

# Домашние кружки

- Развитие круга знакомых
- Построение рынка сбыта для нового Дистрибьютора
- Построение организации
- Построение Роялти
- Живое обучение
- Создание спроса на продукты
- Активное построение бизнеса
- Продвижение модели бизнеса
- Результаты

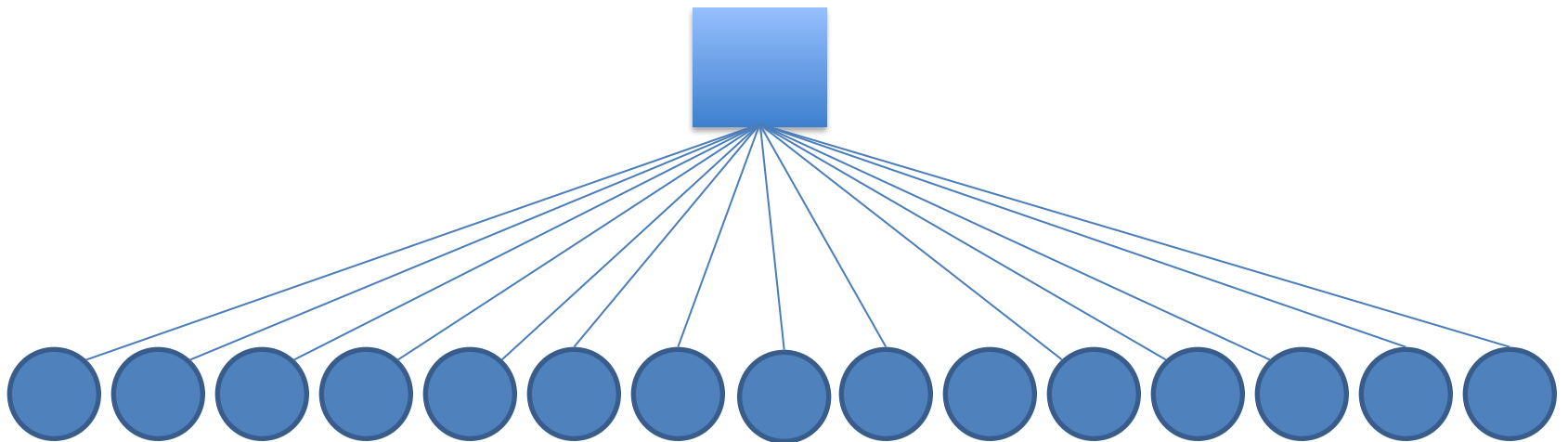


# Домашние к ружки



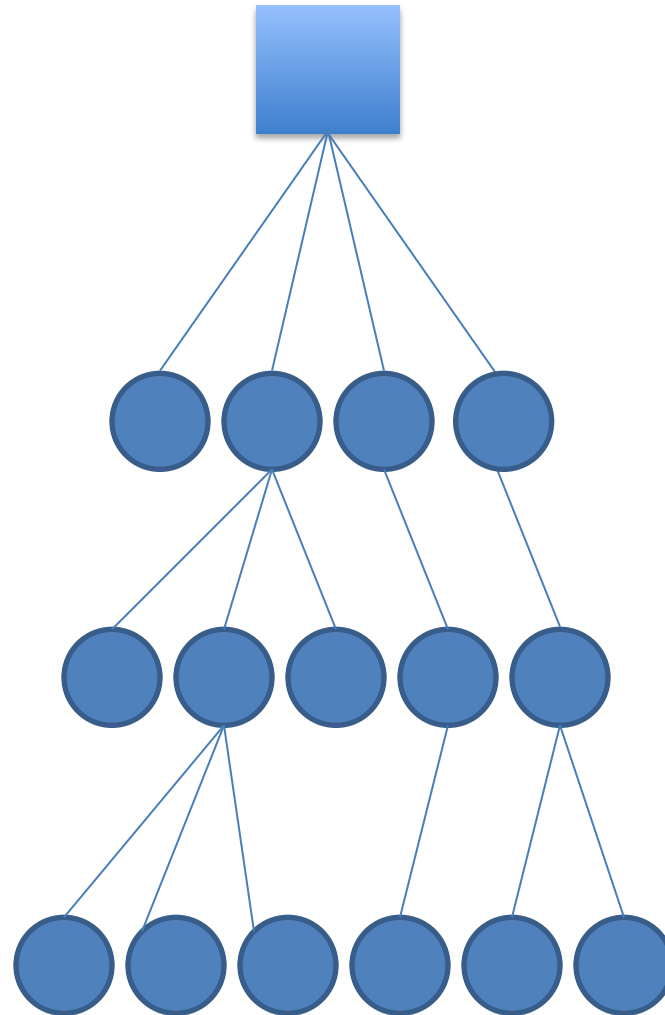
# Домашние к ружки

Рекрутирование в первое поколение без развития организации и построения вглубь ни к чему не приведет

