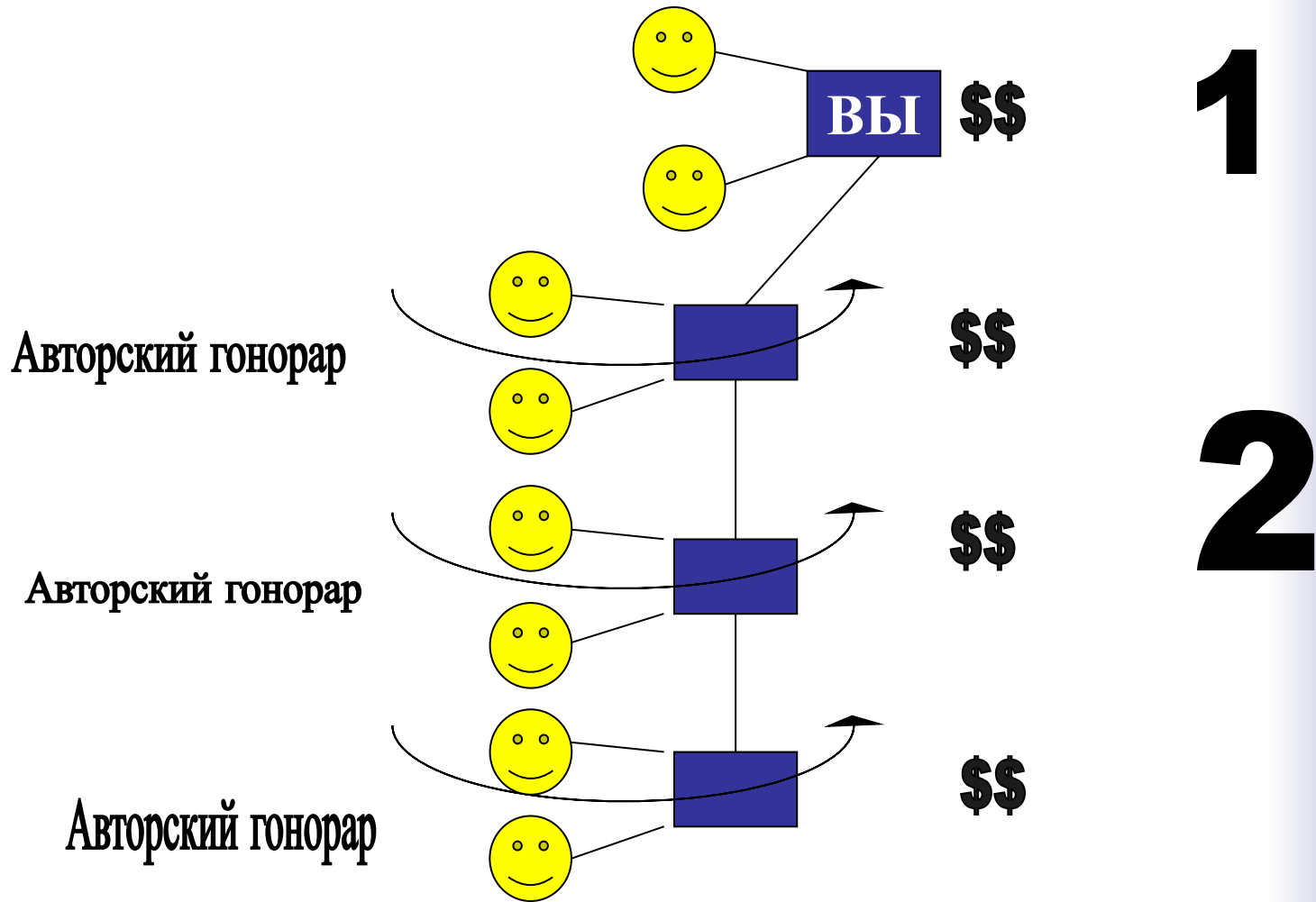


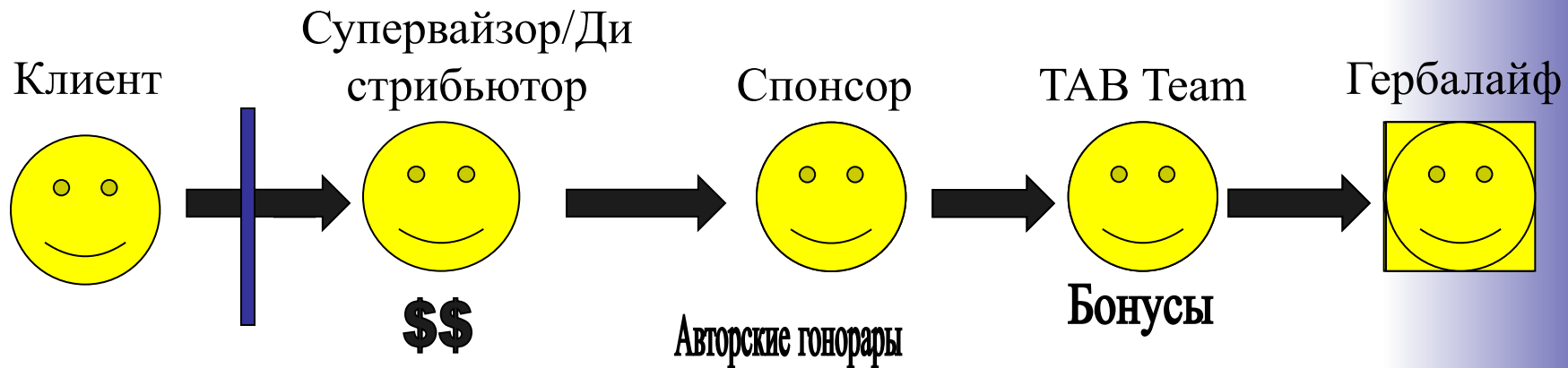
# Как мы зарабатываем деньги



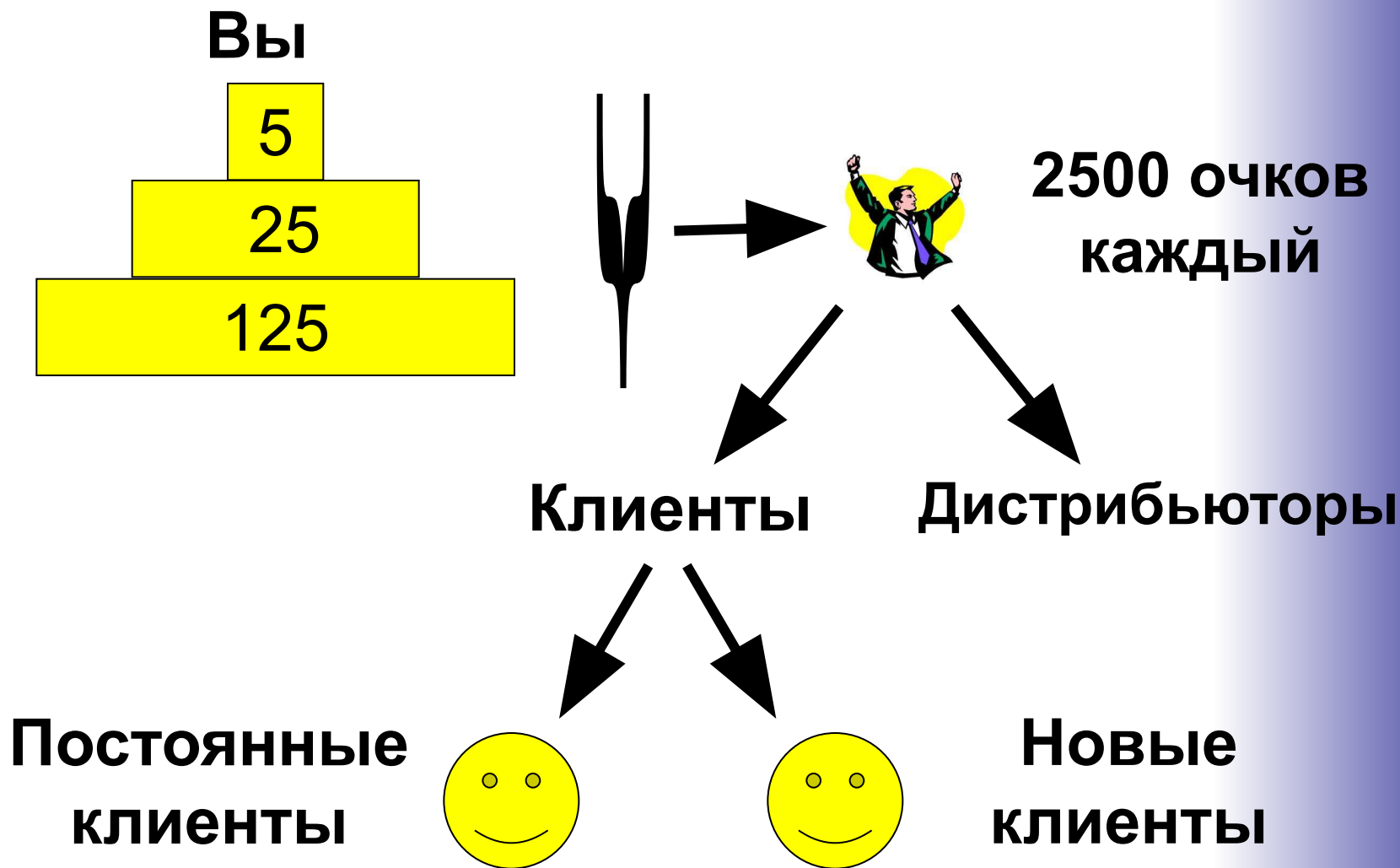
# Кто платит за сыр?



# Нет клиента - нет денег - нет сыра



# Бизнес Модель



# План квалификации в члены **President's Team**

**1 – Используйте продукт!**

**2 – Стройте свою базу клиентов!**

**3 – Найдите 5 человек, которые будут следовать Вашему плану!**

**4 – Развивайте!**

Обучайте, курируйте, советуйте и продвигайте Вашу группу по Маркетинг Плану!

# План квалификации в члены President's Team

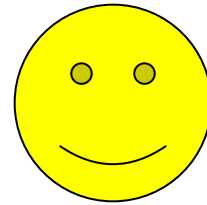
3 – Найдите 5 человек, которые будут следовать плану!



# План квалификации в члены President's Team

## 4 - Развивайте!

Обучайте, курируйте, советуйте и продвигайте Вашу группу по Маркетинг Плану!



World Team



Суп.



Суп.



Суп.



Суп.

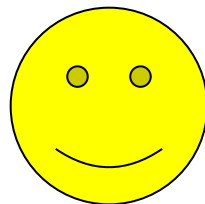


Суп.

# План квалификации в члены **President's Team**

## 4 - Развивайте!

Обучайте, курируйте, советуйте и продвигайте Вашу группу по Маркетинг Плану!



GET Team



WT



WT



WT



WT



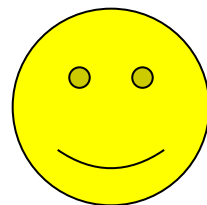
WT



# План квалификации в члены **President's Team**

## 4 - Развивайте!

Обучайте, курируйте, советуйте и продвигайте Вашу группу по Маркетинг Плану!



Millionaire's  
Team



GET



GET



GET



GET

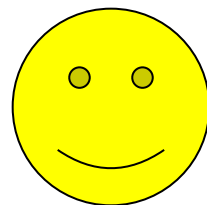


GET

# План квалификации в члены **President's Team**

## 4 - Развивайте!

Обучайте, курируйте, советуйте и продвигайте Вашу группу по Маркетинг Плану!



President's  
Team



Mill.



Mill.



Mill.



Mill.

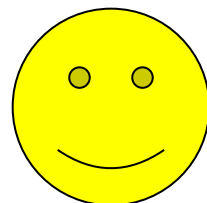


Mill.

