

Образовательная программа

Faberlic PRO





*Ассамблея
Faberlic
Сочи, 2018*

**Поздравляем победителей в рейтинге
по итогам 12 - го периода по приросту ГО
(прирост в баллах к 5 периоду 2018):**

1 место	Дзагаштова Виолетта, Кавказский регион	1 578 б
2 место	Панина Анастасия, Уральский регион	1 360 б
3 место	Жеребчикова Евгения, Южный регион	1 110 б
4 место	Султанханова Эльмира, Кавказский регион	1 068 б
5 место	Макоева Лариса, Кавказский регион	1 494 б
6 место	Мамина Екатерина, Южный регион	955 б
7 место	Ботина Инна, Сибирский регион	1 060 б
8 место	Виролайнен Кристина, Южный регион	996 б
9 место	Сафина Римма, Верхневолжский регион	840 б
9 место	Калимуллина Гүлсина, Поволжский регион	887 б

TOP 10



**Поздравляем победителей в рейтинге
по итогам 12-го периода по приросту НК с заказом
(накопительно):**

1 место	Абазова Аминат, Кавказский регион	137 чел
1 место	Перцев Артем, Уральский регион	137 чел
3 место	Макарян Оксана, Кавказский регион	122 чел
4 место	Сулейманова Хабсат, Кавказский регион	118 чел
5 место	Абубакарова Вазипат, Кавказский регион	114 чел
6 место	Лубсанова Альбина, Сибирский регион	109 чел
7 место	Райманова Дилара, Уральский регион	105 чел
8 место	Косойкина Анастасия, Центральный регион	104 чел
9 место	Абсалимова Наида, Кавказский регион	97 чел
10 место	Магомедова Заира, Кавказский регион	95 чел
10 место	Шляхтина Светлана, Центральный регион	95 чел



**Поздравляем победителей в рейтинге по итогам
12-го периода по приросту НК (всего регистраций):**

1 место	Бутко Татьяна, Северо-Западный регион	767 чел
2 место	Поротькина Мария, Южный регион	736 чел
3 место	Комардина Валентина, Южный регион	464 чел
4 место	Виролайнен Кристина, Южный регион	452 чел
5 место	Косойкина Анастасия, Центральный регион	441 чел
6 место	Литвинова Татьяна, Сибирский регион	415 чел
7 место	Гурьянова Олеся, Центральный регион	408 чел
8 место	Абубакарова Вазипат, Кавказский регион	392 чел
9 место	Шляхтина Светлана, Центральный регион	383 чел
10 место	Бабенко Татьяна, Южный регион	369 чел