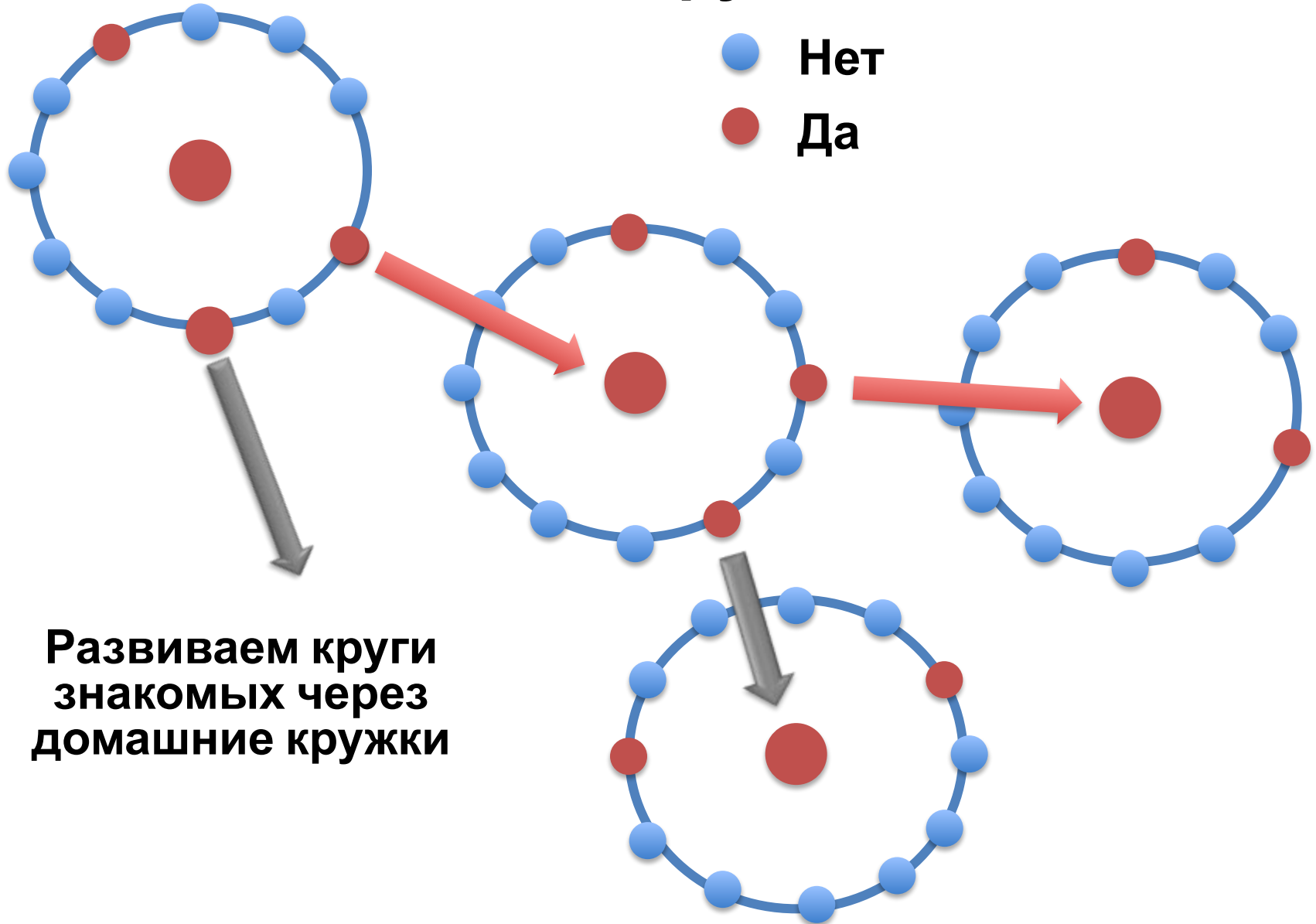


# Домашние кружки

**Строить вглубь  
нужно  
с первого дня,  
развивая круги  
знакомых**



# Домашние кружки





# Домашние кружки

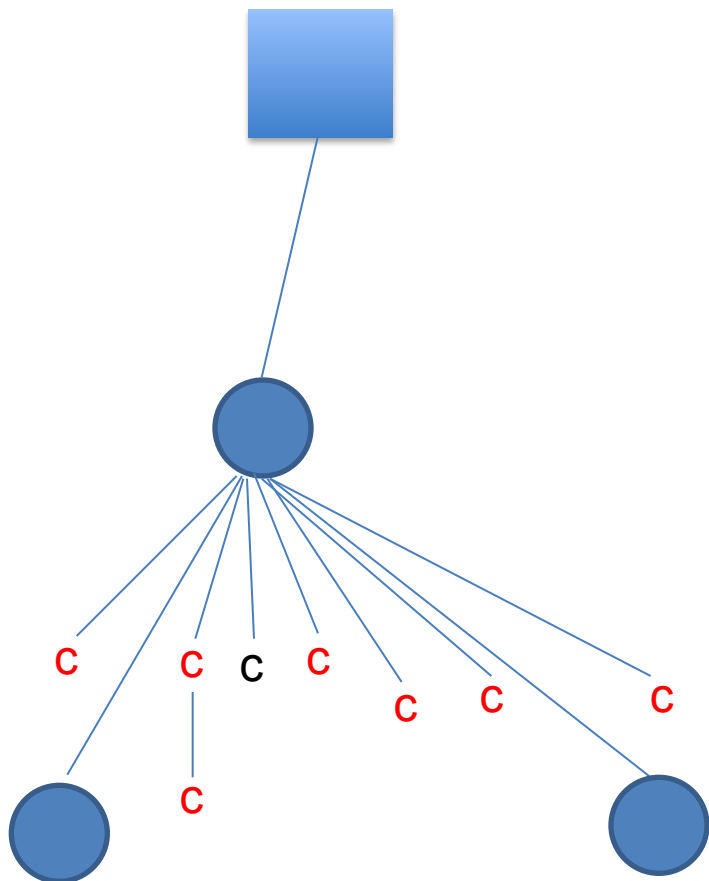
## Построение рынка сбыта для нового Дистрибьютора

На первом Домашнем кружке было 7 человек и 5 записалось в Группу поддержки, на втором - было 6 человек и записалось 5.