# План квалификации в члены **President's Team**

## 4 - Развивайте!

Обучайте, курируйте, советуйте и продвигайте Вашу группу по Маркетинг Плану!



Chairman's  
Club



Pres.



Pres.



Pres.



Pres.



Pres.

# План квалификации в члены **President's Team**

## ВАША ЗАДАЧА:

**1 –СТРОИТЬ ОРГАНИЗАЦИЮ** (Найдите 5 людей, которые, в свою очередь, найдут еще 5...)

**2 –ПОМОЧЬ ДИСТРИБЬЮТОРАМ СОЗДАТЬ УСПЕШНУЮ ПЕРСОНАЛЬНУЮ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ**

(Научите Вашу группу делать ежемесячно 2500 очков, развивая базу клиентов)

**Приблизительно затраченное время (если Вы четко следуете плану) -**

**3-5 лет**

# 4 этапа построения бизнеса

## 1) Обучение

- a) Развивайте базу клиентов
- b) Сохраняйте Ваших клиентов
- c) Приводите их в бизнес
- d) Квалифицируйте их в Супервайзоры
- e) Делайте их активными Супервайзорами

## 2) Построение

- a) Стройте базу клиентов
- b) Найдите 5 человек, которые будут следовать плану  
(данный период продолжается до тех пор, пока у Вас не будет по меньшей мере 5 членов TAB Team в первом поколении)

**3) Развивайте:** активная дупликация успешной бизнес-модели вглубь, на основе пп. 1 и 2

## 4) Финансовая независимость

(когда все Дистрибьюторы Вашего первого поколения находятся на стадии «Развивайте»)

# Тотал План

## Тренинг Группы А:

- 1. Идеальный потребитель**  
(знание всех продуктов)
- 2. Нахождение клиентов**  
(Этап 1 создания базы клиентов)

# Тотал План

## Тренинг группы В:

- 1. Как укрепить клиентскую базу**  
(сохранение клиентов)
- 2. Дублицируйте**  
(найдите 5 людей и обучайте их)

# Идеальный потребитель



# •Идеальный потребитель

## Использование продукта

•«Кто использует, тот доверяет; кто доверяет, тот надежен!»

