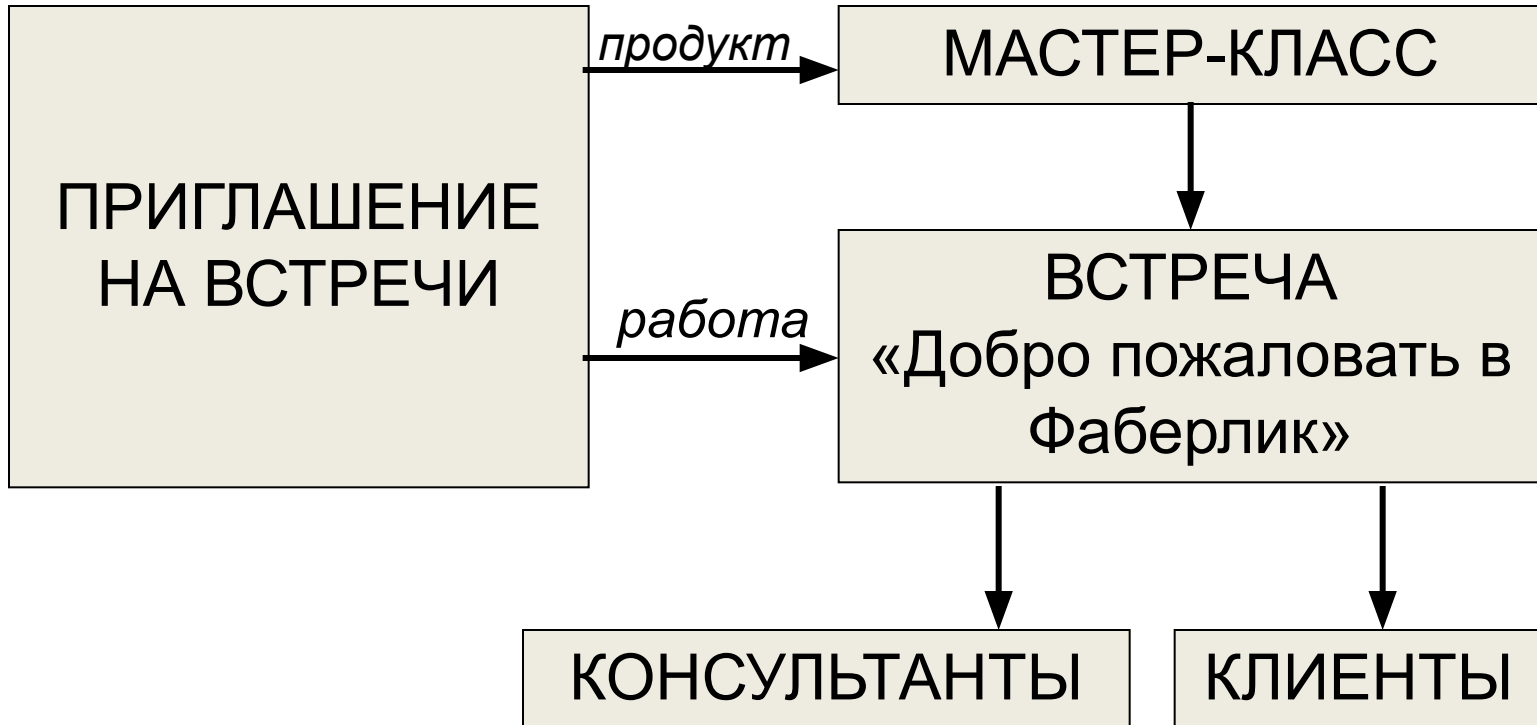


# МЕТОДЫ РЕКРУТИНГА



# 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

