

Успешное приглашение в Орифлэйм ОСНОВЫ



Что вы узнаете на тренинге

Введение

- зачем мы приглашаем
- какие способы существуют
- успешные методы и правила их применения

Способы приглашений на «холодном» рынке

- индивидуальный
- командный
- онлайн

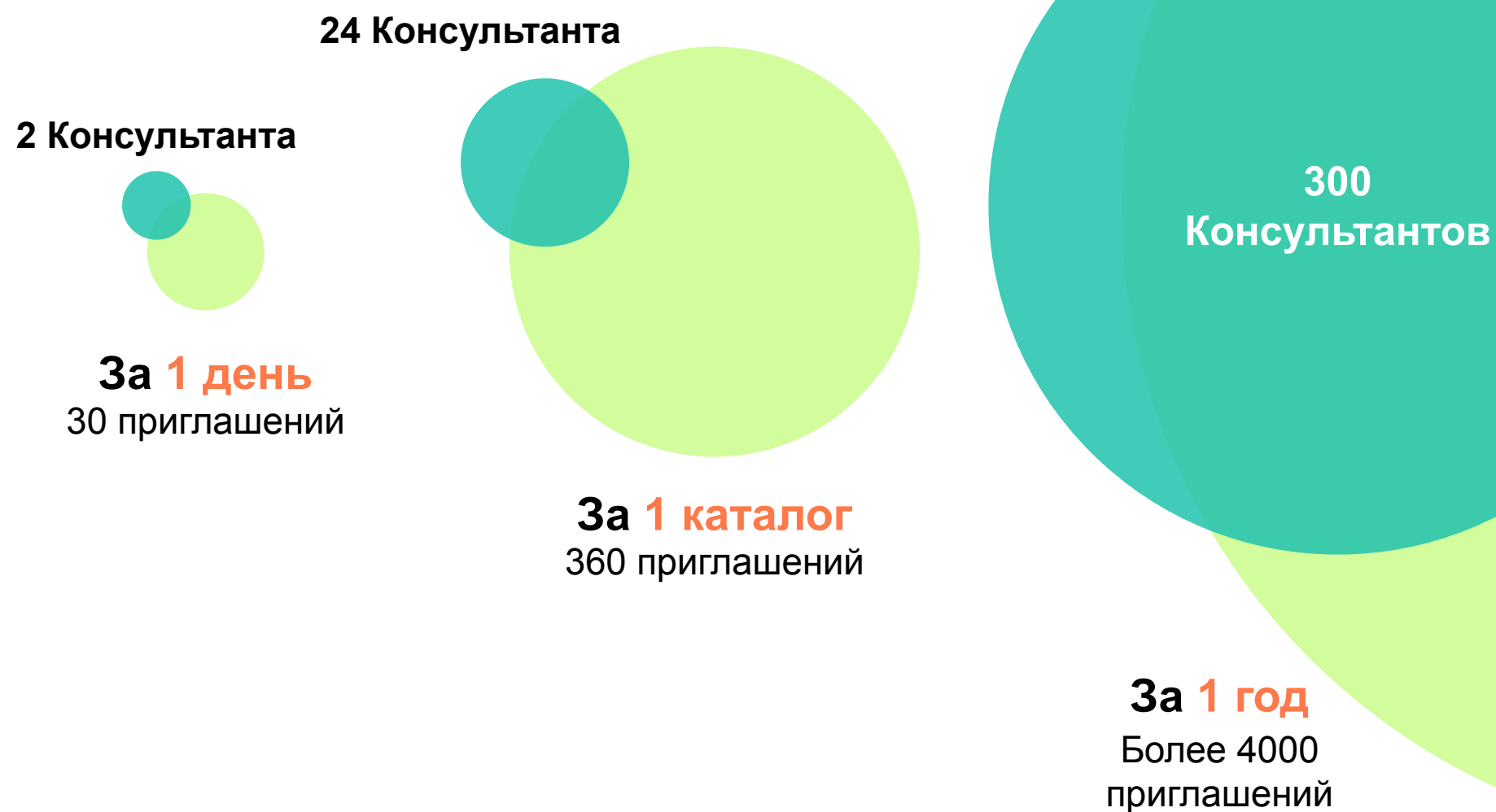
Инструменты для приглашения

Правила успешного приглашения

Успешные Лидеры о своих любимых методах приглашения на «холодном» рынке

Зачем мы приглашаем?

Мы приглашаем, чтобы найти клиентов,
Консультантов Персональной Группы и Ключевых партнеров по
бизнесу



Успешные методы приглашений Ваш список имен

«Холодные»
контакты

«Теплые»
контакты

Онлайн

При любых методах приглашений помните о
Вашем
имидже, доброжелательном отношении и улыбке!