•Создайте со историю по продукту.

### Будьте образцовым потребителем:

•У Вас нет лишнего веса

•Вы не курите

•Вы одеваетесь должным образом

•Вы следите за своей внешностью (волосы, руки, макияж...)

- Идеальный потребитель

Тотал План

- **Группа клиентов**

# **Тотал План**

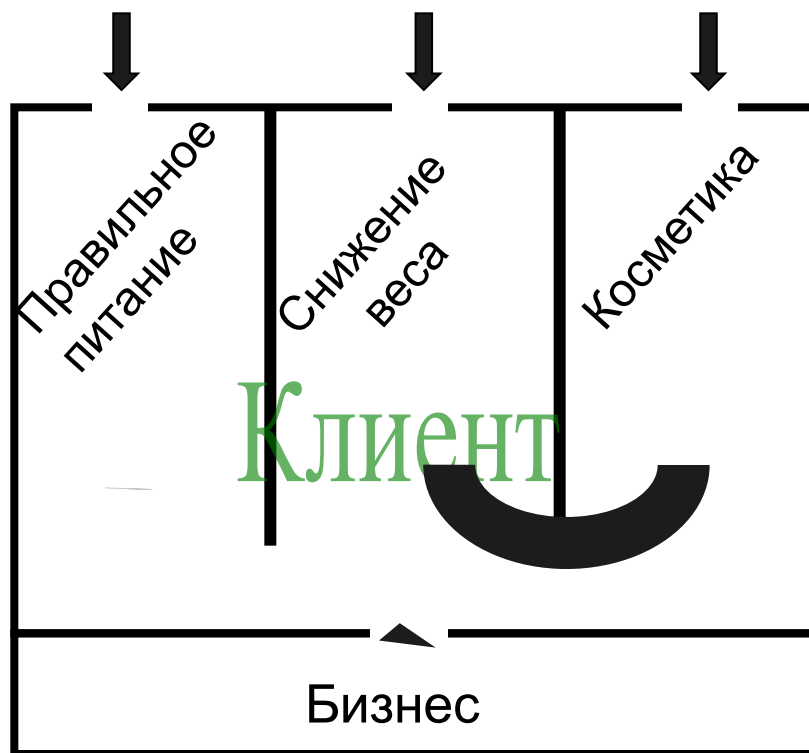
## **3 этапа построения базы клиентов**

- **Этап 1 - Построение (поиск клиентов)**
- **Этап 2 – Укрепление базы (30 постоянных клиентов)**
- **Этап 3 – Поддержание**

# •Тотал План

Этап 1 – построение базы

## • Как построить круг ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ



# •Тотал План

## •Этап 1 - Построение

### Мы предлагаем протестировать косметику:

- a) Нашим знакомым
- b) Людям по рекомендации

### Цель презентации:

- a) Получить рекомендации
- b) Найти клиентов по продуктам внутреннего и внешнего питания
- c) Найти нового Дистрибьютора

# •Тотал План

## •Этап 2 - Укрепление

Цель - 30 постоянных клиентов в месяц

**Ваша задача – уделять достаточно внимания  
Вашим клиентам и установить с ними  
хорошие отношения**

## •Этап 3 - Поддержание

**Сохраняйте базу Ваших  
клиентов, чтобы ежемесячно  
иметь 30 постоянных клиентов**

## •Тотал План

# План

**1) 2 встречи в день = 40 встреч в месяц**

**В среднем Вы получите :**

**2** новых клиента по продуктам внутреннего питания, **12** новых клиентов по продуктам внешнего питания

**2** новых Дистрибьютора

**Ваша цель-минимум:**

**30 постоянных клиентов** (используйте план построения круга постоянных клиентов)

**= 2500 очков в месяц** (постоянные клиенты - 70 очков каждый + персональное использование продукции = 2500 очков)

**= \$ xxxx.xx доход в месяц**

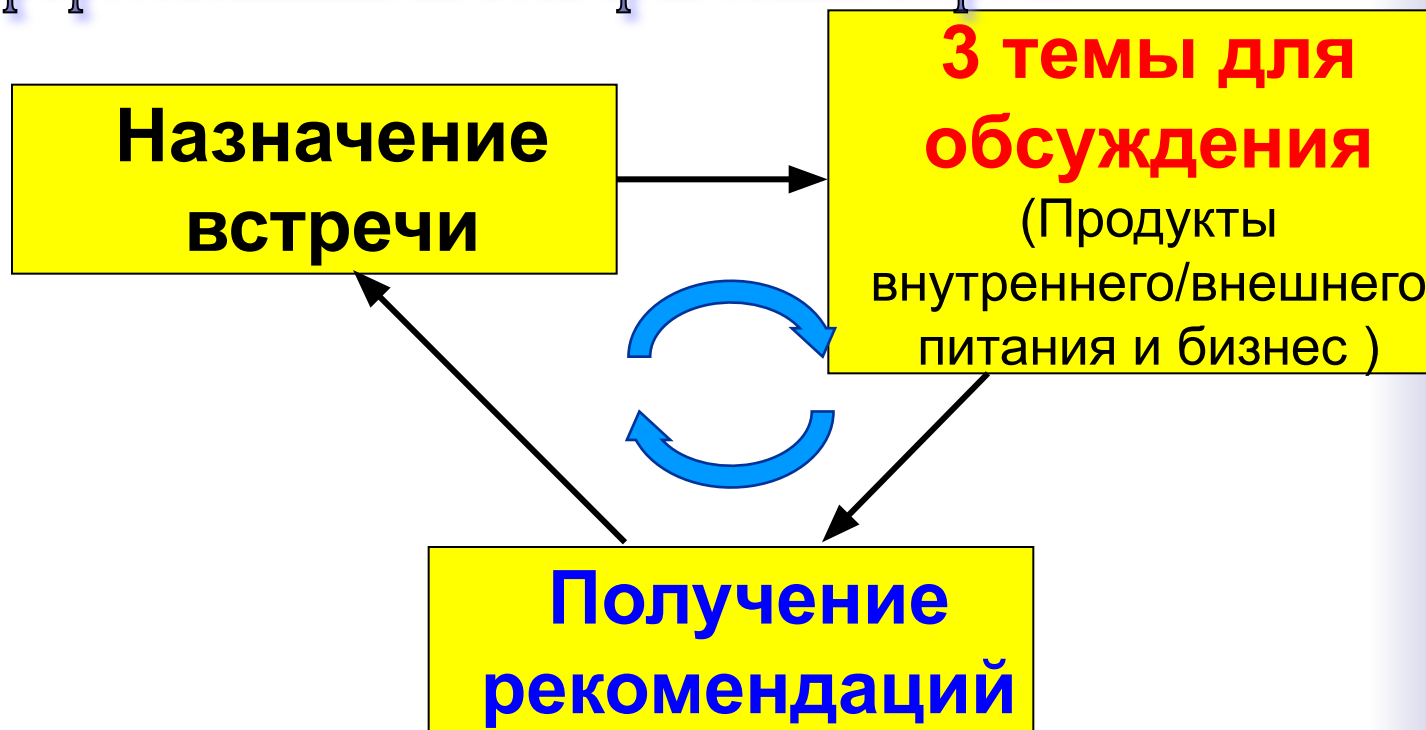
**2) Дублицируйте свои методы для 5-ти Дистрибьюторов, которые будут следовать плану**

