

ORIFLAME
— SWEDEN —

Позитивный настрой!

- Успешные Лидеры источают чувство уверенности и решимости, вдохновляющие других!



e00010912 www.fotosearch.com

Цель встречи:



1. Узнать условия осенней Кампании по приглашению ☺
2. Определить цели , что я хочу получить в результате?
3. **С кем** я буду достигать своих целей? Командная цель. С кем я пойду на Банкет Директоров **2012**?
4. **Что делать?** Уточнить график активностей КК во время Кампании по приглашению
5. **Как** мы будем приглашать, сопровождать и обучать новичков?
6. Новости от Золотой Конференции!

Дари красоту вместе с Oriflame

Даты кампании:

29 августа - 2 октября 2011

Условия для Новичков:

- Стань Консультантом по красоте всего за 10 руб с 29 августа по 2 октября 2011.
- Собери заказы у друзей и знакомых, пройди ШАГ1 СП и получи в подарок уникальную **косметичку**
- Показывай каталоги, собирай заказы у друзей и знакомых, пройди ШАГ3 СП и получи в подарок элегантную **сумку со стильной подвеской в виде орхидеи.***
- Будь на уровне не менее 12% по итогам каталога №17 2011 г. и получи в подарок вместительный и **компактный чемодан**

** Подвеска в виде орхидеи идет в комплекте только с элегантной сумкой и может быть переставлена на любую сумку из коллекции.*



Дорожная сумка
45x25x25 см

Чемодан
32x20x80 см



Косметичка
20x10,5x11 см

Дари красоту вместе с Oriflame

Даты кампании:

29 августа - 2 октября 2011

Условия для Спонсоров:

- Пригласи 3 друзей присоединиться к Орифлэйм всего за 10 руб с 29 августа по 2 октября 2011 г.
- Помоги им сделать ШАГ1 Стартовой программы и получи в подарок уникальную косметичку.
- Помоги им сделать ШАГ3 СП и получи в подарок элегантную сумку со стильной подвеской в виде орхидеи*

- Пригласи 5 друзей присоединиться к Орифлэйм всего за 10 руб. с 29 августа по 2 октября 2011 г., помоги им сделать ШАГ 1 Стартовой программы и получи в подарок к косметичке – удобную и стильную сумку для косметики.
- Помоги им сделать ШАГ3 и получи в подарок к сумке для косметики – эксклюзивную дорожную сумку
- Помоги им пройти все 6 ШАГов СП и получи в подарок вместительный и компактный чемодан.

Собери всю коллекцию аксессуаров.

*Подвеска в виде орхидеи идет в комплекте только с элегантной сумкой и может быть переставлена на любую сумку из коллекции.



Дари красоту вместе с Oriflame

oriflame
natural swedish cosmetics

Даты кампании:

29 августа - 2 октября 2011



Условия для Лидеров:

Старший менеджер и выше (21%) по итогам каталога №11 2011.
Структура фиксируется по итогам каталога №11 2011.

Для Лидера команды:

Будь Старшим менеджером и выше (21%)

- Зарегистрируй в свою команду до 6 ключевых менеджеров из своей ПГ.
С 29 августа по 10 сентября 2011 (каталог №12) Все КМ должны быть в разных спонсорских ветках.
- Помоги выполнить условия 3 и более КМ из своей команды
Или
- Пригласи 30 и более новичков в свою ПГ
- Получи в подарок* подвеску Орхидею

*если Лидер выполнил оба условия, то он получает только одну подвеску

Для Ключевого Менеджера (КМ):

- Если ты хочешь стать Ключевым менеджером сообщи об этом своему Директору.
Все КМ должны находиться в разных спонсорских ветках.
- Пригласи 10 и более новичков в свою ПГ и помоги им пройти 3 ШАГа СП
- Повысь свое звание минимум на один уровень по ПУ в течение действия каталога №13-17 2011
- Будь на уровне не менее 12% по итогам каталога №17 2011
- Получи в подарок подвеску Орхидею

Главный приз для Лидера:

- В чьей ПГ будет наибольшее кол-во новичков прошедших **4 ШАГа** СП – в этом рейтинге участвуют все Лидеры, которые приглашают в ПГ: **зарегистрированы или нет на сайте.**
- Объем продаж ПГ Лидера после акции должен быть больше объема продаж до начала акции. Уровень активности прежней структуры в течение акции должен оставаться на том же уровне.
- Получает в подарок поездку в Таиланд на двоих



