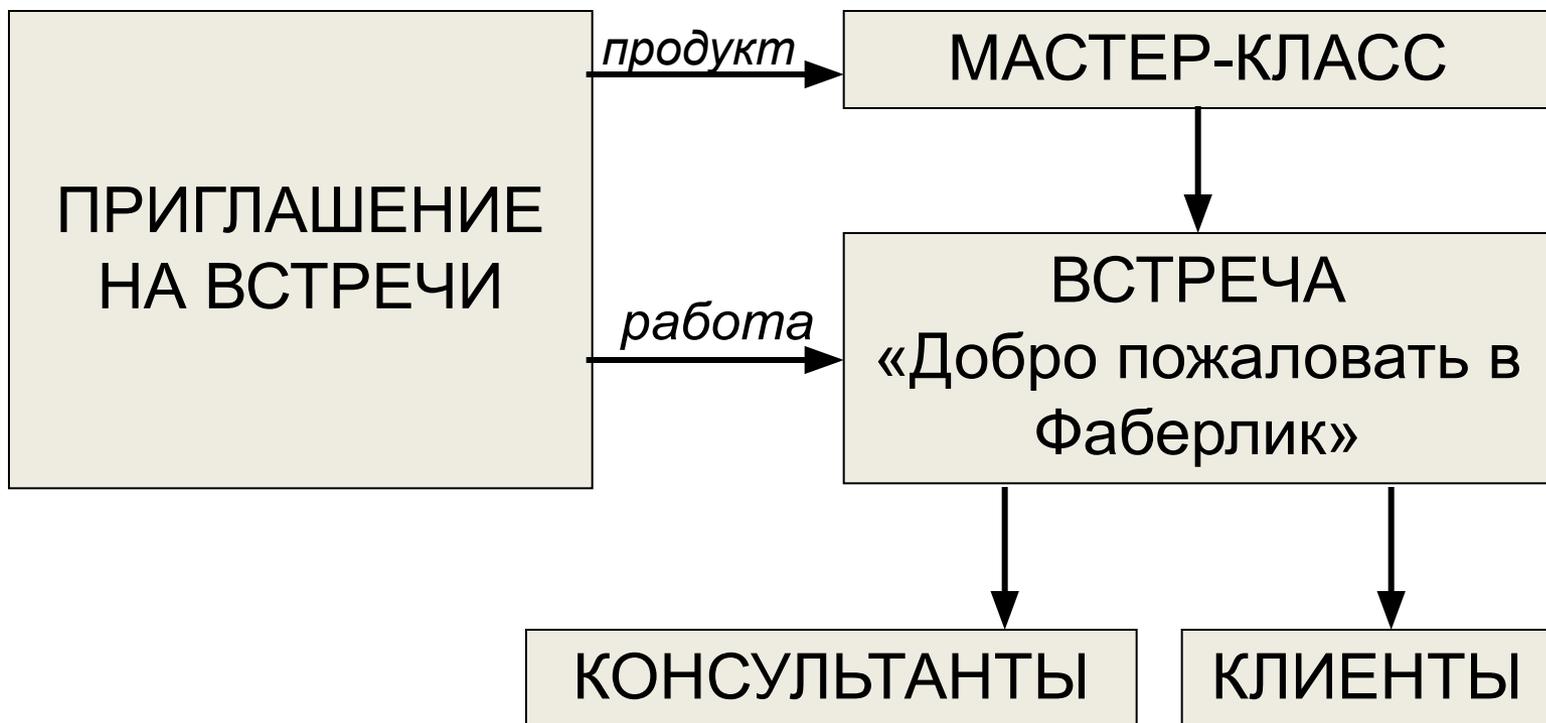


МЕТОДЫ РЕКРУТИНГА



ПРИГЛАШЕНИЕ НА ВСТРЕЧИ



Методы рекрутирования

1. Индивидуальные методы рекрутирования.
2. Командные методы рекрутирования

Виды рынков для рекрутирования

1. Теплый рынок.
2. Холодный рынок



МЕТОДЫ ПРИГЛАШЕНИЯ

☐ **Теплые контакты**

Список знакомых

Клиенты

Рекомендации

☐ **Холодные контакты:**

Социологический опрос

Анкетирование

Листовки

Объявления

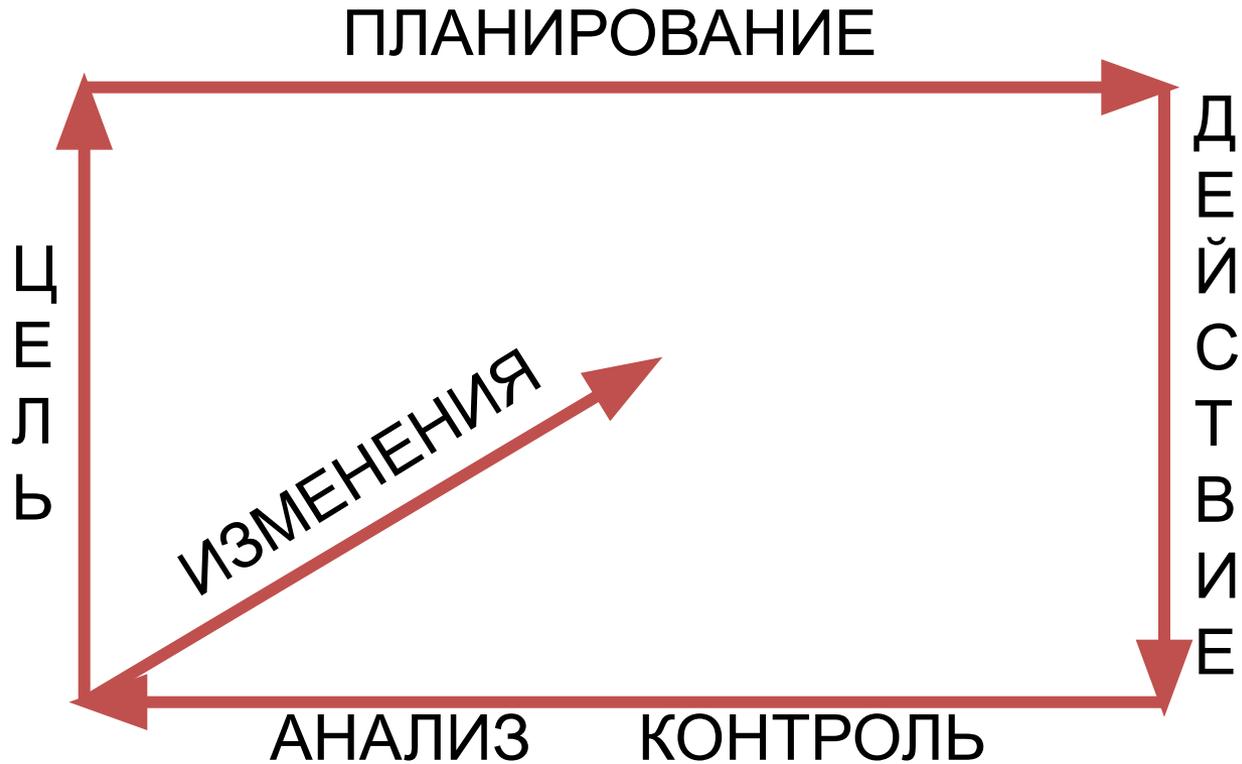
Холодные звонки

Личные контакты

Реклама



МОДЕЛЬ «КОНТУР УПРАВЛЕНИЯ»



Индивидуальные методы рекрутирования на теплом рынке

Список знакомых наших знакомых никогда не заканчивается!



Цель

Создание большой, динамично развивающейся команды единомышленников.

Преимущества

1. Легко дублировать действия Наставника
2. «Бизнес по знакомству».
3. Единая система обучения.
4. Контроль развития организации.

Формат

Домашние встречи

Индивидуальные методы рекрутирования на холодном рынке

Станьте коллекционером имен!



Цель

Если нет знакомых – быстро познакомиться с людьми.

Преимущества

Бесконечная аудитория

Формат

1. Объявления
2. Контакты по телефону
3. Анкетирование
4. Активные контакты.
5. Интернет
6. Телемаркетинг

Командные методы рекрутирования на теплом рынке

Создайте атмосферу праздника!



Цели

1. Мотивация новичков
2. Приглашение друзей, знакомых, родственников.