•Тотал План

# Как осуществить продажу

Ваша цель -

профессионализм на всех трех этапах встречи





## •Тотал План

# Как быть профессионалом на всех трех этапах встречи

### 3 инструмента:

1. Тренинговые материалы (CD, диски DVD, литература)
2. Тренинг (Группа А)
3. Наставник в бизнесе (спонсор)

**Приблизительное время, которое Вам  
потребуется, чтобы стать  
профессионалом - 3 месяца**

# Целевая аудитория

Не используют продукт	Лучшие продукты
	Хорошие продукты
	Дешевые продукты

# Как создать равновесие

- Горячие контакты → обращения
- Опросы → обращения
- Herbal Cash → обращения

# •Тотал План

## Как поддерживать равновесие

**Баланс  
между:**

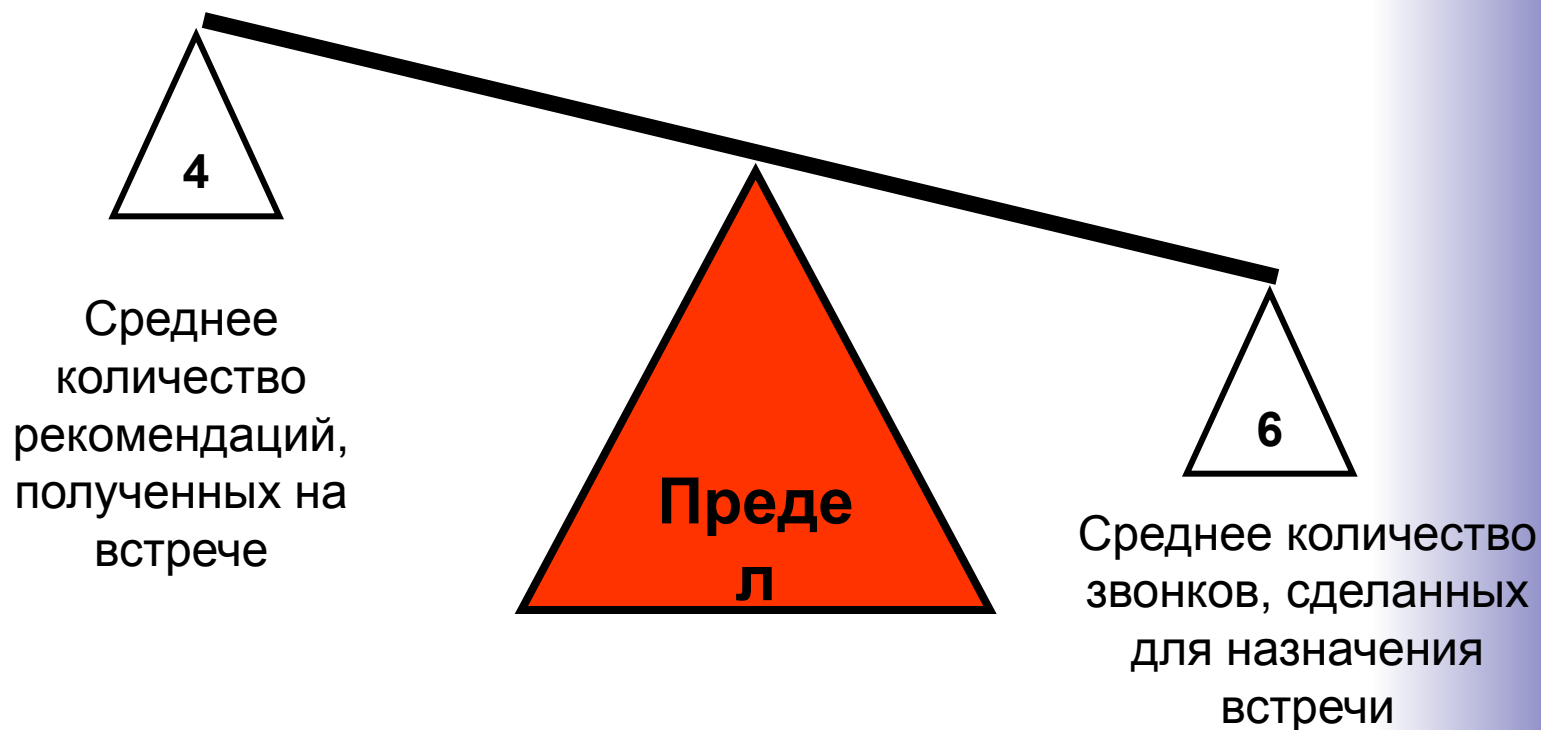


**И**

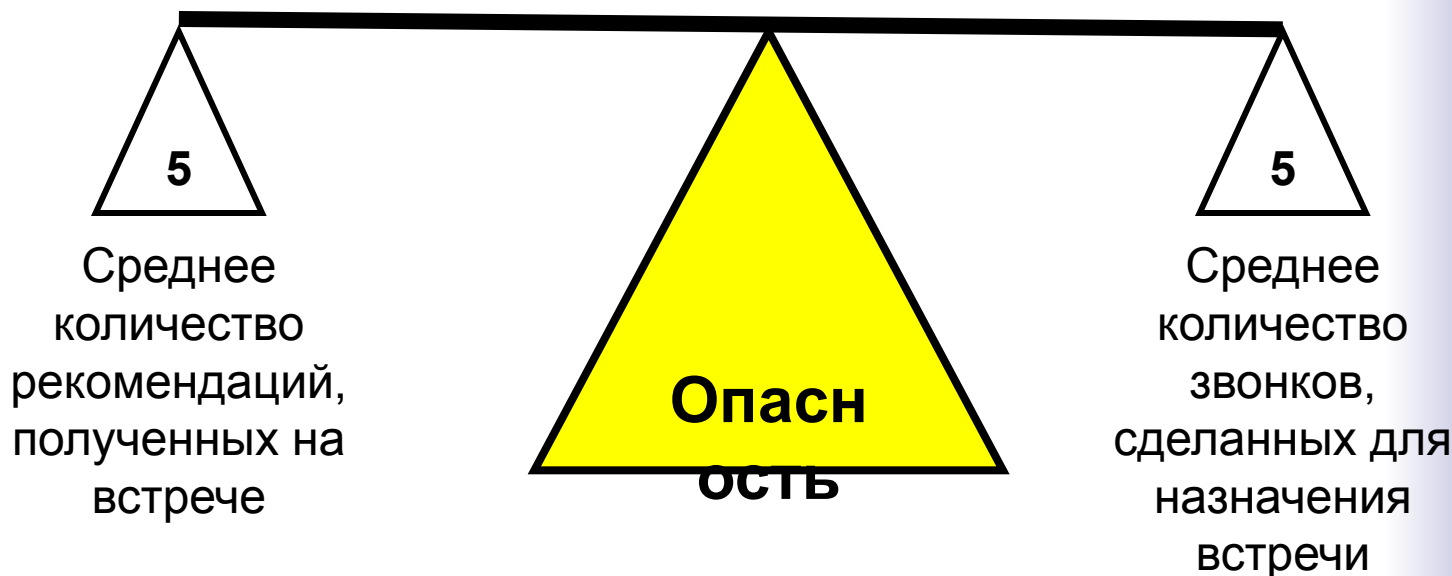


# •Тотал План

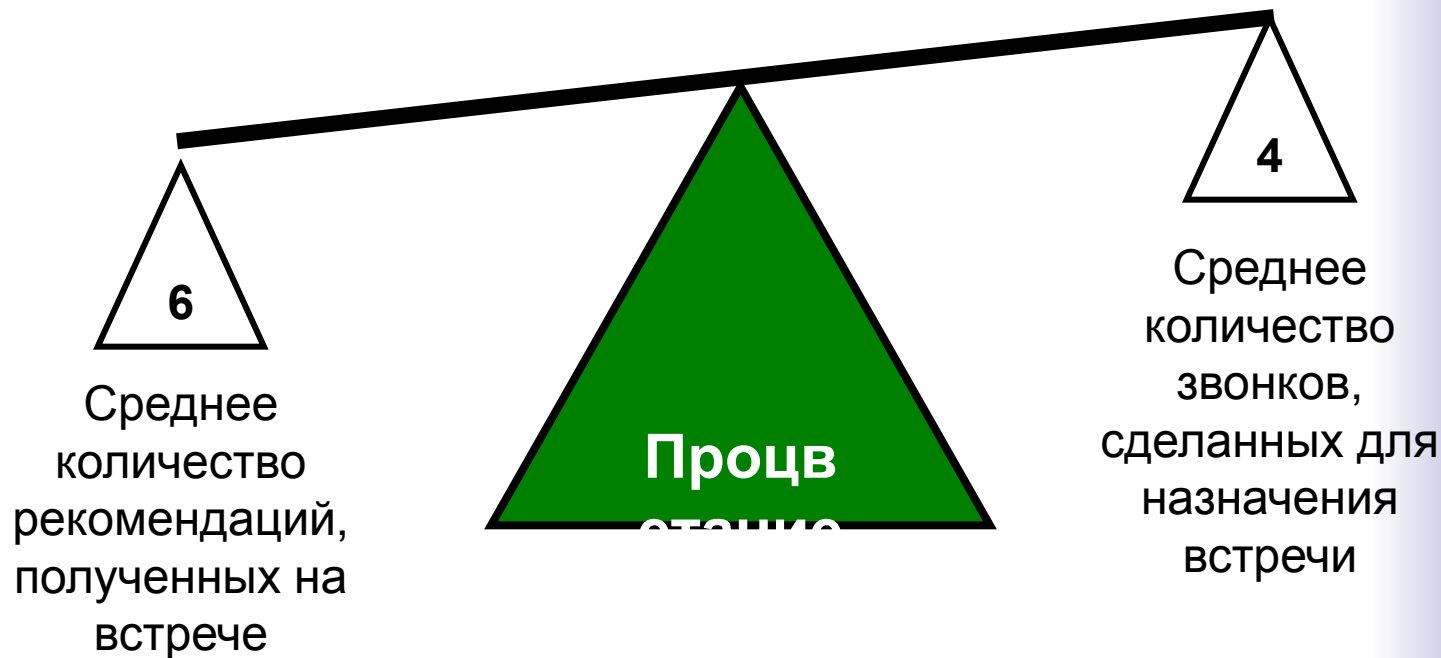
## Как поддерживать равновесие



# Как сохранять равновесие



# Как сохранять равновесие

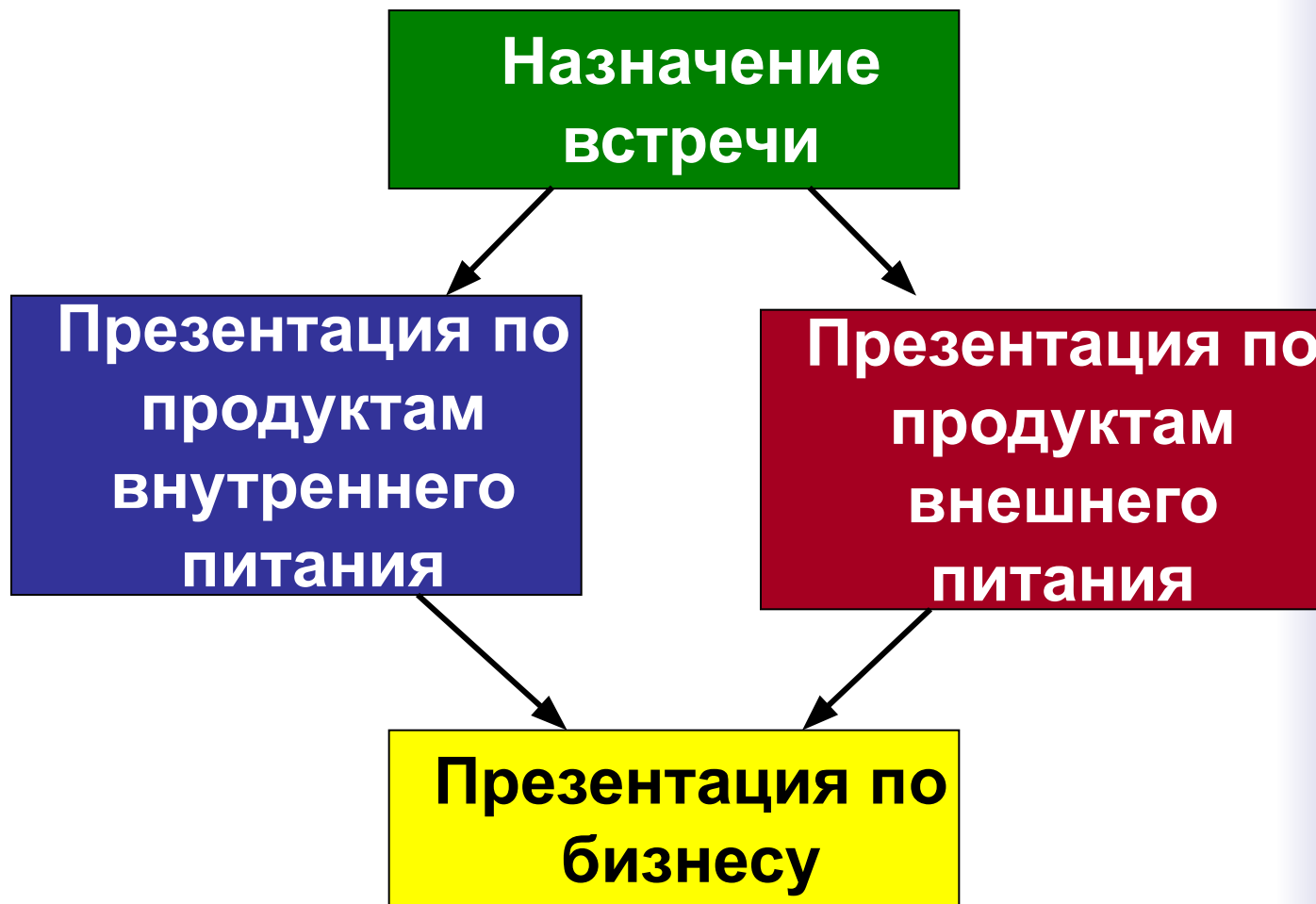


•Тотал План

# Презентация



# Проводите 2 встречи в день:



# Порядок работы

- Проводите 2 встречи в день
