ORIFLAME
SWEDEN

Успешное приглашение в Орифлэйм

Основы

Создано Лидерами Орифлэйм Россия 2014

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

ORIFLAME SWEDEN

Курс «Навыки успешного Консультанта»

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

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

Зачем мы приглашаем?

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

2 Консультанта

За 1 день
30 приглашений

24 Консультанта

За 1 каталог
360 приглашений

300 Консультантов

За 1 год
Более 4000 приглашений

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

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».

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

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

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

ORIFLAME SWEDEN

Приглашение по «холодным» контактам: знакомство

Где?

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

Что сказать?

- 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.

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

ORIFLAME SWEDEN

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.

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

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.)

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

ORIFLAME SWEDEN

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.

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

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

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

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

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

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

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

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.

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

ORIFLAME SWEDEN

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.

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

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

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

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

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

ORIFLAME SWEDEN

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

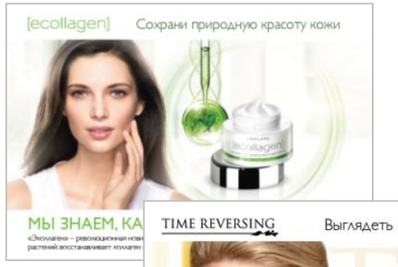
Любой метод приглашения в начале пути приносит дискомфорт. Для «вливания» и приобретения уверенности требуется 21 день.

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

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

ORIFLAME SWEDEN

Инструменты для приглашений



Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

ORIFLAME SWEDEN

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

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

ORIFLAME SWEDEN

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

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

ORIFLAME
SWEDEN

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

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA

ORIFLAME
SWEDEN

Курс
«Навыки успешного
Консультанта»

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!**

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ СЕГОДНЯ
И ВОПЛОЩАЙТЕ СВОИ МЕЧТЫ ЗАВТРА™

Copyright ©2014 by Oriflame Cosmetics SA