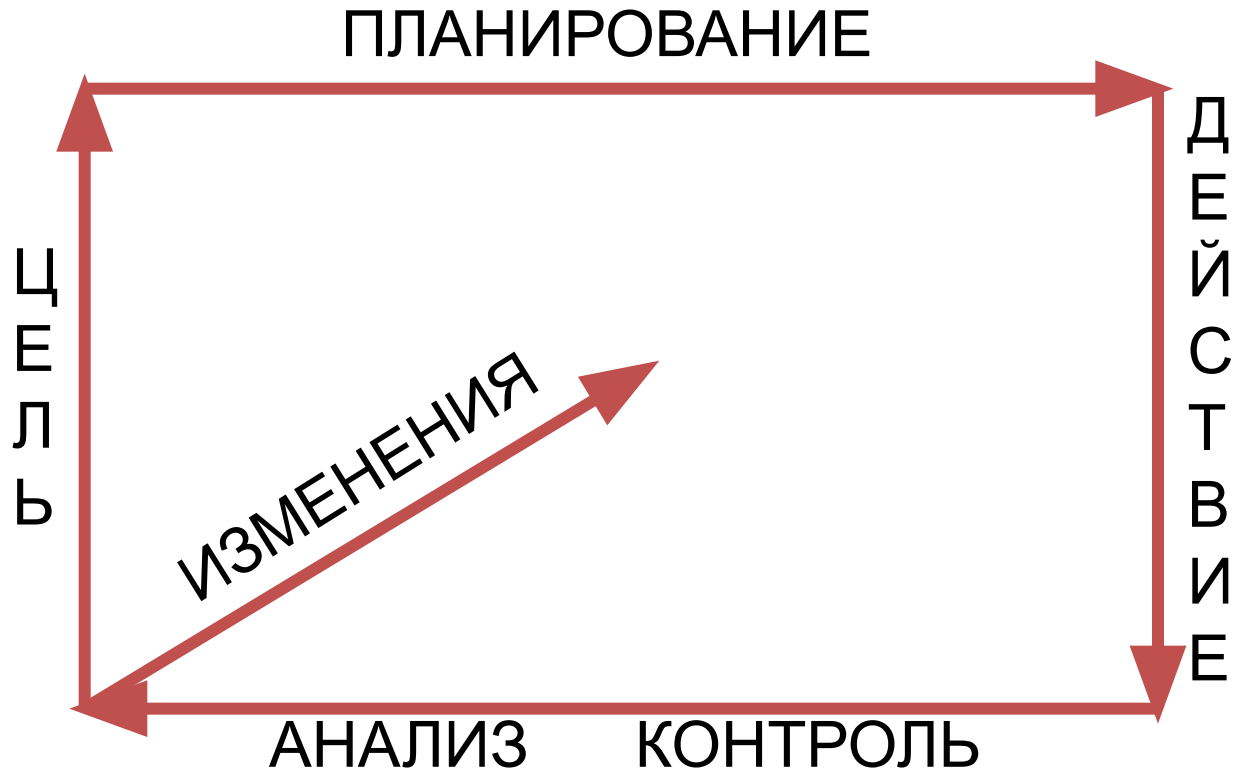
Холодные звонки

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.

