saber identificar quais problemas do cliente nossos produtos podem ajudar é um ponto muito assertivo. Assim, fica mais simples saber direcionar o discurso de venda com foco no atendimento de suas necessidades através das soluções oferecidas pela nossa empresa.

RECOMENDAÇÕES DE COMUNICAÇÃO E APRESENTAÇÃO PESSOAL

Uma das coisas mais importantes para nós vendedores é poder ouvir nossos clientes para que uma comunicação clara e próxima seja estabelecida. Para isso, podemos destacar algumas dicas como:

- Preste bastante atenção em tudo que o cliente disser e não se distraia enquanto estiverem conversando.
- Tenha paciência com os clientes que não sabem se expressar de forma objetiva e jamais demonstre insatisfação caso precise esperar um pouco mais do que o previsto.
- Desenvolva sua habilidade de ouvir, mantenha o foco no atendimento e não tente interromper o cliente.
- Responda todas as perguntas de maneira clara e segura para que não fique nenhuma dúvida sobre nossos produtos.
- Não demonstre falta de atenção, não boceje e mantenha os olhos no cliente.

Do mesmo modo, existem algumas recomendações que podem fazer a diferença na apresentação pessoal, como por exemplo:

- Estar sempre bem apresentável e com a roupa adequada.
- Não atender os clientes mascando chicletes ou comendo.
- Falar em tom de voz adequado para o ambiente.
- Evitar o uso de gírias e termos técnicos em excesso.
- Ser simpático, manter a serenidade e o bom humor e demonstrar satisfação em lidar com pessoas.

CONHEÇA NOSSOS
PRODUTOS

ASSENTO MAGNÉTICO INFRAVERMELHO

Nosso Assento Magnético Infravermelho para veículos e cadeiras é magnetizado e conta com infravermelho longo. Extremamente confortável e relaxante, o produto ajuda a melhorar a circulação sanguínea e linfática e proporciona o bem-estar, aliviando dores localizadas. Esse item é perfeito para pessoas que passam muito tempo sentadas, dirigindo, trabalhando, lendo, ouvindo música e assistindo TV, pois também ajuda a corrigir a postura.
Sua energia vibracional infravermelha produz vibrações nas moléculas da água, que aceleram a redução das toxinas e gorduras, proporcionando benefícios mais rápidos.

ESTEIRA MASSAGEADORA ANATÔMICA

Com tecnologia MAG IN RED e vibroterápica, o produto ativa e equilibra a energia do nosso corpo físico, melhorando o sistema imunológico do organismo contra as doenças.
O componente infravermelho, que emite ondas eletromagnéticas como os raios emitidos pelo sol nas primeiras horas da manhã é fundamental para a saúde, pois permite que o organismo absorva somente as substâncias necessárias, reduzindo as toxinas que são prejudiciais à saúde.

TRAVESSEIRO MAGNÉTICO INFRAVERMELHO

O Travesseiro Fisiomag conta com excelente ventilação e elasticidade. O produto proporciona uma postura ideal para dormir. Além disso, suas pastilhas de infravermelho e magnéticas estão colocadas em seu interior de maneira ideal para promover intenso relaxamento.

COLCHÃO VIBROTERÁPICO

Nosso Colchão Vibroterápico MAG IN RED e Energia Bioquântica proporciona repouso e relaxamento, além de correção dos desequilíbrios que podem prejudicar o corpo. Tudo para garantir uma melhor qualidade de vida e deixar nossos clientes longe das estatísticas dos distúrbios do sono.

NOSSO CARRO-CHEFE: O ATIVADOR FISIOMAG

Portátil e de fácil manuseio, nosso aparelho é seguro, indolor e conta com rápida ação que promove ativação muscular e circulatória, através da tecnologia MAG IN RED.

O produto funciona por meio de um processo vibratório, no qual são emitidas radiações eletromagnéticas de raios infravermelhos longos. As ondas eletromagnéticas estimulam a irrigação sanguínea, com melhora da oxigenação e do metabolismo no local onde é aplicado. Com a melhora da circulação sanguínea local, aumenta a nutrição dos tecidos corpóreos e a excreção de toxinas.

O Fisiomag é uma forma simples e eficaz de aliviar as tensões do stress e pode ser um coadjuvante para melhora de alguns quadros patológicos, quando utilizado nas posições indicadas e de acordo com os tempos recomendados.

Com o aparelho Fisiomag, em poucos minutos é possível sentir um alívio. São 12 posições recomendadas. Cada uma, atuando em um grupo diferente de músculos e na corrente sanguínea, estimulando a oxigenação, a renovação celular e a redução das toxinas presentes no organismo.