Лариса открыла Группу поддержки вместе с другим Дистрибьютором.

В группе у неё было 10 студентов. Из них появилось 7 клиентов и 2 Дистрибьютора.

За первые 30 дней Лариса заработала 730 долларов\*, работая 2 раза в неделю по 4 часа, и квалифицировалась в Супервайзоры.



Указанные доходы не являются типичными и зависят от приложенных усилий. Сумма приведена в долларах для удобства понимания.

# Домашние кружки



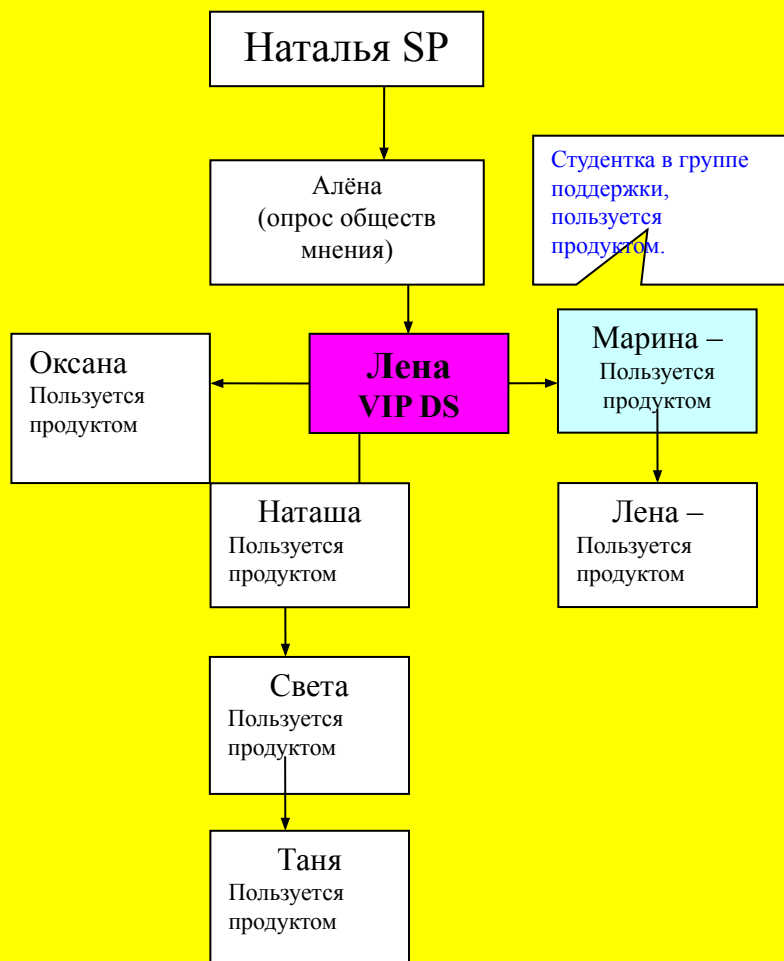
Используя опрос общественного мнения **Наталья** пригласила на Группу поддержки **Алёну** и **Галину**

Проведение мероприятий рекламного характера в общественном месте допускается только при наличии письменного разрешения администрации либо иного контролирующего органа или организации.



# Домашние кружки

## Развитие круга знакомых



Провели

1. Домашний кружок у Алёны – появилась Лена с подругой Мариной – записались на группу, поддержки, купили продукт.

