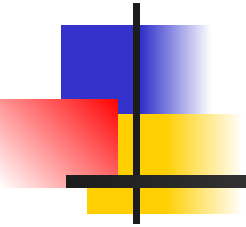
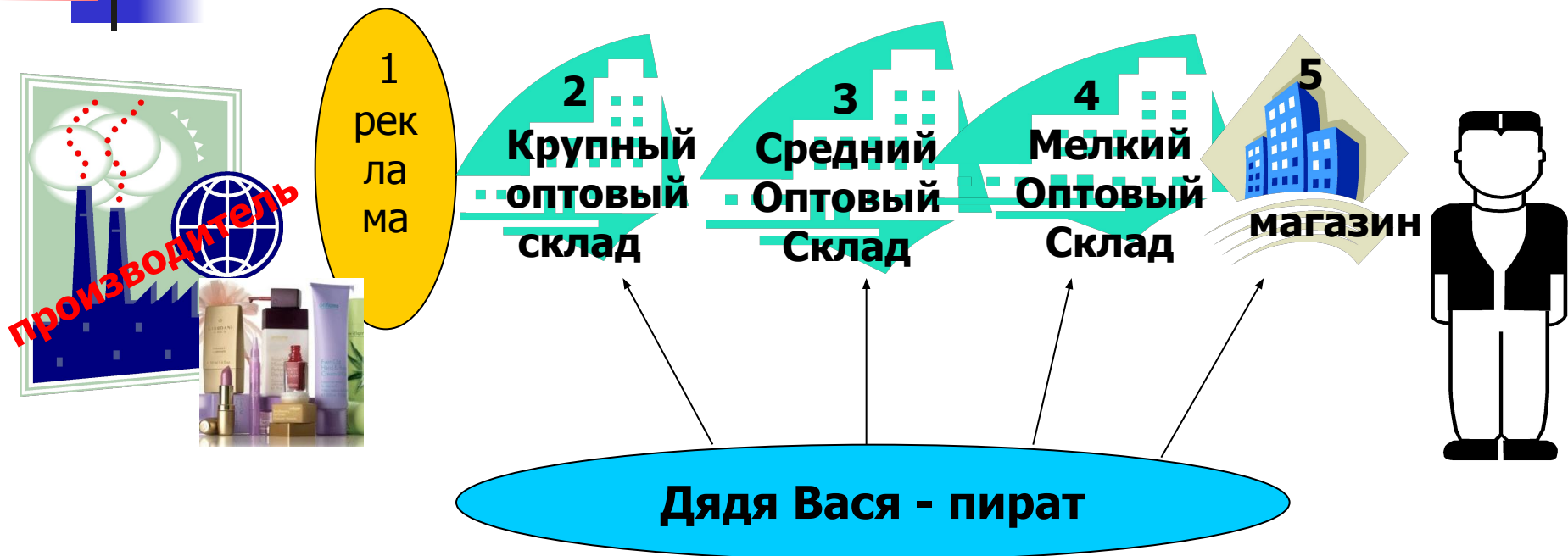


# Системы продвижения товара.

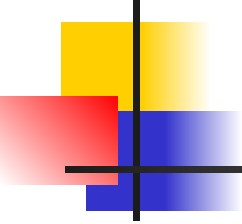


# Классическая система продвижения товара.



**Стоимость товара для потребителя включает наценки всех этапов движения товара и на практике увеличивается до 1000%, при этом не может контролироваться производителем товара.**

**Качество товара может ухудшиться или измениться на любом этапе движения из-за плохих условий хранения и транспортировки или подделки (дядя Вася –пират).**



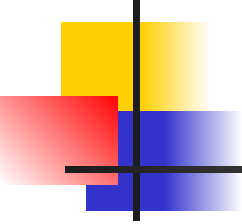
# Классическая система продвижения товара.

---

При таком порядке движения товара:

## **Производитель:**

- не может контролировать цену своего товара на всех этапах движения;
- не может контролировать сроки реализации товара;
- не может контролировать качество своего товара на всех этапах движения, страдает его имидж;
- Создание такой системы продвижения товара и услуг требует больших капиталовложений;
- **Богатеет.**