- Ежедневно заполняйте таблицу активности
- Еженедельные звонки и тренинги
- Дневник - камни, маленькие камушки, песок, вода
- Домашний склад (4000 очков)
- Управляйте своими финансами

# *План построения круга постоянных клиентов*

## *План построения круга постоянных клиентов*

**Цель:**

**30 постоянных клиентов  
каждый месяц**

Группа из 80 – 100 активных клиентов

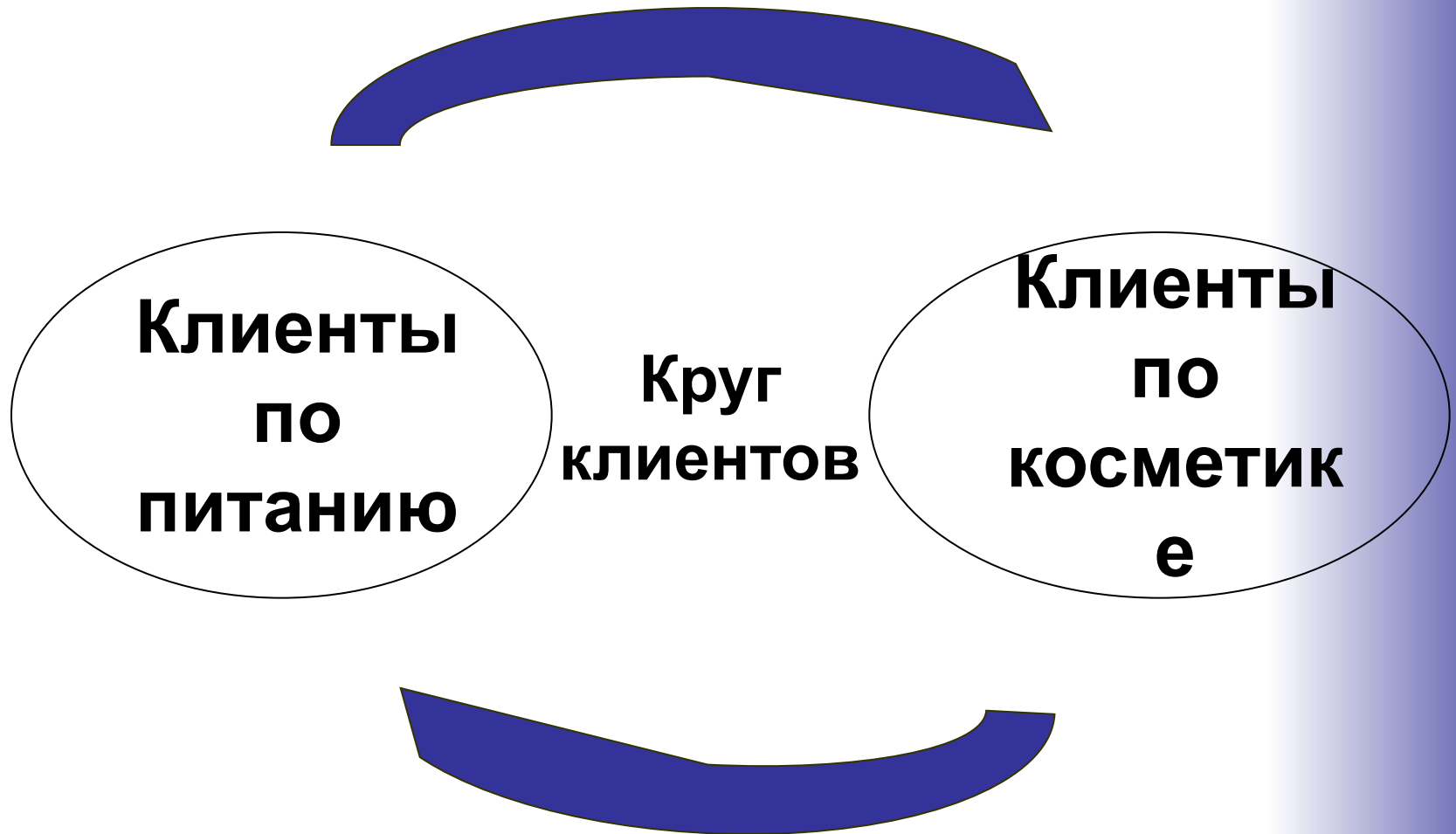
**Приблизительное время, которое  
Вы затратите, следуя плану:  
12 месяцев**

