

350 БАЛЛОВ ЗА 1 КАТАЛОГ ЭТО ЛЕГКО!

ЛЕГКО-ЭТО КОГДА НЕ ТОЛЬКО ЗНАЕШЬ, НО УЖЕ И УМЕЕШЬ!





ОБ АВТОРЕ ТРЕНИНГА.

- По профессии Инженер-Геофизик.
- После перестройки пришлось сменить профессию, и заняться бизнесом. Самым доступным бизнесом для большинства людей в конце 90-годов стал сетевой маркетинг. Причина – при раскрутке этого бизнеса не нужно вкладывать и рисковать своими деньгами. Для сотрудничества была выбрана на тот момент, одна из самых крупных сетевых компаний Шведская компания Орифлэйм.
- 4 года упорной работы в Орифлэйм и ко мне пришел успех и финансовая независимость. Вот уже 15 лет я успешно занимаюсь сетевым бизнесом.
- Много времени посвящено обучению основам продаж и рекрутирования в сетевом бизнесе.
- В настоящем тренинге предлагаются простые и четкие рекомендации по продажам. Тренинг может быть полезен не только новичкам Орифлэйм, но и дистрибьюторам, у которых плохо идут продажи.

МОИ КНИГИ

- Этот тренинг лежит в основе моей новой книги «Алгоритмы Продаж в Орифлэйм». Книга готова в электронном варианте. Позже планирую напечатать ее и на бумаге.
- **Купить** электронную книгу по продажам, можно, прислав мне **заявку на телефон 89186162564, перечислить 100руб** на телефон и сообщить **свой электронный адрес** для пересылки книги.
- Сейчас я работаю над новой электронной книгой: «Алгоритмы Рекрутирования в Орифлэйм». Через месяц эта книга в электронном варианте будет готова и ее можно будет заказать тоже.
- Также я являюсь автором электронной книги: «Учись Рекрутировать Просто». Ее тоже можно уже заказывать.
- Все мои книги посвящены работе сетевиков в оффлайн.
- Почему только оффлайн?
- Если вы хотите иметь долгосрочный бизнес, то стройте сети с живыми людьми!
- Онлайн сети – дело хорошее, но очень и очень трудоемкое и очень часто недолговечное!



ГЛАВНЫЕ АЛГОРИТМЫ ПРОДАЖ.

Алгоритм №1-Запишите на бумаге, на что конкретно не хватает денег и подсчитайте общую сумму покупок.

Алгоритм №2-Узнайте как заработать необходимые деньги.

Алгоритм №3-Начните действовать по составленному плану.

Алгоритм №4-Сделайте свои покупки и наметьте новую цель.



АЛГОРИТМ №1: ОПРЕДЕЛИТЕ НА ЧТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ НУЖНЫ ДЕНЬГИ?

Пример:

1-пальто зимнее -7000р

Итого: за месяц работы нужно заработать 7000 руб.





АЛГОРИТМ №2

УЗНАЙТЕ КАК ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ?

.

Для этого получите ответы на вопросы:

Шаг-1. Узнайте что надо делать?

Шаг-2. Узнайте, как это нужно сделать?

Шаг-3. Узнайте статистику действий.



ШАГ-1. УЗНАЙТЕ ЧТО НАДО ДЕЛАТЬ?

1-Познакомьтесь с продукцией и начните пользоваться ею сами.

2-Купите для работы каталоги, набор пробников и создайте набор из продуктов повседневного спроса.

3-Найдите клиентов, раздавая и собирая каталоги каждую неделю и выполните планируемый объем продаж.

Теперь вы знаете, ЧТО НАДО ДЕЛАТЬ!



Asteza

ШАГ-2. УЗНАЙТЕ КАК ВЫ ЭТО БУДЕТЕ ДЕЛАТЬ?

1-Познакомьтесь с продукцией и начните пользоваться ею сами.

- Познакомиться с продукцией можно на сайте сетевой компании, а также внимательно изучите каталоги компании,
- Начните посещать мастер-классы по продукции (в офисах или через интернет –каждый четверг).
- Всю необходимую информацию берите у своего спонсора.
- Самое лучшее знакомство с продукцией – это, когда вы начнете пользоваться ею сами.





