

Состав команд следующей недели вы можете просмотреть после вебинара. В контактах в группе «Звезды в красном»

Проект предполагает не только выполнение заданий.

- Каждый день вы должны высылать своему Лидеру наставнику 6 важных дел по форме. В нашей группе ВК прикреплен файл: ОДИН ДЕНЬ МОЕЙ ЖИЗНИ. (файл скачать, распечатать, заполнять ежедневно).
- Каждую СРЕДУ и СУББОТУ в удобное время для вас и Лидера-наставника.
- **ДАТЬ ОТЧЕТ ГОЛОСОМ!!!!** Звоним своему Лидеру наставнику, рассказываем 6 важных дел, и разбираемся с вопросами, которые у вас возникли в ходе работы.
- Кто не будет звонить в среду и субботу Лидеру наставнику, вам **снимается -50 баллов (личных)**.
(Если вы набрали и вам не ответили, Лидер наставник вам перезвонит.,



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ ПРЕДЫДУЩЕЙ НЕДЕЛИ:

- **Продолжить «Фокус папку»(если есть, то доработать или пересмотреть списки);предоставить ЛБГ на собрании группы;**
- **Пройти обучение! Брайн Трейси . Планирование.(Ссылку на обучение см. в контакте).**
- **Провести 3 класса.**
- **Провести 1 Бизнес –интервью.**
- **Продолжить тестировать любую продукцию 30 женщинам .**
- **Анкетирование (спросить у Лидера)**

"Собратся вместе - это начало, оставаться вместе - это прогресс, работать вместе - это успех"! Генри Форд

Отчет на каждый день (прописываем вечером):

1. Опишите шаги (действия), которые вы ВЫБРАЛИ совершить сегодня для достижения своей цели в проекте (звонки, встречи, БИ, классы, контакты и т.д.). Прописываем 6 важных дел.
2.
 - Чем вы довольны в своих действиях? За что вы умница и молодец сегодня?
 - Что бы вы изменили/добавили в своих действиях сегодня, чтобы приблизиться к цели в проекте еще быстрее?
3. Какие шаги (действия) вы ВЫБИРАЕТЕ осуществить завтра для того, чтобы стать еще ближе к своей цели в проекте? Прописываем 6 важных дел.





ТАБЛИЦА-ОТЧЕТ ЗА 2 —Ю НЕДЕЛЮ



Хочу+Учусь+Действую=Получаю
Инновационный Векторный Колледж

команда

№ недел и	№1 Звёздная команда	№2 Самая лучшая команда	№3 Созвездие Королев	№4 Пчелки	№5 Бегущие к звёздам	№6 Супер пчёлки	№7
1	71	140	193	261	88	90	161
2	52	66		135	66	127	148
3							
4							
5							
6							
7							
8							
Итог							





Лучший «игрок» Команды/Результат



команда							
№ недели	№1 Звёздная команда	№2 Самая лучшая команда	№3 Созвездие Королев	№4 Пчёлки	№5 Бегущие к звёздам	№6 Супер пчёлки	№7
1	Захарова Марина 46	Довгилович Марина 65	Неделько Алеся 50	Тимошенко Виктория 91	Джус Нинель 31	Сливец Вероника 56	Корхова Ольга 78
2	Захарова Марина 33	Довгилович Марина 31		Тимошенко Виктория 82	Камлач Светлана 51	Сливец Вероника 111	Корхова Ольга 80
3							
4							
5							
6							
7							
8							



ЗАДАНИЕ 3 НЕДЕЛИ ПРОЕКТА

1. Провести мин. 3 класса по красоте ;
- ▣ 2. Провести мин.2 бизнес –интервью;
- ▣ 3. Продолжить тестировать продукцию мин.10 женщин(любая продукция),
▣ **Внимание!!! 1 балл=1 контактный телефон (то есть обратная связь)!!!**
- ▣ 4. Ежедневно делать мин 15 звонков с целью назначения встреч;
- ▣ 5. Пройти на обучение в компании вебинар в записи
 - **СОЦСЕТИ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**
 - На вебинаре вы узнаете:
 - • Как рассказать о своем бизнесе в соцсетях? Руководство.
 - • Как промотировать персональный сайт в соцсетях?
 - • Как искать новых клиентов через соцсети?
 - • Приглашения, опросы, конкурсы – несколько способов стимулировать клиентов к покупке.
- ▣ **СПИКЕРЫ: КСЕНИЯ УФИМЦЕВА**
- ▣ 6. Прочесть книгу «П. Ш.» (выложена в группе «Звезды в Красном»);
- ▣ .



