3 de las mejores prácticas para comercializar tus productos Mannatech

Estas administrando tu negocio... viendo tu video favorito del Dr. Nugent... y recibes una llamada telefónica urgente de una de tus clientas del Plan TruHealth™. Algo terrible ocurrió... se quedó sin los paquetes individuales de TruPURE® Slimsticks. No hay motivo para alarmarse. Tú tienes una nueva caja a la mano, ¿pero qué puedes hacer ahora?

Claro, si tu clienta tuviera una Orden Automática, esta situación urgente hubiera podido evitarse, pero en ocasiones incluso los planes mejor diseñados no resultan como se había pensado. Este es un ejemplo de una situación en la que puedes vender producto directamente a tus clientes.

Lee lo siguiente para enterarte de las 3 mejores prácticas para manejar situaciones como esta:

1. **Mantén registros claros y correctos**

Primero, necesitas documentar tu venta otorgando a tu cliente un recibo. Encuentra un formulario de recibo en https://library.mannatech.com/58.

Dale a tu clienta su recibo y guarda una copia para ti. Mantener una copia del recibo para tus expedientes tiene dos propósitos:

(1) tendrás un registro de la venta para asegurar el cumplimiento con la Regla del 70 %;

(2) tendrás un registro de la venta si tu clienta necesita devolver su producto.

Hablamos de la Regla del 70 % en una reciente publicación en el blog que puedes encontrar aquí [link]. Dado que esta transacción fue una venta directa, tú eres responsable de reembolsar a tu clienta si desea devolver el producto. Asegúrate de contar con un registro de la venta y de guardarlo por lo menos por 180 días, que es el periodo de devoluciones según la política de Satisfacción Garantizada de Mannatech (consulta la Sección 5.13 de las Políticas y Procedimientos del Asociado). Sigue leyendo para obtener más detalles sobre cómo manejar las devoluciones.

2. **Devuelve el producto a la clienta (o cliente)**

Si tu clienta necesita devolver un producto, recibe el producto que no fue usado y/o el paquete original, registra el nombre completo de la clienta, su número de teléfono y su correo electrónico. También debes anotar la razón de la devolución—cualquier problema con el producto o efectos no placenteros que resulten del producto— y comunicar esta información al equipo de Atención al Cliente de Mannatech, quien puede ofrecerte más orientación si es necesario.

Después, contacta a Atención al Cliente para obtener un Formulario de Solicitud de Autorización para Devolución. Necesitarás incluir los envases vacíos o las porciones no usadas del empaque, junto con el formulario lleno. Además de devolver el dinero a tu cliente, querrás otorgar gastos de envío gratis para devolver el producto.

3. **Toma ventaja de tu sitio de Asociado**

A pesar de que otorgaste un maravilloso servicio a clientes al completar la venta directamente con tu cliente, una de las formas más fáciles de evitar devoluciones y otras tareas administrativas, es decirles a tus clientes que compren a través de tu sitio web personal de Mannatech.

Mannatech administra los costos de todas las devoluciones y todos los registros para ti, ¡lo que te ahorra tiempo y dinero! Además, esta es una maravillosa manera de motivar a los Clientes Preferenciales y las Órdenes Automáticas, lo que asegura a tus clientes que nunca se quedarán sin sus productos Mannatech favoritos.

1410 Lakeside Pkwy, Suite 200
Flower Mound, TX 75028
P (972) 471-7400
MANNATECH.COM