ШАГ-2. УЗНАЙТЕ КАК ВЫ ЭТО БУДЕТЕ ДЕЛАТЬ?

2-Купите Каталоги, Набор пробников и создайте Набор из продуктов повседневного спроса.

- **Каталоги** купить просто. Код каталогов смотрите в прайсе.
- **Набора Пробников (код-96006)**. Пробники - это мини продукция компании (помада, туалетная вода, тональная основа, крема, шампуни).
- **Набор продуктов повседневного спроса** может выглядеть так:
 - Супер Тушь 5 в 1- 5бб
 - Зубная паста и щетка для взрослых 2+1=3бб
 - Зубная паста и щетка для детей 1+1=2бб
 - Шампунь для волос 4бб
 - Гель для душа женская 2бб
 - Гель для душа мужская 2бб
 - Мыло для взрослых 1б
 - Мыло детское 1б
 - Крем для рук 2бб
 - Крем для ног 2бб
 - Бальзам после бритья 4бб
 - Пена для бритья 6бб
- Итого:набор составляет 34 баллов на сумму 1000руб (состав набора можно менять по вашему усмотрению). Набор не обязателен, но желателен.



ШАГ-2.УЗНАЙТЕ КАК ВЫ ЭТО БУДЕТЕ ДЕЛАТЬ?

3-Найдите клиентов, раздавая и собирая каталоги каждую неделю и выполните планируемый объем продаж.

а-Где взять Клиентов?

- Вы сами первый клиент компании,
- Ваши сослуживцы по месту работы
- Служащие различных близлежащих организаций,
- Продавцы близлежащих магазинов,
- Ваши друзья,
- Ваши родственники,
- Ваши знакомые.
- Ваши соседи по дому и в вашем районе проживания.



ШАГ-2. УЗНАЙТЕ КАК ВЫ ЭТО БУДЕТЕ ДЕЛАТЬ?

3-Найдите клиентов, раздавая и собирая каталоги каждую неделю и выполните планируемый объем продаж.

б-Как и кому предложить каталог?

Продавцу магазина:

- «Здравствуйте! Вы еще не видели новый каталог Орифлэйм? Много скидок на товары первой необходимости. Посмотрите. Через день заберу. Вы будете в это время на рабочем месте? До свидания».
- -Если Вам говорят, что каталогом не интересуются, то спокойно скажите: «Спасибо. До свидание»

Родственнице:

- «Мария Павловна, Вы еще не видели новый каталог Орифлэйм? Много скидок на товары первой необходимости. Посмотрите каталог, через день заберу.»

Подружке:

- «Света, ты еще не видела новый каталог Орифлэйм? Много скидок на товары повседневного спроса. Посмотри. Завтра я к тебе заеду и заберу каталог. Во сколько ты будешь дома?»



ШАГ-2. УЗНАЙТЕ КАК ВЫ ЭТО БУДЕТЕ ДЕЛАТЬ?

3-Найдите клиентов, раздавая и собирая каталоги каждую неделю и выполните планируемый объем продаж.

в-Как забрать каталог?

«-Мария здравствуйте!

-Я оставляла каталог Орифлэйм.

-Вас в каталоге что-нибудь заинтересовало?

-Я могу помочь вам подобрать то, что подойдет именно вам.

-Вас знакомить с новыми каталогами Орифлэйм?

-До свидания»



ШАГ-2. УЗНАЙТЕ КАК ВЫ ЭТО БУДЕТЕ ДЕЛАТЬ?

3-Найдите клиентов, раздавая и собирая каталоги каждую неделю и выполните планируемый объем продаж.

г-Как работать с клиентом?

1-Установите дружественные отношения с клиентом .

Понравьтесь-комплименты, найдите что-то общее между вами.

2-Узнайте больше о клиенте : задавайте вопросы о его жизни, предпочтениях и потребностях (что вы предпочитаете; чем пользуетесь)

3-Расскажите о продукте, который решит какую-либо проблему клиента, показав качество, выгоду и важность вашего товара для клиента; делайте немного больше, чем другие : фирменные пакетики, недорогой сюрприз, скидка постоянному клиенту.