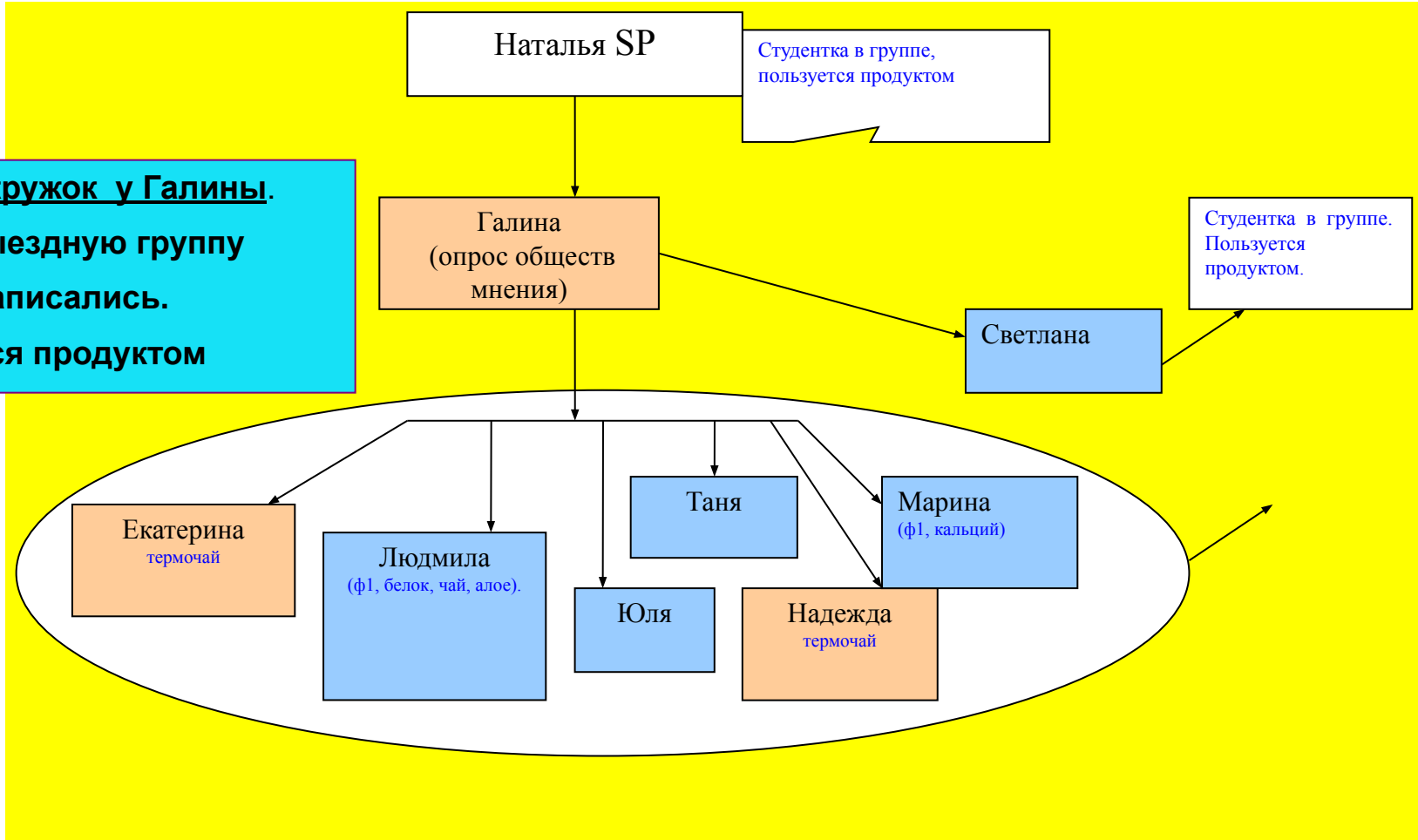
2. Домашний кружок у Лены – появилась Наташа с сестрой Светой – купили продукт.

3. Домашний кружок у Светы – появилась Таня – купила продукт.

4. Домашний кружок у Лены – появилась Оксана – купила продукт.

**Лена стала  
Дистрибьютором и  
сделала заказ на  
500 очков**

# Домашние к ружки Развитие круга знакомых



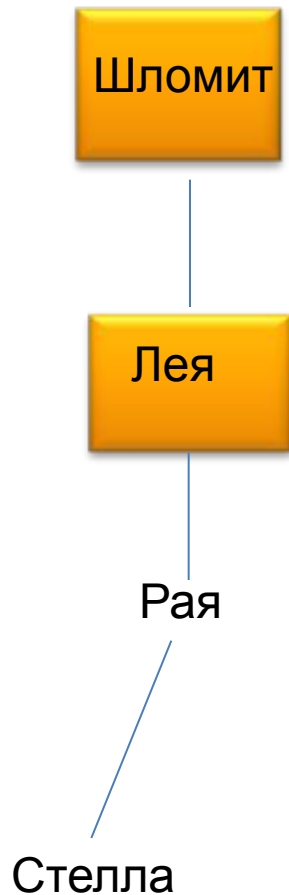
**Домашний кружок у Галины.**

**Открыли выездную группу**

**6 человек записались.**

**4 пользуются продуктом**

# Домашние кружки • Построение организации



Рая была одной из студенток Леи в группе поддержки, и привела с собой 2 подруг, одна из - её родственница Стелла.

# Домашние кружки **Построение организации и роялти**

За 12 дней



12 студентов на ГП,  
6 с ДК

7 студентов на ГП,  
5 с ДК



18 апреля был проведён первый Домашний кружок в доме у Раи. Из 13 приглашенных пришло 11 человек, из которых 6 человек на месте записались в Группу Поддержки. После кружка Шломит поговорила со Стеллой, которая привела на Домашний кружок к Рае 2 подруг о бизнес возможностях. Стелла подписалась и пригласила 7 людей к себе на Домашний кружок, из которых 5 записались на Группу поддержки. В конце апреля Рая и Стела квалифицировались в Супервайзоры.







**Инна Кузнецова.** Вернулась в бизнес в качестве Супервайзора без организации в сентябре 2009. Активный World Team 2010. В организации открыто 6 Клубов.

- Домашний кружок 2 июня у Дистрибьютора второго поколения Вали. Было 11 гостей. Трое гостей купили билет на мероприятие “Почему Гербалайф, Почему сейчас?” 1 - купил продукт. 1 - записался на ГП.
- Домашний кружок 3 июня у Дистрибьютора первого поколения Нади. Было 7 гостей. Четверо гостей купили билет на мероприятие “Почему Гербалайф, Почему сейчас?” После мероприятия записались на ГП.
- Домашний кружок 4 июня у Дистрибьютора четвёртого поколения Аллы. Было 22 гостя. 16 - купили билет на мероприятие “Почему Гербалайф, Почему сейчас?” После мероприятия все записались на ГП. Алла с двумя Дистрибьюторами в конце июня открыла собственный Клуб.