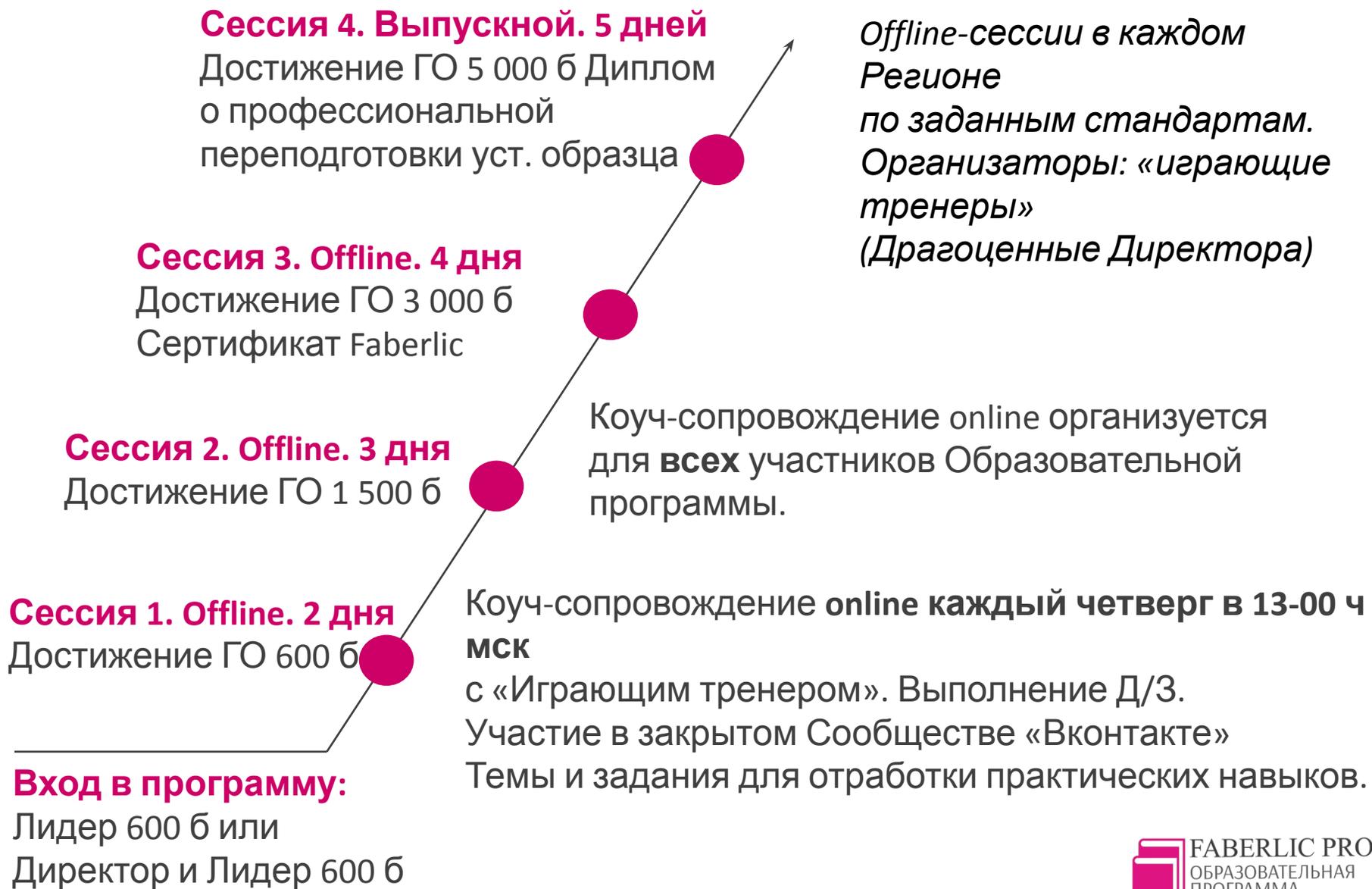




Города и даты проведения 2 сессии образовательной программы FaberlicPro

Юг	Сонечногорск	7-9 сентября
Юг	Ростов- На- Дону	7-9 сентября
Поволжье	Уфа	7-9 сентября
Поволжье	Саратов	7-9 сентября
Сибирь	Новосибирск	7-9 сентября
Сибирь	Улан-Удэ (на Байкале)	7-9 сентября
Северо-запад	Санкт - Петербург	7-9 сентября
Урал	Челябинск	7-9 сентября
Московский	Москва	11-13 сентября
Урал	Екатеринбург	13-15 сентября
Юг	Краснодар	14-16 сентября
Верхневолжский	Казань	29 сентября - 1 октября
Кавказ	Махачкала	28-30 сентября
Сибирь	Красноярск	5-7 октября
Центральный	Владимир	5-7 октября
Центральный	Воронеж	5-7 октября

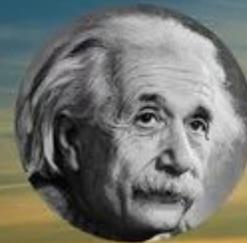
Образовательная программа *Faberlic PRO*