ПРИТОК КЛИЕНТОВ

- Рекомендации
- ХК
- Холодные контакты

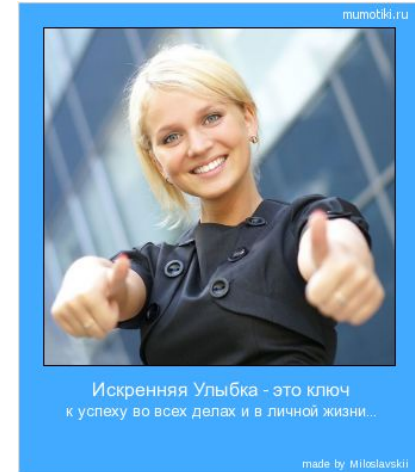


Напишите, пожалуйста, в чат, где вы берете рекомендации? Как вы берете рекомендации?



Рекомендации Консультанту

(после завершения класса, перед рассказом о
3 возможностях)



«Вам понравился класс?»

«Вам нравится, как себя чувствует ваша кожа?»

«Среди ваших подруг и знакомых найдутся те, кто хотел бы побывать на таком сеансе красоты?»

«Напишите, пожалуйста, их имена, телефоны. Огромная просьба к вам, предупредите их о моем звонке. Мы работаем по принципу интеллигентной инициативы и позвоним только один раз».



Речевые формулы:

- «Вам понравился класс?»»
- «Я понравилась вам как консультант?»»
- «У вас есть подруги и знакомые, которым было бы интересно посетить такой класс по красоте?»»





РЕЧЕВЫЕ ФОРМУЛЫ:

- «Вы любите получать и дарить подарки?»
- «Подарите возможность вашим подругам и знакомым побывать на таком сеансе красоты!»
- «Кто напишет больше пяти рекомендаций, может выбрать для себя приятные подарки из корзинки!»
(спонжи, пробники, мини кремики, точилки и др. приятные мелочи)
- Рекомендации можно попросить написать в специальные карточки или в профиль с обратной стороны.



ХОЛОДНЫЕ КОНТАКТЫ

- При работе по холодным контактам важно:
- 1) безупречный имидж (правило ККК);
- 2) психологический настрой;
- 3) пробники продукции (а также мин 1-2 экземпляра новой, особенно при тестировании конкретного продукта);
- 4) аксессуары (папка, ручка, ежедневник, значки консультанта).



ХОЛОДНЫЕ КОНТАКТЫ

- Изготовление визиток;
 - Тестирование;
 - Compliment от Консультанта по красоте;
 - Любой контакт превращаем в приглашение на класс.
- В работе консультанта очень важен МИНИ-СКЛАД!!!



ТЕКС ТЕСТИРОВАНИЯ

Добрый день!

Компания Мэри Кэй проводит тестирование аромата, можно я на ручку нанесу аромат вы поделитесь своим впечатлением.

Меня зовут Наталья.

Как мне обращаться к вам (записать) показать парфюм, нанести на руку, сказать цену.

Галина, как вам аромат? (Ваш не Ваш) пользовались бы вы таким в жизни?

Оцените аромат по 10 бальной шкале. Благодарю

Галина, кроме тестирования компания проводит консультации на разные темы: (выбираете тему наиболее актуальную на данный момент) Спасибо за ответы.

Галина, аромат раскрывается в течении всего дня и нам очень интересно как аромат раскроется и насколько стойкий он будет для вас.

