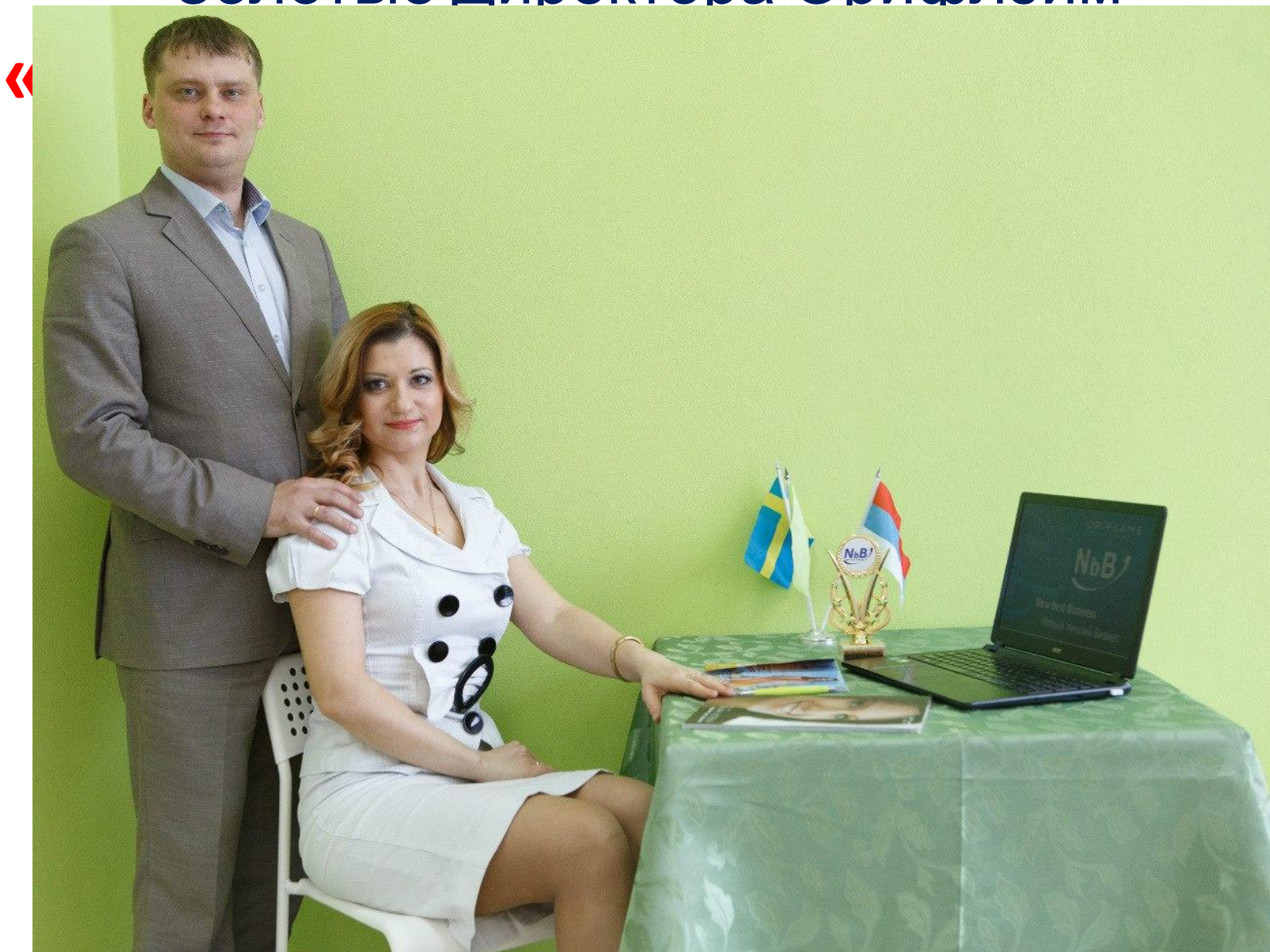




# Сопровождение Консультантов, поддержание активности в структуре



# Елена и Андрей Применко Золотые Директора Орифлэйм





# Как я пришла в компанию Орифлэйм



Педагог по спортивным  
бальным танцам



**Дисконт( - 20 % )  
+ Подарки**



**Доход от 100 тыс. руб,  
бесплатные  
путешествия в  
Европу, путешествия  
с семьей, премии  
1000\$, 1500\$, 2000\$,  
семейный бизнес,  
покупка новой  
квартиры в  
престижном доме, а  
также гибкий график,  
свобода выбора!!!!**



