350БАЛЛОВ 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.
- 4года 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!



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=266
 - -Шампунь для волос 466
 - -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 666
- 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.



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

д-Как выполнить запланированный объем.

Таблица1. Чтобы заработать 7000p/мес (4500p/кат), необходимо сделать личный объем в 350бб на сумму 11150pyб. Как сделать такой объем продаж?

1 Неделя: 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 (20-30бб=500-1000руб)
- -раздайте и соберите 15 каталогов, тем самым вы наберете заказов у 7 клиентов на 100бб.

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

Знеделя:

- -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 100бб
- В сумме **3Q 3 НЕДЕЛИ** реально собрать заказов на **350бб**, 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 66	Личный оборот руб	Торговая прибыль 22%	Объемная скидка 3- 22%	Премия премьер клуба	Доход от продаж прогр лояльнос ти	Доход от 50% скидки	Общий доход в каталог Знед	Общи й доход в мес	Общий доход 3d 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.

- 5кат/1раз=2клх15бб=30бб=210р/кат=**315**р/мес
- 5кат/3раза=6клх15бб=90бб=700р/кат=1000р/мес
- 10кат/1раз=5клх15бб=75бб=525p/кат=700p/мес
- 10кат/3раза=15клх15бб=225бб=3400p/кат=5000p/мес
- 15кат/1раз=7клх15бб=105бб=700р/кат=1000р/мес
- 15кат/3раза=21клх15бб=315бб=4500р/кат=7000р/мес
- 20кат/1раз=10клх15бб=150бб=2100p/кат=**3100p/мес**
- 20кат/3раза=30клх15бб=450бб=6500p/кат=9800p/мес
- 30кат/1раз=15клх15бб=225бб=3400p/кат=5000p/мес
- 30кат/3раза=45клх15бб=675бб=9300р/кат=13900р/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:
 - -1клиент в среднем делает заказ на 1566.
 - -Чтобы заработать 7000p/мес. необходим личный объем 350бб(см.таблицу1).
 - -350бб:15бб=23клиента.
- Как найти такое количество клиентов?
 - -В каталожный период оберните Зраза 15 каталогов.



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:

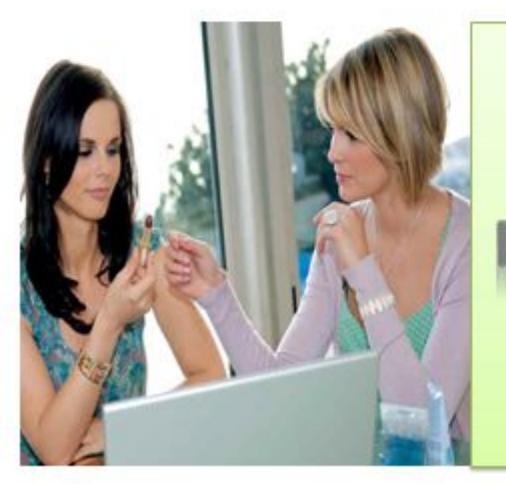
- Теоретически все кажется просто.
- В начале ваших продаж, возможен дискомфорт.
- Дискомфорт пройдет, если ежедневно придерживаться предложенной схемы действий.
- Я делаю это сама постоянно!
- Я не испытываю дискомфорта от раздачи каталогов.
- Раздавая каталоги, я просто тестирую своих потенциальных 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!