# *План построения круга постоянных клиентов*

## **Цели в отношении клиентов:**

1. Он / она останется со мной навсегда
2. Он / она расширит круг используемых продуктов (внутреннего и внешнего питания)
3. Его / ее семья будут использовать продукт (внутреннего и внешнего питания)
4. Он/ она дадут больше рекомендаций (второй уровень)
5. Он/ она узнает о возможности развития бизнеса

# План построения круга постоянных клиентов



## *План построения круга постоянных клиентов*

### **Обслуживая клиентов, мы должны:**

- 1- Помочь клиенту получить результат**
- 2- Работать так, чтобы клиент чувствовал особое к нему отношение**
- 3- Обучать клиента принципам правильного питания**
- 4- Помочь клиенту приобрести новые привычки питания и ухода за собой**

# План построения круга постоянных клиентов

## 5 типов клиентов:

1. Купил один раз и больше не купит никогда
2. Купил и купит в следующий раз только через 2 – 3 года
3. Сезонный клиент
4. Использует продукты, но нерегулярно
5. Использует продукты систематически

## Базы Данных

Рекомендации	Не купил	Бывший клиент	Клиент по питанию или косметике	Клиент по питанию и косметике



## *План построения круга постоянных клиентов*

**Для активизации разных групп клиентов мы будем использовать:**

**1. Herbal Cash**

**2. Быть на связи**

**3. Рассылка**

**(открытки и информационные  
листовки)**

## *План построения круга постоянных клиентов*

### **Мы будем использовать:**

**4. Личные встречи**

**5. Промоушеры**

**6. Ужины**

**(“Питание и качество жизни”)**

•Найди 5!

# Презентация по бизнесу

## •Найди 5!

### Презентация по бизнесу

- Будьте уверены в себе
- Ни за кого не решайте
- Вызывайте любопытство
- Не вдавайтесь в детали
- **Используйте сценарий / DVD**
- **Оперируйте цифрами** (от меньшего к большему)

# •Найди 5!

## Этап 3 плана квалификации в члены President's Team:

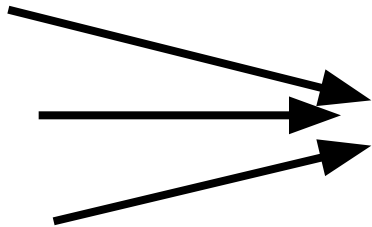
### Как найти 5 человек

Цель: **новый Супервайзор** каждый месяц

**4 НОВЫХ** Дистрибьютора / гостя (первое поколение)  
на каждом 2-дневном семинаре, в среднем получается –  
**1 новый Супервайзор** в месяц

### Используйте

- DVD
- Сценарий
- Другое



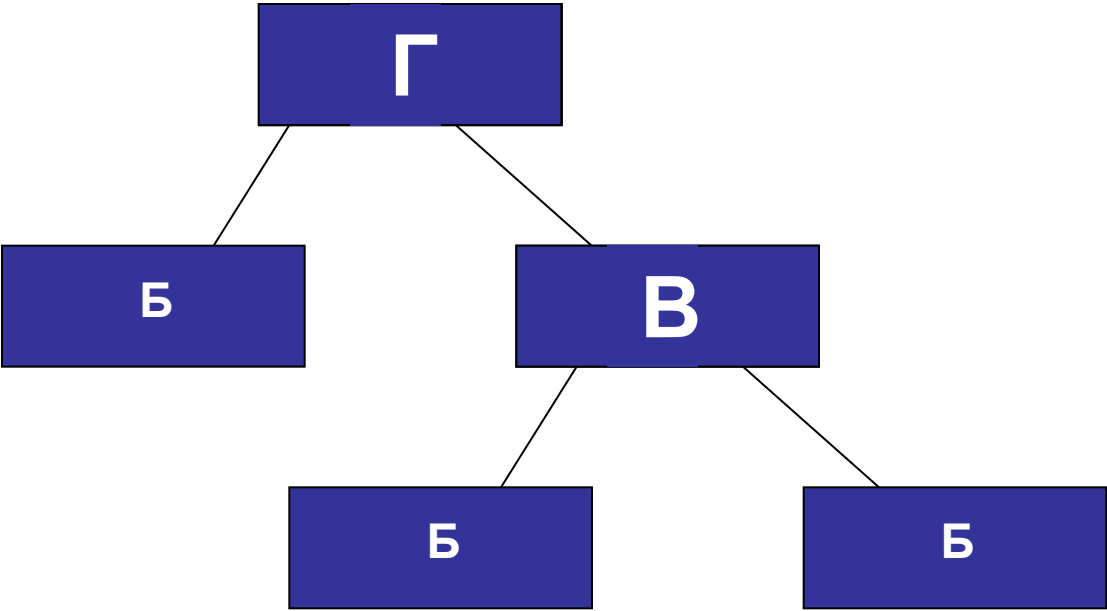
**Приводите людей в  
бизнес!**

•Найди 5!

# Система бизнеса



# Дупликација





## •Найди 5!

### Этап 4 плана квалификации в члены President's Team:

#### Развивайте

- Обучайте
- Курируйте
- Советуйте
- Продвигайте по Маркетинг Плану

**Дублицируйте Вашу работу на 5  
Дистрибьюторов Вашего 1-го  
поколения**

## Вы будете обучать их и курировать, как:

**1 – Быть идеальным потребителем продукта!**

**2 – Как построить группу клиентов!  
(их база клиентов)**

**3 – Как найти 5 человек, которые будут следовать плану!**

**4 – Как развивать!**

Обучать, курировать, советовать и продвигать по Маркетинг Плану

# Как активировать Супервайзора

**Первая цель нового Супервайзора – Группа Б**

## **А) Обучайте!**

- 1) Порекомендуйте ему / ей купить материалы по Тотал Плану**
- 2) Помогите ему создать презентационную папку**
- 3) Помогите ему создать свою историю по продукту и по бизнесу**
- 4) Настоятельно рекомендуйте ему внимательно изучить все материалы и выучить наизусть тексты**

# Как активировать Супервайзора

## **A) Обучайте!**

### **5) 7 необходимых встреч\***

- 3 встречи проводите Вы полностью, а он / она только слушает
- 2 встречи проводит он / она, а Вы закрываете
- 2 встречи проводит он / она, а Вы слушаете

\* Если в этом есть необходимость, можно провести и более 7 встреч.