Вы можете оставить свой номер телефона я перезвоню вам завтра и вы расскажете как раскрылся аромат (название). Нам важно ваше мнение.

я пользуюсь другой косметикой. Это замечательно, что вы пользуетесь косметикой разных компаний. Я приглашаю вас и ваших друзей посетить косметический сейчас по уходу за кожей лица. Абсолютно бесплатно.

Спасибо, что уделили мне время . Всего доброго, до встречи.



РАБОТА ПО СЕРТИФИКАТАМ

ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ

На посещение 1 процедуры
глубоко очищающей и увлажняющей программы
для кожи лица средствами компании Мэри Кэй
(срок действия сертификата 2 месяца).

Дата выдачи: _____

Запись на процедуру с 10.00 до 19.00.

Тел. _____

1. При получении услуги владелец данного Сертификата предъявляет Подарочный Сертификат в качестве платежного средства.
2. После предоставления услуги Подарочный Сертификат остается у Исполнителя.
3. Подарочный Сертификат используется при получении услуги одновременно и полностью.
4. Подарочный Сертификат может быть передан третьим лицам.
5. В случае потери, кражи, порчи, Подарочный Сертификат не восстанавливается.
6. Данным Подарочным Сертификатом НЕ ИМЕЮТ ПРАВА воспользоваться Консультанты по красоте, клиенты Компании «Мэри Кэй».
7. Девушки, моложе 18 лет, имеют право воспользоваться Подарочным Сертификатом ТОЛЬКО В ПРИСУТСТВИИ одного из родителей.
8. Подарочный Сертификат не подлежит возврату и обмену на денежные средства или косметическую продукцию.



КАК РАБОТАТЬ С СЕРТИФИКАТАМИ? Куда отдать? КАК ДОГОВОРИТЬСЯ?

- Отдать можно в магазины обуви, одежды, цветочные магазины; организации.
- Отдать их можно парикмахеру, мастеру по маникюру, в свадебный салон;
- Носить с собой и дарить вместо «шоколадки» в благодарность за услугу;



ШАГ 1:КАК ДОГОВОРИТЬСЯ РАЗДАТЬ ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ?

- «Добрый день! Меня зовут, я консультант по красоте компании Мэри Кэй, и у меня к вам есть деловое предложение! Я предлагаю вам посотрудничать на взаимовыгодных условиях. я хочу предложить для ваших клиентов сертификаты на посещение 1 процедуры глубоко очищающей и увлажняющей программы для кожи лица средствами компании Мэри Кэй. Вы дарите их своим постоянным клиентам или клиентам, которые купили на большую сумму, как дополнительный бонус! Клиент доволен, он возвращается к вам снова и снова, а также рекомендует ваш магазин своим друзьям и знакомым, и у меня одновременно увеличивается клиентская база. Процедура выполняется абсолютно бесплатно, качество гарантировано».



ШАГ 2:КАК ДОГОВОРИТЬСЯ РАЗДАТЬ ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ?

- «Добрый день! Меня зовут, я консультант по красоте компании Мэри Кэй, и у меня к вам есть деловое предложение! Я предлагаю вам посотрудничать на взаимовыгодных условиях. я хочу предложить для ваших сотрудников сертификаты на посещение 1 процедуры глубоко очищающей и увлажняющей программы для кожи лица средствами компании Мэри Кэй. Вы дарите их своим сотрудникам как дополнительный бонус за хорошую работу!(в качестве поощрения)., Сотрудник доволен за поощрение от руководства и у меня одновременно увеличивается клиентская база. Процедура выполняется абсолютно бесплатно, качество гарантировано».



ШАГ 2: ЗАПИСЬ НА ПРОЦЕДУРУ

- Записывая человека на процедуру, нужно обязательно сделать предварительное профилирование (самая главная цель: узнать: нет ли консультанта по красоте?).
- Если консультант есть, аккуратно перенаправить его к нему (либо, если он не делает таких процедур, пригласить к себе, сделать все быстро, попросив рекомендации в конце или предложить сертификаты для подруг, но ничего более («Золотое правило!»))