New best Business-family business  
Новый лучший Бизнес- семейный бизнес



**НьВ**

# Что вы узнаете на тренинге:

Как сопровождать и поддерживать **Консультанта-потребителя?**

Какова система сопровождения **Консультантов-продавцов?**

Как поддерживать, направлять и сопровождать **нового Консультанта?**

Как развивать и поддерживать **рекрутеров?**

Как работать с **региональными структурами?**



## Советы экспертов



# Сопровождение потребителей

1. Постоянное использование продукции
2. Увеличение личного среднего заказа (чека)
3. Вхождение в бизнес как бизнес-партнера





# Шаги программы сопровождения

Что мы хотим от человека?

Что человек хочет от сотрудничества с нами?

Как мы будем коммуницировать с человеком?

Какие мероприятия будет посещать человек?

Как мы будем контролировать и давать обратную связь?

Как мы будем давать человеку признание?

**Для сопровождения потребителей используйте:**

- возможности оформления офиса или СПО;
- возможности sms, Wats up, Viber, Skype, Mail и т.д.-рассылок.



# Мероприятия

## программы сопровождения

- Запуск каталога
- «Парад Успеха»
- ДОД – День Открытых Дверей
- «Вэлнес День»
- Эксперт Сессии по уходу за лицом и многое другое, что можете

предложить  
Вы?





# Система сопровождения продавцов

Этап 1. Поиск  
продавца.

Этап 2.  
Я люблю  
продавать!

Этап 3.  
Я вас тоже  
научу  
продавать!

• Этап 2. Я люблю продавать!

# Поиск продавца

• Этап 3. Я вас тоже научу продавать!  
Как искать?

## Где искать?

## Зачем искать продавца?

Умеет считать.

Посещает структурное мероприятие (гость).

Продавец – основное структурное звено сетевой компании.

Проявляет интерес.

Проявляет интерес к продукции во время беседы, встречи, знакомства.

Дублируемость действий продавца.

Имеет активную жизненную позицию.

Знакомые продавцы в обычных магазинах или на рынках.

Возможность создания мероприятий, клубов, групп онлайн и офлайн, школ, тренингов, развивающих и внедряющих новые идеи продаж.

Имидж.  
Речь.

Люди, не любящие продавать.

Накопление опыта.

Профессия.

Человек, который при заполнении анкеты поставил плюс к вопросу о возможности продавать.

От продажи продукта – к продаже неограниченных возможностей для роста дохода по Плану Успеха Орифлэйм



продавца

ORIFLAME

• Этап 2. Я  
люблю  
продавать!

# Я люблю продавать!

• Этап 3. Я вас  
тоже научу  
продавать!

• Посещение занятий курса  
«Навыки успешного  
Консультанта».

• Участие в мероприятиях.

• Участие в рейтинге лучших  
Консультантов-продавцов.



Курс  
«Навыки успешного  
Консультанта»



NbB



•Этап 2. Я  
люблю  
продавать!

•Этап 3.Я вас  
тоже научу  
продавать!

# Я вас тоже научу продавать!

- Участие в тренингах по продажам.
- Ведение рейтинга продавцов.
- Помощь в проведении мероприятий структуры.



# Система сопровождения НОВИЧКОВ

Работа с гостем

- Презентация Возможности Орифлэйм.
- Регистрация.
- Тренинг «Успешный старт».
- Назначение второй встречи.

Вторая  
встреча

- Помощь в размещении и получении заказа.
- Помощь в расчете предполагаемого дохода.
- Знакомство с сайтом [www.oriflame.ru](http://www.oriflame.ru).

Дальнейшее  
сопровождение

- Индивидуальная встреча с целью выяснения потребностей.
- Информирование.
- Мотивация.
- Обучение.



# Работа с гостем

- Презентация Возможности Орифлэйм.
- Регистрация нового Консультанта.
- Проведение тренинга «Успешный старт».
- Назначение второй встречи.





# Звонок через 1-2

## ДНЯ

- Напомнить о знакомстве.
- Узнать, получает и читает ли рассылку.
- Принять заказ и проконсультировать.
- Договориться о встрече.



