

# Планировани е

# каталожного

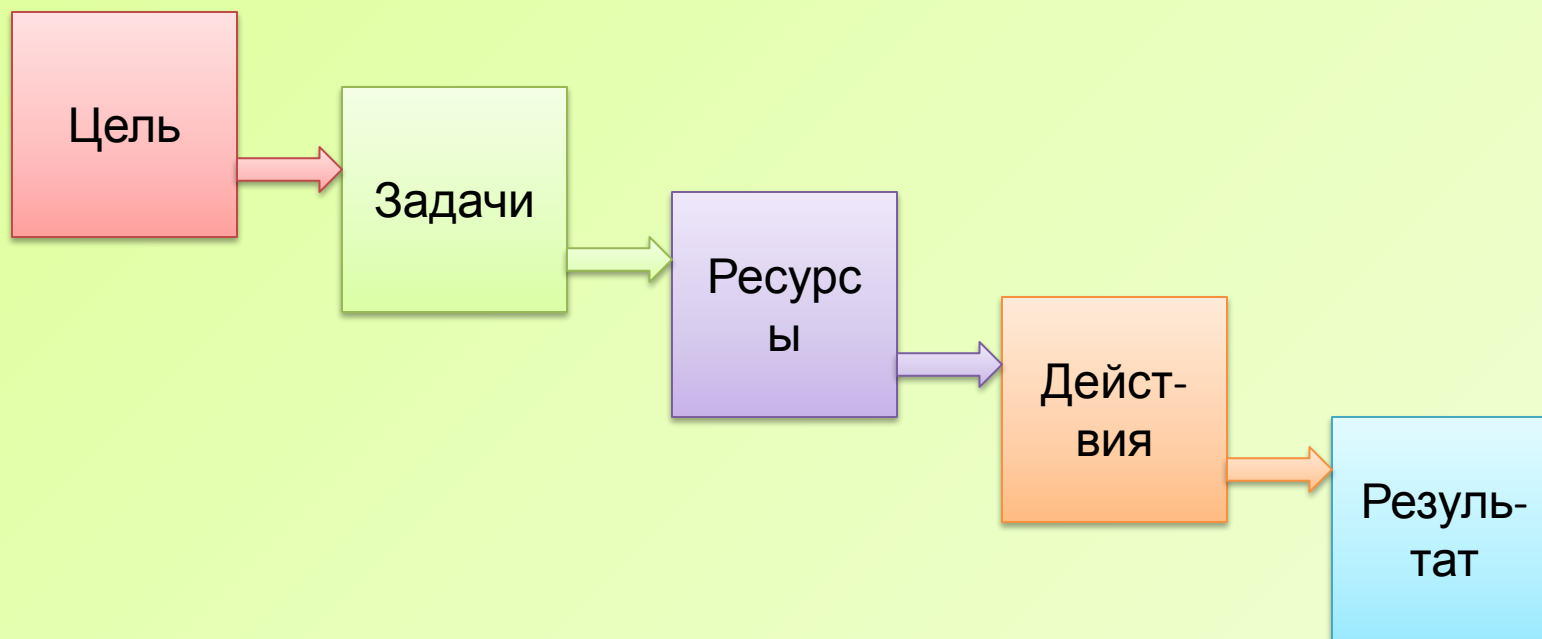
# периода

Практические  
рекомендации.





# Принципы планирования





# Постановка цели

Определить результат, который хочешь достигнуть в этом каталоге.

Пример:  
сегодняшний уровень 6%,  
цель: подняться на 1 ступень,  
т.е. на 9%



# Определение задач

Определить количество Баллов Бонусов, которое необходимо сделать за три недели, для достижения поставленной цели. Определить сколько баллов необходимо прирастить.

Пример:  
чтобы выйти на 9%,  
необходимо сделать ТО  
на 900 ББ по группе



# Определение ресурсов

## Внутренние ресурсы

- Количество стабильных баллов по группе.
- Активность группы. Количество спящих в группе.
- Средний чек заказа в группе.