Преимущества

Возможность сплочения команды

Формат

1. Праздник
2. Расширенная презентация «ДПФ»
3. Конкурс красоты

Командные методы рекрутирования на холодном рынке

Работайте в команде!



Цели:

1. Увеличение БАКа
2. Увеличение объема продаж.
3. Объединение и обучение Консультантов

Преимущества:

1. Подходит для Консультантов с малым кругом знакомых.
2. Ответственность лежит на команде.
3. Охвачен большой сегмент рынка.

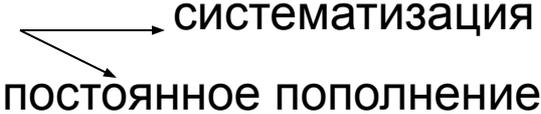
Формат:

1. Анкетирование.
2. Промоушн-акция.
3. Презентация каталога.

СПИСОК ЗНАКОМЫХ

Зачем

Кого записать

Как работать:  систематизация
постоянное пополнение

По телефону

Личный контакт

Возможности Фаберлик

Инструктаж для новичков

Регистрация в СЦ или СПО



Зачем?



«Список знакомых» - это основа вашего бизнеса.

Это: Систематизация людей, к которым мы хотим обратиться.

Это: План действий

Это: Инструмент для анализа

Это: База данных

Кого писать?

Близкие родственники

Дальние родственники

Друзья



*Родные и друзья – ваш внутренний круг контактов,
с которого вам нужно начать работу.*

Как расширить «Список знакомых»?

- Соседи по дому
 - Коллеги по работе
 - Коллеги из соседних организаций
 - Сверстники в школе и институте
 - Люди, с которыми вы общаетесь в магазинах, спортклубах и т.д.
 - Знакомые ваших клиентов
- Одноклассники
- Специалисты (врач, парикмахер, учитель и т.д.)
 - Ни за что на свете!

Эти люди составляют внешний круг ваших контактов.



«Круг рекомендаций» - знакомые ваших клиентов

Золотое правило!

Расширяйте ваш «Список знакомых»,
каждый раз спрашивая ваших клиентов:

“Кому из ваших знакомых можно
показать каталог Фаберлик?
или
Кто захочет посетить презентацию
«Добро пожаловать в Фаберлик?»”



Как работать со списком?

