

ALTOS

Health is Life

Product Launches



INSIDE THE ISSUE

- A Message From Managing Director
- Editor's Corner
- Importance of Positioning Strategies
- Product Launches
- Big Bang Impact of reforms initiated in the Indian Economy
- Achievers Success Stories
- Boost your confidence through sales prospecting

Importance of Positioning Strategies



S-T-P Approach



9 steps to cultivating prospects in a Direct Selling meeting



Prospecting Flowchart



Achievers Success Stories

- डॉ यासमिन अली और श्री सैयद महफूज अली
- श्रीमती सविता साहू और श्री राजेंद्र साहू
- श्रीमती शकुंतला राजपूत और श्री रंधीर सिंह राजपूत
- श्री सदबदन कुमार साहू
- श्री मदन मोहन सिकंदर



मैनेजिंग डायरेक्टर

अभिषेक गुप्ता

का संदेश



हम नए साल 2022 में प्रवेश कर चुके हैं, 2021 में कोरोना ने जहाँ एक ओर, काम की गति को थोड़ा धीमा कर दिया था वहीं हमारे डायरेक्ट सेलर्स ने अपने जोश और उत्साह से इस विपत्ति काल में अपने मनोबल को गिरने नहीं दिया और सेल्स नेटवर्क को मजबूती के साथ पकड़े रखा।

इस न्यूजलेटर के द्वारा मुझे आप सब को ये बताते हुए बहुत खुशी हो रही है कि नये साल में हम पूरे उत्साह और जोश के साथ मार्किट में नई योजनाओं और पूरी तैयारी के साथ आ रहे हैं। बाजार में धीरे-धीरे सुधार आ रहा है, अर्थव्यवस्था अब सामान्य स्थिति की ओर बढ़ रही है, हमारा लक्ष्य देश के सभी वर्गों को अल्टॉस बिज़नेस के अवसरों के माध्यम से मार्गदर्शन करके आत्मनिर्भर बनाना है।

हम अपने डायरेक्ट सेलर्स को बेहतर अवसर प्रदान करने के लिए प्रतिबद्ध हैं। मैं अपने डायरेक्ट सेलर्स का आभारी हूँ जिन्होंने इस कठिन समय में भी बिज़नेस के विकास की गति को धीमा नहीं होने दिया।

अल्टॉस अपने डायरेक्ट सेलर्स के उत्साह और जोश को देखते कुछ नई योजनाओं को जल्दी ही ले कर आ रहे हैं ताकि वह ज़्यादा से ज़्यादा लोगों को अल्टॉस परिवार का हिस्सा बना सके जिस से सभी को स्वरोजगार के अवसर मिले। इतने वर्षों से अल्टॉस अपने बेहतर प्रोडक्ट्स की क्वालिटी बनाये हुए है, 350 से भी ज़्यादा प्रोडक्ट होना एक बड़ा उदहारण है।

हेल्थ और सौंदर्य प्रोडक्ट के बाजार में भी हम सफल हुए हैं पर इस सब की सफलता हमारे अपने डायरेक्ट सेलर्स के साथ के कारण संभव हो पाया है। मैं अल्टॉस से जुड़े उन सभी डायरेक्ट सेलर्स का आभार व्यक्त करना चाहता हूँ जिन के सहयोग से ये संभव हुआ, उनकी उपलब्धियों से हमें गर्व की अनुभूति होती है। मैं अपने डायरेक्ट सेलर्स से कहना चाहता हूँ कि हम को नए साल में कुछ नई योजनाओं के साथ अपने सेल्स नेटवर्क को और साथ ही अल्टॉस परिवार को बढ़ाना है ताकि सब को स्वरोजगार मिल सके और देश के विकास में अल्टॉस अपना योगदान दे सके।

मेरी ओर से पूरे अल्टॉस परिवार को नए साल की बहुत-बहुत शुभकामनाएं। 2022 में हमारा लक्ष्य बिज़नेस को विकास की ऊँचाइयों पर ले जाना है।



संपादक

जोषिन जोसेफ

की कलम से



एक लम्बे अंतराल के बाद देश फिर से अपनी गति पकड़ने लग रहा है, और बाजार अब फिर से उबरने लगा है।