Печатные материалы



oriflame
natural swedish cosmetics

516290 – набор А7 Дари красоты вместе с Oriflame из 20 шт

510403 – набор А4 Дари красоты вместе с Oriflame из 5шт

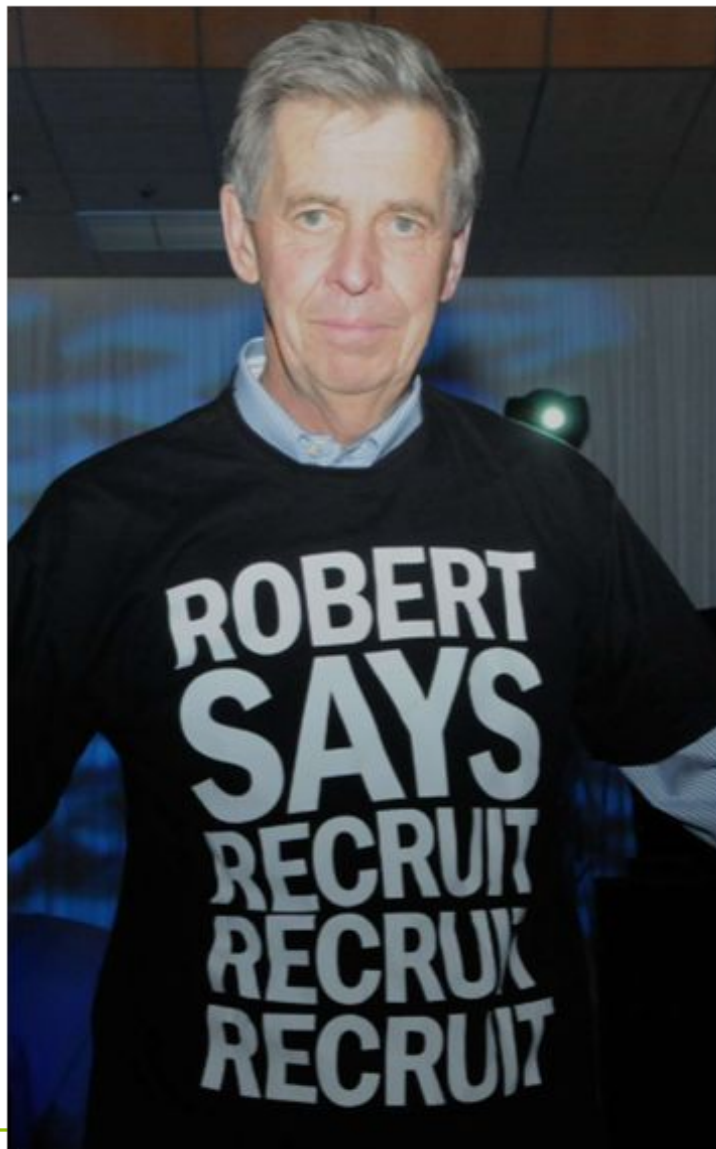
510402 – А4 Дари красоты вместе с Oriflame – вложение в каждый первый ББ заказ с 22 августа.



Самые часто задаваемые вопросы:

- **Может ли новичок стать Спонсором?**
- Да, может.
- **За какой период мы сравниваем объем продаж для получения Главного приза для Лидера?**
- Сравнить будем 8-11 каталог и 12-17 каталоги. Будем брать средние продажи ПГ за период 8-11 и сравнивать со средними продажами той же ПГ (без учета новичков, которые пришли в акцию).
- **Подарок для Лидера (Тайланд): объем продаж меряем по ОП или ББ?**
- Меряем по ББ.
- **Подарок для Лидера (Тайланд): каким образом считаем уровень активности (по среднему или каждый каталог не менее определенного уровня)?**
- Активность сравниваем за тот же период 8-11 каталог с 12-17 каталогом.
- **Характеристики ожерелья Орхидея?**
- ~~Металл, кристаллы Сваровски, размер 4 см.~~

