

Рекрутинг

Как приглашать новичков в бизнес



Рекрутинг - это регистрация новых консультантов



Наставник -

это консультант, который регистрирует в свою структуру новых консультантов



Причины стать консультантом Faberlic:

- Скидки от 20% до 26%
- Накопительная программа
- Выгода от участия в акциях для консультантов
- Прибыль от личных продаж
- Вознаграждение от создания бизнеса

Методы рекрутинга

10 проверенных на практике методов рекрутинга от лидеров Faberlic



Метод 1. Список знакомых

- Ваши родственники
- Знакомые
- Друзья
- Соседи
- Одноклассники
- Коллеги по работе
- Люди, которые вас окружают: парикмахер, врач, учителя ваших детей, продавцы, страховой агент, почтальон... и т.д.

- Позвоните и назначьте встречу (дома, на работе, в кафе и т.д.)
- Поговорите со знакомым о его делах, семье, работе, общих знакомых
- Покажите каталог, расскажите о своих любимых товарах Faberlic
- Покажите акции в прайс-листе

Предоставьте своему знакомому выбор:

- Стать клиентом, заказать продукцию из каталога Faberlic
- Зарегистрироваться в качестве консультанта
- Принять решение позже, изучив каталог и прайс-лист (договоритесь о дате звонка и возможности забрать материалы)
- Отказаться от ваших предложений

2. Довольные клиенты

Довольный клиент – потенциальный консультант

Предложите зарегистрироваться для самостоятельного оформления заказа тем клиентам, кому это удобно.

3. Личные контакты

Знакомства с целью дальнейшего бизнес-предложения:

- На улице
- В магазине
- В транспорте
- В спортзале
- В парикмахерской...

Цель знакомства: дать каталог, обменяться контактными данными

5. Флеш-мобы, соцопросы

Работа на улице, в парке, на пляже, на территории торгового центра (по согласованию с администрацией) - с каталогами, пробниками, анкетами, подарками.

Цель: познакомить с предложением, заинтересовать, обменяться телефонами, оставить материалы для просмотра.

6. Интернет

- Собственный сайт или блог
- Личные странички в социальных сетях
- Тематические группы в социальных сетях
- Тематические рассылки

Важно: публикуйте материалы от первого лица, делитесь личными впечатлениями, фотографиями, отзывами, результатами развития бизнеса.

Никогда не рассылайте спам!

Личный кабинет на сайте www.faberlic.com

Раздел «Моя структура»

Персональная ссылка на электронный каталог – это ваш личный интернет-магазин

Личный кабинет

Регистрация Мой счёт Мои заказы **Моя структура** Отчеты Личные данные Сообщество Обратная связь

Работа личной группы (Кампания 14/2014)

Баллы в неоплаченных заказах личной группы - **5356.02**.

337 консультантов не сделали ни одного заказа.

[Детальный обзор по всем консультантам структуры](#)

Неподтвержденные консультанты - 1084

[Заказы новичков](#)

Отчеты по группе за текущий период

[Предварительный отчет по баллам](#)

[Отчет по неоплаченным заказам группы](#)

[Отчет по директорам](#)

[Все отчеты](#)

Состав личной группы

Поиск консультанта по имени или номеру **Найти** **Расширенный поиск**

Новый консультант **Зарегистрировать**

Ссылка для регистрации нового консультанта
<https://faberlic.com/register?sponsor=60000019628>

Он-лайн регистрация

Видеоинструкция

Заказ покупателя

Видеоинструкция

Ссылка для заказа покупателя
<http://www.faberlic.ru/catalog.html?idconsultant=60000019628>

Как работать с персональной ссылкой

Скопируйте ссылку и отправьте друзьям:

- По электронной почте
- В социальные сети
- Разместите на своем блоге и сайте, если они у вас есть

**Не забудьте добавить свои личные
ОТЗЫВЫ
и рекомендации!**

Посетитель, пройдя по вашей персональной ссылке, может:

1. Зарегистрироваться как консультант – система поставит его в вашу первую линию.
2. Заказать продукцию – система вышлет сообщение о его заказе на Ваш e-мейл.

7. Выставки-ярмарки

Цель участия в выставке-ярмарке:

- Познакомить жителей ближайших районов с образцами товаров, каталогами, акциями и бизнес-предложением компании Faberlic
- Обменяться контактными данными
- Взять данные для регистрации или зарегистрировать на месте
- Оставить материалы для ознакомления
- Назначить время для звонка или встречи

8. ЛИСТОВКИ

- Листовки с рекламой ближайшего АП
- Листовки с рекламой акции от Фаберлик
- Листовки с рекламой товаров

9. Мастер-классы

Мастер-класс – это демонстрационное занятие с целью представить продукцию компании, способы ее применения и результаты.