अल्टॉस ने जहाँ एक ओर मुश्किल समय में भी लोगों को स्वरोजगार के अवसर प्रदान किये और बाजार में अपनी स्थिति को बेहतर करने के लिए तेजी से आगे बढ़ रहा है। हमारे डायरेक्ट सेलर्स हर दिन नये बिज़नेस प्लान और strategies को अपनाकर नेटवर्क को और मजबूती प्रदान कर रहे हैं।

Altos कुछ नए प्रोडक्ट बाजार में ले कर आया है जैसे : नैचरल फ्रूट ट्रिंक (FT-15), भृंगराज हेयर आयल, Nail Brighters, Lipsticks व तुलसी सिरप जो हेल्थ, ब्यूटी दोनों के लिये लाभदायक सिद्ध होंगे।

मैं नए साल में उम्मीद करता हूँ, कि हम आने वाले वर्ष में जल्द ही sales strategies बनाकर अपने बिज़नेस को मजबूती के साथ विकास के मार्ग पर ले जायेंगे।

हमारे अचीवर्स की सफलता की कहानियों से न सिर्फ हमें गर्व की अनुभूति होती है बल्कि नए लोगों से जुड़ने के हमारे लक्ष्य को और मजबूत बनाती है। मैं अपने डायरेक्ट सेलर्स से कहना चाहता हूँ कि मार्केट की दिशा को पहचान कर अपनी सेल्स योजना और सेल्स नेटवर्क बनाकर ज्यादा से ज्यादा और बड़ी संख्या में नए ग्राहकों की पहचान कर सकते हैं।

अंत में आने वाला नया साल आप सभी के जीवन में सुख और समृद्धि लाये और आप सब के सहयोग के साथ अल्टॉस इंटरप्राइजेज लिमिटेड नई ऊँचाईयों को छुए।



IMPORTANCE OF POSITIONING STRATEGIES

In our competitive marketplace, positioning plays a very important role defining the position for a business entity in minds of the consumers and how it is distinguished from the products of the competitors.

In order to position products or brands, companies may emphasize the distinguishing features of their brand:

- ◆ What it is , what it does and how, etc

Companies may also create a suitable image for themselves.

- ◆ Inexpensive or premium, utilitarian or luxurious, entry level or high-end etc.

Primarily Positioning is about “the place a brand occupies in the mind of its target audience.”



Concepts of Positioning became a byword for success of businesses way back in 1960's and 1970's when its conceptualizers Al Ries and Jack Trout stated that positioning is a mental device used by consumers to simplify information inputs and store new information in a logical place. Further they stated that Positioning is important because a typical consumer is overwhelmed with unwanted mass communication messages and has a tendency to discard all information that does not find a comfortable slot in their mind.

In fact Positioning is the process of how to best communicate an organizations unique attributes with the target customers based on their needs and to counter competitive pressures. Its carefully crafted messages and actions that build a distinct and differentiated brand. In short, effective positioning ensures that marketing messages help an organization to clearly stand out, resonate with the Target Audience and compel them to take action.

POSITIONING SAYING :

“If you are not standing out, you are not positioning”

DEVELOPING THE POSITIONING STATEMENT :

Positioning is part of the broader marketing strategy which includes three basic decision levels, namely segmentation, targeting and positioning sometimes known as S-T-P approach.

SEGMENTATION :

Refers to the process of dividing a broad consumer or business market, normally consisting of existing and potential customers, into sub-group of consumers.