-систематизация

-постоянное пополнение списка

-план на каждый день

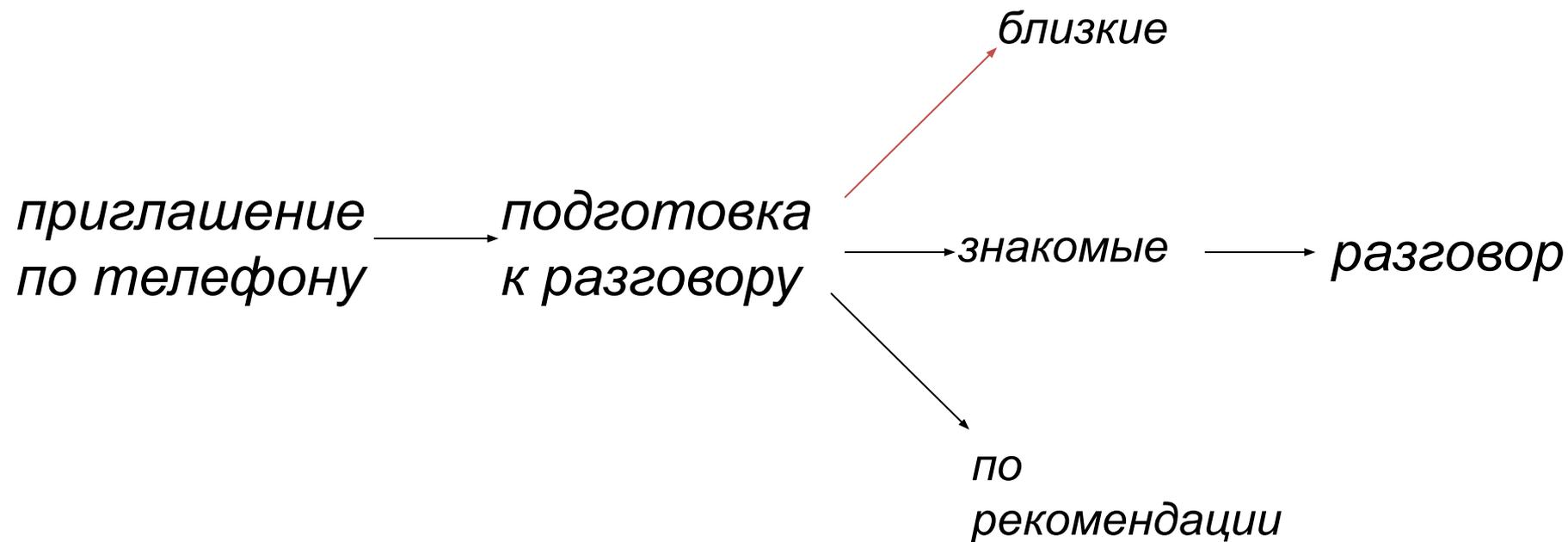


*Если желаешь иметь, то что никогда не имел,
то должен делать то, что никогда не делал.*

Джим

Рон.

Приглашения: по телефону, при личной встрече

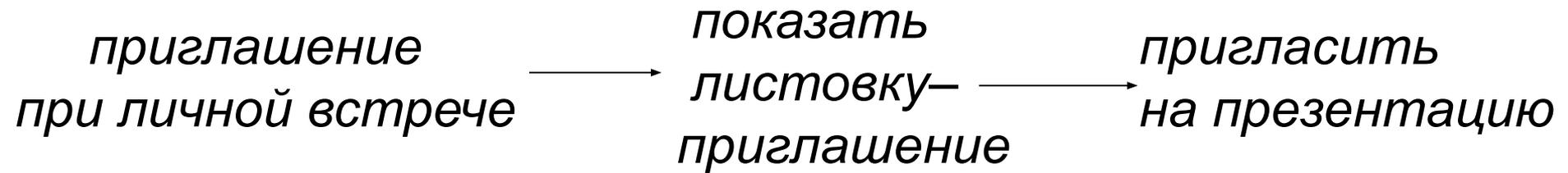


Телефон

заинтересовать
предложением встретиться
и пригласить на
презентацию



Приглашения: по телефону, при личной встрече



Личный контакт



Показать листовку-
приглашение, пригласить
на презентацию



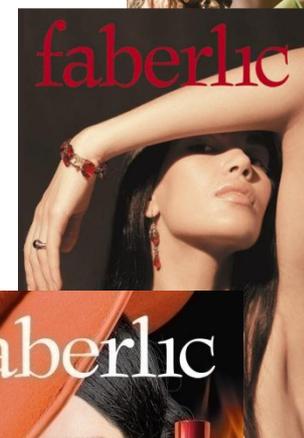
«Метод 4 этапа»

- ▶ Достижение лучших результатов в продаже, рекрутировании или определении задач.
- ▶ Помощь покупателям/людям в принятии правильного решения.
- ▶ Больше влияние на людей.
- ▶ Уверенность и спокойствие.

1. Задавайте вопросы и слушайте ответы вашего клиента:

Открытые вопросы:
на них нельзя ответить
просто «да» или «нет»!

- ❖ КАК вы покупаете косметику?
- ❖ ГДЕ вы покупаете косметику?
- ❖ КОГДА вы покупаете косметику?
- ❖ КАК вам нравится такой процесс покупки?
- ❖ ПОЧЕМУ вы покупаете косметику именно таким способом?



Статистика



1-2 консультанта с каждой встречи

5-6 человек на встрече 3 раза в неделю

5 контактов в день

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОС

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОС

ПОДГОТОВКА



```
graph TD; A[ПОДГОТОВКА] --> B[РАБОТА НА «ХОЛОДНОМ РЫНКЕ»]; B --> C[АНАЛИЗ И СОРТИРОВКА АНКЕТ]; C --> D[ПРИГЛАШЕНИЕ НА ВСТРЕЧУ];
```

The diagram is a vertical flowchart with four rectangular boxes connected by downward-pointing red arrows. The boxes contain the following text from top to bottom: 'ПОДГОТОВКА', 'РАБОТА НА «ХОЛОДНОМ РЫНКЕ»', 'АНАЛИЗ И СОРТИРОВКА АНКЕТ', and 'ПРИГЛАШЕНИЕ НА ВСТРЕЧУ'. The boxes are light beige with a thin red border.