O ATIVADOR FISIOMAG

Entre os principais benefícios do nosso ativador podemos destacar:
- Ativação de circulação sanguínea, acelerando o processo de oxigenação, renovação celular e redução de toxinas;
- Redução da rigidez muscular, proporcionando relaxamento, fator essencial para reduzir dores e processos inflamatórios;
- Relaxamento muscular e alívio de cãibras;
- Melhoria no retorno venoso, prevenindo varizes e edemas de membros inferiores;
- Melhoria do sistema imunológico, aumentando a resistência do organismo;
- Combate de dores de entorses, contusões, dores traumáticas, luxações, problemas musculares e reumáticos;
- Alívio de dores na região lombar, torcicolos e outros distúrbios na coluna vertebral;
- Alívio de dores musculares nas pernas, panturrilhas e nervo ciático;
- Redução de dores de cabeça (enxaqueca);
- Redução do estresse, da insônia e do cansaço físico e mental;
- Melhoria na remoção do ácido lático após exercício físico;
- Prevenção de lesão por esforço repetitivo (LER), tendinite e bursites;
- Alívio de cólicas menstruais.

EXPLICANDO AS TECNOLOGIAS PRESENTES

MAGNETOTERAPIA

Resultados de estudos realizados em células humanas do sistema imunológico demonstram que a radiação de Infravermelho Longo de 4 a 14 micrômetros pode ativar e potencializar as funções dos leucócitos (glóbulos brancos), especialmente das células que estão ligadas à função de garantir a defesa do organismo, os neutrófilos.

INFRAVERMELHO

São ondas eletromagnéticas de alta tecnologia, com comprimentos de ondas entre 4 e 14 micrômetros, similares às melhores características dos raios infravermelhos emitidos pelo Sol, nos períodos do início da manhã e fim da tarde, os chamados “Raios Vitais”.
Essa tecnologia ativa e desintoxica as células, aumentando a imunidade do organismo, prevenindo doenças e auxiliando em outros tratamentos de saúde.
Confira alguns benefícios:

- Combate a insônia;
- Melhora a circulação do sangue;
- Combate a fadiga muscular, reduzindo o ácido lático e consequentemente dores;
- Aumenta a energia vital e a imunidade;
- Auxilia a combater as dores musculares, inflamações e inchaços.

EVI

Considerada a maior revolução tecnológica em Infravermelho neste século. É a primeira pastilha para travesseiros e colchões que emitem energia de Infravermelho Próximo. As ondas EVI aceleram a redução de ácidos e gorduras do corpo, através dos efeitos de vibração nas moléculas da água.

PROCESSO DE VENDA DA FISIOMAG

CONSCIÊNCIA

É o primeiro contato do cliente com o produto, que pode ser conquistado por indicação, internet, telemarketing ou em algum evento.

CONSIDERAÇÃO

Após a primeira conversa, é preciso identificar o problema do consumidor e encontrar um produto que seja uma boa solução para que seja feita sua demonstração presencial.

DECISÃO DE COMPRA

De acordo com pesquisas do ramo comercial, apenas 5% das vendas acontecem após um período de reflexão do cliente. Por isso, a venda deve ser feita na hora da demonstração, pois é nesse momento que o cliente está mais propenso a comprar.

SISTEMA DE DESCONTO

Na Fisiomag contamos com um sistema progressivo de descontos. Dessa maneira, o representante poderá vender e faturar ainda mais!
Para isso, oferecemos incentivo exclusivo para você alcançar seus objetivos e aumentar consideravelmente seus lucros.
A classificação é feita através da quantidade mensal vendida.

CLASSIFICAÇÃO DE REPRESENTANTE

REPRESENTANTE BRONZE

até **3**

por mês

25% off

nas compras em produtos Fisiomag e **R$1.874,25** no Ativador Muscular

REPRESENTANTE SILVER

até **5**

por mês

35% off

nas compras em produtos Fisiomag e **R$1.624,35** no Ativador Muscular

REPRESENTANTE GOLD

até **10**

por mês

45% off

nas compras em produtos Fisiomag e **R$1.374,45** no Ativador Muscular

REPRESENTANTE PLATINA

acima de **10**

por mês

55% off

nas compras em produtos Fisiomag e **R$1.124,55** no Ativador Muscular

IMPORTANTE: todos os aparelhos possuem um preço tabelado, que deverá ser respeitado. Burlar essa regra, independente da maneira, resultará em multa aplicada referente ao valor ultrapassado e até no impedimento da aquisição de novos produtos.

OS BENEFÍCIOS EM VENDER FISIOMAG

A nossa empresa, criada em 1995 através do terapeuta ortomolecular Custódio Antônio da Silva, tornou-se uma referência em saúde e bem-estar em todo o Brasil. Nosso Ativador Muscular Fisiomag possui a Patente de Invenção e a Patente de Desenho Industrial, devidamente reconhecidas pelo INPI.
Confira alguns benefícios em vender nossos produtos:

- Trabalhar com uma marca renomada e bem estruturada;
- Atuar com itens clinicamente testados e com acompanhamento profissional;
- Oferecer produtos originais e únicos no mercado;
- Proporcionar mais saúde e bem-estar para os clientes;
- Ter margem de negociação e descontos especiais de acordo com as metas atingidas.

FISIOMAG®

Do Brasil

R. Emílio Lopes Cruz, 488 - Jd. Belo Horizonte
Indaiatuba - SP, 13344-655

(19) 3834-7737

contato@fisiomag.com.br