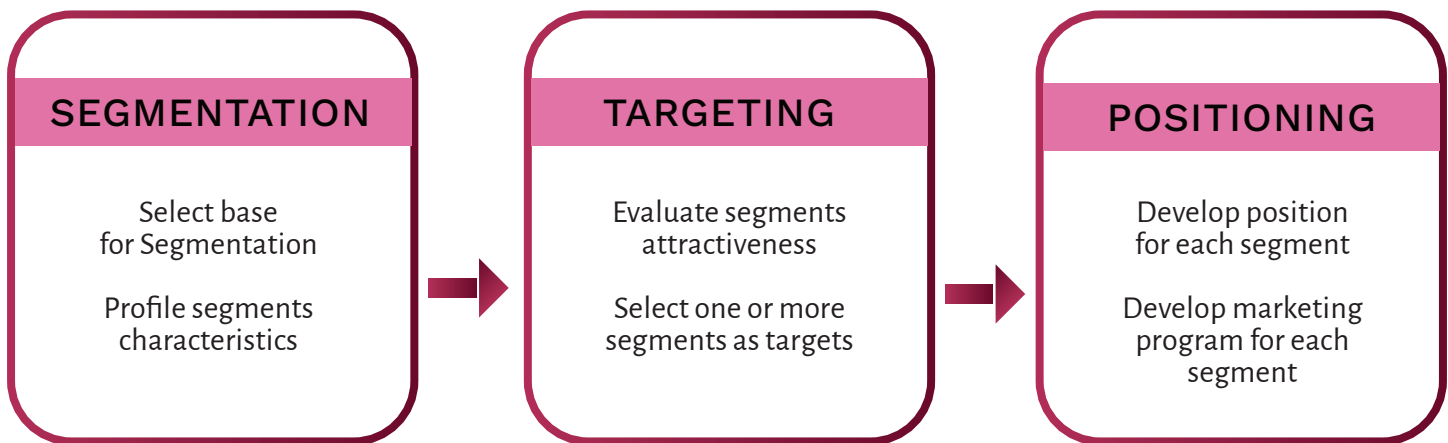
TARGETING :

Refers to the selection of a segment or segments that will become focus of special markets (known as target markets)

POSITIONING :

Refers to an overall strategy that “aims to make a brand occupy a distinct position, relative to competing brands in the mind of the consumer.

S-T-P APPROACH



POSITIONING ADVANTAGES :

- Positioning Advantage # 1 – Laser focus on a specific Target Market.
- Positioning Advantage # 2 – Differentiation from the Competition.
- Positioning Advantage # 3 – Clarity & focus on the problems which are to be solved.
- Positioning Advantage # 4 – Enhanced understanding of customer challenges.
- Positioning Advantages # 5 – Increased memorability within the market.
- Positioning Advantage # 6 – Brand Storytelling & Messaging that resonates.
- Positioning Advantages # 7 – Justified Pricing strategies.
- Positioning Advantages # 8 – Clarity of Vision for Brand Direction.
- Positioning Advantages # 9 – Increased relevance in the Organizations Niche.



FT - 15

FRUIT CONCENTRATE

FT-15 extract is a premium concentrate fruit extract which is a combination of 15 fruits: Acai Berry, Blue Berry, Cranberry, Goji Berry, Dragon fruit, Sea Buckthorn, Pomegranate, Grape Seed, Guava, Pineapple, Mango, Orange, Pear, Banana and Papaya. FT-15 extract is loaded with Vitamins, Minerals, Iron, Copper, Folate, Manganese, Anti-oxidants & Fibre.

BENEFITS :

- ◆ Helps to boost Immunity
- ◆ Helps to provide Nutrients
- ◆ Helps to prevent cells & tissues against free radical damage
- ◆ Helps to promote healthy Digestive system
- ◆ Helps to keep skin youthful
- ◆ Helps to improve well-being
- ◆ Helps to promote Healthy Heart
- ◆ Helps in weight loss

DOSAGE :

- ◆ 20 ml twice a day before food or as directed by the physician
- ◆ 500ml



BHRINGRAJ HAIR OIL

Altos Bhringraj Hair oil is enriched with thirteen herb extracts. It helps to nourish hair and scalp, promotes hair growth while making them lustrous. Altos Bhringraj Hair oil is a Total Hair Care Solution which helps to prevent premature greying & hair fall.