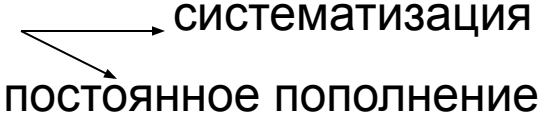
## **Формат:**

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

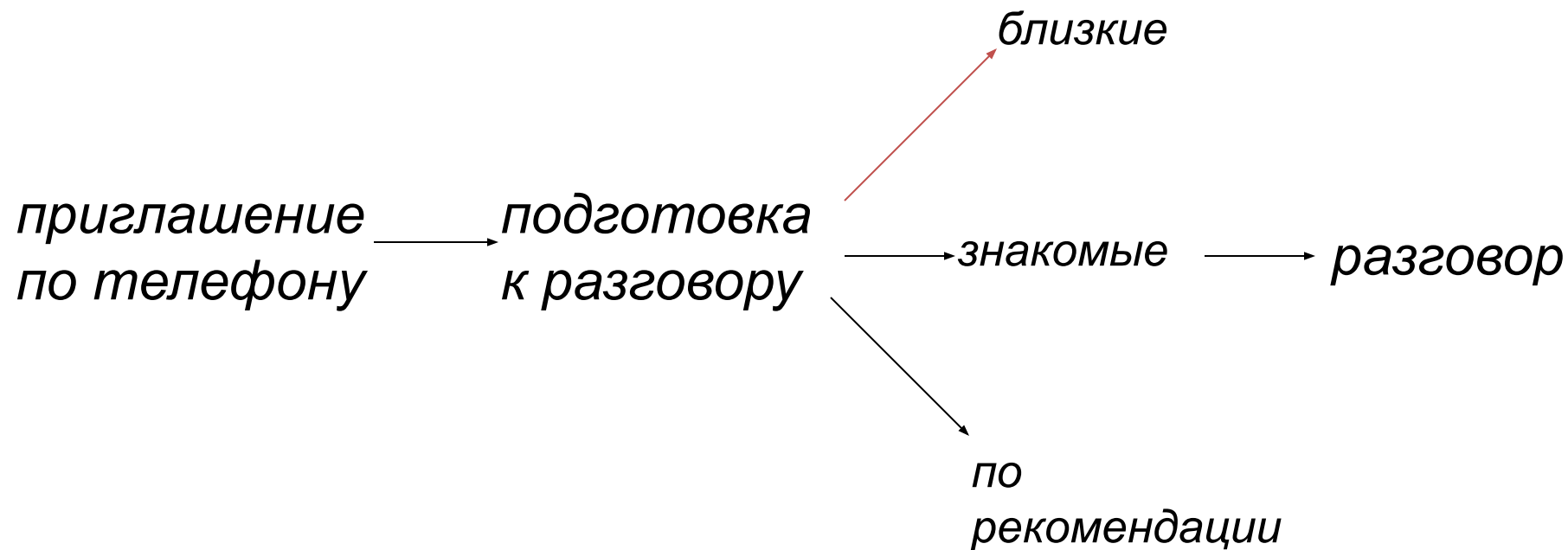


*Если желаешь иметь, то что никогда не имел,  
то должен делать то, что никогда не делал.*

*Джим*

*Рон.*

# Приглашения: по телефону, при личной встрече



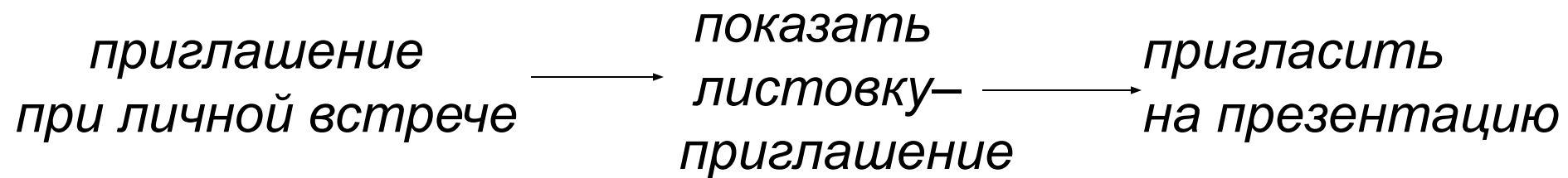


# Телефон

заинтересовать  
предложением встретиться  
и пригласить на  
презентацию



## Приглашения: по телефону, при личной встрече



## Личный контакт



Показать листовку-  
приглашение, пригласить  
на презентацию



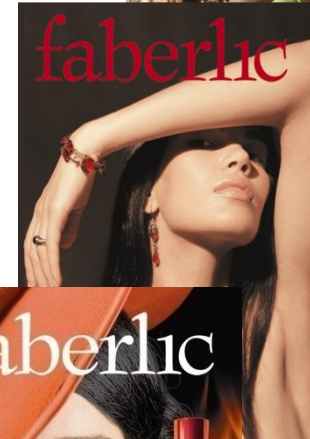
## «Метод 4 этапа»