ШАГ 3: КАК ВЫПОЛНИТЬ ПРОЦЕДУРУ ГЛУБОКО ОЧИЩАЮЩЕЙ И УВЛАЖНЯЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ ДЛЯ КОЖИ ЛИЦА ?

- 1) Уход за руками с помощью системы «Бархатные Ручки»;
- 2) Очищение лица щеткой Skinvigorate с помощью средств «Time Wise», подобранных по типу кожи;
- 3) Маска системы «Ботаникал» комбин.кожи; (20 мин);
- 4) Маска, выравнивающая тон кожи (20 мин);
- 5) Гелевая маска (20 мин);
- 6) система «Бархатные губки» (параллельно с масками);
- 7) увлажнение «Time Wise» по типу кожи;
- 8) защита СС –крем или тональная основа; осветляющий корректор; пудра; можно предложить тушь для ресниц и нейтральный блеск.

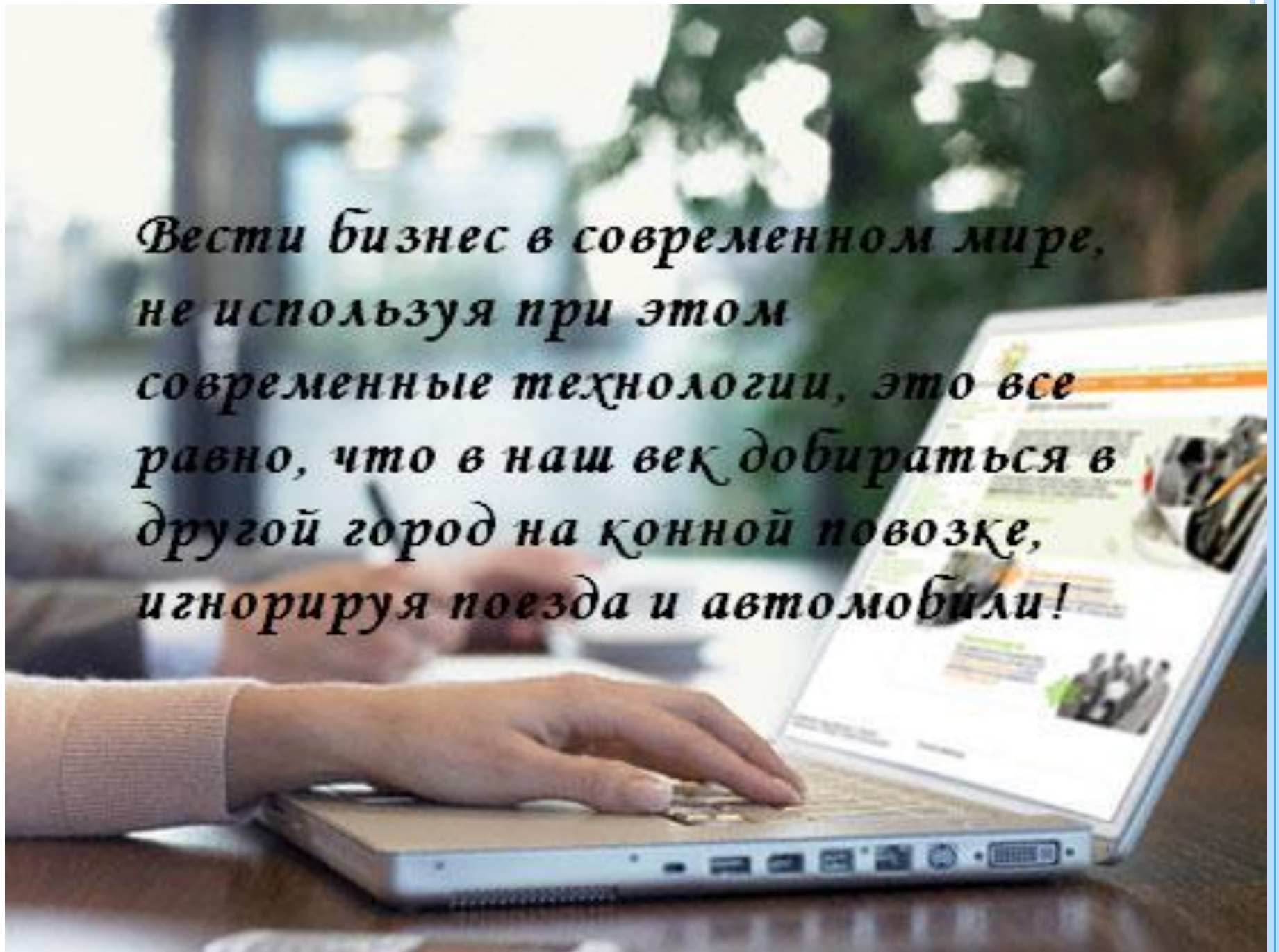


ШАГ 4: ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОЦЕДУРЫ

- После процедуры составить программу ухода, предложить наборы к покупке;
- При покупке любого средства (озвучить заранее) в подарок 2 таких же сертификата для подруг.
- Напишите, пожалуйста, в чат, кто уже работает по сертификатам?



*Вести бизнес в современном мире,
не используя при этом
современные технологии, это все
равно, что в наш век добираться в
другой город на конной повозке,
игнорируя поезда и автомобили!*



ПОИСК КЛИЕНТОВ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ. НАСТРОЙКИ ЛИЧНОГО ПРОФИЛЯ

(Это дополнительный способ, но не основной. Не заменяйте им полностью личное общение.)

- 1) Разместите фото, которое разместил бы эксперт в вашей области. Пусть ваше фото везде совпадает (в контакте, одноклассниках, фейсбуке и др.). Фото – это более 70% успеха.
- 2) Можно завести отдельную страницу для бизнеса и отдельную для общения с друзьями;
- 3) Максимально заполните графы «Интересы и увлечения», включая дату рождения и контактный телефон;