- ◆ Kumari: Control frizz & prevents dry & itchy scalp
- ◆ Draksha: Prevent Hair loss
- ◆ Svetkutaja: Anti dandruff Properties
- ◆ Bhringa: Triggers hair growth by promoting blood circulation in the scalp.
- ◆ Amlaki: Strengthens hair follicles, adds to shine and strength of hair
- ◆ Giloy: May help combat hair problems, dandruff, and other scalp and hair ailments.
- ◆ Vatadha: Soften and strengthen hair
- ◆ Kaidarya: Keep your hair healthy and strong
- ◆ Yashti: Effectively increases blood circulation in the scalp and hair follicles
- ◆ Nimb: Promotes hair growth and prevents baldness & Conditions dry hair
- ◆ Brahmi: Repairs hair follicles and nourishes scalp tissues to promote hair growth
- ◆ Nalikera: Strengthens hair roots & Prevents hair fall
- ◆ Karpoora: Soften hair and boosts hair growth

BENEFITS :

- ◆ Helps to encourage hair growth
- ◆ Helps in improving blood circulation of head
- ◆ Helps in preventing Hair loss
- ◆ Helps to prevent untimely White hair
- ◆ Helps to make scalp Healthy

USAGE :

- ◆ Take required quantity of Altos Bhringraj Hair oil, apply properly in roots & massage vigorously for at least 5 minutes. For better results, keep overnight & wash next morning.



NAIL BRIGHTERS : Let your nails look better

- ◆ Glossy Finish
- ◆ Long Lasting Stay
- ◆ Perfect Coverage
- ◆ Dries Quickly

12 COLORS : That makes your nails look beautiful



STAY *Young* LIPSTICKS

Lipsticks that are all about complete beauty



TULSI SYRUP

Tulsi is a 5000 years old ancient herb which is effectively used to treat almost every health problem. Tulsi is also known as Universal Healer. Tulsi syrup is easy to consume, good in taste & gives fast results. It is specially made for kids for the proper growth, development and curing Health problems. It is beneficial in Fever, cold, cough, sore throat, infection, stomach ache, chronic cough, Asthma, weakness, acidity, bloating, respiratory problems, digestion and immunity.

BENEFITS :

- ◆ Beneficial in Fever
- ◆ Helps to give relief from Cold & Cough
- ◆ Helps to give relief from throat infection
- ◆ Helps to boost Immunity
- ◆ Helps to remove weakness
- ◆ Have Anti-oxidant, Anti-Viral & Anti-bacterial properties
- ◆ Beneficial in kids growth
- ◆ Helps to keep body active

DOSAGE :

- ◆ CHILDREN : 5 ml (1 teaspoonful) twice a day or as directed by the physician.
- ◆ ADULTS : 10 ml (2 teaspoonful) twice a day or as directed by the physician.



BIG BANG IMPACT OF REFORMS INITIATED IN THE INDIAN ECONOMY

In the year 1991, India embarked on a new economic journey when Manmohan Singh, then Finance Minister, placed the reform bill and echoed Victor Hugo, “No power on earth can stop the idea whose time has come”, in Parliament. Since then, the country which had huge balance of payments has come a long way and has announced itself on the global stage as one of the fastest growing large economies in the world with huge market potential.

INDIA TURNS ADVERSITY INTO OPPORTUNITY

In the beginning of 1990's, India was reeling under double digit inflation, gross fiscal deficits above 7.5 per cent of GDP and foreign currency reserves were just enough to cover import bills for a fortnight. Further there was a new government at the Centre.

Liberalization started with a dose of devaluation and was followed by slew of policies which were termed as LPG (Liberalization, Privatization and Globalization).

Thirty years down the line, from a GDP of \$ 512.92 Billion in 1991, India had grown to a \$ 2-7 Trillion (in constant 2010 US\$) by 2020. Besides, the average annual growth rates in GDP, post the 1990's have been around 6.25 percent against 4.18 percent for the three decades prior to the reforms.

Abolition of license raj and curbing of excessive regulations saw rewards in terms of better foreign investment. From \$236.69 Million in 1991 the net FDI flow stood at \$50.6 Billion in 2020. With more foreign companies entering India, domestic consumers benefitted from healthy market competition.

The reforms also had a telling impact on India's Socio-Economic fabric. From about 45 percent of the population below the poverty line in 1994, the rates have fallen to 21.9 percent in 2011. There has also been improvements in literacy rates, gross enrollment ratios and life expectancy, among others.