Вы сможете получить больше информации о том,
как приглашать методом «теплых» контактов, посетив
тренинг «Список имен. Основы».



Приглашение по «ХОЛОДНЫМ» контактам

«Холодные» контакты - с кем вы не были знакомы раньше



Знакомство

Если человек вам понравился
— знакомьтесь!



Индивидуальный метод

Раздача действующих каталогов
Проведение соц. опроса



Командный метод

Тестирование продукции
на промо стойке
Оформление дисконтных карт



Приглашение по «ХОЛОДНЫМ» контактам:

ЗНАКОМСТВО Что сказать?

Где?

- в транспорте
- в очередях
- в местах отдыха: парки, кафе, санатории



- создайте/придумайте ситуацию, например: поговорите о погоде, работе, здоровье, новостях
- попросите о незначительной помощи
- пожелайте отличного настроения и оставьте визитку
- подарите каталог и спросите номер телефона
- подарите каталог Вэлнэс
- расскажите немного о своей деятельности, после чего предложите помощь и консультации, оставьте каталог и визитку

Как поддержать контакт?

- позвоните, напомнив о себе, о встрече и разговоре
- поблагодарите еще раз за помощь
- спросите, что больше всего заинтересовало в каталоге
- предложите продолжить общение в социальных сетях и уточните контактные данные

Проанализируйте новое знакомство со спонсором и обсудите варианты поддержания контакта.

Знакомство ПО «ХОЛОДНЫМ» КОНТАКТАМ:

ПРИМЕР

— Добрый день, молодые люди! Могу я попросить вас о помощи? Будьте любезны! Я первый раз в этом парке и очень хочу сфотографироваться на фоне этого пейзажа/вида/здания!

После фото:

— Спасибо вам огромное. А можно еще буквально несколько кадров?
Спасибо

В знак благодарности – предложите свои услуги:

— Вы очень выручили меня, что я могу для вас сделать?

Не ждите ответа, сразу сделайте предложение, оно не должно быть навязчивым:

— Знаете что? Я могу подарить вам отличный каталог и предложить отличную возможность приобретать продукцию с хорошей скидкой! Держите, мой телефон указан на обложке!
Звоните, не стесняясь.

Уже уходя, как будто вспомнили о важном:

— Да! И знаете, что я еще хочу вам предложить? Я могу включить номер вашего телефона в рассылку самых интересных и выгодных предложений. Вас это ни к чему не обяжет, я не беспокою людей «спамом», но с помощью рассылки у вас всегда будет возможность обратиться ко мне за консультацией и помощью в выборе подарков для близких по хорошим ценам! Итак, диктуйте ваш номер телефона.

Запишите телефон.

Знакомство по «ХОЛОДНЫМ» контактам

Индивидуальная работа: подготовка

Инструменты

- планшет
- блокнот
- ручка
- пробники
- анкеты
- листовки
- каталог

Внутренний настрой

- позвоните спонсору
- послушайте музыку
- посмотрите мотивационное видео
- развейте все сомнения и страхи

Внешний вид

- деловой стиль
- деловые аксессуары: платок, галстук
- корпоративные аксессуары: бейсболки, футболки, платки



Планирование

- **когда?** (день, время)
- **где?** (во дворе дома, на пешеходной дорожке возле офиса, городские мероприятия, парки, скверы, пляжи и т.д.)



Знакомство по «ХОЛОДНЫМ» контактам

Индивидуальная работа

Как начать

— Добрый день! Возьмите,
пожалуйста, листовку, каталог.

— Добрый день, пожалуйста, бесплатно
каталог компании Орифлэйм

Что отдать, подарить или заполнить

- анкета
- каталог в подарок
- купон на подарок
- купон на скидку
- купон на розыгрыш лотереи
- купон на акцию
- купон на проведение Мастер-класса
- пригласительный на встречу
- пригласительный на праздник

Предпочтительное время для работы

11.00 — 13.00

15.00 — 18.00



Вы сможете воспользоваться любыми вариантами анкет, купонов, опросников и пригласительных, приложенных к данному тренингу.

Командный метод: ПОДГОТОВКА



Инструменты

- промо стенд
- блокнот
- ручки
- листовки
- каталоги
- пробники, ароматы
- анкеты

Внутренний настрой

- **вы в команде**
- спонсор поддержит в любую минуту
- смотрите и запоминайте, пробуйте сделать также
- практикуйте и у вас все получится!