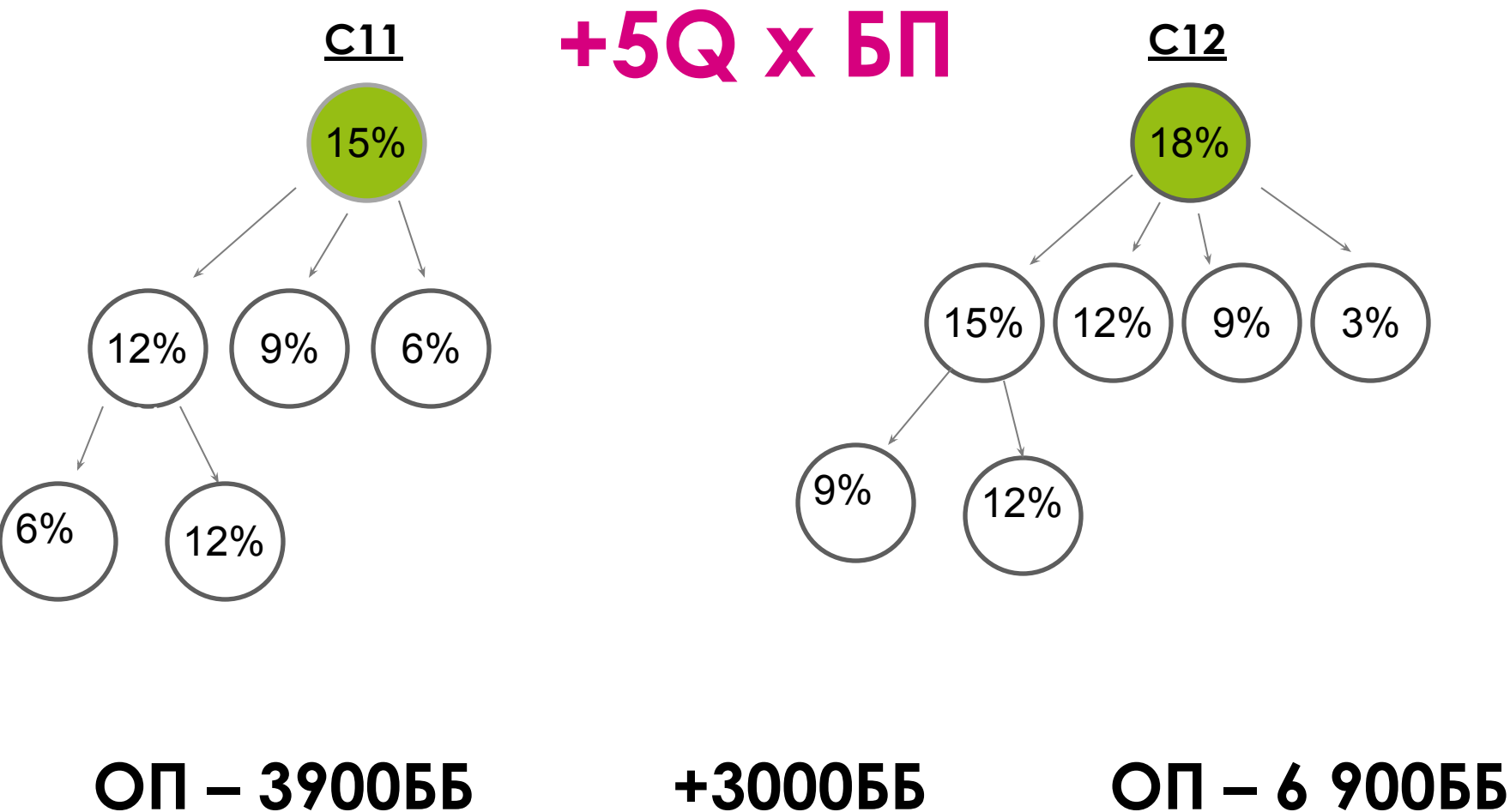
ВКЛЮЧИЛИСЬ БАТАРЕЙКИ?



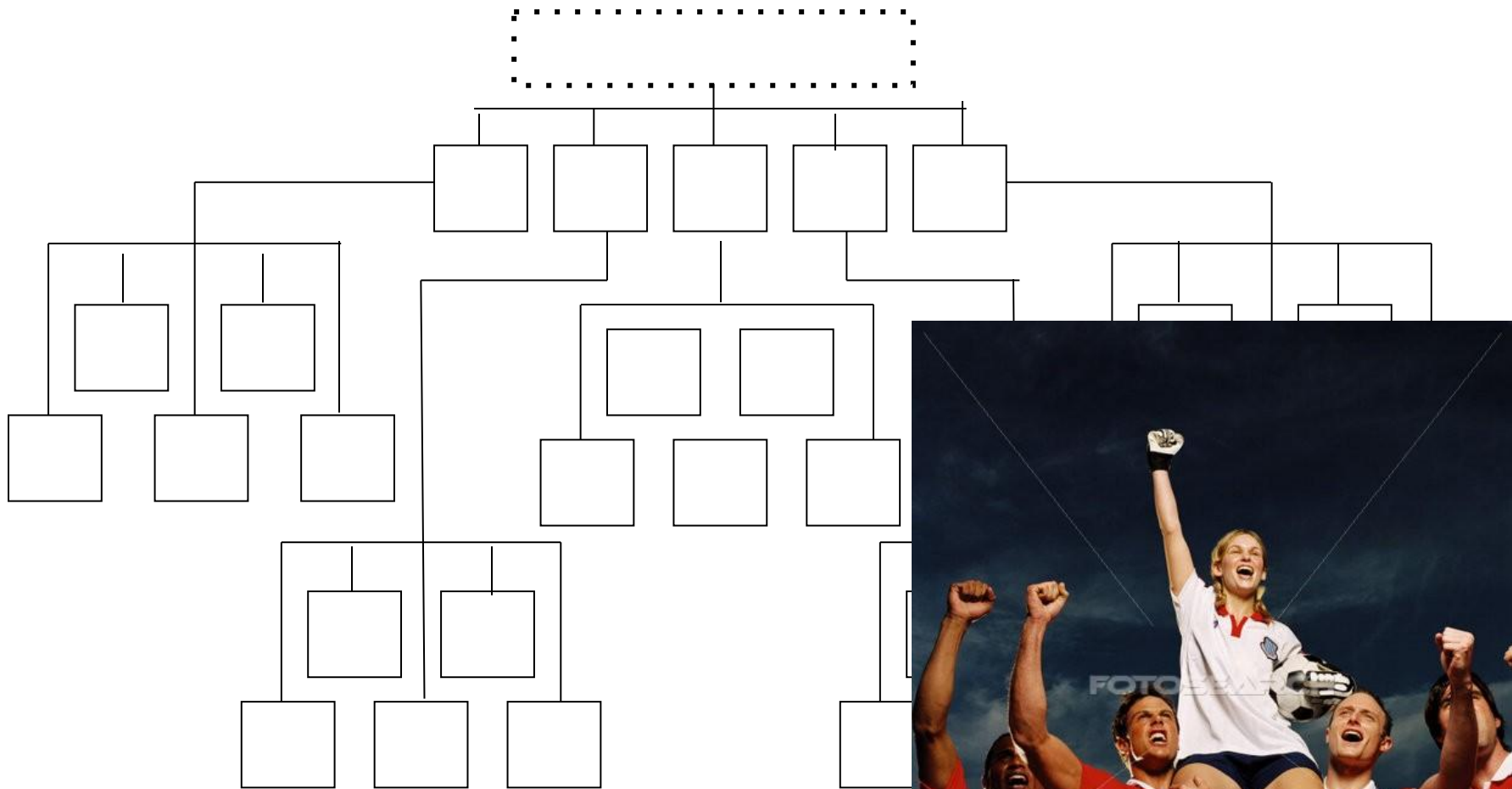
Определить мои цели , что я хочу получить в результате?