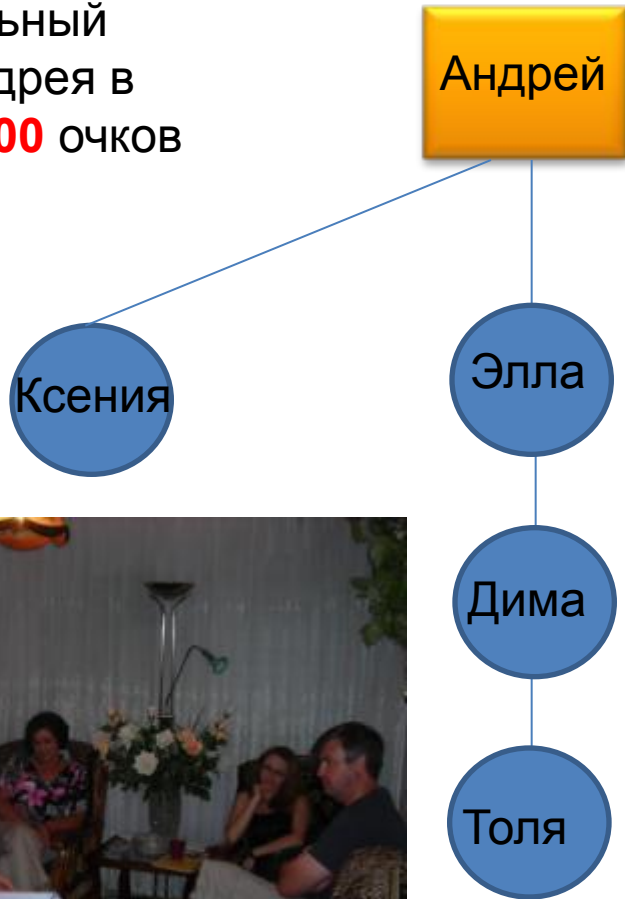






# Домашние кружки • Построение организации

Персональный  
объем Андрея в  
Мае - **12 300** очков



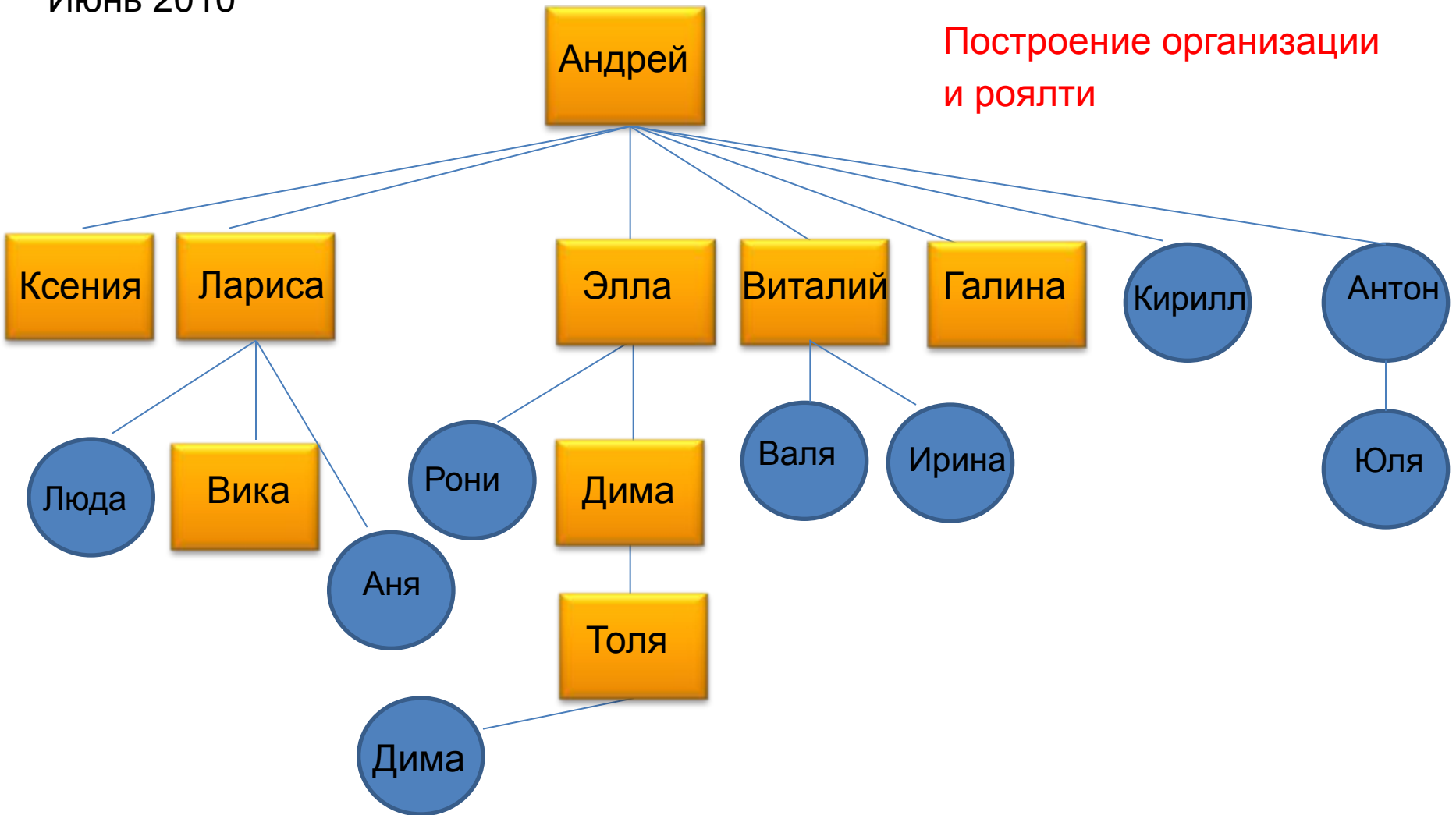
Элла - клиент по значку. Назначен Домашний кружок в её доме. 2 гостя купили продукт. Элла стала Дистрибьютором. Один из гостей Дима также купил билет на Семинар. После Семинара подписался. Назначен Домашний кружок, пришел один гость - Анатолий, который заинтересовался хорошим самочувствием и бизнес возможностями. Стал Дистрибьютором. Назначен Домашний кружок у Анатолия. Было 11 гостей, 5 стали клиентами и один – Дмитрий стал Дистрибьютором. Элла, Дима и Анатолий квалифицировались в Супервайзоры.