РАБОТА НА «ХОЛОДНОМ РЫНКЕ»

АНАЛИЗ И СОРТИРОВКА АНКЕТ

ПРИГЛАШЕНИЕ НА ВСТРЕЧУ

ПОДГОТОВКА

КТО ?

Встреча с активными и новичками

ЗАЧЕМ ?

Определяем цели, роли и задачи

КОГДА ?

Составляется график работы

ГДЕ ?

Выбираются людные места

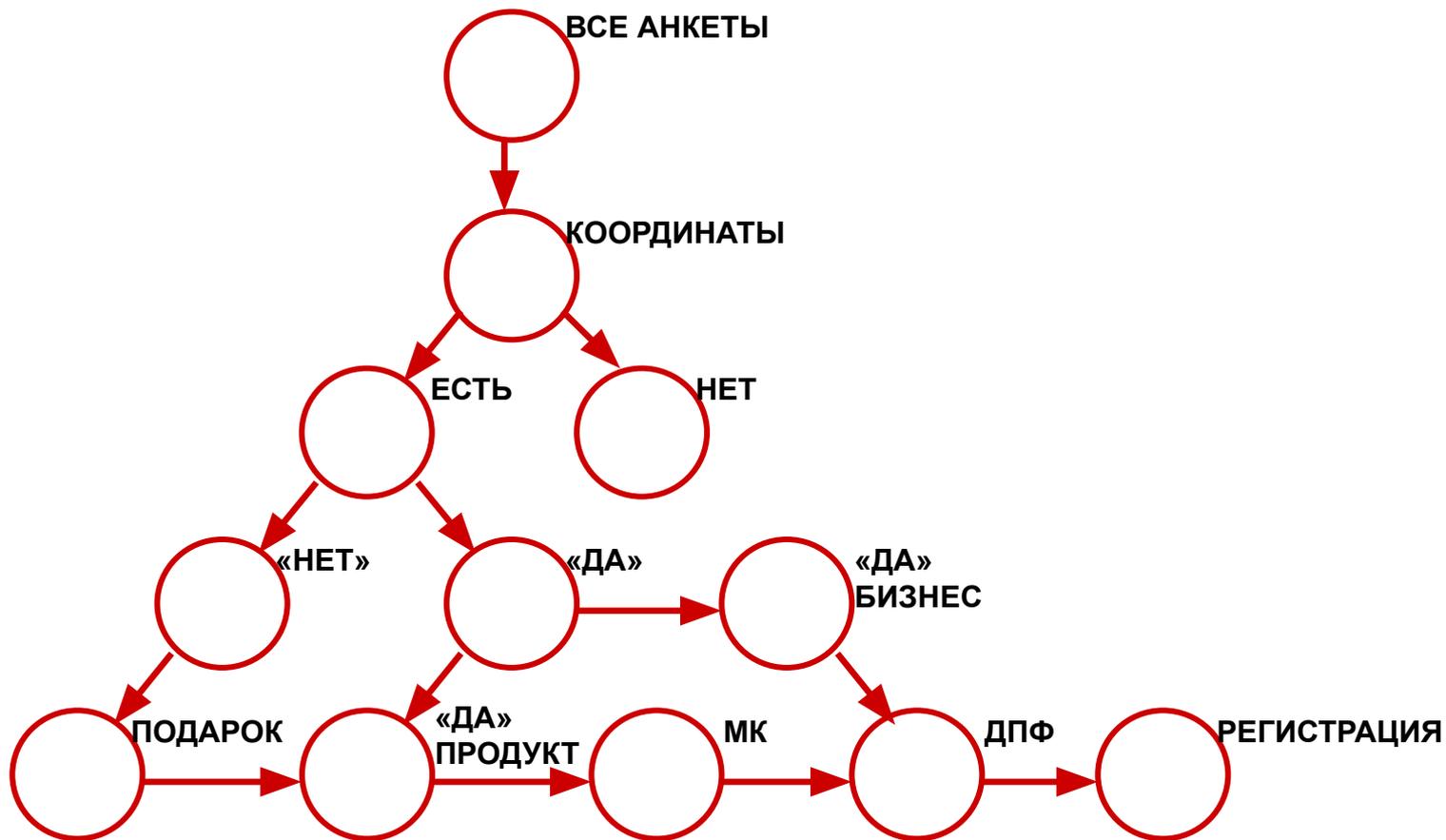
КАК ?

