

ЧЕТЫРЕХ-ЭТАПНЫЙ ПЛАН ПРИВЛЕЧЕНИЯ

Вы можете привлекать Новичков легко и просто!

ПРИВЛЕЧЕНИЕ. ТРУДНО ИЛИ ЛЕГКО? СЛОЖНО ИЛИ ПРОСТО? ДАВАЙТЕ ОБРАТИМСЯ К ТОМУ МЕТОДУ, КОТОРЫЙ СОЗДАЛА МЭРИ КЭЙ ЭШ И КОТОРЫМ ПРИВЛЕКАЮТ НОВИЧКОВ ВО ВСЕМ МИРЕ "МЭРИ КЭЙ" УЖЕ БОЛЕЕ 50 ЛЕТ?

Когда я только начинала сотрудничать с "Мэри Кэй", все, что я знала о Привлечении - это "4-этапный План Привлечения". Я его выучила на-зубок и все время вдохновенно говорила на классах и при получении пере-заказов. В результате мои первые 5 Бриллиантовых Шмелей и первые 5 поездок на Семинар в Даллас были по Привлечению Новичков!

Верю, что, когда Вы выучите на-зубок и будете с вдохновением всегда следовать "4-этапному Плану Привлечения", Ваши результаты будут еще более впечатляющими!

Вы это можете!

С любовью, Людмила Горина, Старший Национальный Лидер

P.S. Иллюстрируют этот материал фотографии Авто-Дебюта второго Форд-Мондео Надежды Шатуновой, Ведущего Лидера из города Златоуст. Личные Новички Надежды выполняют более 200 б.е. за месяц! Отличный результат "4-этапного Плана Привлечения"!

ПЕРВЫЙ ЭТАП. ГОТОВЯСЬ К КАЖДОМУ КЛАССУ

Спрашивайте Хозяйку класса или Клиентку, которая пригласила к Вам на класс потенциальных клиентов, о том:

- Кто будет присутствовать,
- Где и кем они работают,
- Какое у них материальное и семейное положение.

Такая информация поможет Вам правильно расставить акценты на возможностях Консультанта по красоте в Вашем рассказе о Компании "Мэри Кэй".

НАПРИМЕР, ВЫ МОЖЕТЕ СПРОСИТЬ В ПЕРВОМ ЭТАПЕ....

Расскажите, пожалуйста, о тех женщинах, которых Вы пригласили на класс.

Как ее зовут?

Сколько ей лет?

Какие у нее пожелания к ее коже, как Вы думаете?

Где она работает?

Какую должность занимает?

Как любит проводить свободное время?

Какое у нее семейное положение?

Какое у нее, на Ваш взгляд, материальное положение?

Не захочет ли она, как Вы думаете, заняться таким же делом, как и я, проводить Классы по Красоте?

Нет ли у Вас еще знакомых, кто, как Вы думаете, может заняться таким же делом, как и я, проводить Классы по Красоте?

ВТОРОЙ ЭТАП. В НАЧАЛЕ КАЖДОГО КЛАССА.

После приветствия **УБЕДИТЕЛЬНО И С ВДОХНОВЕНИЕМ РАСКАЗЫВАЙТЕ** об истории международного успеха Компании «Мэри Кэй» и Ваших личных впечатлениях и успехах.

Обратите внимание в своем рассказе на:

1. Что именно привлекло Вас в сотрудничестве с Компанией,
2. Как улучшилась за время сотрудничества с "Мэри Кэй" Ваша жизнь и жизнь Вашей семьи.

НАПРИМЕР, ВЫ МОЖЕТЕ СКАЗАТЬ ВО ВТОРОМ ЭТАПЕ....

Я сотрудничаю с Компанией «Мэри Кэй» всего один год, но уже искренне люблю свое дело Консультанта по Красоте.

Мне нравится, как в Компании «Мэри Кэй» ко мне относятся, чувствуют мой каждый, даже маленький шаг, мне дарят большое количество подарков.

Еще совсем недавно я и подумать не могла, что мой скромный бизнес с «Мэри Кэй» откроет для моей семьи дверь в благополучие, решит мои материальные проблемы, позволит проводить время с детьми и покупать им всякие приятные вещи.

Каждую минуту я благодарю тот момент, когда я присоединилась к «Мэри Кэй».

Эта Компания существует на рынке с 1963 года.

Ее основала Мэри Кэй Эш для женщин, во имя женщин и ради женщин.

В России «Мэри Кэй» уже 20 лет и в ней работает более 500000 успешных Консультантов и 5000 Лидеров.

Я приняла решение создать свою команду в моем бизнесе с "Мэри Кэй" и набираю открытых, жизнерадостных женщин.

Может быть, комунибудь из Вас сегодня на классе понравится работа Консультанта по Красоте, или Вы вспомните женщин, которые могли бы заняться таким же делом, как и я, проводить Классы по красоте, скажите, пожалуйста, мне об этом.

Мы начинаем наш Класс....

ТРЕТИЙ ЭТАП. ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ КАЖДОГО КЛАССА

МЫСЛЕННО ВЫБЕРИТЕ ДЛЯ СЕБЯ ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ ОДНУ ИЗ ПРИСУТСТВУЮЩИХ КЛИЕНТОК, которая Вам особенно понравится, Вы увидите ее возможности успешного сотрудничества с Компанией, и Вы захотите привлечь ее в свою Команду.

Это может быть женщина, которая:

1. Купила продукции на самую большую сумму.
2. Возможно, она привлекла Вас своими личными качествами,
3. А, может быть ей было интереснее других все то, о чем Вы рассказывали на классе.
4. Иногда это может быть клиентка, которая доставила Вам массу проблем своим скептическим настроением.
5. Но помните! Важно Ваше ровное, доброжелательное, вдохновенное отношение к каждой

НА ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ КЛАССА...

Внимательно наблюдайте за Вашими Клиентами:

Как они относятся к косметике?

Насколько они доброжелательны?

Как общаются с другими гостями?

Какие делают комплименты другим женщинам?

Насколько они Вам нравятся?

Сколько они приобретают косметики у Вас?

Насколько они оптимистичны?

ЧЕТВЕРТЫЙ ЭТАП. НАЗНАЧАЙТЕ БИЗНЕС -ИНТЕРВЬЮ

ВСЕГДА ПРЕДЛАГАЙТЕ ХОЗЯЙКЕ КЛАССА СВОЙ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПОДАРОК, если Вам удалось привлечь кого-нибудь из ее гостей.

Со временем Вы, конечно, адаптируете этот план под свои привычки и условия работы.

НАПРИМЕР, ВЫ МОЖЕТЕ СКАЗАТЬ В ЧЕТВЕРТОМ ЭТАПЕ....

Я внимательно наблюдала за Вами на Классе и увидела, что Вам очень понравилось все, что происходило. Это так?

Я думаю, Вам будет интересно узнать кое о чем побольше.

Приглашаю Вас поговорить со мной о возможностях Компании «Мэри Кэй». Это займет от 30 минут до 1 часа.

Будет ли Вам удобно завтра или послезавтра?

Утром или вечером?

В 5 или 6 вечера?

Мне придти к Вам или Вы придете ко мне?

В таком случае встречаемся у Вас в 6 часов вечера послезавтра. Мы отлично проведем время! Благодарю Вас!

**"4-ЭТАПНЫЙ ПЛАН
ПРИВЛЕЧЕНИЯ" - ВЫ
МОЖЕТЕ ПРИВЛЕКАТЬ
НОВИЧКОВ ЛЕГКО И
ПРОСТО! ДЕЙСТВУЙТЕ!**