**Если вы хотите иметь то, чего
никогда не имели — начните
делать то, что никогда не делали**

Ричард Бах

**Самая большая глупость –
это делать тоже самое
и надеяться
на другой результат**



**Альберт Эйнштейн
(1879 - 1955)**

Тестирование по функционалу

1	Ī đī âī äèöü đăêđóèéĩ ã âû â áèçí ãñ-ãñđđ÷è. Äăèàöü áèçí ãñ-ĩ đăăëĩ æái èâ.
2	Ī đī âī äèöü off-line è on-line î áó÷ái èâ (âââéí àđû è âèäâî òđái ñëÿöèè) äëÿ Êëþ ÷ââû õ ÁĪ ĩ î ô óí êöèî í àëó 9-12%.
3	Àâôi ì àèçèđī âàöü ĩ đī öãññéí ôî đī èđī âái èÿ è î áó÷ái èÿ äëÿ Êëþ ÷ââû õ ÁĪ äī Ēèäđà (600 á ĩ î Ì Ī) – ñđâèñ đàññû êī ê, àâôi äī çâī í û, ì ãññái äæâđû, ÷àòû, çàêđû òû â đđóĩ ĩ û, ñèñòài à âââéí àđī â, ĩ ëâé-èèñòí à þ òóá.
4	Ī đī âī äèöü ÒÑÄ ñ ÊÁĪ ĩ î ô óí êöèî í àëó äī 9% (ĩ đăçái òàöèÿ, ì àñòđ-êèaññ, đăêđóèéĩ ã) â ô ĩ ÷èñëâ, ñĩ ĩ ì ĩ ù üþ on-line éĩ ñòđóĩ áí ôĩ â (ĩ đÿĩ àÿ òđái ñëÿöèÿ, âèäâî -çâī í î ê).
5	Ó÷àñòâī âàöü â ã đī äñêèõ è Đăæî í àëüí û õì áđī ĩ đèÿòèÿõ ñ êī ì áí äī é.
6	Âû ñòóĩ àöü â ĩ î çèöèè ñĩ -ĩ đăái èçàôi đà ñòđóéòóđĩ û õì áđī ĩ đèÿòèé.
7	Ī đăái èçí âû âàöü è ĩ đī âī äèöü ì áđī ĩ đèÿòèÿ äëÿ ĩ î òđăâèòâëé (êëóáû, ÄĪ Ä)
8	Ī ëái èđī âàöü áèçí ãñ-ĩ î êàçàòâèè äëÿ Êëþ ÷ââû õ ÁĪ .

Будь в фокусе

- Фокус межсессионного периода с 1 по 2 сессию - Рекрутинг
- Фокус межсессионного периода со 2 по 3 сессию - Организация
- Фокус на результат!

МАРШРУТНАЯ КАРТА – план действий

- Анализ текущей ситуации
- Постановка цели
- План действий
 - Сегментирование структуры
 - Постановка задач по каждому сегменту
 - Определение методов работы
- Системный контроль (неделя, период, мероприятие)

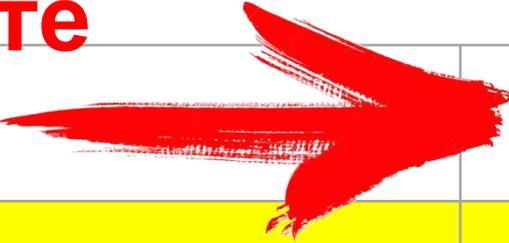


Сегменты в структуре

- **ПП**
- **НК**
- **Продавцы, АК**
- **ОБГ, Лидеры**
- **Неактивные, удаленные**

Увеличение оборота (б) в каждом сегменте

	12 период 1500 б	12 - 18/2018 + 1500 б	18 - 2018 3000 б
Неактивные		Сколько человек?	
ПП		Удержать или прибавить б?	
АК		Увеличение сред закупки	
Продавец		Мотивационное предложение, соревнования и т.д.	
ОБГ		Коммерческие предложения, сопровождение	
НК		Рекрутинг, показатели	



Увеличение оборота (б) в каждом сегменте

	12 период 1771 б	18 - 2018 + 1500 б	18 - 2018 3000 б
Неактивные	126	Сколько человек? Повторное предложение удаленным Коммерческое предложение	-
ПП	29 человек 11 б	Удержать или прибавить б? Увеличение средней закупки Коммерческое предложение	15 б +116 б
АК	8 АК	Увеличение сред закупки Вовлечение в рекрутинг Коммерческое предложение	60 б
Продавец	-	Мотивационное предложение, соревнования и т.д.	-
ОБГ	1 человек 343 б	Коммерческие предложения, сопровождение	1000 б +657б
НК	33 НК из них 8 с заказом, 14, 5 б, 24% активность	Рекрутинг, показатели, повышение процента активности АК	повышение активности до 40% +100 б

АНАЛИЗ

- **Определить сильные места и «точки роста», ресурсы**
- **Определяем, как работаем**
- **Проводим коррекцию**



АНАЛИЗ

Сильные места и «точки роста»

- Кол-во новичков
- Сегменты в структуре
- Активность группы
(коммуникация внутри
структуры по всем
сегментам)
- Количество участников
акций

Корректировка работы с «точками роста»?

- Мало действий – принцип статистики
- Делаем неверно – скорректировать действия
- Не умеем делать – узнать, научиться методам
- Нет чёткого плана – система планирования

Определяем, как работаем?