5 Домашних кружков в мае в  
организации

# Домашние кружки

Июнь 2010

Построение организации  
и роялти



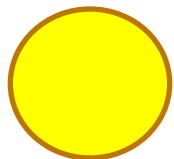
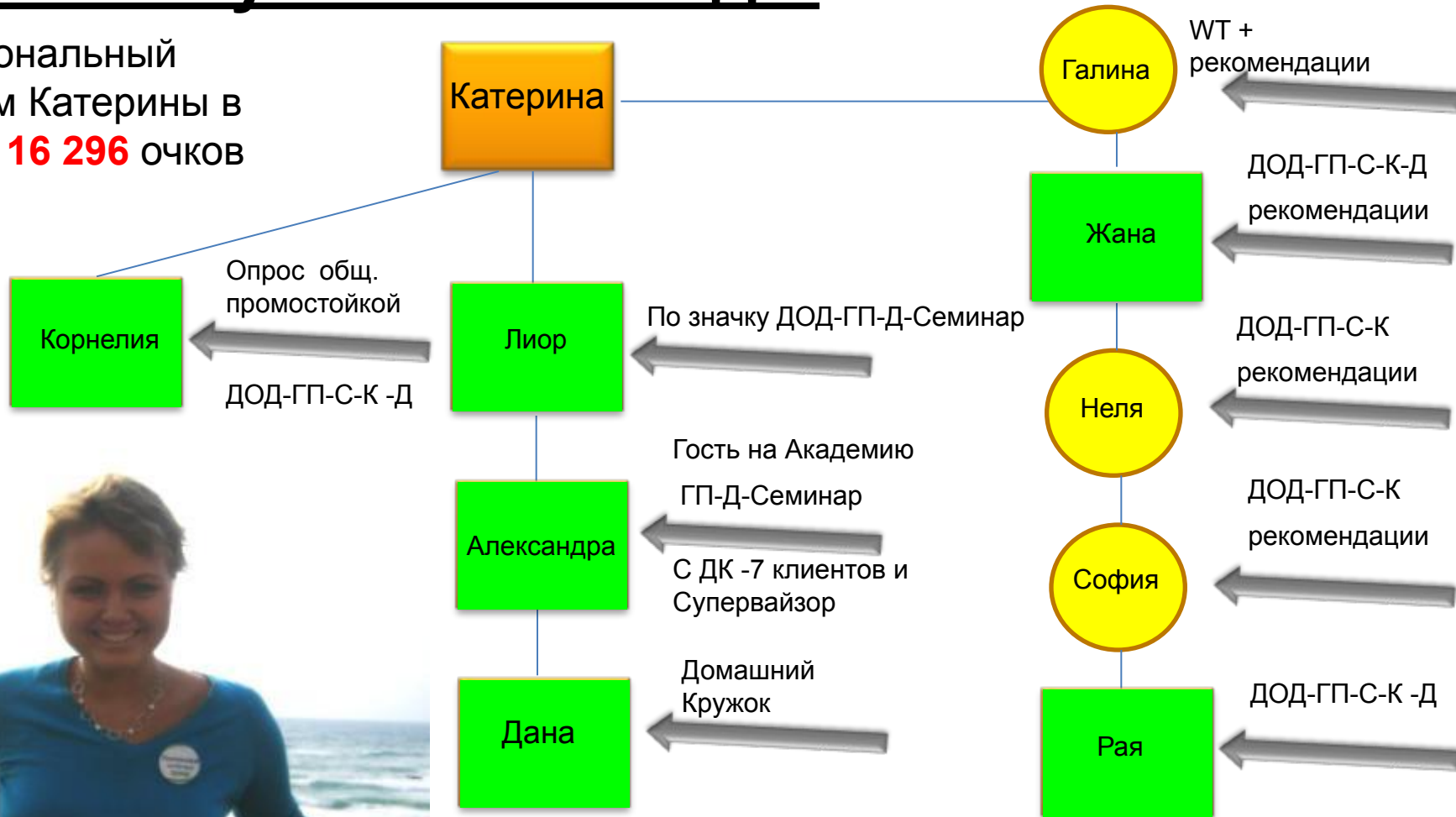
16 Домашних кружков за июнь в организации ( 28 студентов и клиентов, 9 новых Дистрибьюторов и 1 Супервайзор)