4-Отвечайте на вопросы клиента.

5-Предложите купить товар и сделайте паузу пока клиент думает.

6-После продажи интересуйтесь впечатлением о купленном продукте.



ШАГ-2. УЗНАЙТЕ КАК ВЫ ЭТО БУДЕТЕ ДЕЛАТЬ?

З-Найдите клиентов, раздавая и собирая каталоги каждую неделю и выполните планируемый объем личных продаж.

д-Как выполнить запланированный объем.

Таблица 1. Чтобы заработать **7000р/мес (4500р/кат)**, необходимо сделать личный объем в **35066** на сумму **11150руб**. Как сделать такой объем продаж?

1неделя: Соберите заказ **на 15066** в первую неделю, для этого:

- закажите продукцию для себя лично (**2066=600руб**)
- закажите набор пробников (**код 96006**, стоимостью **450руб**.)
- закажите набор продуктов повседневного спроса и показывайте своему окружению (**20-3066=500-1000руб**)
- раздайте и соберите **15 каталогов**, тем самым вы наберете заказов у **7 клиентов** на **10066**.

2неделя: - раздайте и соберите **15 каталогов** новым людям, и тем самым вы наберете заказов еще на **10066**.

3неделя:

- обзвоните клиентов, которые еще не сделали заказ
- раздайте и соберите **15 каталогов** новым людям, которые еще не видели текущего каталога и соберите заказов еще на **10066**

- В сумме **за 3 недели** реально собрать заказов на **35066**, если раздавать и собирать каждую неделю минимум **15каталогов**.
- Ваш доход составит около **4500руб/кат** или **7000руб/мес** (см.таблицу1).

ТАБЛИЦА 1. ДОХОДЫ ОТ ЛИЧНЫХ ПРОДАЖ В ОРИФЛЭЙМ.

Личный объем бб	Личный оборот руб	Торговая прибыль 22%	Объемная скидка 3-22%	Премия премьер клуба	Доход от продаж прог лояльности	Доход от 50% скидки	Общий доход в каталог Знед	Общий доход в мес	Общий доход за 12мес
100	3186	700					700	1050	12600
150	4480	1050	134-3%	200	200	500	2084	3126	37512
200	6372	1400	190-3%	200	200	500	2490	3735	44820
250	7965	1750	240-3%	650	450	500	3590	5385	64620
350	11151	2450	335-3%	1100	450	500	4835	7252	87030
450	14337	3150	860-6%	1550	450	500	6510	9765	117180
550	17523	3850	1050-6%	2000	450	500	7850	11775	141300
650	20709	4550	1245-6%	2450	450	500	9195	13792	165510
750	23895	5250	1435-6%	2900	450	500	10535	15803	189630
850	27081	5950	1625-6%	3350	450	500	11875	17812	213750
950	30267	6650	2725-9%	3800	450	500	14125	21188	254250
1050	33453	7360	3010-9%	4250	450	500	15570	23355	280260
1150	36639	8060	3298-9%	4700	450	500	17008	25512	306144
1250	39825	8762	3584-9%	5150	450	500	18446	27669	332028
1350	43011	9462	3871-9%	5600	450	500	19883	29824	357894
1450	46197	10163	4158-9%	6050	450	500	21321	31982	383778



ШАГ-3. УЗНАЙТЕ СТАТИСТИКУ ПРОДАЖ.

1-Сколько покупать каталогов?

Количество каталогов для работы зависит только от суммы денег, которую вы хотите заработать.