Инструктаж

ЧТО ?

Список инструментов

Сортировка и анализ анкет



РАБОТА НА «ХОЛОДНОМ РЫНКЕ»

- Визуальная разведка
- Приветствие, улыбка, расположение
- Присоединение: интерес, цель, подарки
- Заполнение анкеты, разговор, вопросы
- Работа с возражениями, негативом
- Заключение: телефон, приглашение, визитка, листовка
- Благодарность, прощание

СОРТИРОВКА И АНАЛИЗ АНКЕТ

-Слышали ли Вы раньше о косметике «Фаберлик»?

Да

Нет

-Пользовались ли Вы раньше косметикой «Фаберлик»?

Да

Нет

-Есть ли у Вас желание продолжить знакомство с «Фаберлик»?

Да

Нет

-Есть ли у Вас персональный консультант «Фаберлик»?

Да

Нет

-Хотите ли Вы получать новые каталоги «Фаберлик»?

Да

Нет

-Интересует ли Вас возможность дополнительного заработка с «Фаберлик»?

Да

Нет

-Интересует ли возможность бизнеса с «Фаберлик»?

Да

Нет

-Имеете ли Вы опыт работы в прямых продажах?

Да

Нет

Где и кем Вы работаете, учитесь? _____

Ваше имя _____ Телефон _____

СОРТИРОВКА И АНАЛИЗ АНКЕТ

ИНТЕРЕС К ПРОДУКЦИИ



ИНТЕРЕС К ДОПОЛНИТЕЛЬНОМУ ДОХОДУ



ИНТЕРЕС К БИЗНЕСУ



ОТСУТСТВИЕ ИНТЕРЕСА

«НЕТ», НО ОСТАВЛЕН ТЕЛЕФОН

ПРИГЛАШЕНИЕ НА ВСТРЕЧУ

1. Составление списка
2. Обзвон сразу после опроса
3. Повторный обзвон резервного списка
4. Четкий график ДПФ

**! РЕКРУТИРОВАНИЕ и
ОБУЧЕНИЕ**

! Хорошее настроение

! Краткость

! Выбор из «Да» и «Да»

Фразы для
приглашения:

Позвольте мне
пригласить Вас на
презентацию
Фаберлик

- Это о косметике и о многом другом!
- Когда Вам удобно: в субботу в 12.00 или в понедельник в 18.00?
- Я буду ждать Вас у метро и провожу в офис