## Повторный звонок через 2-3 дня\*:

\*Если не было встречи

«У нас проходит рекламная неделя комплексного ухода за кожей лица. У Вас есть возможность в рамках рекламной недели посетить бесплатно Мастер-класс по уходу за кожей лица. Вы сможете оценить наши (новые) запатентованные продукты с экстрактом стволовых клеток растений серии Эколлаген.

А с заказом из каталога Вы определились? Давайте я помогу Вам оформить заказ...»



# Вторая встреча

- Помощь в разборе заказа.
- Знакомство с программами для новичков.
- Приглашение на разные мероприятия структуры.
- Заполнение карты Консультанта.
- Знакомство с сайтом (е-каталог, КБА).
- Контакт в социальных сетях.
- Пример расчета экономии при покупке продукции.
- Набор новичка.
- Таблица учета доходов:

код	продукт	пц	дц	нп	примечание
24209	Зубная паста- уход «Оптифреш»	59	48	11	<i>Пример</i>



# Приглашение на Эксперт Сессию по уходу за лицом

- Непринужденная беседа.
- Демонстрация преимуществ проведения Эксперт Сессии и Вэлнэс Дня доступности этого метода работы.
- Ознакомление новичка с предложениями каталога.





# Дальнейшее сопровождение

- Индивидуальная встреча с целью выявления потребностей.
- Информирование.
- Мотивация.
- Обучение.



# Программы Плана Мечты

## 5 касаний для новичков:

- Экспресс-презентация Возможности Орифлэйм.
- Эксперт -Сессия по комплексному уходу за кожей лица.
- Вэлнэс-встреча «Вэлнэс День».
- Бизнес-встреча Возможности Орифлэйм.
- Мотивационные и информационные мероприятия (party, презентация нового каталога, Парад Успеха и т.п.).



## Пирамида касаний.



- Ежедневное планирование/отчет Лидеру.
- Еженедельные планёрки.
- «Мастерская красоты».
- Start Up
- Экспресс Успех
- Система вебинаров от Директоров и менеджеров структуры.
- Еженедельная лидерская встреча со спонсором «Форум успешных людей».



# Вредные советы

- Метод применяется по отношению к «теплым» контактам.
- Метод используется во время личных бесед, групповых встреч, на мероприятиях.
- Цель метода – показать Консультанту-новичку очевидные ошибки на старте.