1. Рост ОП по ПГ? Какой прирост? За счет чего?
2. Новые звания в команде ? Какие?
3. Новых потенциальных БП?
4. Новый уровень по Плану Успеха?
5. Новый доход? Сколько?
6. Получить все подарки по акции?

Как изменится моя структура?



С кем я буду достигать своих целей? Командная цель.



Что делать?

ПЛАНИРОВАТЬ!

ОТСЛЕЖИВАТЬ
РЕЗУЛЬТАТЫ!



Расписание активности Директора

<p>ВПБ 12</p> <p>Планерка Менеджеров, встреча с КК, контроль активности</p>	<p>13</p> <p>Встреча с АСМом</p> <p>Шаг1: Продажи</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>14</p> <p>В2У для консультантов ПГ</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>15</p> <p>Соц.опрос, МК</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>16</p> <p>В2У для консультантов ПГ</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>17</p> <p>Директорская ВВО + тренинг Ш2</p> <p>18</p>
<p>19</p> <p>Планерка Менеджеров, встреча с КК, контроль активности</p>	<p>20</p> <p>Шаг1: Продажи</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>21</p> <p>В2У для консультантов ПГ</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>22</p> <p>Соц.опрос, МК</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>23</p> <p>В2У для консультантов ПГ</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>24</p> <p>Директорская ВВО + тренинг Ш2</p> <p>25</p>
<p>26</p> <p>Планерка Менеджеров, встреча с КК, контроль активности</p>	<p>27</p> <p>Шаг1: Продажи</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>28</p> <p>В2У для консультантов ПГ</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>29</p> <p>Соц.опрос, МК</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>30</p> <p>В2У для консультантов ПГ</p> <p>Тел.контакты с КК</p>	<p>1 мая</p> <p>Директорская ВВО + тренинг Ш2</p> <p>2</p>

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ПЛАН НА КАТАЛОГ № 12

Планерка Анкетирование 5BBO+УС	B2Y+УС Анкетирование	Анкетирование 5BBO+УС	B2Y+УС Анкетирование	Анкетирование 5BBO+УС	B2Y +УС	B3Y
Планерка Анкетирование 5BBO+УС	B2Y+УС Анкетирование	Анкетирование 5BBO+УС	B2Y+УС Анкетирование	Анкетирование 5BBO+УС	B2Y +УС	B3Y
Планерка Анкетирование 5BBO+УС	B2Y+УС Анкетирование	Анкетирование 5BBO+УС	B2Y+УС Анкетирование	Анкетирование 5BBO+УС	B2Y +УС	B3Y

15S



10R



2

На какие мероприятия приглашаем новичков?

1. Тестирование продукции
2. Уроки по красоте
3. Мастер-классы
4. Фестивали продуктов
5. Дни открытых дверей
6. ВЗУ
7. В4У
8. БМВ

Как мы будем приглашать и сопровождать новичков?



200432523-001 fotosearch.com

Поиск новых людей

Список знакомых - отправная точка!



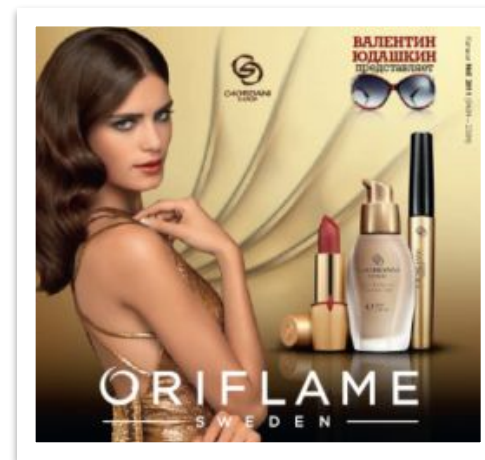
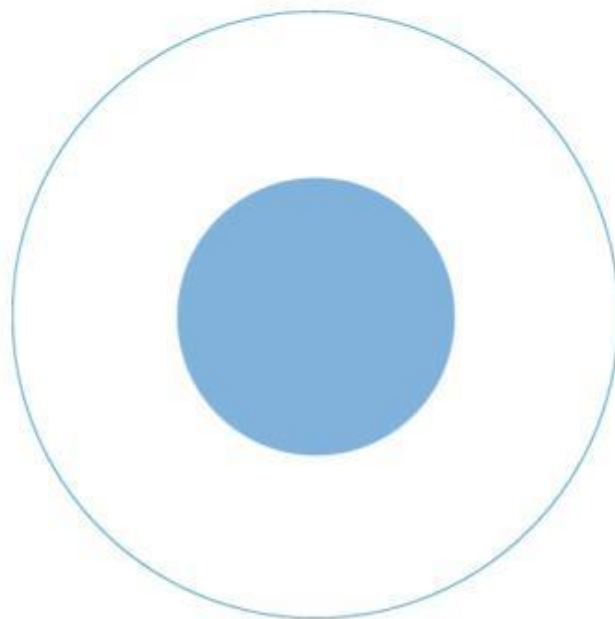
Расширяйте
свой круг
знакомых