- Какие методы
используем
- Периодичность
работы
- Какое кол-во действий
- Как готовимся
- Какова статистика

ЦЕЛЬ

- **Определить свои задачи** (по доходу, повышению статуса, результату в программе)
- **Поставить цели по основным показателям продаж** (кол-во активных, процент активности, средняя закупка, НК с заказом, количество ОБГ)
- **Определить, какие мероприятия и сколько** необходимо провести в течение периода, чтобы получить планируемые результаты
- **Распределить и заполнить** ежедневник планируемыми мероприятиями



РЕСУРСЫ

(структура + поддержка от компании)

- Сегменты структуры + запланированный результат по каждой группе
- Коммуникация по сегментам
- Новинки, акции, программы от Компании
- Прошедшие и планируемые мероприятия
- Информационные поводы
- Составление плана действий («Принятие Решения»):
 - ✓ Определение методов работы
 - ✓ Определение кол-ва действий с разбивкой по дням и неделям
 - ✓ Планирование формы контроля результатов и даты контроля
 - ✓ Чёткое обозначение каналов коммуникации



Будь в фокусе

Пример планирования

- НК - 40% активности Завершение сделки на заказ
- ОБГ до 1000 баллов - планирование и сопровождение
- Новые Продавцы, ОБГ (превод из группы Неактивные, ПП, АК) - система предложения Доп.дохода - 10 новых ОБГ в структуре, 3 Продавца-рекрутера

Пример планирования

ЦГ	Форма, мероприятие	Цель	Периодичность	Материалы, инструменты	Результат	Организаторы	Период
Неактивные, удаленные	Индивидуальный обзвон	Повторная регистрация с 1 шагом	Дважды, конец сентября - начало октября и декабрь	Шаблон по 5 видам мотивации с предложением воспользоваться выгодами для НК + шаблон приглашения на ближайшее мероприятие, скрипт звонка	Анализ	Шветова, скрипт звонка Черник, контроль - Черник	14, 17-18

Неактивные, спящие	Рассылка по <u>желтеньким</u> , индивидуальный <u>обзвон</u> - ХИТ заказ по текущему каталогу, приглашение на ближайшее мероприятие	Активизация неактивных	<u>Ежепериодно</u>	Шаблон заказа с <u>процитанным</u> и <u>выгодами</u> , скрипт звонка	Анализ	<u>Шветова</u> , скрипт звонка Черник, контроль Черник	13-18
<u>НК</u>	<u>Флешмобы</u> , рекомендации	Повышение активности и до 40%, 40 <u>НК</u> в <u>ЛГ</u> в период	Ежедневно	<u>Вебинар</u> «Завершение сделки» с контролем	Повышение активности и <u>НК</u> (1 шаг СП)	<u>Вебинар</u> Черник, организация <u>рекрутинга</u> - <u>Шветова</u> , Алейникова	13-18

<p><u>ПП, АК</u></p>	<p>День именника</p>	<p>Удержани е активност и структуры, приглаше ние на презентац ию по доп.доход v</p>	<p>Ежеквартально</p>	<p>Внешнее помещение, истории успеха, вопросы для интервью</p>	<p>Удержани е процента активност и группы 35%, желающи е на встречи по бизнесу</p>	<p>Алейникова, <u>Шветова</u>, <u>Неустроева</u>, Валентина Владимировна , Черник - контроль</p>	<p>16</p>
<p><u>ПП, АК</u></p>	<p>Система приглашений на доп.доход</p>	<p>Новые % в группе, перевод из <u>ПП</u> и <u>АК</u> в Продавцы и <u>ОБГ</u>, повышени е среднего заказа</p>	<p>Каждую вторую и третью субботу периода</p>	<p>Презентация доп дохода с цифрами и вариантами - 3000, 5000, 10000 рублей</p>	<p>3 новых % в группе каждые два периода после запуска системы, 10 новых по итогам 18 периода, 10 новых <u>ВИП</u> по итогам 18 периода</p>	<p>Черник, <u>Шветова</u></p>	<p>13</p>