- ▶ 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

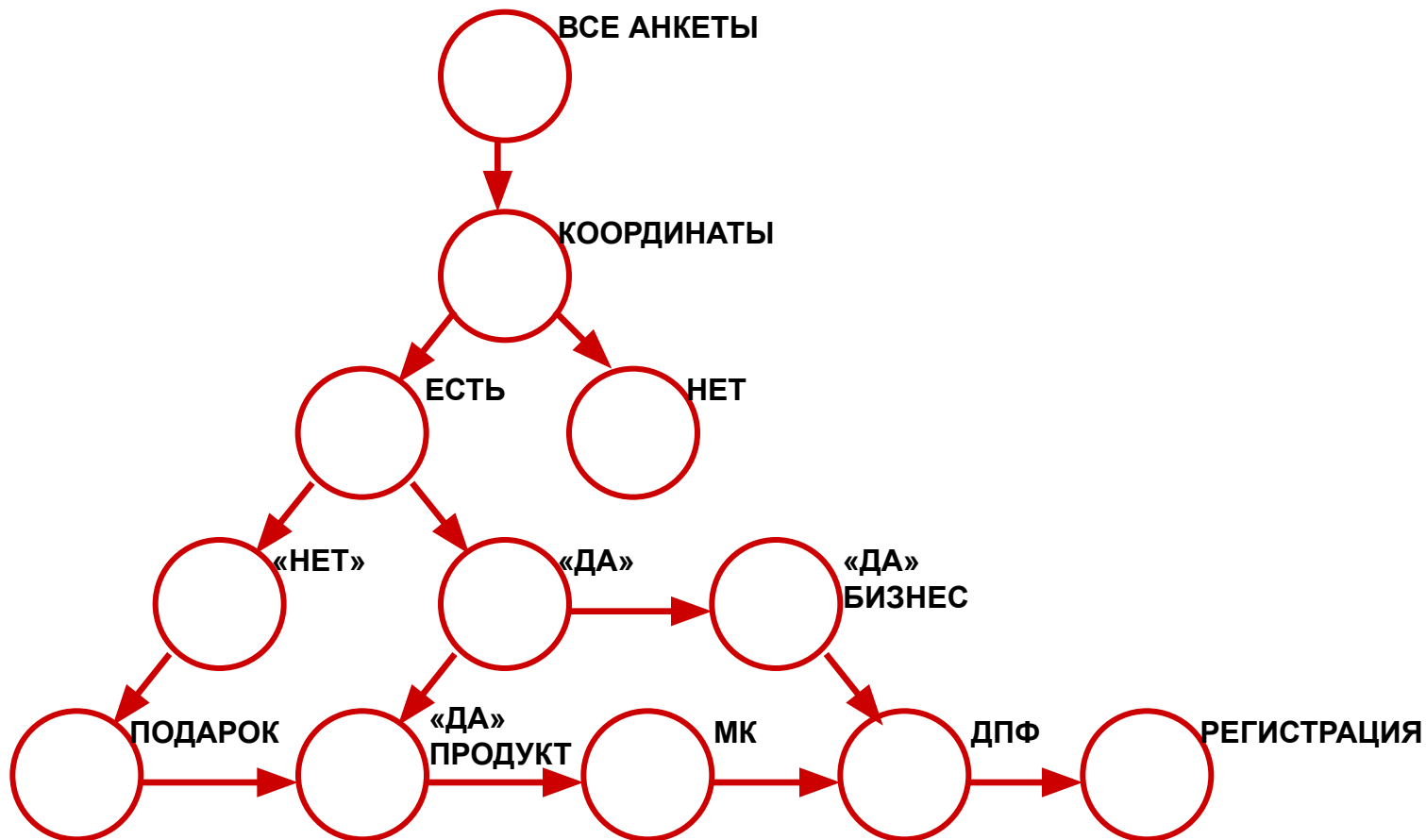
**КАК ?**

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



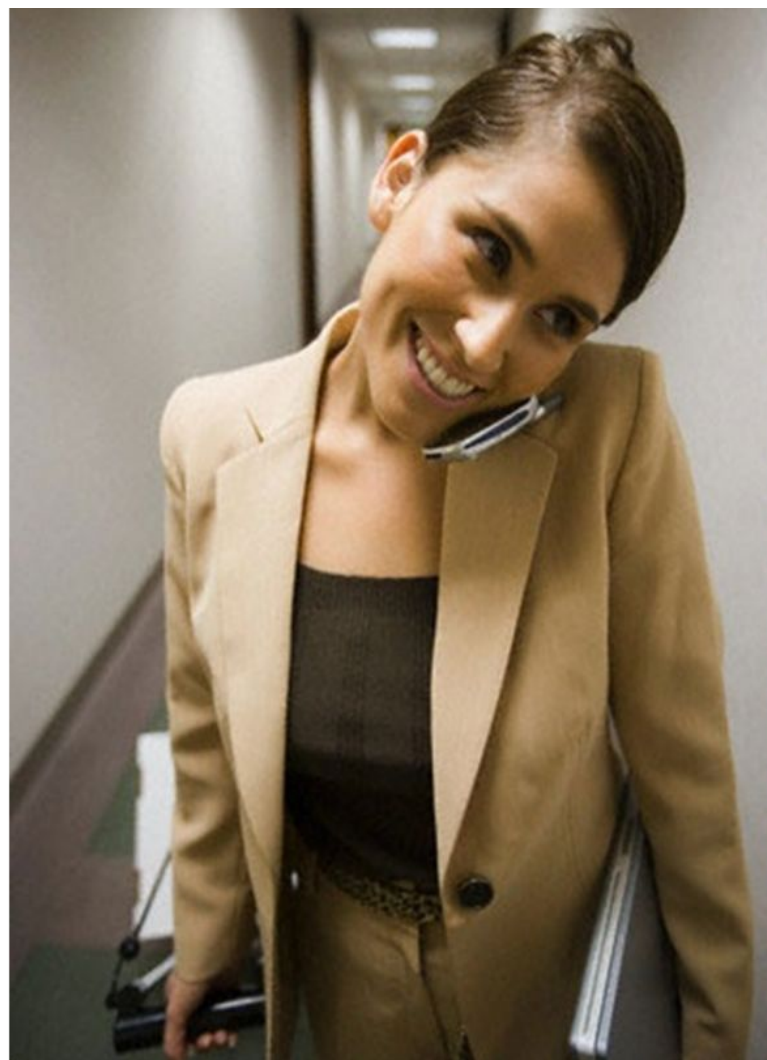
## ОБЪЯВЛЕНИЯ, АНКЕТЫ, ЛИСТОВКИ

-Подготовка

-Работа

-Анализ

-Приглашение



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