## Внешние ресурсы

- Клиенты, не зарегистрированные в компании
- Приглашение людей в бизнес



# Внутренние ресурсы

1. Количество стабильных баллов по группе.

Учитываем личные баллы (min 150), личные баллы ключевого партнёра (min 150), баллы группы ключевого партнёра, баллы потребителей в структуре

Пример:

Личные ББ – 150

Личные ББ КК – 150

ББ ПГ КК – 70

ББ потребителей 1 уровня – 130

Итого: 500 ББ

Необходимо прирастить – 400 ББ



# Внутренние ресурсы

## 2. Активность группы.

Определить БАК предыдущего каталога.  
Определить количество спящих консультантов.

Пример:

Всего в группе – 16 консультантов

БАК 1 каталога – 9 консультантов

(активность – 56%)

Количество спящих – 7 консультантов

Итого: разбудить 1 спящего – даст  
прирост 20 ББ



# Внутренние ресурсы

## 3. Средний чек заказа в группе.

Определить средний балл заказа за предыдущий период.

Пример:

ББ по группе – 500

Сделали заказы – 8 консультантов

Средний балл заказа – 63 ББ

Итого: увеличение среднего чека на  
10% – даст прирост 52 ББ.





# Внешние ресурсы

1. Клиенты, не зарегистрированные в компании

Определить количество клиентов без регистрации.

Что можно сделать? Увеличить средний чек заказа.  
Поднять активность клиентов. Увеличить количество клиентов

Пример:

Количество клиентов – 10

Заказ сделали – 6

Средний заказ – 12 ББ

Итого: 8 клиентов по 18 ББ дадут прирост 72  
ББ

+ 2 новых клиента по 10 ББ – 20 ББ



# Внешние ресурсы

## 2. Приглашение людей в бизнес

Определить, сколько рекрутов и квалифицированных рекрутов необходимо для участия в программах и квалификациях.

Пример:

2 QR – 200 ББ

4 R по 10 ББ – 40 ББ

Итого: 240 ББ



Пример:

Стабильных ББ по группе – 500

Прирост ББ от спящих – 20

Прирост ББ по среднему чеку – 52

Прирост ББ по клиентской базе – 92

Прирост от рекрутов – 240

**Итого: 904 ББ**

**Уровень 9%**



# План действий

- Убедиться, что у каждого вашего консультанта есть текущий каталог.
- Проинформировать каждого консультанта в группе о проводимых компанией акциях.
- При необходимости провести собственные акции (подарки, лотереи, денежные премии).
- Коммуникации с консультантами о продукции. Акценты: что выгодно купить в этом каталоге, новинки каталога, драйвер каталога (заинтересовать потребителя в продукте).
- Предложить поделиться впечатлением о продукте, написать отзыв.
- Коммуникации с новыми людьми по продукции, по бизнесу.
- Провести встречи по бизнесу. (По статистике на 10 встреч приходится 2 регистрации.)



# План действий

- Из получившихся расчётов используя статистику, вычислить, сколько надо раздать каталогов, сколько провести встреч.
- Определить количество этих действий на каждый день.

Пример:

Раздать каталогов – 18 (консультантам – 8, клиентам без регистрации - 10)

Раздать каталогов – 30 (новым знакомым)

Сделать 8 звонков консультантам, проинформировать по акциям и программам

Провести 10 встреч по бизнесу

Итого: 240 ББ



# Дополнительные рекомендации

1-я неделя – работа со структурой и клиентской базой (поиск новых клиентов).

2-я неделя – рекрутинг.

3-я неделя – обучение новичков, работа с клиентской базой (ознакомление со следующим каталогом постоянных клиентов без регистрации – собираем заказ на следующий каталог).



# Домашнее задание

1. Поставить цель на каталог.
2. Определить задачи для достижения цели.
3. Определить ресурсы (что уже есть, что нужно наращивать)
4. Рассчитать количество необходимых действий.
5. Спланировать ежедневные действия.
6. Выполненное задание опубликовать в группе ВК.



***Делай, что можешь, с тем, что у тебя есть, и там, где находишься.***