- $5\text{кат}/1\text{раз}=2\text{клх}1566=3066=210\text{р}/\text{кат}=315\text{р}/\text{мес}$
- $5\text{кат}/3\text{раза}=6\text{клх}1566=9066=700\text{р}/\text{кат}=1000\text{р}/\text{мес}$
- $10\text{кат}/1\text{раз}=5\text{клх}1566=7566=525\text{р}/\text{кат}=700\text{р}/\text{мес}$
- $10\text{кат}/3\text{раза}=15\text{клх}1566=22566=3400\text{р}/\text{кат}=5000\text{р}/\text{мес}$
- $15\text{кат}/1\text{раз}=7\text{клх}1566=10566=700\text{р}/\text{кат}=1000\text{р}/\text{мес}$
- $15\text{кат}/3\text{раза}=21\text{клх}1566=31566=4500\text{р}/\text{кат}=7000\text{р}/\text{мес}$
- $20\text{кат}/1\text{раз}=10\text{клх}1566=15066=2100\text{р}/\text{кат}=3100\text{р}/\text{мес}$
- $20\text{кат}/3\text{раза}=30\text{клх}1566=45066=6500\text{р}/\text{кат}=9800\text{р}/\text{мес}$
- $30\text{кат}/1\text{раз}=15\text{клх}1566=22566=3400\text{р}/\text{кат}=5000\text{р}/\text{мес}$
- $30\text{кат}/3\text{раза}=45\text{клх}1566=67566=9300\text{р}/\text{кат}=13900\text{р}/\text{мес}$

Чем больше раз оборачиваете каталоги, тем больше ваш доход!



ШАГ-3. УЗНАЙТЕ СТАТИСТИКУ ПРОДАЖ..

2-Сколько надо иметь клиентов, чтобы заработать 7000руб за месяц?

- Сделаем расчет:
 - 1 клиент в среднем делает заказ на 1566.
 - Чтобы заработать 7000р/мес. необходим личный объем 35066(см.таблицу1).
 - 35066:1566=23клиента.**
- Как найти такое количество клиентов?
 - В каталожный период оберните 3раза 15каталогов.



АЛГОРИТМ №3

НАЧНИТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ ПО ПЛАНУ.

- Если вы действительно хотите зарабатывать, то выполняйте по порядку все запланированные выше рекомендации!
- Человеку свойственно сомневаться. Невозможно на 100% предугадать свой путь и избавиться от сомнений.
- Действие – лучшее лекарство от неуверенности и страхов. Ничто не может заставить вас проиграть, если вы сами этого не позволите.
- Чаще звоните своему спонсору, который всегда вам поможет.
- Если Вы захотите зарабатывать больше, то обратитесь к своему спонсору или вышестоящему Директору Вашей команды.



АЛГОРИТМ №4

КУПИТЕ ТО, ЧТО ПЛАНИРОВАЛИ!

Купите маме пальто!





ВЕРНИТЕСЬ К АЛГОРИТМУ №1 ПОСТАВЬТЕ НОВУЮ ЦЕЛЬ!

- Если Вы приобрели запланированные покупки, и решили еще что-то купить, то вернитесь к выполнению **алгоритма №1**.
- Т.е. распишите все свои будущие покупки на бумаге и потом следуйте **алгоритму №2** и т.д.

СТРОГО СЛЕДУЙТЕ РЕКОМЕНДАЦИЯМ И У ВАС
ВСЕГДА БУДУТ ДЕНЬГИ НА НОВЫЕ ПОКУПКИ!



ИТАК:

- Теоретически все кажется просто.
- В начале ваших продаж, возможен дискомфорт.
- Дискомфорт пройдет, если ежедневно придерживаться предложенной схемы действий.
- Я делаю это сама постоянно!
- Я не испытываю дискомфорта от раздачи каталогов.
- Раздавая каталоги, я просто тестирую своих потенциальных клиентов на лояльность к компании, и к ее продукции.
- У меня нет дискомфорта от звонков моим клиентам, потому что мы стали друзьями. А друзьям звонить не страшно!

РЕЦЕПТ УСПЕХА В ПРОДАЖАХ.

- Пользуйтесь продукцией.
- Хорошо знайте продукцию.
- Регулярно раздавайте каталоги Орифлэйм.
- Уважайте своих клиентов.

Когда вы это будете регулярно делать, то:

ПРОДАЖИ С ОРИФЛЭЙМ:



ПРОСТО!

ПРИБЫЛЬНО!

ПРИЯТНО!

**НИКОГДА
НЕ СДАВАЙСЯ!!!**