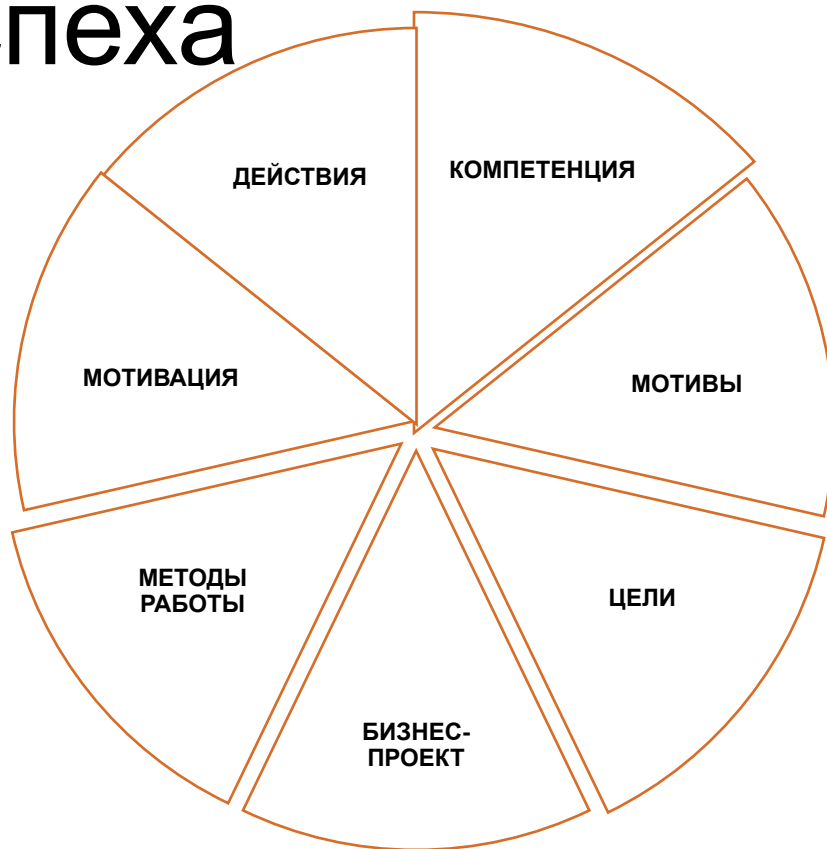




# Система сопровождения рекрутеров



# Блок 1. Моделирование успеха



# Определение мотивации

Пирамида Маслоу

ТВОРЧЕСТВО

ПРИЗНАНИЕ

СОЦИАЛИЗАЦИЯ

БЕЗОПАСНОСТЬ

ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ



ВЛАСТЬ

УСПЕХ

ПРИЧАСТНОСТЬ

Пирамида  
Макклеланд

# Постановка цели

Уровень	ББ ПГ	БАК	Доход (руб)	7 шагов рекрутера к 22%
22%	7 500	100	27 000	Лидер организации
18%	5 000	70	20 000	Лидер команды
15%	3 000	40	15 000	
12%	1 800	15	6 000	
9%	900	6	2 500	Лидер для одного
6%	450	3	1 000	Лидер для себя
3%	150	1	200	Потребитель





# Блок 2. Обучение и мотивация

- 3-5 встреч в день «Ваши возможности в вашем бизнесе».
- 3 раза в неделю работа с новыми рекрутерами. Моделирование успеха. Школа Start up
- 5 раз в неделю, 2 раза в день – онлайн-обучение.
- 1 раз в неделю – Экспресс Успех(Школа рекрутера)
- 1 раз в неделю – «ДОД», «Вэлнэс День», Эксперт-Сессия
- 1 раз в каталог – Парад Успеха онлайн, Оффлайн
- 1 раз в квартал – «Бизнес Форум»