डॉ यासमिन अली और श्री सैयद महफूज अली

हर किसी का सपना होता है अपने परिवार और बच्चों के बेहतर जीवन के लिए अच्छे भविष्य का निर्माण करना। छत्तीसगढ़ के एक छोटे से शहर केसकाल में रहकर मैं और मेरे पति भी ऐसा ही सपना देखते थे। मेरे पति एक सरकारी शिक्षक के रूप में कार्यरत थे और उनकी आये से बस हमारा गुजारा हो रहा था। तभी मुझे अल्टॉस के हेल्थ प्रोडक्ट के बारे में पता चला। मैंने सबसे पहले अपने पूरे परिवार के साथ इनके प्रोडक्ट का सेवन किया। इनसे मिले फायदे ने मुझे बेहद प्रभावित किया और अल्टॉस से जुड़ने का निश्चय किया।

मैंने और मेरे पति ने अल्टॉस के हाई क्वालिटी प्रोडक्ट और डायरेक्ट सेलिंग की योजनाओं को कई राज्यों और लोगों को बताना शुरू किया इन को अपने नेटवर्क से जोड़कर इन्हे आत्मनिर्भर बनाया और इनके अंदर एक आत्मविश्वास की भावना को जागृत किया। मुझे पूरा विश्वास है कि अल्टॉस टीम की पूरी सहायता से हम अपने जीवन क लक्ष्य को पूरा कर सकती हूँ।

अल्टॉस के हाई क्वालिटी प्रोडक्ट लोगों को काफी पसंद आ रहे हैं। अगले 5 सालों में मेरा लक्ष्य बहुत से लोगों को डायरेक्ट सेलिंग द्वारा स्वरोजगार दिलाकर अल्टॉस की टीम को बड़ा करना है।

डबल रॉयल क्राउन एचीवर बनाना मेरा लक्ष्य है। मैं अल्टॉस से जुड़े अन्य सदस्यों से कहना चाहती हूँ कि कड़ी मेहनत और निष्ठा के साथ काम करें। अल्टॉस के साथ जुड़कर आप लोगों के स्वास्थ्य और जीवन को बेहतर बनाये।

"खोल दे पंख मेरे कहता है परिंदा,
अभी और उड़ान बाकी है,
जमीन नहीं है मंजिल मेरी, अभी पूरा आसमान बाकी है"





श्रीमती सविता साहू और श्री राजेंद्र साहू

भारतीय सेना में कार्यरत होने के कारण मैं अपने परिवार को ज्यादा समय नहीं दे पाता था। मेरी पत्नी घर से ही कोई काम करने के लिए हमेशा उत्सुक रहती थी। एक बार छुट्टियों में घर आने पर मुझे मेरे परिजन आर.सी साहू से अल्टॉस के प्रोडक्ट के बारे में पता चला।

मैंने और मेरी पत्नी ने अल्टॉस के तुलसी पॉवर और ऐरोप्लेक्स का सेवन किया। इनके सेवन से हमारा सामान्य स्वास्थ्य काफी बेहतर होने लगा। इसी दौरान मैंने और मेरी पत्नी ने अल्टॉस से जुड़ने का फैसला किया।

अल्टॉस के बेहतरीन प्रोडक्ट के कारण मुझे अपने नेटवर्क का विस्तार करने में काफी आसानी हुई। अल्टॉस से जुड़कर मेरे स्वास्थ्य के साथ मेरी आर्थिक स्थिति भी बेहतर हुई।

मैंने अपने जीवन के लक्ष्य को अल्टॉस का साथ मिलने पर पुरा किया और लोगो को स्वरोजगार दिलाया। मेरा लक्ष्य डायमंड एचीवर बनना है और अपने साथ जुड़े लोगो के सपनों को भी पूरा करने में अपना सहयोग देना है। मैंने डायरेक्ट सेल्लिंग के बिज़नेस से जुड़कर अपने नेटवर्क को बढ़ाया और लोगो के लिए आय के नए मार्ग दिखाए।

मैं अल्टॉस मैनेजमेंट और टीम का धन्यवाद करने के साथ ही इससे जुड़े अन्य लोगो से कहना चाहता हूं कि हमेशा अपने सपनों पर पूरी लगन से काम करें।

"सीढ़ियों की जरूरत उन्हें है, जिन्हे छत तक जाना है मेरी मंज़िल तो आसमान है, रास्ता भी खुद ही बनाना है"