“ЗОЛОТОЕ
ПРАВИЛО”
Продолжайте
составлять
Список имен,
всегда и у всех
спрашивая
рекомендации:

“Кому, по Вашему
мнению, будет
интересно
посмотреть новый
каталог Oriflame и
узнать про
возможности
получения
дохода?»

[oriflame](http://oriflame.com)

РЕКОМЕНДАЦИИ



ФРАЗЫ ДЛЯ ПРИГЛАШЕНИЯ ГОСТЕЙ НА ВСТРЕЧУ «ВОЗМОЖНОСТИ ORIFLAME»

Примеры фраз:

1) У меня для тебя есть действительно интересная информация (предложение), нам нужно как можно скорей встретиться, и я все тебе расскажу. По телефону нельзя, нет времени.

2) Мне нужна твоя помощь. Сходи со мной на одну встречу, там будут рассказывать про дополнительный заработок, посоветуешь, стоит или нет.

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ. ТЕХНОЛОГИЯ «ЧУВСТВОВАЛ\ОБНАРУЖИЛ»

У меня не получится, нет опыта продаж

«Я **чувствовал** тоже самое, когда начинал. Но, **как показала практика**, этот бизнес не требует опыта, он простой и приятный. А я всегда буду рядом, чтобы помочь и поддержать Вас ”.

Не уверен, что хочу приходить на встречу «Возможности Oriflame»

“Некоторые **чувствовали** тоже самое, но, единожды попробовав, **обнаружили**, что Oriflame предоставляет безграничные возможности для Всех. Вы можете работать много или мало в зависимости от желания. Здесь не только не потеряешь, а, наоборот, останешься в выигрыше!»

У меня банально нет времени

“Я **чувствовал** тоже самое, но **понял**, что могу заниматься этим в любое время. Бизнесом Oriflame можно заниматься в любое удобное время. Главное – желание!»

А если никто не будет покупать?

“Понимаю. Я **чувствовал** то же. Но **обнаружил**, что люди совершают покупку просто посмотрев каталог и увидев спецпредложения».

Рекрутирование на «ХОЛОДНОМ» рынке

С командой веселее!

Приглашаем используя рекламные материалы или анкеты.

Где найти потенциальных Консультантов?

- На улицах
- Общественных местах
- На ярмарках и выставках
- Обходя квартиры и офисы
- Праздники города, села
- Вадул луй Водэ
- Социальные сети

Реклама

- Рекламные объявления в газетах, Интернете
- Распространение рекламных листовок

Рекомендации по проведению ВВО

«Лучшие образцы продукции Oriflame и эксклюзивные стильные аксессуары – это **ОДНО ИЗ** предложений Oriflame, позволяющих вам заработать сегодня и воплотить свои мечты завтра»



ВВО! Не оставляйте сообщение о подарках на Последний момент!

Рекомендации:

Для рассказа истории успеха пригласите консультанта, который был зарегистрирован во время кампании по приглашению. Рассказ о первых шагах в компании Oriflame и первых доходах.

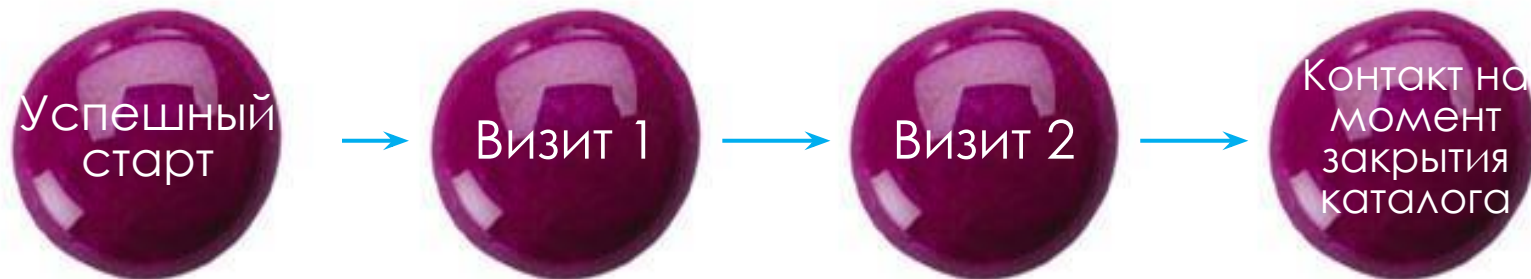
Всегда рассказывайте новичкам о возможности приобрести 5 каталогов (940X1) и набор пробников(96010) по льготной цене в течении 21 дня с момента регистрации.