- 4) Определите свою целевую аудиторию (возраст, род деятельности);
- 5) Активно вступайте в тематические группы (для тех, кто хочет похудеть, мамочки в декрете и др.)



РАБОТА СО СВОИМ ПРОФИЛЕМ В СЕТЯХ

- Не стоит на страничке активно рекламировать свою деятельность. Это СПАМ на своей странице. (Есть опасность затеряться в бренде компании, а мы сами должны быть брендом, чтобы человек захотел прийти к нам!)
- Ваш статус на страничке – это то, чем вы можете быть полезны людям;
- Альбомы – это ваш стиль жизни и то, какие результаты вы можете дать клиентам (можно создать альбом – «Результаты и отзывы моих клиентов»);
- Ваш профиль должен продавать **встречу с вами**, а не продукцию!
- Лучше не писать, что вы ищете кого-то (лучше написать «набираю моделей»);
- Не делайте страницу конфиденциальной (только «для друзей»);



КАК ИСКАТЬ КЛИЕНТОВ?



ВАРИАНТЫ РАССЫЛКИ В ИНТЕРНЕТЕ

- ▣ **ВАРИАНТ 1. ПОДХОДИТ ДЛЯ ПРИГЛАШЕНИЯ НА КОНКУРС по макияжу**
- ▣ Добрый вечер, Ирина. Ваше фото меня заинтересовало, как специалиста по макияжу. У вас очаровательная улыбка и потрясающий взгляд! Я консультант по красоте и провожу конкурс по макияжу». Вам интересно поэкспериментировать со своим образом, став моделью? Лучшие модели получают подарки в виде косметики для создания своего образа. Информацию по конкурсу можно посмотреть здесь: ____ Напишите свой номер телефона или напишите мне в "личку", и мы договоримся о встрече!



▣ Конкурс по макияжу проходит в 3 этапа:

1 встреча: заполнение анкеты, подбор ухода за кожей, (50% макияжа зависит от правильно подготовленного лица), подбор тонального средства, пожелания в макияже.

2 встреча: сам конкурс. Макияж даётся 2 на выбор, по принципу одну половину делаете вы, вторую повторяют сами с вашей помощью.