श्रीमती शकुंतला राजपूत और श्री रंधीर सिंह राजपूत

अल्टॉस के साथ मैं उसके स्वास्थ्यवर्धक प्रोडक्ट के कारण जुड़ा। मेरे दोस्त घनश्याम साहू ने मुझे अल्टॉस के बारे में बताया। उसके प्रोडक्ट जैसे ऐरोप्लेक्स, तुलसी पाँवर, ओरिजेल सिरप और ओरिफ्रेश टूथपेस्ट के उपयोग से मुझे काफी फायदा मिला। इसके बाद मैंने और मेरी पत्नी ने मिलकर अल्टॉस के साथ काम करना शुरू किया।

अल्टॉस के मैनेजमेंट और टीम के सहयोग से मैंने अपने व्यापार को काफी बढ़ा लिया है। मैं अब तक तीन बार विदेश की यात्रा कर चुका हूँ। अपने साथ लोगों को जोड़कर मैंने अपने साथ दूसरों की कमाई में भी बढ़ोतरी की है। मुझे पूरा भरोसा है कि अल्टॉस के सहयोग से मैं 2030 तक अपनी कमाई 5 करोड़ प्रति माह कर लूंगा। 60 साल की उम्र तक मैं आर्थिक रूप से पूरी तरह स्वतंत्र हो जाऊंगा।

अगले 5 साल में मेरा लक्ष्य 100 डायमंड एचीवर जोड़ने की है। इसके अलावा व्यापार को अन्य राज्यों तक विस्तारित करने के लक्ष्य पर भी मैं पूरे समर्पण से काम कर रहा हूँ। मैं 100 से ज्यादा डायरेक्ट सेलर्स की ऐसी टीम बनाना चाहता हूँ जिसकी मासिक आय 1 लाख रुपये हो। अपनी योजना को साकार करने में मुझे अल्टॉस टीम का काफी सहयोग मिल रहा है।

मैं अल्टॉस के मैनेजमेंट का आभार प्रकट करता हूँ जिन्होंने मुझे इतना अच्छा अवसर दिया। मैं अल्टॉस से जुड़े सभी लोगों से कहना चाहता हूँ कि हमेशा सीखने का रवैया अपनाएं और पूरे ध्यान के साथ अपने लक्ष्य की ओर बढ़ते रहें। हर किसी को अपने सपनों को पूरा करने के लिए चार चीजों को अपने दिमाग में रखना चाहिए। इनमें शामिल है— **इच्छा, दिशा, समर्पण और अनुशासन।**





श्री सदबदन कुमार साहू

प्रत्येक व्यक्ति अपने परिवार को बेहतर जीवन देने का सपना देखता है, पर मलखरौदा जैसी छोटी—सी जगह पर रहकर यह मुमकिन नहीं हो पा रहा था। 2014 में मुझे श्री घनश्याम साहू से अल्टॉस के बारे में पता चला। इसके बेहतरीन प्रोडक्ट जैसे तुलसी पाँवर और ऐरोप्लेक्स प्लस से मेरे माता—पिता को और मुझे काफी फायदा मिला। इसके बाद मैंने अल्टॉस से जुड़कर काम करना शुरू किया।

अल्टॉस के साथ जुड़कर मैंने आर्थिक स्वतंत्रता और आत्मनिर्भरता हासिल की। अल्टॉस ने मेरा आत्मविश्वास बढ़ाया और अपनी ही जगह पर रहकर लोगों की सेवा करने में मदद की। अल्टॉस टीम के समर्थन और उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों से मुझे अपने नेटवर्क का विस्तार करने में मदद मिली। मैंने अब तक रॉयल crown का पद हासिल कर लिया है। मुझे पूरा विश्वास है कि अल्टॉस के साथ जुड़ कर मैं अपने सपनों को पूरा करने में सफल रहूंगा।

अगले 5 साल में अपने डाउन—लाइन में ज्यादा एचीवर जोड़ना मेरा लक्ष्य है। मैं ज्यादा से ज्यादा लोगों को अल्टॉस के साथ जोड़कर उन्हें आर्थिक स्वतंत्रता प्राप्त करने में मदद करना चाहता हूँ। इसके लिए मैं हमेशा अल्टॉस मैनेजमेंट के मार्गदर्शन में काम करता रहूंगा।