Во время ВО подчеркивайте, что компания дает **ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗМЕНИТЬ ЖИЗНЬ КАЖДОГО**, кто принимает предложения Oriflame.

Тренинг «Успешный старт»

Расскажите подробнее как за один каталог собрать 100ББ. Как легко пройти СП?

Сопровождение новичка по системе **«Четыре встречи»** - **«золотое»** правило работы со стартером.



ЧТО НЕОБХОДИМО ДЕЛАТЬ СПОНСОРУ?

- “Успешный Старт”
- “Визит1” и «Визит 2”
- “Встреча по закрытию Каталога”
- Мотивируйте новичков посещать тренинги **Шаг 1** и **Шаг2**

**Мотивируйте их на успешное прохождение
Стартовой программы и Плана Успеха при помощи
«Показывать», «Приглашать» и «Посещать»**

- Мотивируйте всех Консультантов и поддерживайте с ними контакт, назначая личные встречи.
Вырабатывайте командный дух!



Каждый каталог:

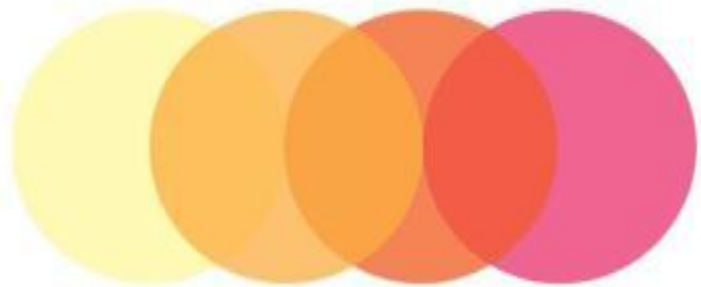
- Личных 200ББ
- Личных 10R
- Фокус на 5 КБП



Ловец жемчуга...







Сделай **ШАГ** к мечте
ORIFLAME 2011



Ситуационный бонус 2011-2012



- Для ТОПовых команд
- Для Директорской команды
- И.....Впервые для менеджеров

Ситуационный бонус 2011-2012



- Для ТОП лидеров
Автомобильная программа За рулем мечты
продолжается



Автомобильная программа



- Квалификационный период

1-17 каталог 2011

Условия квалификации

- Новые бриллиантовые директора получают возможность участвовать в программе За рулем мечты
- Для остальных – требование +1 21% группа в первом уровне к требованию по группам их максимального в истории звания

Ситуационный бонус 2011- 2012



Юбилейная Программа Роста

Юбилейная программа Роста



Для Директоров всех уровней

- ✓ **Квалификационный период :**
12 каталог 2011 – 10 каталог 2012

- ✓ **Сравнительный период :**
12 каталог 2010 – 10 каталог 2011

Юбилейная программа Роста



Исполнительная команда

+\$1000 за каждую 21%-ю группу

Бриллиантовая команда

+\$500 за каждую 21%-ю группу

Директорская команда

+\$100 за каждую 21%-ю группу

Юбилейная программа Роста



- Условия участия в программе
 1. Принадлежность к команде определяется званием по закрытию **11 каталога 2011**
 2. Бонус начисляется при условии роста :
 - минимум **+5 21%** групп (суммарно) в первом уровне в директорской команде,
 - Минимум **+10 21%-х** групп (суммарно) в Бриллиантовой и Исполнительной команде в первом уровне
 3. На закрытие 10 каталога 2012 года необходимо иметь звание не ниже Директора
 4. Менеджеры могут принять участие в директорской программе, если выполняют условия 2 и 3

Примеры



Пример 1. Лидер в директорской команде

Каталоги	12	13	14	15	16	17	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Σ
Сравнительный период 2010-2011	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	20
Квалификационный период 2011-2012	1	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	33
														Рост	13		

Бонус Роста **13*\$100 = \$1300**

+ \$2000 (премия нового Золотого директора)

*Минимальный прирост для Директорской команды – 5 групп,
\$100 – за каждую приращенную группу.*

Примеры



Пример 2. Лидер в директорской команде

Каталоги	12	13	14	15	16	17	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Σ
Сравнительный период 2010-2011	1	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	24
Квалификационный период 2011-2012	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	40
														Рост:	16		

Бонус **16*\$100 = \$1600**

+ \$3000 (премия нового Старшего Золотого директора)

*Минимальный прирост для Директорской команды – 5 групп,
\$100 – за каждую приращенную группу.*

Примеры



Пример 3. Лидер в Бриллиантовой команде

Каталоги	12	13	14	15	16	17	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Σ
Сравнительный период 2010-2011	6	5	6	6	6	6	4	6	6	6	5	5	5	5	5	5	87
Квалификационный период 2011-2012	6	5	6	6	6	6	5	6	6	6	6	6	7	7	7	7	98
														1			
														Рост 1			

Бонус $11 * \$500 = \5500

Минимальный прирост для Бриллиантовой команды – 10 групп, \$500 – за каждую приращенную группу.