### **6) Примите вместе с ним участие в тренинге Группы А**

### **7) Присутствуйте на встречах с Вашим Дистрибьютором до тех пор, пока он/она не будет чувствовать себя более уверенно**

# Как активировать Супервайзора

## Курируйте! Работа и результаты нового Супервайзора

- 1) Убедитесь в том, что он / она имеет четко поставленные задачи и цели. Используйте бланк ежедневной активности дистрибьютора
- 2) Убедитесь в том, что он / она проводят 2 встречи в день и имеют результат. Используйте бланк ежедневной активности дистрибьютора
- 3) Убедитесь в том, что он / она правильно управляет своими финансами
- 4) Убедитесь в том, что он / она поддерживают и увеличивают запасы продуктов дома
- 5) Убедитесь в том, что он / она обслуживает своих клиентов, используя необходимые материалы
- 6) Убедитесь в том, что он / она рассказывает о возможностях бизнеса (DVD презентация)

**Вы должны следить за всеми 6-ю пунктами!**

# Как активировать Супервайзора

**С)Учите, как учить!** Здесь начинаются большие деньги!

**Цель:** Дистрибьюторы Вашего первого поколения дублируют на 5 своих Дистрибьюторов.

Вы должны четко знать, что Ваше первое поколение следует следующим этапам:

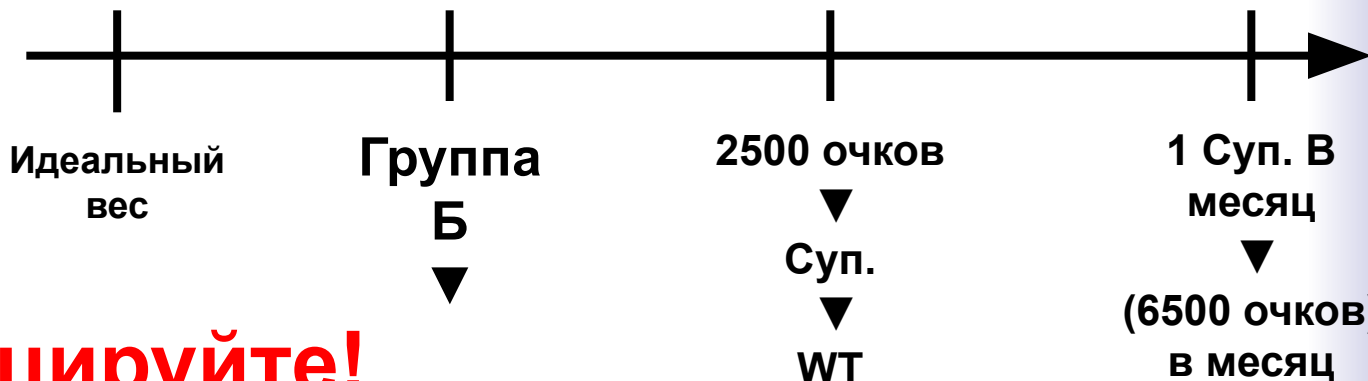
**A** (обучайте), **B** (курируйте), **C** (учите, как учить), **D** (советуйте)

**С)Советуйте!**

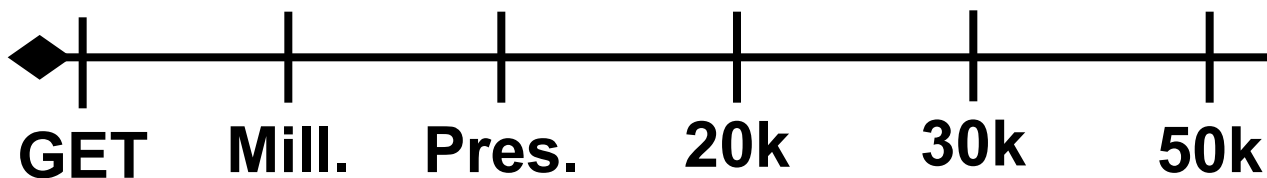
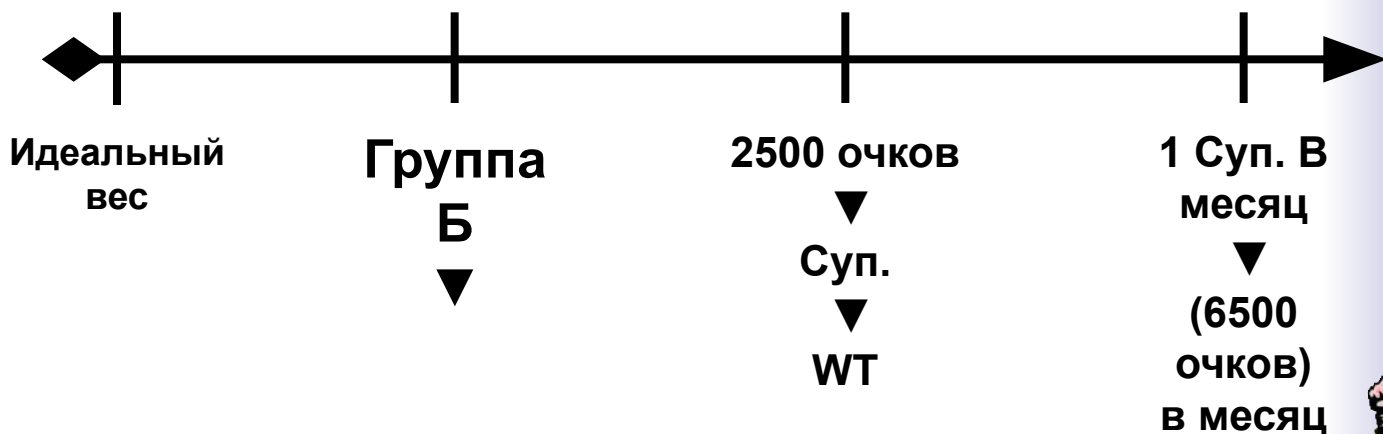
**Указывайте направление и убеждайтесь в результатах в кратчайшее время.**

# Мой бизнес

# Дорога успешного бизнеса



**Дублируйте!**



**8 Дистрибьюторов, следующих плану =  
GET Team**

**32 Дистрибьютора, следующих плану =  
Millionaire's Team**

**80 Дистрибьюторов, следующих плану =  
President's Team**