



### **“Podstakni milion porodica!” – prvi vodič za kućne zabave**

Kako bismo se uskladili s trećim TIENS razvojnim talasom i provedbom novog globalnog kompenzacijskog plana te kako bismo realizovali očekivanja našeg Predsednika vezana uz obrazovanje i edukaciju u strateškim smjericama “5 BROJA 1“, TIENS je pokrenuo prvo takmičenje za organizaciju kućnih zabava **“Podstakni milion prodica!”** Prvo takmičenje u održavanju kućnih zabava.

Tim ljudi iz Tiensovog globalnog odela za direktnu prodaju, koji se bavi edukacijom i osposobljavanjem, nam nudi sledeće smernice za organizovanje kućnih sastanaka kako bismo pomogli svakoj regiji da što bolje provede ovo takmičenje. Svaka regija i država trebale bi se pridržavati sledećih smernica:

# Priručnik za održavanje kućnih zabava

---

## A: Odredite učesnike i temu kućne zabave

- Tema o kojoj se govori i ciljana grupa učesnika mogu se temeljiti na različitim situacijama;
- Tema kućne zabave može biti bilo koji **organ** u našem telu, a ciljani učesnici mogu biti oni zainteresovani za zdravlje.
- Tema mogu biti **godišnja doba, praznici i sl.**, za učesnike koji su zainteresovani za **praznike**.
- Tema se može bazirati na korisnicima platinaste kartice, a ciljani učesnici sastanka trebali bi biti oni distributeri željni širenja mreže i poboljšanja poslovnih rezultata.
- Zavisno o lokalnoj situaciji, moguće su i druge teme, a u tom slučaju ciljana skupina učesnika organizuje se prema temi.

## B: Pripreme pre sastanka

1. Organizatori treninga: distributeri trebaju ispunjavati sledeće uvjete:

- Organizator kućne zabave je **DOBIO profesionalan trening** i jasan mu je celi proces kućne zabave.
- Organizator bi **trebao imati vlastitu mrežu distributera**
- Organizator ima želju **poboljšati svoje prodajne veštine**

## Priručnik za održavanje kućnih zabava

---

2. priprema prostora: Distributeri mogu odabrati odgovarajući prostor za pet do deset ljudi kao mjesto kućnog sastanka. Sastanci se mogu održavati u sobi za treninge u poslovnim prostorijama Tiens-a, u kancelariji ili kod kuće. Treba imati na umu da prostor u kojem se održava sastanak **osigurava toplu, srdačnu atmosferu.**

### 3. Priprema materijala

- Čaj, kafa, slatkiši, grickalice, itd.
- Proizvodi, uzorci proizvoda te pokloni povezani s temom sastanka
- “Tiens poslovni početni paket“, promotivni materijali bilo kojeg oblika i video materijali.
- Bilo koji demonstrativni alat vezan uz temu sastanka
- “Priče o proizvodima“ i povezani promotivni materijali

### 1. Pravovremene pozivnice

- Pozovite ljude sa sličnim zahtjevima i interesima; putem moderne komunikacije (FB, we chat, viber I sl.) ili preko prijatelja.
- Pronađite potrošače koji koriste iste proizvode proverom profila korisnika.
- Postavite nekoliko različitih i zanimljivih tema sastanaka i podelite ih s prijateljima oko sebe
- Recite svojim Ds u mreži da pozovu svoje bližnje

## C. Kako voditi kućnu zabavu

### 1. Uvod

Domaćin može “probiti led“ predstavljanjem, opuštenim razgovorom ili upoznavanjem s temom sastanka.

**2. Nakon uvoda domaćin može započeti s temom.** Na nekoliko stvari treba obratiti pažnju:

- Uvod u temu trebao bi se temeljiti na ključnim tačkama i na nekim već poznatim informacijama, u opuštenoj atmosferi.
- Podržite učesnike da podele svoje osećaje tokom sastanka
- Ponudite učesnicima da isprobaju TIENS proizvode tokom razgovora
- Neka vam nakon toga podele osjećaj koji imaju nakon isprobavanja proizvoda.
- Usredotočite se na učesnike, neka sastanak bude interaktivan. Izbegnite dugačke monologe.

### 3. Deljenje iskustva

Nakon uvoda i upoznavanja s temom, domaćin može podijeliti sa sudionicima istinita iskustva, radi ostavljanja dubljeg utiska. Pritom treba paziti na sledeće;

- Delimo iskustva onih naših kupaca koji su imali pozitivne promene.
- Bitno je podeliti iskustva temeljena na istinitim primerima.
- Jasno i detaljno treba objasniti koje su pozitivne promene.
- Dobro je, radi uvjerljivosti, primere usporediti pre i nakon promene.
- Podržite svoje učesnike da i oni podele svoja iskustva ili iskustva svojih bližnjih.

- Zamolite svoje učesnike na povratnu informaciju o proizvodu.

### **4. Isprobavanje proizvoda**

Nakon deljenja iskustava, domaćin ohrabruje učesnike da probaju proizvod i osete njegovo delovanje, tokom čega može koristiti alate i davati savete koji učesnicima daju jasniju sliku o proizvodu i njegovim delovanjima. Primer; možete pripremiti čašu vode, kako bi učesnici uporedili efekt pre i nakon korištenja proizvoda.

### **5. Poziv za sledeći sastanak**

Nakon probavanja proizvoda domaćin bi trebao, zavisno o efektu proizvoda na ljudima, pozvati učesnike na sledeći sastanak, kako bi se uverili u pouzdanost proizvoda. Na umu treba imati;

- Sažeto dati informacije o proizvodu, njegovoj važnosti i prednostima.
- Upoznati učesnike s temom sledećeg kućnog sastanka.
- Ponuditi dva moguća termina za sledeći sastanak.
- Ukoliko učesnicima vreme sastanka ne odgovara, možete ih pitati kada bi njima odgovaralo da se sastanak održi
- Zahvalite se učesnicima poklonom ili uzorkom proizvoda.

### **6. Sretan završetak**

Pre završetka kućnog sastanka domaćin može preduzeti sledeće mere za povećanje uspešnih poziva i zaključivanja prodaje.

- Demonstrirati promotivne materijale i pokazati video o proizvodima koji su bili tema sastanka

## Priručnik za održavanje kućnih zabava

---

- Pozvati sve prisutne da ispune profil kupaca (uključujući i koji oblik kućnih zabava im se sviđa)
- Podeliti brošure kao uvod u posao i podsetiti učesnike da radite za TIENS
- Ukoliko učesnike kupe naše proizvode, utoliko se može nastaviti i razgovor o poslovnom planu.

Sve regije i države dužne su koristiti ovaj vodič kao pomoć lokalnim distributerima za provođenje kućnih zabava, kako bi produktivnost sastanaka porasla, kako bi se povećao broj novih članova, kako bi poslovni rezultati bili bolji, što nas na kraju vodi do glavnog cilja, a taj je da “svako može održati kućni sastanak i podstaknuti milione porodica!” Na taj način će Tiens Grupa dostići nove visine tokom trećeg talasa razvoja.

Education and Training Department of Business Development Center of

Global Direct Selling Business Division

January 4, 2017