Цель конкурса не только сделать макияж но и научить вас создавать себе образ в домашних условиях.

3 встреча: вручение призов: 3 места за лучший образ и 1 место за лучшее привлечение на конкурс. Плюс для всех участниц поощрительные призы. Участвуют те фото кто пришёл на 3 встречу.



- **ВАРИАНТ 2. ОТ МОДЕЛИ ДЛЯ ПОРТФОЛИО К КЛИЕНТКЕ И ХОЗЯЙКЕ КЛАССА**
- **Татьяна:** Здравствуйте, Наталья. Я визажист компании Мэри Кэй. Я ищу моделей для своего портфолио. Меня очень интересует ваш типаж. Может вы согласились бы со мной поработать?
- **Ната :** Хорошо, я не против.
- **Татьяна:** Отлично. Когда мы могли бы встретиться? Вам удобно в первой половине дня или во второй?
- **Ната:** Мне во второй. Я работаю до 16.00
- **Татьяна:** На этой неделе у меня, к сожалению, это время занято. А что если мы договоримся на понедельник после работы...
- **Ната :** Хорошо, на понедельник. Скажите, это бесплатно?
- **Татьяна :** Это мне для моего портфолио. Деньги платить не надо.
- **Татьяна:** К какому времени вас ждать?
- **Ната:** К пол-пятому. Главное, чтобы ничего не поменялось.
- **Татьяна:** Спасибо, что согласились на мое предложение. Было бы неплохо обменяться телефонами, что бы вы смогли без проблем меня найти, а я смогла бы позвонить в понедельник с утра и уточнить ваши планы. Мой номер *****
- **Ната:** Пожалуйста, рада помочь. Мой *****
- **Татьяна:** Всего хорошего. До понедельника.



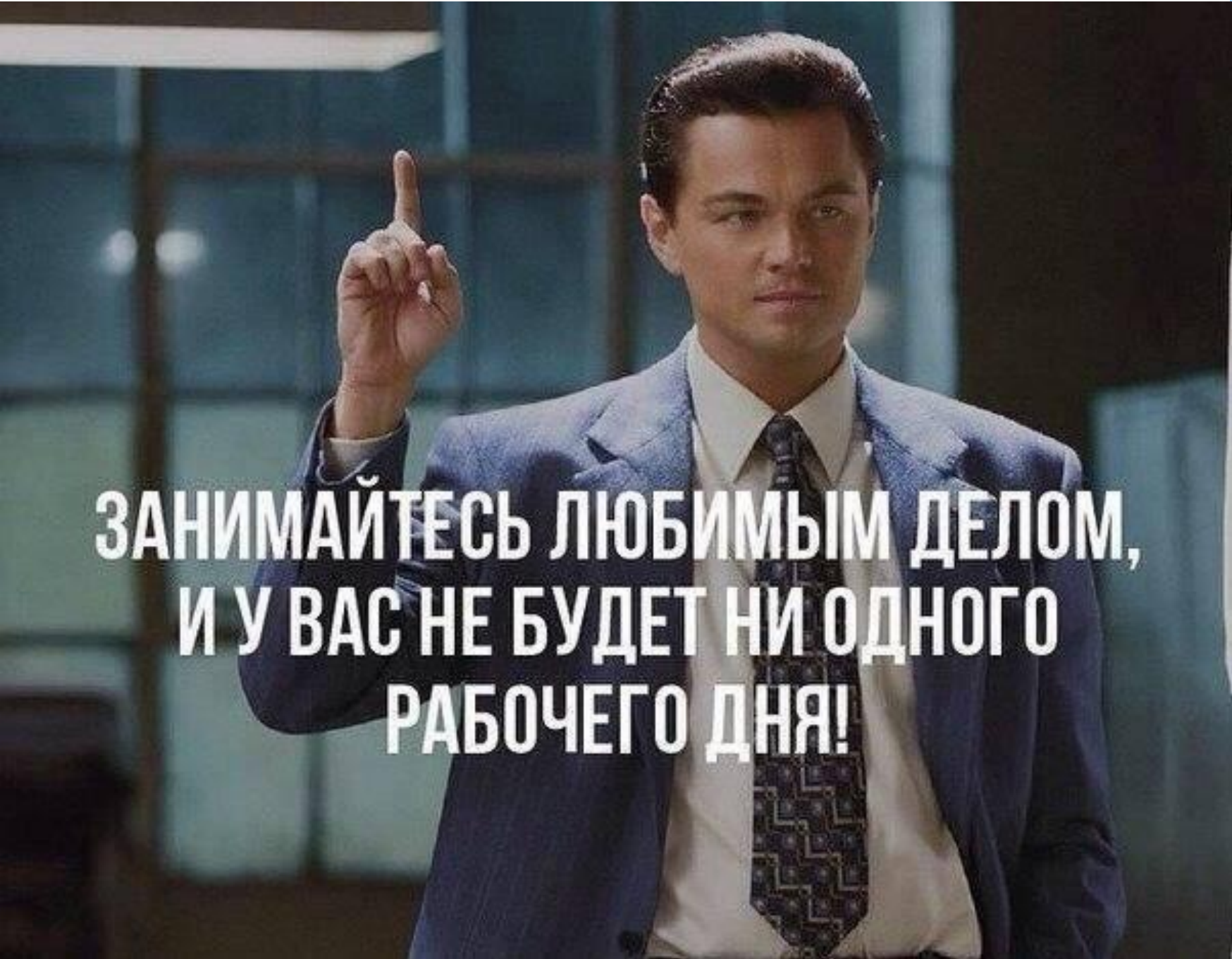
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ В ИНТЕРНЕТЕ