मैं अल्टॉस मैनेजमेंट को आभार व्यक्त करते हुए यहां से जुड़े अन्य लोगों से कहना चाहता हूँ कि नियमित रूप से अपने अपलाइन से काउंसिलिंग लेते रहे और आगे बढ़ने के गुर सीखें। बैठकों में हिस्सा लेकर कंपनी की रणनीति को समझे और अल्टॉस उन से जुड़े सभी direct सेलर को विकास की ओर ले कर जाए।

“जितना कठिन संघर्ष उतनी ही शानदार जीत”





श्री मदन मोहन सिकंदर

अपने जीवन में सभी लोग कुछ न कुछ बढ़ा करना चाहते हैं, मेरे जीवन में भी अल्टॉस ने इस तरह ही दस्तक दी चार साल पहले दांतों के दर्द से मैं बेहाल हो गया था। इस दौरान मेरे एक दोस्त ने मुझे अल्टॉस के ओरिफ्रेश टूथपेस्ट और तुलसी पाँवर का इस्तेमाल करने की सलाह दी। अल्टॉस के प्रोडक्ट ने मेरे स्वास्थ्य के साथ—साथ मेरे करियर को भी बेहतर किया, तब से लेकर आज तक मैं अल्टॉस से जुड़ गया हूँ।

मैं अपना पूरा समय अल्टॉस के साथ काम करने में बिता रहा हूँ मेरा बिजनेस और आय दोनों तेजी से बढ़े हैं। अल्टॉस मैनेजमेंट और टीम के सहयोग से आज मैं एक शीर्ष स्थान पर पहुँच सका हूँ। मैंने अपने घर और कार खरीदने के सपने को पूरा किया। इसके साथ ही मुझे अल्टॉस की वजह से देश—दुनिया की कई जगहों की यात्राएँ करने का भी अवसर मिला। मैंने रॉयल क्राउन का पद हासिल किया और मेरी मासिक आय 2 लाख 60 हजार तक पहुँच गई है।

मुझे अल्टॉस पर पूरा विश्वास है। मैं 2022 तक क्राउन एंबेसडर बनने और अपनी मासिक कमाई को 5—7 लाख करने के लक्ष्य की तरफ तेजी से बढ़ रहा हूँ। भविष्य में मैं अपनी टीम में नए एजीवर्सों का निर्माण करूँगा और साथ ही बैठकों और प्रोडक्ट प्रमोशन के लिए ज्यादा से ज्यादा लोगों को तैयार करूँगा। मैं लोगों के सपनों को पूरा करने के लिए उन की मदद करूँगा

अल्टॉस मैनेजमेंट को धन्यवाद देते हुए मैं इससे जुड़े अन्य लोगों से कहना चाहता हूँ कि निरंतरता और समर्पण से काम करने पर सारे सपने पूरे होते हैं। सफलता पाने के लिए नियमित रूप से नए लोगों को जोड़ें, नए पिकअप सेंटर खोलें और प्रोडक्ट की उपलब्धता बनाए रखें।

“मंज़िले उन्हें नहीं मिलती जिनके सपने बड़े होते हैं बल्कि मंज़िल उन्हें मिलते हैं जो जिद पर आड़े होते हैं”



BOOST YOUR CONFIDENCE THROUGH SALES PROSPECTING

Prospecting is the first step in the sales process, which consists of identifying customers. The goal of prospecting is to develop a database of likely customers and then systematically communicate with them to convert them from potential customer to current customer.

HOWEVER POTENTIAL CUSTOMERS FALL INTO TWO GROUPS :