Внешний вид

- деловой стиль
- деловые аксессуары: платок, галстук
- корпоративные аксессуары: бейсболки, футболки, платки

Планирование

Следуйте расписанию, которое предложит спонсор



Командный метод: Промо стенд – тестирование

Для работы достаточно
двух человек

Предпочтительное время
для работы

11.00 — 13.00

15.00 — 18.00

Рабочие инструменты
и сопутствующие материалы

- 4 женских и 3 мужских аромата
- кофе в зернах в отдельной вазе
- Листовки



Командный метод: Промо стенд – «ДИСКОНТ»

Работа для четырех Консультантов

Двое стоят за промо стендом,
двое приглашают к нему людей

Каждая пара работает
по 30 минут, затем меняется,
полученные контакты
распределяются между всеми
участниками

Предпочтительное время для работы

11.00 — 13.00

15.00 — 18.00



Онлайн-приглашения

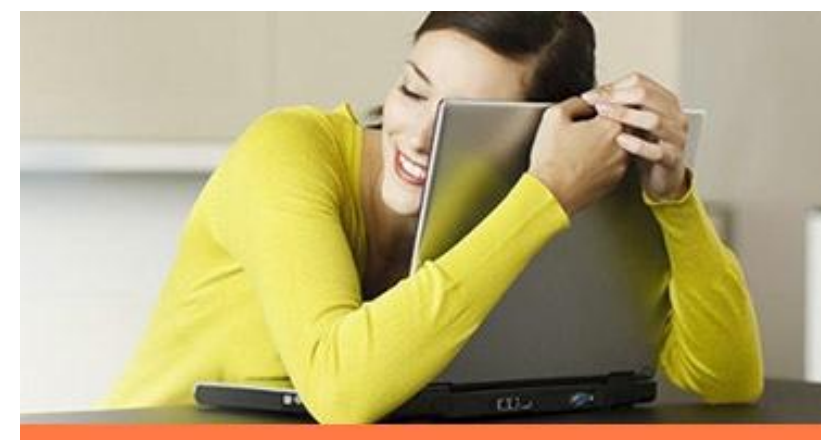
Виртуальное общение онлайн



Социальные сети



Блоги и Форумы



Группы и фан-клубы

Этот метод идеально вам подходит, если:

- Вы пока не готовы к личным контактам
- У вас маленькие дети, требующие внимания
- У вас есть основная работа, которая занимает много времени
- Этот метод показался вам наиболее интересным и комфортным.

Лучшее время для работы

После 22.00



Вы сможете воспользоваться любыми фразами для приглашения и онлайн-статусами, обратившись к Приложению этого Тренинга.

Онлайн-приглашения

Варианты

Статусы

- Набираю команду менеджеров!
- Остались следующие вакансии: менеджер по работе с клиентами; дополнительный заработок с гибким графиком. Если интересно, пишите!
- В развивающуюся компанию требуются сотрудники:
1. руководитель; 2. менеджер,
3. Есть варианты подработок в свободное время. Пишите цифру в комментарии к статусу, если интересно.
- Работа. Подработка.

Переписка

Ирина, здравствуйте, мы с вами не знакомы, но я хотела бы предложить вам подработку.

Здравствуйте! В чем заключается предложение?

Требуется менеджер по подбору персонала, график гибкий, з/п от 15000. Предприниматель набирает сотрудников на работу.

А что за фирма? Я на очном учусь. А вообще, предложение меня заинтересовало. Где можно узнать подробнее?

Сможете завтра на собеседование подъехать? Займет минут 30.

Алена, сообщите, куда именно.

Спасибо, что откликнулись!
В 15.00 нужно быть по адресу ...

Предложение дружбы

- Здравствуйте, Ирина! Спасибо, что Вы приняли мое предложение о дружбе. Мне очень важно объяснить Вам суть моего предложения, поэтому, пожалуйста, посмотрите видео ролик ([ссылка на ваше видео в youtube](#)) и Вам будет понятно, кого конкретно я ищу. Буду рада продолжить нашу дружбу! С уважением, Алена
- Спасибо за дружбу! Я хотела бы предложить Вам возможность дополнительного заработка в известной на рынке компании. Работа в команде, при необходимости - обучение. Пожалуйста, ответьте, если Вам это интересно.

Работа с контактами

Звонок — один из самых важных моментов, ведь это первое впечатление, которое получит о вас потенциальный клиент!