СТАТИСТИКА

9 консультантов

1 консультант с каждой встречи

45 встреч

*5 человек на встрече
3 раза в неделю*

180 телефонов

*20 телефонов за 2 часа
3 раза в неделю*

ХОЛОДНЫЙ РЫНОК

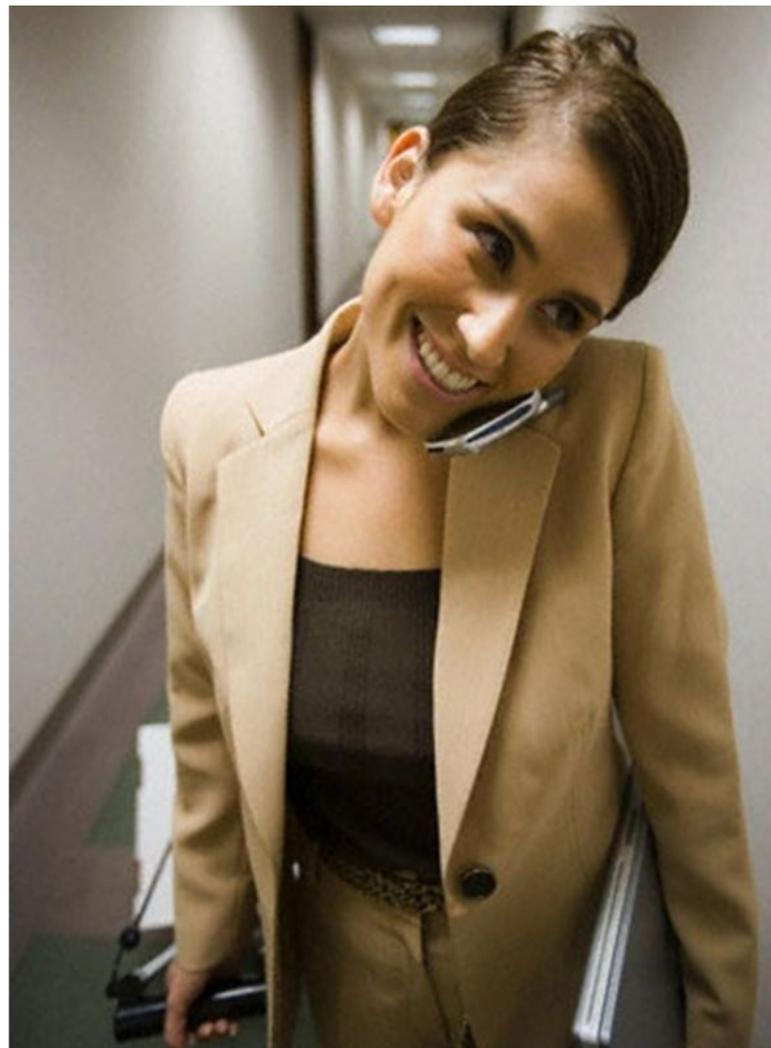
ОБЪЯВЛЕНИЯ, АНКЕТЫ, ЛИСТОВКИ

-Подготовка

-Работа

-Анализ

-Приглашение



	холодные звонки 2 часа			холодные звонки 2 часа		праздник красоты/ярмарка вакансий/ раздача анкет 2-4
список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час
					раздача листовок 500 шт, 1,5 часа	раздача листовок 500 шт, 1,5 часа
ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
		соц.опрос 20 телефонов 2 часа			соц.опрос 20 телефонов 2 часа	соц.опрос 20 телефонов 2 часа
обработка анкет, обзвон, 1 час			обработка анкет, обзвон, 1 час			обработка анкет, обзвон, 1 час
	холодные звонки 2 часа			холодные звонки 2 часа	раздача листовок 500 шт, 1,5 часа	раздача листовок 500 шт, 1,5 часа
список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час
ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
обработка анкет, обзвон, 1 час			обработка анкет, обзвон, 1 час			обработка анкет, обзвон, 1 час
	холодные звонки 2 часа			холодные звонки 2 часа	раздача листовок 500 шт, 1,5 часа	раздача листовок 500 шт, 1,5 часа
список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час
ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ	ПЯТНИЦА	СУББОТА	ВОСКРЕСЕНЬЕ
объявление в газету на месяц		соц.опрос 20 телефонов 2 часа			соц.опрос 20 телефонов 2 часа	соц.опрос 20 телефонов 2 часа
обработка анкет, обзвон, 1 час			обработка анкет, обзвон, 1 час		подготовка анкет, листовок на	обработка анкет, обзвон, 1 час
	холодные звонки 2 часа			холодные звонки 2 часа	раздача листовок 500 шт, 1,5 часа	раздача листовок 500 шт, 1,5 часа
список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час	список знакомых +2 знакомых, 5 обзвонить, 1 час

Что ответить на возражения?



- Не уверен, что хочу прийти на встречу «Добро пожаловать в Фаберлик»
- Я не смогу работать в Фаберлик, у меня нет опыта
- У меня нет времени. У меня работа
- А что, если у меня никто не будет покупать косметику?
- Консультантов Фаберлик много, слишком много!

СТАТИСТИКА

Из 10 человек Вам ответят:

8 – НЕТ

и 2 – ДА!!!



Советы для успешного рекрутирования:

1. Рассказывайте людям об Фаберлик!

- Беседуйте минимум с 3 людьми в день.
- Не забывайте просить их порекомендовать своих знакомых.
- Постоянно обновляйте «Список знакомых»

2. В результате этого вы сможете:

- Обслуживать 20 постоянных клиентов в каждом каталоге.
- Еженедельно приглашать на встречи «Добро пожаловать в Фаберлик» 5 новых людей – и рекрутировать минимум 1 человека в неделю.

Спасибо за внимание!

