



oriflame

---

natural swedish cosmetics

## Как привести себя в форму к лету за 6 шагов



ШАГ 1

Больше движения



ШАГ 1

Мудренко Анна  
Больше движения  
Менеджер 15%

Мудренко Анна  
Менеджер 15%



**ШАГ 2**  
**Индивидуальный**  
**Диетолог**

**ШАГ 2**  
**Грибанова Надежда**  
**Индивидуальный**  
**Диетолог 15%**

**Грибанова Надежда**  
**Менеджер 15%**



## **«Что делать с новичком?»**



- 1. Вы лично должны вручить стартовую папку новичку**
  
- 2. Экскурс в продукцию**
  - Подробно и доступно рассказать о Стартовой программе, Бизнес - Классе**
  
- 4. Расписание занятий**
  - Д/З Список знакомых, 5-ти показать каталог**
  - Назначаем встречу через 2-3 дня**



- **ПОДНЯТЬ ПРОДА**



**Постоянный контроль обязателен!**

**Должно быть вот так:**



Просто хотел посмотреть  
как ты работаешь! :)))



**ШАГ 3**

**Как можно больше  
Витаминов**

**ШАГ 3 Ципес**

**Как можно больше  
Лев и Юлия  
Витаминов  
Директора**

**Ципес  
Лев и Юлия  
Директора**





**Выигрывает не тот, кто  
начинает, а тот, кто  
продолжает!**



**В бизнесе нет постоянно  
высокого роста, накапливается  
опыт и знания – и идёт прорыв!**



**Чтобы что-то получить, надо  
чем-то пожертвовать, что-то  
отдать**





**Каждый день нужно делать  
чуть-чуть  
больше, чем вчера**



**Стройте свой бизнес  
мысленно и воплощайте его  
в реальность!**

Деньги (заработок)



**Формируйте мышление**

**ПОБЕДИТЕЛЯ!!!**




4  
ЖИДКОСТИ

Елена ШАГ 4  
Пейте больше жидкости  
гор

Тагирова Елена  
Директор



The image features three black microphones with silver mesh heads, positioned against a dark blue, textured background. The microphones are arranged with two on the left and one on the right. The text is centered in a white, bold, italicized serif font.

***«РЕКРУТИРОВАНИЕ - ЭТО  
ЖИВИТЕЛЬНАЯ СИЛА  
ЛЮБОЙ УСПЕШНОЙ  
КОМАНДЫ»***



Залог успеха -  
Постоянное **УВЕЛИЧЕНИЕ**  
**ГРУППЫ**

# Мотивация



- **Внимание.**
- **Признание.**
- **Деньги.**
- **Контроль над ситуацией. Власть.**
- **Безопасность.**

# ФАКТЫ

- ЛЮДИ ВСЕГДА БУДУТ УХОДИТЬ, ИХ НУЖНО ЗАМЕНЯТЬ
- ВСЕГДА БУДУТ ПОКУПАТЕЛИ, ВСЕГДА ПЫТАЙТЕСЬ РЕКРУТИРОВАТЬ БОЛЬШЕ ПРОДАВЦОВ
- НОВЫЕ ЛЮДИ ВСЕГДА ПРИНОСЯТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ
- ТОЛЬКО ОБЩАЯСЬ КАК МОЖНО С БОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ ЛЮДЕЙ КАЖДЫЙ ДЕНЬ, ПРИ КАЖДОЙ ВОЗМОЖНОСТИ, ВЫ ВЫРАБОТАЕТЕ В СЕБЕ ПРИВЫЧКУ РЕКРУТИРОВАТЬ







**Рекрутирование –**

**верный путь к первому званию –**

**Званию Директора!**

**ШАГ 5**  
**ПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ**

**ШАГ 5**  
**ПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ**

**Комкова Елена**  
**Золотой Директор**

**Комкова Елена**  
**Золотой Директор**



**ШАГ 6**

**Тренировки**

**ШАГ 6** Фоменко  
**Тренировки** Бриллиантовый  
Директор

**Фоменкова  
Наталья  
Бриллиантовый  
Директор**





## Мероприятия

- **12 апреля в 11:00 БМВ**
- **17 мая в 10:45 Межрегиональная мотивационная встреча в ЦДХ**
- **12 июня Всероссийский Банкет Директоров**
- **13 июня Всероссийская Ассамблея «Орифлейм»**







ВСЕГО 6 ШАГОВ МЫ ПОЛУЧАЕМ РЕЗУЛЬТАТ...



всего за 3 месяца...



oriflame

---

natural swedish cosmetics

И НЕ ЗАБЫВАЙТЕ:

***РОСТ ГРУППЫ → РОСТ ПРОДАЖ → РОСТ ЗАРАБОТКОВ***

***ЭТО БУДУЩЕЕ ГДЕ-ТО РЯДОМ***

***ЕГО ТОЛЬКО НАДО НАЙТИ***





# *С кем и как работать*

80 %

~~—~~ ВРЕМЯ

20 % →

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| <b>ХОЧУ<br/>МОГУ</b>    | <b>НЕ ХОЧУ<br/>МОГУ</b>    |
| <b>ХОЧУ<br/>НЕ МОГУ</b> | <b>НЕ МОГУ<br/>НЕ ХОЧУ</b> |



Лидер выполняет две функции:

«ВЛИВАТЕЛЬ»

«УДЕРЖИВАТЕЛЬ»

- рекрутирование
- мотивация
- обучение

• передача информации

• инструктаж

• помощь

в создании/расширении клиентской базы

• внимание

• неформальное общение





Любовь к людям и умение с ними взаимодействовать рождает авторитет спонсора и ощущение собственного бизнеса.



Ожидания = Результат



- Качественно выполнять функции «вливателя» и «удерживателя» / «удерживателя» реально на группу до 30 человек («золотое правило» менеджмента) – требуйте от Лидеров возможного
- Смысл «вливать» есть только тогда, когда есть возможность удерживать





Ожидания = Результат



- Остановите «вливателя», теряющего интерес к людям
- Совершенствуйте навыки эффективного менеджмента (в т.ч. делегирования)
- Будьте «удерживателями» по отношению к личным рекрутам и Лидерам структуры



Результат



Результат



# Новые звания

|                        |     | <u>2006</u> | <u>2007</u> |
|------------------------|-----|-------------|-------------|
| • Старших менеджеров   | 142 | 218         |             |
| • Директоров           | 52  | 126         |             |
| • Золотых              | 12  | 24          |             |
| • Сапфировых           | 1   | 10          |             |
| • Бриллиантовых        |     | 0           | 3           |
| • Дважды Бриллиантовых |     | 0           | 1           |



dem fulla igen. När jag sett ho oriflame  
dan i flera år så har jag märkt på  
att hon arbetar för tre eller fyra

oriflame  
natural swedish cosmetics

# Текущие звания краснодарского филиала



|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| Ст. Менеджеры                    | 207 |
| Директора                        | 336 |
| Зол. Директора                   | 71  |
| Сапфировые Директора             | 12  |
| Бриллиантовые Директора          | 5   |
| (открытые звания Брилл. Дир.)    | 1   |
| Дважды Бриллиантовые Директора   | 3   |
| (открытые звания Исполнит. Дир.) | 1   |