Примеры



Пример 4. Лидер в Исполнительной команде

Каталоги	12	13	14	15	16	17	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Σ
Сравнительный период 2010-2011	10	10	12	12	12	10	10	12	12	12	12	12	10	10	10	10	176
Квалификационный период 2011-2012	10	10	12	12	12	10	10	15	12	12	12	15	12	12	12	12	190
														Рост	14		

Бонус $14 * \$1000 = \14000

Минимальный прирост для Исполнительной команды – 10 групп, \$1000 – за каждую приращенную группу.

Юбилейная программа Роста



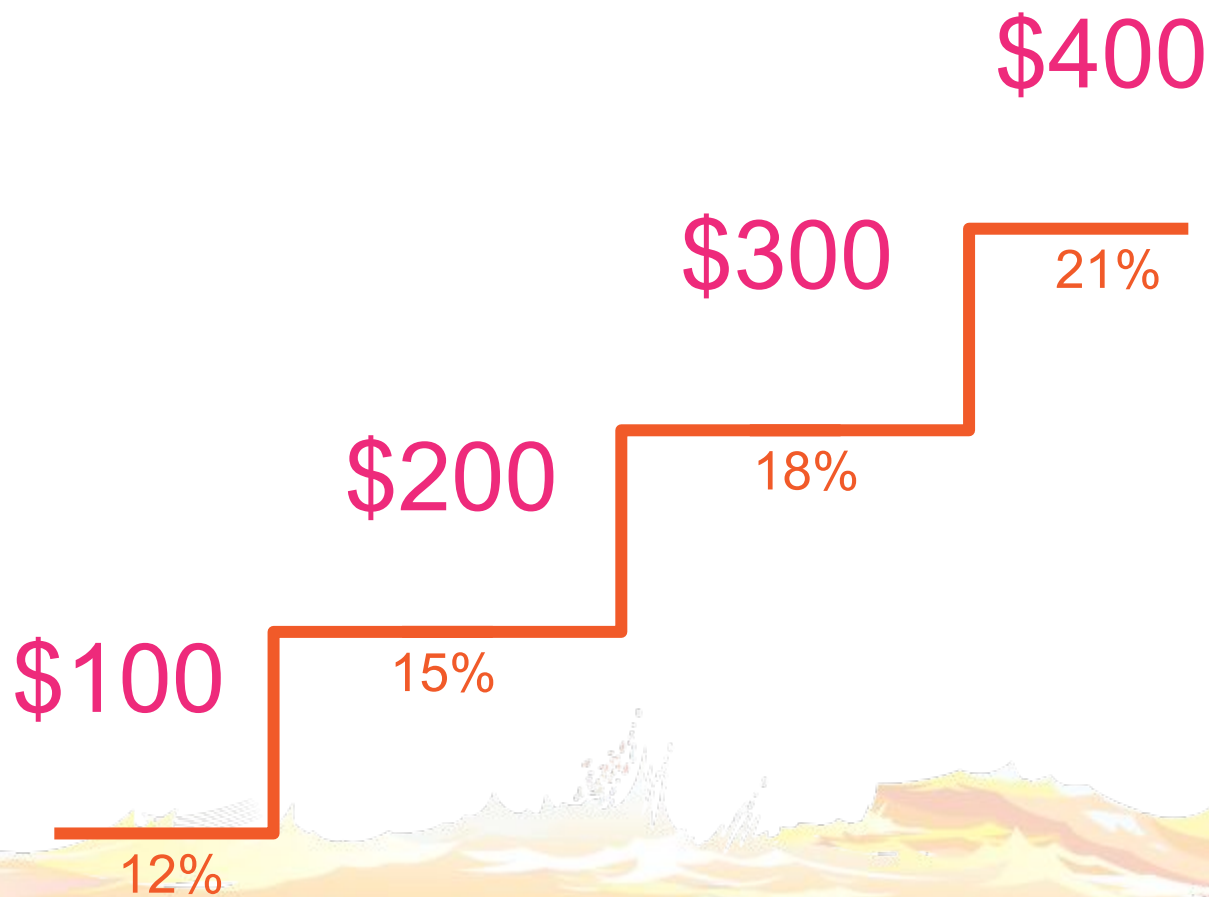
Для менеджеров

Впервые бонусы для менеджеров

Юбилейная программа Роста



- Для менеджеров за новые % уровни



Юбилейная программа Роста



- Новому Старшему менеджеру суммарно

\$ 1000

Юбилейная программа Роста



- Для менеджеров

- ✓ Период вступления в программу: 12 каталог 2011 – 11 каталог 2012
- ✓ Время действия программы с момента старта – максимум 10 каталогов
- ✓ У каждого менеджера – индивидуальный период действия в зависимости от вступления в программу и максимального достижения в истории
- ✓ Участники программы:
 - max 0-9%* - **старт программы – достижение 12%**, старт выплат с 12%;
 - max 12% - **старт программы – достижение 15%**, старт выплат с 15%;
 - max 15 % - **старт программы – достижение 18%**, старт выплат с 18%.