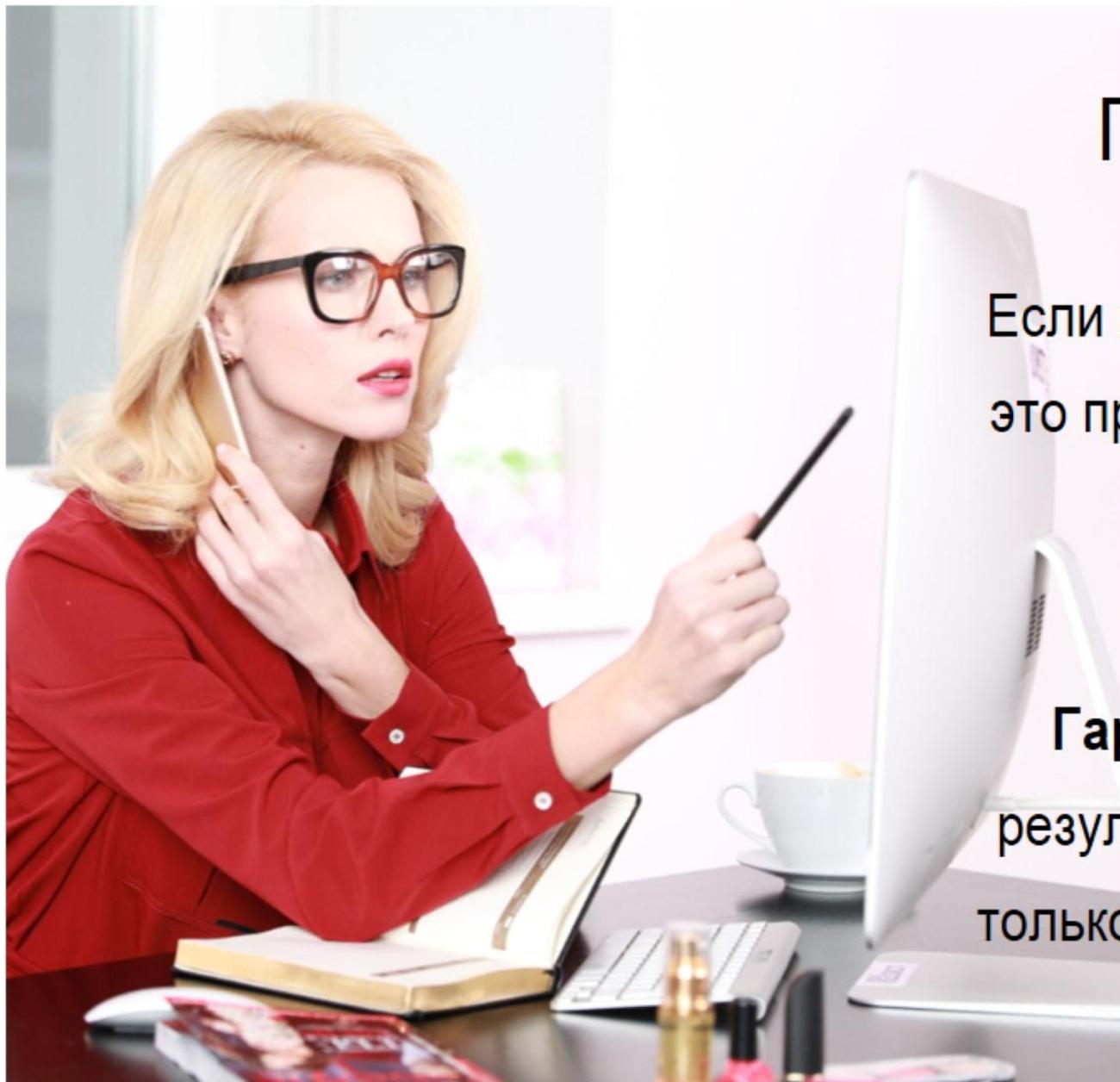
<u>ПП, АК</u>	Система продающих МК по продукции			Ассортиментные линейки, наборы для МК по основным линейкам		Черник, <u>Шветова</u> , Валентина Владимировна	13-14
<u>ПП, АК</u>	Школа VIP «Продавцы - рекрутеры»	<u>Профессиональные продавцы с ЛО</u> больше 150 (200-3006) баллов и	Каждые 2 периода - запуск	<u>Вебинарная комната, ТСД, скрипты, наборы продавца, клиентская база (по введению</u>	3 <u>Профессиональных продавца-рекрутера</u> в структуре по итогам	Черник, Алейникова, <u>Шветова</u>	13-14 15-16 17-18
<u>ОБГ</u>	Индивидуальное планирование, включение в общую систему	Группа от 1000 баллов	По итогам 18 периода		<u>КБП 12%</u>	<u>Шветова</u>	13

Будь в фокусе

- Фокус **1ой недели** каталога - рекрутинг и организация рекрутинга
- Фокус **2ой недели** каталога - активизация
- Фокус **3ей недели** каталога - сопровождение до результата и по программам

Практическое задание

Индивидуальное планирование действий и мероприятий с показателями для достижения поставленной цели до 18 периода по предложенной схеме



Помните!

Если вы **что-то** делаете,
это принесет вам **какой-то**
результат

Гарантированный
результат вам принесет
только **система действий**

faberlic