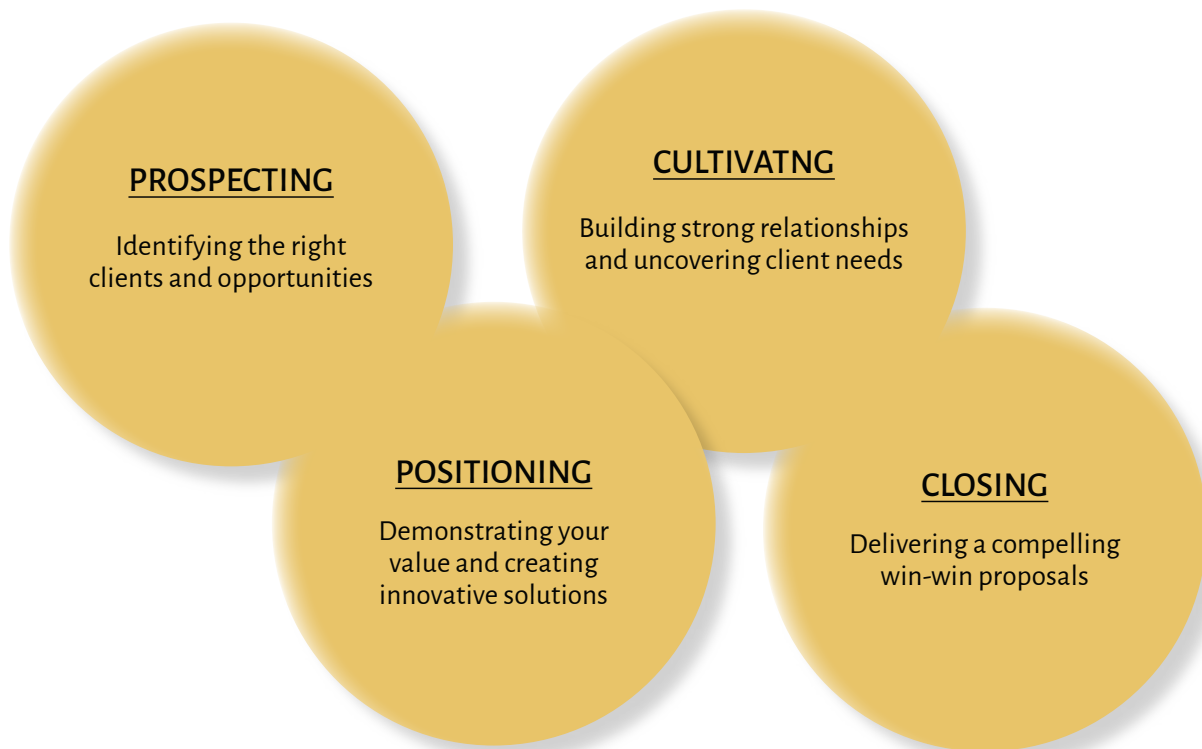
- ◆ **Suspect** : A suspect is a sales lead that looks like they fit the profile for a potential client, but know nothing else is known about them.
- ◆ **Prospect** : A prospect is a lead about whom some prior information is known as a result of previous interactions.

Suspect : May be the person will engage with you	Prospect : Confirmed leads
Match the traits of someone that might buy what you have	Match the ideal customer profile
Don't give proprietary information during conversations or any information that you couldn't find on your own	Willing to share personal information and details of their situation
Only engage with you when its safe , maybe they'll only reach out once or twice	Engage with you and your business consistently to learn more about what you have to offer
An everyday employee of business person that doesn't have the power to make final decisions	A decision maker or someone who is part of a purchasing team

Prospecting Tactics:

- ◆ Phone Calls – designed to initiate a discussion with the individual who answers the phone
- ◆ Automated voicemail messages – designed to try and persuade the listener to take action to get more information, such as by visiting a website or making a phone call
- ◆ Email – designed to share information and entice the recipient to take action that will identify them as prospect
- ◆ Direct Mail – sent in the mail as flyers. Postcards or catalogs, designed to share information that may entice you to consider buying
- ◆ LinkedIn Prospecting

9 STEPS TO CULTIVATING PROSPECTS IN A DIRECT SELLING MEETING



- Step 1** – Shift your focus from yourself to your prospect
- Step 2** – Build a Rapport
- Step 3** – Understand what motivates the prospect
- Step 4** – Listen to your prospect
- Step 5** – Ask open ended questions
- Step 6** – Match Expectations of the prospect to your offer
- Step 7** – Respect the decision of the Prospect
- Step 8** – Build Credibility
- Step 9** – Contact the Prospect frequently



PROSPECTING FLOWCHART

LEADS		
Names on List	Referrals	People Responded