** max% - максимальное достижение в истории консультанта*

Примеры начисления бонусов



- Мах уровень 0-9% в истории консультанта

Период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
%-й уровень	12%	12%	15%	15%	15%	18%	18%	18%	18%	21%
шаг программы	шаг1		шаг2			шаг3				шаг4
бонус, \$	\$100		\$200			\$300				\$400

$$\text{\$100} + \text{\$200} + \text{\$300} + \text{\$400} = \text{\$1000}$$

Детали начисления бонуса



- Бонус за 1-й шаг выплачивается вместе с бонусом за шаг 2
- Бонус выплачивается нижнему в сети менеджеру среди имеющих одинаковый %-й уровень
- **Важно! Для участия в программе необходимо удерживать достигнутый уровень!**
- Если менеджер растет быстрее чем план, бонусы будут проверены и выплачены в обычном порядке после 3, 6 и 10 периодов программы
- **Важно:** шаги для участия в программе: 2 периода – 12%, 3 периода – 15%, 4 периода – 18%, (Ст.Менеджер)

период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
%-й уровень	12%	12%	15%	15%	15%	18%	18%	18%	18%	21%
шаг программы	шаг1		шаг2			шаг3				шаг4
бонус, \$	\$100		\$200			\$300				\$400

Примеры начисления бонусов



- Мах уровень 0-9% в истории консультанта

Быстрый рост, прыжок на первом шаге (12% и 15%). Необходимо сохранить этот уровень до следующего шага

период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
% уровень	15%	15%	15%	15%	15%	18%	18%	18%	21%	21%
шаг программы	шаг1		шаг2			шаг3				шаг4
бонус, \$	\$100		\$200			\$300				\$400

Быстрый рост, прыжок на втором шаге (15% и 18%). Необходимо сохранить этот уровень до следующего шага

период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
% уровень	12%	12%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	21%
шаг программы	шаг1		шаг2			шаг3				шаг4
бонус, \$	\$100		\$200			\$300				\$400

Падение в одном из периодов программы. Повторное присоединение к программе только после достижения 18%

период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
% уровень	12%	12%	15%	15%	12%	15%	15%	18%	18%	21%
шаг программы	шаг1		шаг2					шаг1		

Примеры начисления бонусов



- Мах уровень 12% в истории консультанта

период	1	2	3	4	5	6	7	8
% уровень	15%	15%	15%	18%	18%	18%	18%	21%
шаг программы	шаг 1			шаг 2				шаг 3
бонус, \$	\$200			\$300				\$400

$$\$200 + \$300 + \$400 = \$900$$

- Старт программы – достижение впервые 15%
- Длительность программы - 8 каталогов
- Выплата бонусов после 4 и 8 каталога с момента старта
 - ✓ в 4 каталоге -18% - бонус \$300 + \$200 (за 15%)
 - ✓ в 8 каталоге – Ст.менеджер- бонус \$400

Примеры начисления бонусов



- Мах уровень 15% в истории консультанта

период	1	2	3	4	5
% уровень	18%	18 %	18 %	18 %	21%
шаг программы	шаг 1				шаг 2
бонус, \$	\$300				\$400

$$\text{\$300} + \text{\$400} = \text{\$700}$$

- Старт программы – достижение впервые 18%
- Длительность программы - 5 каталогов
- Выплата бонуса после 5 каталога с момента старта
 - ✓ в 5 каталоге – Ст.менеджер - бонус \$400+\$300 (за 18%)

Примеры начисления бонусов



- Мах уровень 18% в истории консультанта

период	1	2	3	4	5
% уровень	21%	21%	21%	21%	21%
шаг программы	шаг 1				выплата
бонус, \$	\$400				

\$400

- Старт программы – достижение впервые 21%
- Длительность программы - 5 каталогов
- Выплата бонуса после 5 каталога с момента старта
✓ бонус \$400

Примеры начисления бонусов



Важно: Менеджер может войти в программу второй раз (если в первый раз он вылетел из программы) , но деньги за первый шаг повторной программы не получит

Пример: первый заход в программу
12%, был мах 0-9%

Пример: второй заход в программу
18%, был мах 15%.

период	1	2	3	4
%-й уровень	12%	12%	15%	12
шаг программы	шаг1		шаг2	Стоп программа
бонус, \$	\$100		\$200	



период	1	2	3	4	5
% уровень	18%	18%	18%	18%	21%
шаг программы	шаг 1				шаг 2
бонус, \$	Выплат нет				\$400

Юбилейная программа роста:



- До 1000\$ каждому новому Старшему менеджеру!
- 100\$/500\$/1000\$ за каждую приращенную группу Директорам всех уровней!
- ... млн.\$\$ свыше выплат Плана Успеха!

Другое



- Бонус Удвоения прекращает свое действие с 12 каталога. Последняя выплата Бонуса удвоения будет по итогам 11 каталога 2011
- Бонусы менеджерам будут выплачиваться только зарегистрированным ЧП
- Суммы бонусов будут в местных валютах



Alpha
Leader
State

ANCHOR