# Первые 72 часа «На старт!»

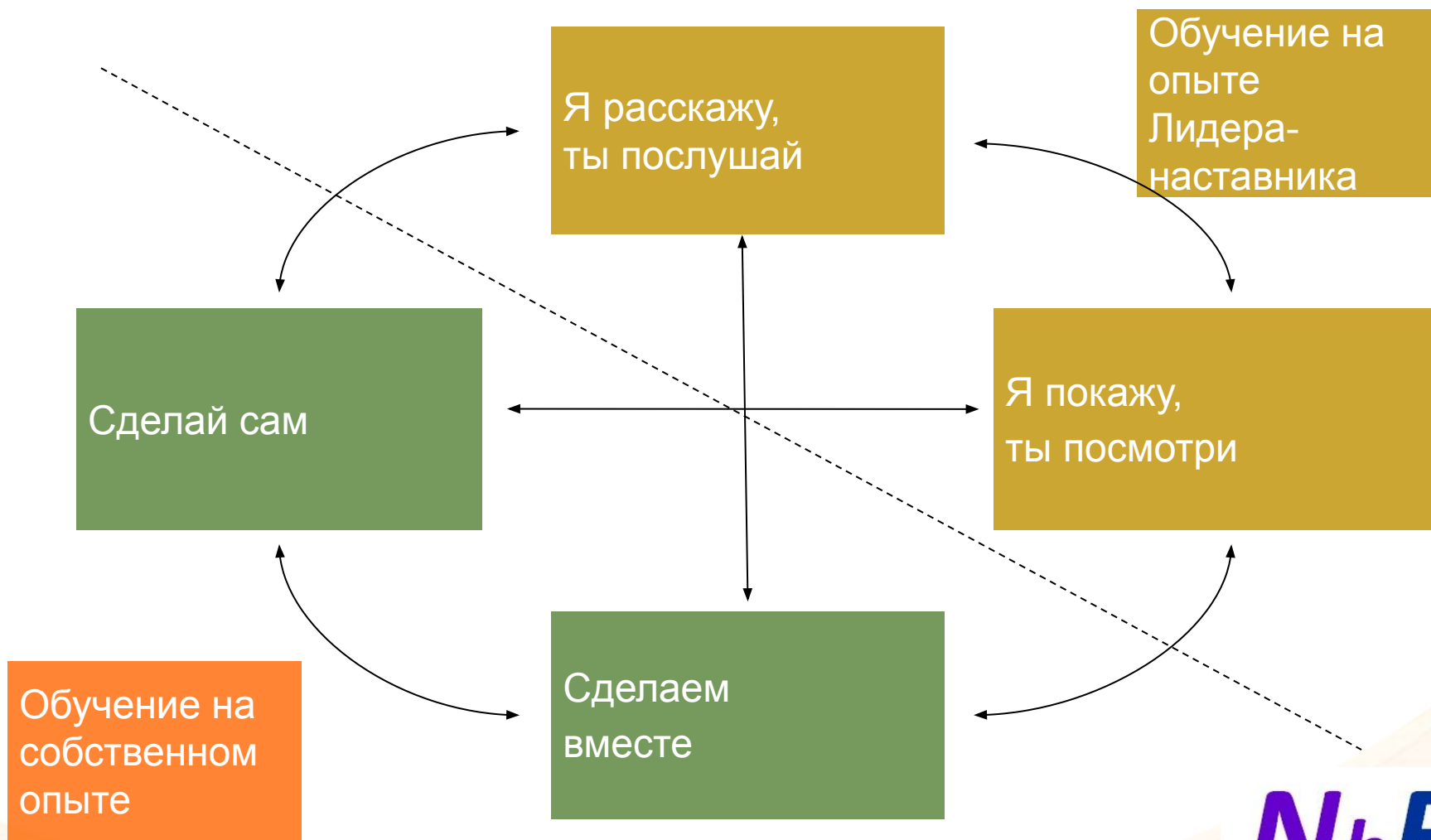


# Школа рекрутера «Start Up, Экспресс Успех!»

- Изучение Плана Успеха Орифлэйм.
- Создание Коллажа мечты.
- Составление Списка имён.
- Как настроиться на успех?
- Навык работы с возражениями.
- Умение проводить бизнес-интервью.
- 5-минутная презентация.
- Работа с каталогом. Изучение продукции. Нарботка клиентской базы.
- Проведение Мастер-класса. Рекомендации.
- Вэлнэс-тестирование. Изучение продукции Вэлнэс. Экспресс-диагностика организма.



# Упражнение «Стань наставником»





# Ошибки в работе

## Отсутствие цели

- Помочь с определением цели

## «Золотые горы»

- Описывать реальные условия

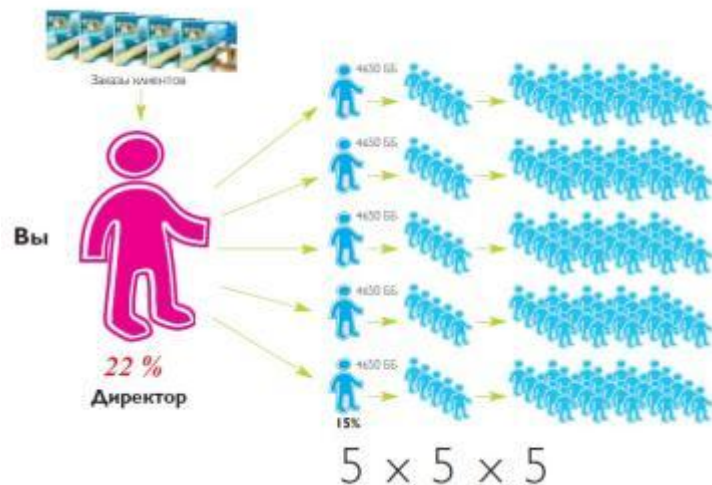
## Информационный ливень

- Лучше меньше, да лучше

## Работа за рекрутера

- Нейтральное отношение

# Блок 3. Построение команды





# Инвестируйте в тех, кто ценен

**80%**

**Высокоэффективный рекрутер** рекрутирует людей постоянно с позиции «Это мой бизнес»:

- имеет высокий потенциал и ясную цель,
- выдвигает идеи,
- ведет за собой команду.



**Действия Лидера:**

- Сопровождать 80% своего времени с позиции сотрудничества:
  - делегировать полномочия;
  - включиться в обучение активных рекрутеров группы;
  - помогать формировать команду.

**20%**

**Низкоэффективный рекрутер** имеет слабую веру и мотивацию, рекрутирует эпизодически:

- при активной мотивации спонсора,
- во время акции, чтобы получить подарки.