План действий

1 Сортировка анкет по категориям

- интерес к продукции
- интерес к дополнительному доходу
- интерес к бизнесу
- отсутствие интереса
- «нет», но телефон оставили

2 Обзвон

- Будьте вежливы, улыбайтесь во время разговора
- Заранее уточните место и время встречи у своего спонсора

3 Начните разговор и пригласите на встречу

— Здравствуйте, Наталья. Вам удобно говорить? Меня зовут Ольга, я — Консультант компании Орифлэйм. Вы участвовали в опросе/анкетировании... Я приглашаю Вас принять участие в... Уточните, когда Вам удобно: завтра в 17.00 или в субботу в 12.00?

**Предпочтительное
время для работы**

19.00 — 21.00



Статистика приглашений разными методами

Из опыта успешных Консультантов Орифлэйм

Командная работа Промо стенд:

- 5 часов в день
- 35 новых Консультантов
- 12 из них разместят заказы в среднем на 600 рублей

Индивидуальная работа

- 3 часа в день
- 20 новых Консультантов
- 8 из них разместят заказы в среднем на 600 рублей

Онлайн

- 3 часа в день
- 100 сообщений
- 10 ответов
- 1-2 гостя на встрече
- 1 новый Консультант за каталог

Индивидуальная работа с sms

- 15 сообщений
- 7 ответов
- 2 встречи



Советы успешных Лидеров

Выполняйте правило трех «П»: показывать каталог, посещать встречи спонсора, приводить людей.

Ни за кого не решайте.

Профессионализм важен, но он нарабатывается со временем при обязательном условии соблюдения систематических действий.

Действия предпринимаются ежедневно и систематично, только в этом случае система дает результат.

Закон больших чисел:
50 звонков – один результат,
10 звонков – другой.

Обязательный план для себя
на каждый день в цифрах
(самодисциплина)

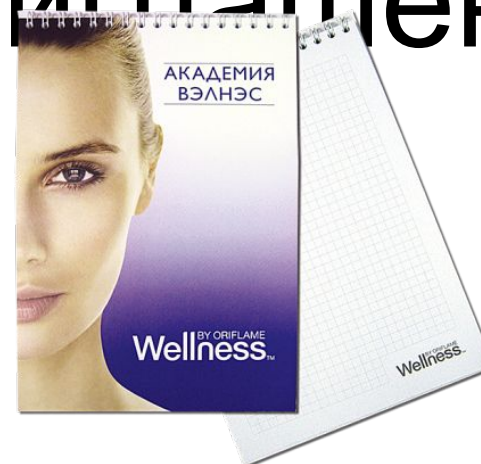
Хвалите себя за любой
результат: «Я волшебница, я
сейчас сделаю 50 звонков»!

Компания «MLM» не повод
для расслабления. Вы
работаете на себя, значит
заинтересованы в результате

Любой метод приглашения в начале пути приносит дискомфорт. Для «вливания» и приобретения уверенности требуется 21 день.

Развивайтесь, обучаясь разным методам приглашений.
Лучше выбрать 2-3 любимых метода.

Инструменты для приглашений





Проверьте себя

Зачем мы приглашаем?

**Назовите источники
НОВЫХ КОНТАКТОВ**

**Какие методы работы на
«холодном» рынке?**

**Назовите инструменты
для приглашения**

**Лучшее время для работы
на «холодном» рынке?**

«Теплый» рынок, «холодный» рынок, онлайн

Планшет, ручка, каталог, анкета

Каталоги

Индивидуально

Находим бизнес-партнеров, Консультантов и клиентов

Корпоративный стиль одежды

В команде со спонсором

Список имен

Промо стойка

11.00-13.00

15.00-18.00



Проверьте себя

Зачем мы приглашаем?

**Назовите источники
НОВЫХ КОНТАКТОВ**

**Какие методы работы на
«холодном» рынке?**

**Назовите инструменты
для приглашения**

**Лучшее время для работы
на «холодном» рынке?**

«Теплый» рынок, «холодный» рынок, онлайн

Планшет, ручка, каталог, анкета

Каталоги

Индивидуально

Находим бизнес-партнеров, Консультантов и клиентов

Корпоративный стиль одежды

В команде со спонсором

Список имен

Промо стойка

11.00-13.00

15.00-18.00

Сегодня вы узнали

- Зачем приглашать
- Какими методами можно приглашать новичка
- Какие инструменты понадобятся для приглашений
- Какие правила необходимо соблюдать

Вы научились

- Знакомиться с людьми
- Приглашать на «холодном» рынке
- Работать с полученными контактами





СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

*Успешное приглашение в Орифлэйм.
Основы*

выдан (ФИО) _____

дата _____ место _____

Курс «Навыки успешного Консультанта» – это ваш первый шаг к успеху в Орифлэйм!
Используйте полученные знания и навыки, чтобы заработать чеки от **\$1000** до **\$1000000!**