# Домашние кружки



# Используйте все методы • Активное построение бизнеса

Персональный  
объем Катерины в  
июне **16 296** очков



Не является  
Дистрибьютором



Новый Супервайзор июня

# Домашние кружки

## Составление списка знакомых

- ( Обращение к Дистрибьютору, студенту или клиенту)
- Дистрибьютор: Ты почему записался в Группу поддержки?
- Ответ: Чтобы лучше себя чувствовать, научиться разбираться в вопросах питания, поддержать хорошее самочувствие, похудеть и т.д.
- Дистрибьютор: Что ты делаешь послезавтра в 19.00?
- Ответ: Свободен.
- Дистрибьютор: В твоём окружении есть близкие тебе люди, которым так же, как и тебе , важно научиться разбираться в вопросах питания. Предлагаю провести у тебя дома Домашний кружок, на который мы пригласим твоих знакомых и родственников. Я проведу для них встречу, на которой они узнают то, что ты изучаешь у нас в Группе поддержки. Я не буду им ничего продавать, максимум, они смогут участвовать как студенты в нашей Группе. Они будут тебе очень благодарны за эту встречу. К тому же мы их всех измерим на весах “Танита”, и они узнают свои показатели. Тебе нравится моё предложение?

## Домашние кружки

### Составление списка знакомых

- Ответ: Да, конечно.
- Дистрибьютор : Отлично, тогда давай составим список тех, кого мы будем приглашать.
- Вот представь себе, что через 5 минут землетрясение. Ты можешь позвонить и предупредить людей, чтобы они вышли из дома. Кому ты звонишь?
- Составляя список, Дистрибьютор задаёт вопросы:
- А с кем он (она) живёт? Сколько им лет? Кем работают?
- Список пишет Дистрибьютор, со всеми комментариями!



## Домашние кружки

### Составление списка знакомых

- Дистрибьютор: Теперь давай я тебе расскажу, как ты будешь приглашать своих знакомых.
- (Правило: ты начинаешь говорить со своими знакомыми и родственниками так, как обычно начинаешь с ними разговор)
- Приглашающий... Мама, привет, как ты?
  - Мама:..... А как у тебя дела?
  - Приглашающий: Великолепно! Я как раз хотел тебе рассказать, что несколько недель назад я стал посещать Группу поддержки, где учусь разбираться в вопросах, связанных с питанием. За это время я отказался от утреннего кофе, похудел на 3 кг, стал более энергичным и перестал засыпать за рулём. И всё благодаря знаниям о питании, которые я получаю в Группе Поддержки.

## Домашние кружки

### Составление списка знакомых

- Послезавтра мой Консультант по питанию Елена придёт ко мне домой с плановым визитом для проверки моего рациона питания. Пользуясь случаем, Елена разрешила мне пригласить моих близких друзей и родных, чтобы помочь им начать разбираться в вопросах питания. Она специалист высокого класса, и её знания помогут вам улучшить самочувствие.
- Елена также принесёт с собой прибор TANITA, с помощью которого определит состояние твоего организма: вес, процент внутреннего жира, содержание воды в организме, физический тип, содержание мышечной массы, количество костной массы и минеральный состав. На основании полученных параметров можно увидеть погрешности твоего режима питания.
- Мама, встреча начнётся в 19.00. Приди чуть пораньше и возьми с собой тетрадку с ручкой для записи. Возьми с собой обязательно папу, так как его тоже надо взвесить на этом аппарате. Целую и до встречи.

## Домашние кружки

### Составление списка знакомых

- После объяснения текста прорепетируйте его несколько раз , чтобы добиться лёгкости и непринуждённости в разговоре.
- Приглашающий должен сделать все звонки совместно с Дистрибьютором.
- Статистика: если Вы проведёте 20 разговоров, то смогут прийти 7-15 человек.

**Строить вглубь нужно с первого  
дня,  
развивая круги знакомых.  
Ваша модель работы с новым  
Дистрибьютором закладывает модель  
построения роялти.**