**Действия Лидера:**

- Не бросать! Перевести временно в разряд «запасных».
- Брать рекомендации.
- Вести поиск новых, потенциальных рекрутеров в «глубине».
- Рассказывать новости компании и команды.
- Приглашать на обучения и мероприятия компании, команды.

## Сопровождение Консультантов в регионе

Развитие  
лидерства

Обучение

Мероприяти  
я

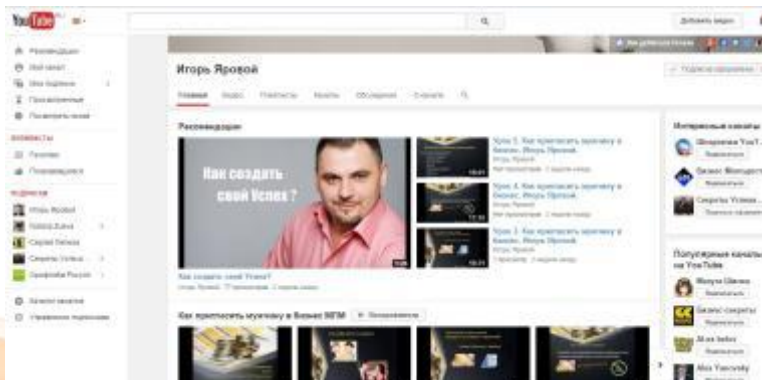
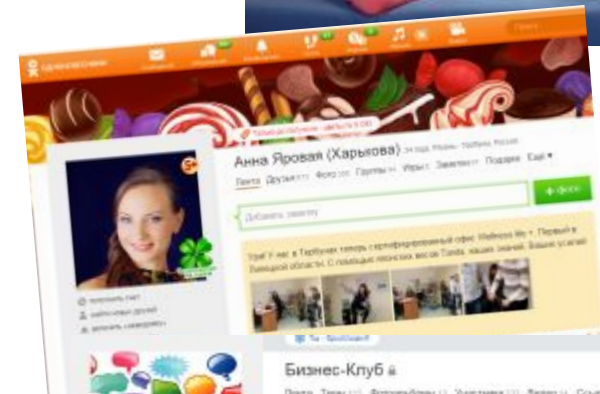
Организация  
сервиса





# Сопровождение регионов онлайн

- Вебинары.
- Личная страница в социальной сети.
- Группы, сообщества в социальной сети.
- Онлайн-мероприятия.
- Групповой чат.
- Рассылки.
- Видео- и аудиообращения, письма, уроки.



# Заключение

- Если Лидер планирует свой рост и развитие, то в его структуре обязательно должна быть налажена система сопровождения Консультантов.
- В сопровождении нуждаются абсолютно все категории Консультантов: новички, потребители, продавцы, рекрутеры.
- Особое внимание важно уделять сопровождению региональных структур, находящихся на расстоянии от своего Лидера.
- Больше информации о возможностях сопровождения разных категорий Консультантов вы сможете найти в соответствующих тренингах курса «Навыки успешного Лидера».



# Проверьте себя:



- Какие категории Консультантов нуждаются в **сопровождении со стороны** Лидера структуры?
- Какие **этапы в сопровождении новичка** вам известны? Перечислите их и опишите.
- Назовите и кратко опишите три блока, из которых состоит **сопровождение рекрутеров**.
- В чем особенность работы Лидера с **региональными структурами**?

# Домашнее задание

- Определите, в каких именно тренингах курса «Навыки успешного Лидера» содержится информация о способах сопровождения Консультантов структуры.
- Изучите эти тренинги.
- Обсудите всю полученную вами из тренингов курса информацию со своими ключевыми бизнес-партнерами.



# СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

*Сопровождение Консультантов,  
поддержание активности в структуре*

выдан (ФИО) \_\_\_\_\_

дата \_\_\_\_\_ место \_\_\_\_\_

Курс «Навыки успешного Лидера» - это ваш путь к развитию лидерства и роста в Орифлэйм!  
Используйте полученные знания и навыки, чтобы заработать чеки от \$1000 до \$1000000

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ СЕГОДНЯ  
И ВОГЛОЩАЙТЕ СВОИ МЕЧТЫ ЗАВТРА™





Успехов!

