

ТРЕНИНГ ШАГ 1

Раздел 6

Рекомендуем продукцию: каталог и список
имен.

45 минутный
модуль



РАБОТАТЬ С ПРОДУКЦИЕЙ ОРИФЛЭЙМ



РЕКОМЕНДУЕМ ПРОДУКЦИЮ ОРИФЛЭЙМ

Каталог – Наша Витрина

Почему мы называем каталог Витриной?



РЕКОМЕНДУЕМ ПРОДУКЦИЮ ОРИФЛЭЙМ

Новый каталог каждые три недели.

Раз в три недели – новые продукты
– новые
спецпредложения



Задание: Посещайте все мероприятия по запуску каждого нового каталога.

Краткий обзор – Цикл каталога Орифлэйм



4. Доставляйте продукцию и получайте прибыль. Не забудьте показать следующий каталог!



3. Получайте заказы для своих клиентов

Доставка

4

Показ

1

Постройте со своими клиентами дружеские отношения, просите у них рекомендации, приглашайте людей присоединиться к Орифлэйм



3

Получение

2

Размещение
заказа



1. Задавайте открытые вопросы и умеете слушать. Показывайте текущий каталог, собирайте заказы.



2. Разместите свой заказ в Орифлэйм

Инвестиции в каталог

- Заказывайте сразу не менее 10 каталогов одного периода
- Используйте один каталог для демонстрации нескольким клиентам
- В каждом каталоге напишите или наклейте стикер со своим именем и телефоном
- Немедленно оформляйте заказы. При необходимости оставьте каталог на 2-3 дня



Изучите историю продукта Орифлэйм

У каждого продукта Орифлэйм есть «история», которая объясняет его уникальность:

- происхождение
- источник вдохновения
- ключевые ингредиенты
- основные преимущества

Знание истории продукта обеспечивает рост продаж:

Вы рассказываете о продукции, отвечаете на вопросы и вступаете в дискуссии с искренней страстью в голосе



РЕКОМЕНДУЕМ ПРОДУКЦИЮ ОРИФЛЭЙМ

Как искать клиентов?

В основе Вашего бизнеса лежит Список имен. В него должны входить:

- Близкие родственники
- Прочие родственники
- Близкие друзья

Это и есть Ваш «внутренний круг», который и ляжет в основе Списка имен Консультанта



Расширение Списка ИМЕН

- Соседи
- Деловые партнеры
- Коллеги
- Одноклассники
- Знакомые в местах, где Вы совершаете покупки
- Люди, с которыми Вы общаетесь в общих компаниях
- Рекомендации Ваших знакомых

Это и есть Ваш «внешний круг» контактов

Memoryjogger - to get started List family friends, co-workers, neighbours and everyone else you come in touch with.
Talk to 3 people a day about Oriflame, remember to always ask for referrals: "Who do you know that would like to see the new Oriflame Catalogue and receive opportunities?"

oriflame

Name	Address/Telephone	Main interest		Comment
		Product	Speciality	
1 Anna Andersson	070-154000	X	X	Family Friend
2 John Nilsson	046-294600	X	X	Friend
3 Maria Andersson	070-293210			Friend
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				

Show the catalogue and take orders: "Have you seen the new catalogue from Oriflame Cosmetics? ... it is full of wonderful products and special offers this month." Take the order by asking "What can I order for you from this catalogue?"
Invite others to join: "I have just joined Oriflame Swedish Cosmetics, fantastic products and a fun way to earn money!" "I thought it might also be something for you." "Come along with me to our next meeting and find out for yourself! We'll have a lot of fun! The next meeting is on...at...alidek"



РЕКОМЕНДУЕМ ПРОДУКЦИЮ ОРИФЛЭЙМ

Обращайтесь к знакомым своих знакомых – “Рекомендации”

“ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО”

Продолжайте дополнять свой
Список имен, спрашивая
рекомендации у **каждого** своего
клиента:



“Кому из ваших знакомых можно
показать каталог Орифлэйм?”

“Кто захочет получать
дополнительный доход?”



Подведем итоги

В данном разделе мы узнали, как рекомендовать продукцию Орифлэйм с помощью Каталога и Списка имен.

- Как минимум 10 каталогов в периоде.
- Цикличность работы с каталогом: демонстрация – размещение заказа – Получение заказа – Доставка и снова Демонстрация
- Задаем открытые вопросы и изучаем продуктовые истории
- Мы научились составлять Список имен и узнали, как повышать свои продажи с помощью рекомендаций.



Домашнее задание:

Перед следующим тренингом:

- Ознакомьтесь с текущим Каталогом и выучите как минимум 2 аннотации к продуктам. Это поможет повысить собственные продажи.
- Пополните ваш список имен еще как минимум 20 именами. Это расширит контингент, которому Вы можете демонстрировать каталог.
- Покажите каталог как минимум 5 человеками из вашего списка имен
- Посетите следующие встречи по графику. Готовьтесь делиться опытом..



УСПЕХОВ ВАМ!

Раздел 6

Рекомендуем продукцию – Каталог и Список знакомых