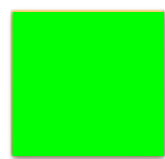
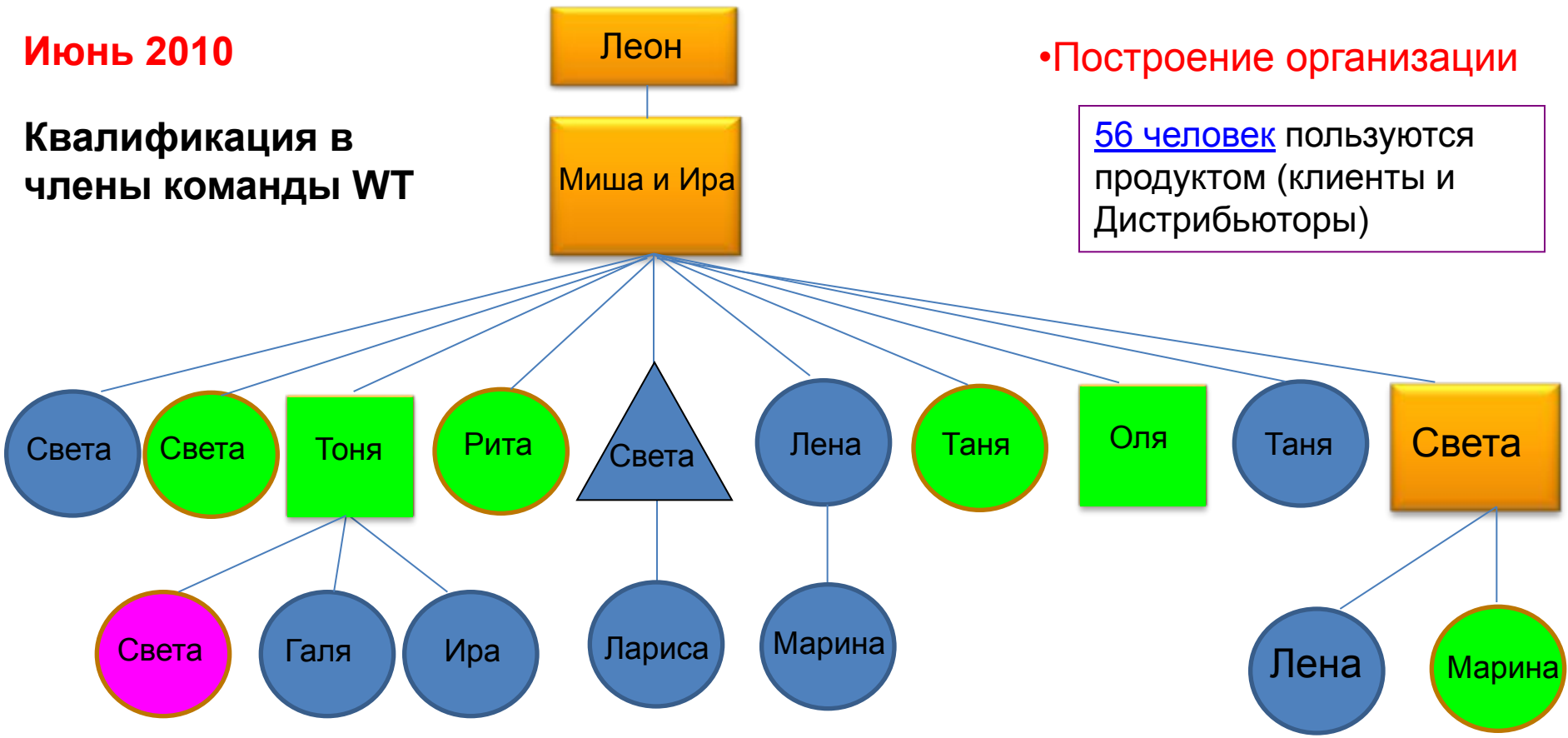


Июнь 2010

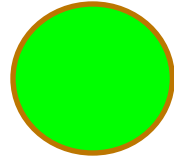
Квалификация в члены команды WT

• Построение организации

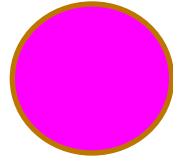
56 человек пользуются продуктом (клиенты и Дистрибьюторы)



SP в июне



VIP в июне



VIP в июле

Михаил Аронов и Румянцев Ирина

# Опрос общественного мнения



Проведение мероприятий рекламного характера в общественном месте допускается только при наличии письменного разрешения администрации либо иного контролирующего органа или организации

# Опрос общественного мнения

- **Дистрибьютор:** Добрый день. Вы являетесь постоянным клиентом этого магазина? Вы сейчас сделали покупки. На что Вы обращали внимание при выборе продуктов?
- 2-3 типа ответа: на срок годности, на калорийность, и т.д.
- **Дистрибьютор:** А Вы обращали внимание на состав продуктов: жиры, белки, углеводы? А на гликемический индекс продуктов? На калорийность ?
- 2-3 типа ответа : нет, а что это? и т.п.
- (**Цель** – продемонстрировать, что люди не понимают, как выбирать продукты, а соответственно, как правильно питаться)
- **Дистрибьютор :** Вы, наверное, знаете, что питание очень важно для самочувствия. А где Вы узнали об этом?
- Ответ: Нигде, а где это можно изучить, я читаю в журналах, но там все разное пишут.



- **Дистрибьютор** : В связи с тем что Вы являетесь постоянным клиентом этого магазина, я приглашаю Вас на День открытых дверей в Группе Поддержки, которая открылась в нашем районе.
- Это бесплатное мероприятие, на котором Вы получите базовые знания о том, как разбираться в вопросах питания, как правильно читать этикетки на продуктах в магазине, как соблюдать питьевой режим и многое другое.
- Вы также сможете пройти Wellness Тестирование. С помощью прибора TANITA мы определим состояние Вашего организма: вес, процент внутреннего жира, содержание воды в организме, физический тип, содержание мышечной массы, количество костной массы и минеральный состав. На основании полученных параметров можно увидеть погрешности Вашего режима питания.
- Я дам Вам пригласительный билет на два лица. В какое время Вам удобно прийти – утреннее или вечернее?
- Меня зовут .....Я запишу Ваше имя и телефон. Ваш телефон.....
- Спасибо и до встречи.