- Если используются фото с официального сайта компании — только со ссылкой на источник;
- Ни одно фото или картинка не должна содержать информации о цене продукта, также цена не должна присутствовать еще где-либо на странице;
- Не выкладывать информацию о стартовом наборе — все общение — сколько стоит, что входит — только в личных сообщениях.



*ИДИТЕ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ! БУДЬТЕ СОВРЕМЕННОЙ
УСПЕШНОЙ БИЗНЕС-ЛЕДИ!*



A photograph of Leonardo DiCaprio in a blue suit, white shirt, and patterned tie. He is pointing his right index finger upwards. The background is a blurred office setting with windows.

**ЗАНИМАЙТЕСЬ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ,
И У ВАС НЕ БУДЕТ НИ ОДНОГО
РАБОЧЕГО ДНЯ!**

ЗАДАНИЕ 3 НЕДЕЛИ ПРОЕКТА

- 1. Провести мин. 3 класса по красоте ;*
- 2. Провести мин.2 бизнес –интервью;*
- 3. Продолжить тестировать продукцию мин.10 женщин(любая продукция),
Внимание!!! 1 балл=1 контактный телефон (то есть обратная связь)!!!*
- 4. Ежедневно делать мин 15 звонков с целью назначения встреч;*

5. Пройти на обучение в компании вебинар в записи

СОЦСЕТИ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

На вебинаре вы узнаете:

- Как рассказать о своем бизнесе в соцсетях? Руководство.*
- Как промотировать персональный сайт в соцсетях?*
- Как искать новых клиентов через соцсети?*
- Приглашения, опросы, конкурсы – несколько способов стимулировать клиентов к покупке.*

СПИКЕРЫ: КСЕНИЯ УФИМЦЕВА

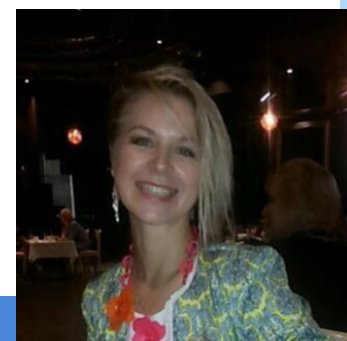
- 6. Прочесть книгу «П. Ш.» (выложена в группе «Звезды в Красном»);*



ВРЕМЯ ДЛЯ ВАШИХ ВОПРОСОВ



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Ты тот,
кому сегодня повезёт!