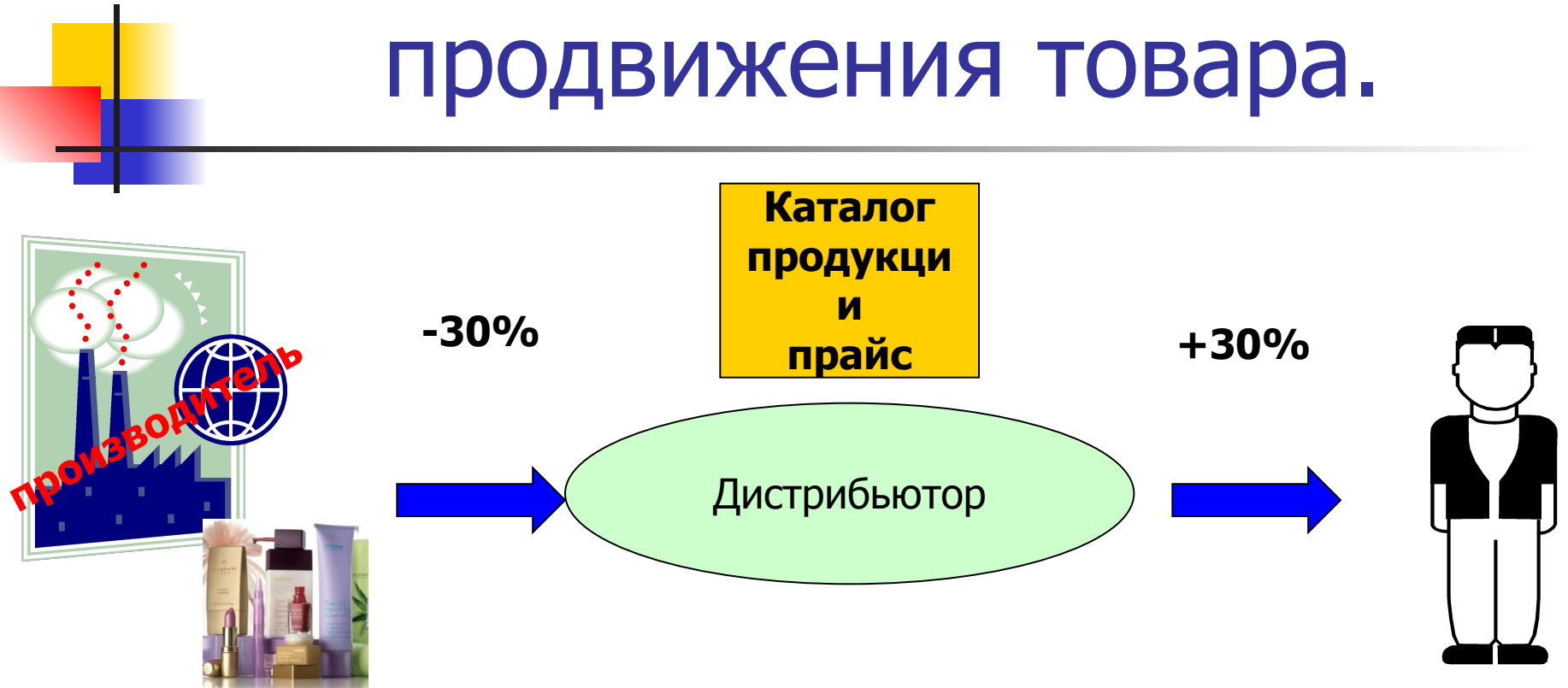
# Классическая система продвижения товара.

---

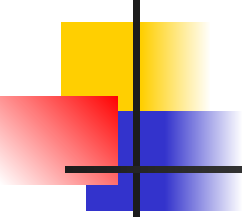
При таком порядке движения товара:

1. **потребитель** может получить некачественный или испорченный товар с очень завышенной ценой, состоящей из наценок всей цепи его движения;
2. **Потребление товара не сказывается на благосостоянии потребителя.**

# Сетевая система продвижения товара.



**Таким способом продаются автомобили; продукты питания, лекарства и косметика (сеть магазинов, аптек), услуги (сеть салонов красоты, парикмахерских, фитнес центров) и т.д.**



# Сетевая система продвижения товара.

---

При таком движении товара:

1. Потребитель получает товар или услугу высокого качества по цене производителя;
2. Производитель контролирует стоимость и качество товара или услуги на всём этапе движения товара, и его имидж не страдает;
3. Создание таких систем продвижения товара и услуг требует больших капиталовложений от дистрибьютора;
4. **Дистрибьютор имеет доход от посреднической деятельности.**

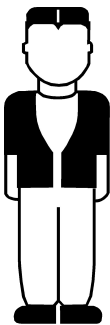
# Многоуровневая система продвижения товара.



# Многоуровневая система продвижения товара.

При таком движении товара:

1. Потребитель получает товар или услугу высокого качества по цене производителя;
2. Производитель контролирует стоимость, качество товара, условия транспортировки, условия хранения и сроки реализации на всём этапе движения товара, его имидж не страдает;
3. Создание таких систем продвижения товара и услуг не требует больших капиталовложений от дистрибьютора-консультанта;
4. **Каждый дистрибьютор-консультант имеет доход от посреднической и рекомендательно-организационной деятельности (производитель богатеет, но и даёт возможность зарабатывать любому дистрибьютору всей сети потребителей).**





# Возможности при сотрудничестве с компанией Oriflame.

## 1. Пользоваться шведской косметикой высокого качества;



# Возможности при сотрудничестве с компанией Oriflame.

2. Начать собственный бизнес под ключ с наименьшим капиталовложением;
3. Развивать собственный бизнес по всей территории России и в 65 странах мира;



# Возможности при сотрудничестве с компанией Oriflame.

3. Получать подарки и  
путешествия от  
компании, стать её  
акционером;



# Возможности при сотрудничестве с компанией Oriflame.

4. Передать построенный бизнес по  
наследству своим детям.





# С чего начать ?

Подписываем договор сотрудничества с компанией.

## Находим первых клиентов:

- Клиенты - основа Вашего бизнеса
- Консультант - “коллекционер” имен
- Первые “имена” в Вашем списке:
  - члены семьи
  - близкие родственники
  - друзья
- Ваш первый клиент - Вы сами!

*Это Ваш «внутренний круг» контактов.*

*А дальше - задаём вопросы спонсору, показываем каталоги , посещаем проводимые спонсором школы и движемся к своей мечте и успеху.*

*Удачи!*