

Успешные продажи

ОСНОВЫ





О чем вы узнаете:

Обзор и классификация методов продаж

- продажи методом Мастер-класса
- корпоративные продажи
- комплементарные продажи
- онлайн-продажи

Описание конкретных методов продаж

Календарь эффективного участника Премьер-клуба

Правило прямых продаж №1

Всегда предлагайте клиенту продукцию по цене каталога!

Хотите сделать приятное — сделайте подарок



Какие бывают продажи



Подробнее о том, как продавать с помощью каталога вы узнаете на тренинге **«Успешная работа с каталогом. Основы»**

Стратегия продаж

Регулярно назначать встречи

Оговаривать длительность встречи

Выяснить потребности клиента заранее

Предложить тестирование на Мастер-классе

Всегда иметь при себе **набор пробников**

Знать «фишки» о продукции

Умело отвечать на вопросы и возражения

Подготовиться заранее к заключению сделки

Всегда запрашивать **обратную связь**

Если вы предложите людям то, что их действительно интересует, они сделают то, что вам нужно с большим удовольствием и благодарностью!



Индивидуальные продажи с помощью Мастер-класса

Цель Мастер-класса

Что такое индивидуальный подбор средств

Кого и куда приглашать на Мастер-класс

Варианты Мастер-классов:

- Пять шагов к красоте
- Уход за волосами
- SPA-салон
- Искусный макияж
- Бархатные ручки
- Волшебство аромата

Правила проведения



План встречи

- 1 Представиться
- 2 Рассказать о компании
- 3 Рассказать о продукции
- 4 Провести Мастер-класс
- 5 Ответить на вопросы и возражения
- 6 **Заклучить сделку**



Инструменты для Мастер-классов «Пять шагов к красоте» и «SPA- салон»

- Средства по уходу за кожей лица
- Маски, скрабы, пилинги
- Повязка на голову или заколки
- Пелерина
- Спонжи, кисточки
- Чаша для воды
- Лопаточки для крема
- Ватные диски



Инструменты для Мастер-классов по визажу

- Повязка на голову, заколки
- Пелерина
- Набор кистей
- Тональные основы для лица и глаз
- Пудры, румяна
- Тени для глаз
- Тушь для ресниц
- Карандаши для глаз и губ
- Пробники помад, блески для губ



Идеи для индивидуальных продаж

Тестирование продуктов, которыми в настоящий момент пользуетесь вы сами

Личная история применения

Пробник в подарок (новинки или продукта со скидкой) или аксессуар

Рассказ об одном из ингредиентов продукта или о «фишке» продукта

«Набор спец.агента» (всегда при себе)

Экспертное мнение в каталогах – важный акцент для клиента

Мини-история продукта или аннотация – обязательное сопровождение заказа

Корпоративные продажи



Идеи для корпоративных продаж

Готовые наборы продуктов с их стоимостью

Подарочные сертификаты для сотрудников на определенную сумму, а также купоны на определение типа кожи в качестве вложения в корпоративные заказы

Проведение корпоративных Мастер-классов

Поздравление клиентов с профессиональными праздниками

Демонстративное вручение заказов

Предложение клиентам списка подарков для друзей, семьи и т.п. по схеме «1 клиент = 100 ББ»

Тестер-столы на выставках, ярмарках, корпоративах



Комплементарные продажи

- 1 Парные продажи: очищение+день, день+ночь
- 2 Продажа коллекции или серии
- 3 «К крючочку - лодочку»
- 4 Программа «Мой уход»
- 5 Реальные истории использования продукции, в котором одно средство дополняет другое
- 6 «Средний чек»



Онлайн-продажи — это:

Формирование у клиента решения о покупке продукции с использованием Интернета

Удобство

- экономия времени
- большое количество клиентов
- экономия затрат на приобретение каталогов
- мировая тенденция к онлайн-продажам

Больше рекомендаций

Возможности без границ!

- сайт www.oriflame.ru
- e-каталог (онлайн-каталог)
- социальные сети, сообщества красоты
- блоги
- вебинары



Электронный каталог

- **Создайте свой e-каталог** на сайте **ОДНИМ КЛИКОМ**
- **Отправьте ссылку** своим друзьям в соц.сетях, по электронной почте, через Twitter или Facebook
- **Помогите клиентам** определиться с выбором
- **Получите заказ** и договоритесь с клиентом о доставке



Мастер-класс по Skype

- **Назначьте встречу**
- **Заранее дайте клиенту список продукции** для проведения Мастер-класса
- **Средний заказ на 50–70 ББ** и у вас появляется постоянный клиент
- **Удобно** для тех, у кого мало свободного времени



Прочие методы продаж

- 1 «Семейные продажи»
 - 2 «Подарок за что-то»
 - 3 «Про запас»
 - 4 «Универсал»
 - 5 «Вот это упаковочка!»
 - 6 «Обменяй свою косметику на косметику
 - 7 Орифлэйм»
 - 8 «Искусственный ажиотаж» (sms и email-рассылки)
 - 9 «Метод притянутого стула»
 - 10 «Привлекательность продукта – в цене»
 - 11 «Подписка на продукт»
- Система «Багажник»



Календарь эффективного участника Премьер-клуба

Цель: 150 ББ за период / 50 ББ за неделю / 10 ББ за день

1-я неделя каталога

Основной
заказ



2-я неделя каталога

Дополнительный
заказ



3-я неделя каталога

Последний заказ,
работа с новым
каталогом


Премьер
Клуб

Сегодня вы узнали:

Правило прямых продаж №1

Разновидности продажи

Как максимально успешно использовать
разные методы продаж

Что такое продажи онлайн

Как получить все преимущества Премьер-клуба





Домашнее задание

Расскажите пятерым своим друзьям о ваших ощущениях от использования продукции Орифлэйм.

Создайте ссылку на свой собственный электронный каталог и разошлите ее всем своим знакомым, сопроводив письмом.



СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

Успешные продажи. 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!**