Примеры мастер-классов:

- Уход за кожей
- Декоративная косметика по типам внешности
- Кулинарный мастер-класс
- Применение моющих средств Faberlic

10. Домашние кружки

Домашняя встреча для круга знакомых и соседей, с целью продемонстрировать продукцию, образцы, каталоги, сделать бизнес-предложение.

Цели домашнего кружка:

- Показать выгоды
- Выявить заинтересованных в продукции, бизнесе, и организации следующего домашнего кружка

11. Контакты для VIP-консультантов

Одна из привилегий VIP-консультантов: возможность получать контакты потенциальных клиентов и консультантов из своего региона, оставивших заявку на официальном сайте компании www.faberlic.com

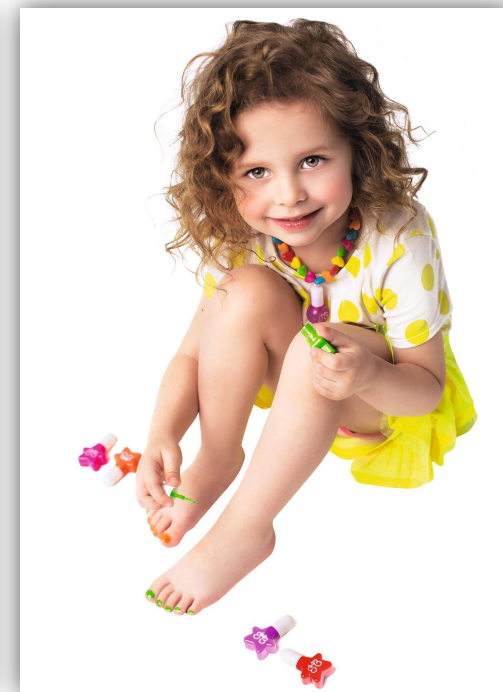
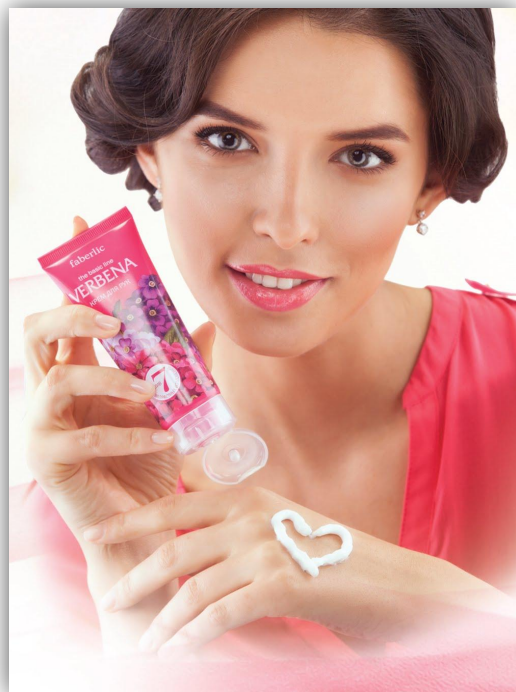
- VIP консультант – это

Инструменты рекрутера:

- Каталог
- Прайс-лист
- Листовки
- Презентация компании в электронном виде
- Рассказ о любимых продуктах
- Я сам

Ваши любимые продукты

Составьте рассказ
о нескольких любимых
продуктах



Имидж консультанта Faberlic

- Аккуратно одет
- Ухоженная кожа
- Улыбка
- Вежливость
- Пунктуальность
- Компетентность
- Терпение
- Позитивный настрой



Регистрация нового консультанта:

- В Личном Кабинете
- В Агентском Пункте
- Самостоятельная регистрация по ссылке, полученной от консультанта

Помощь наставника новичку:

- Познакомить с выгодами Стартовой Программы
- Посоветовать продукцию для первого заказа
- Найти ближайший АП
- Помочь сделать заказ
- Познакомить с вариантами оплаты заказа

Стратегия успеха:

- Пользуйтесь продукцией Faberlic
- Составьте список любимых продуктов
- Изучите акции компании
- Будьте VIP-консультантом
- Выберите несколько наиболее подходящих вам способов рекрутинга
- Посоветуйтесь с наставником
- Действуйте!

Бизнес вместе
с Faberlic

Наше
время
пришло!

