



корпорация
Ли Вест

Школа «Успешный старт»



корпорация
Ли Вест

Кто такой дистрибьютор «Ли Вест»?

Дистрибьютор «Ли Вест» — это человек, который заключил **соглашение о сотрудничестве** с корпорацией «Ли Вест».



Соглашение дает право:

- **вести дистрибьюторскую деятельность**
- **получать вознаграждение от компании.**



Каждый из этих кругов обладает собственными мотивационными силами наподобие магнитных полей.
Эти «магнитные поля» взаимодействуют друг с другом либо позитивно, либо негативно.



Есть компания «Ли Вест» и ее миссия

Дистрибьюторские структуры, продвигая продукцию здоровья и бизнес-возможности, реализуют миссию компании

Дистрибьютор формирует СПП и СД для продвижения продукции и бизнеса

Компания выплачивает дистрибьютору бонус

Дистрибьютор реализует свои ВЖЦ



Дистрибьютору

важно

**ЗНАТ
Ь**

- ✓ Продукцию «Ли Вест»
- ✓ Маркетинг-план
- ✓ Алгоритм формирования

структур и методы
работы

**УМЕТ
Ь**

- ✓ Рассчитать месячный бонус со своих структур
- ✓ Эффективно взаимодействовать с кандидатами, постоянными

покупателями и
дистрибьюторами



Из каких денежных потоков формируется доход дистрибьютора «Ли Вест»?



1. % от товарооборота, который делают его клиенты;
2. % от товарооборота, который делают его постоянные покупатели;
3. % от товарооборота, который делают дистрибьюторы его структуры.



Как сформировать денежные потоки?



Стратеги

- и:
1. Через продукт к бизнесу.
 2. Продвижение бизнеса.
 3. В зависимости от потребности потенциального кандидата.



Базовая презентация

Презентация
продукта



Презентация
косметики



Школа по
маркетингу



Школа
«Успешный
старт»



В компании «Ли Вест» работает система, которая решает вопросы привлечения, адаптации, обучения, мотивации дистрибьюторов, постоянных покупателей и клиентов.

Эта система реализуется через цикл презентационных и обучающих мероприятий.



ШАГ 1

Сформировать базу данных потенциальных дистрибьюторов и постоянных покупателей.

ШАГ 2

Пригласить на базовую презентацию.

ШАГ 3

Провести базовую презентацию компании «Ли Вест», продукции, бизнес-возможностей.

ШАГ 4

Получить обратную связь от потенциальных кандидатов.
Выявить потребности и сделать предложение на основании

ШАГ 5

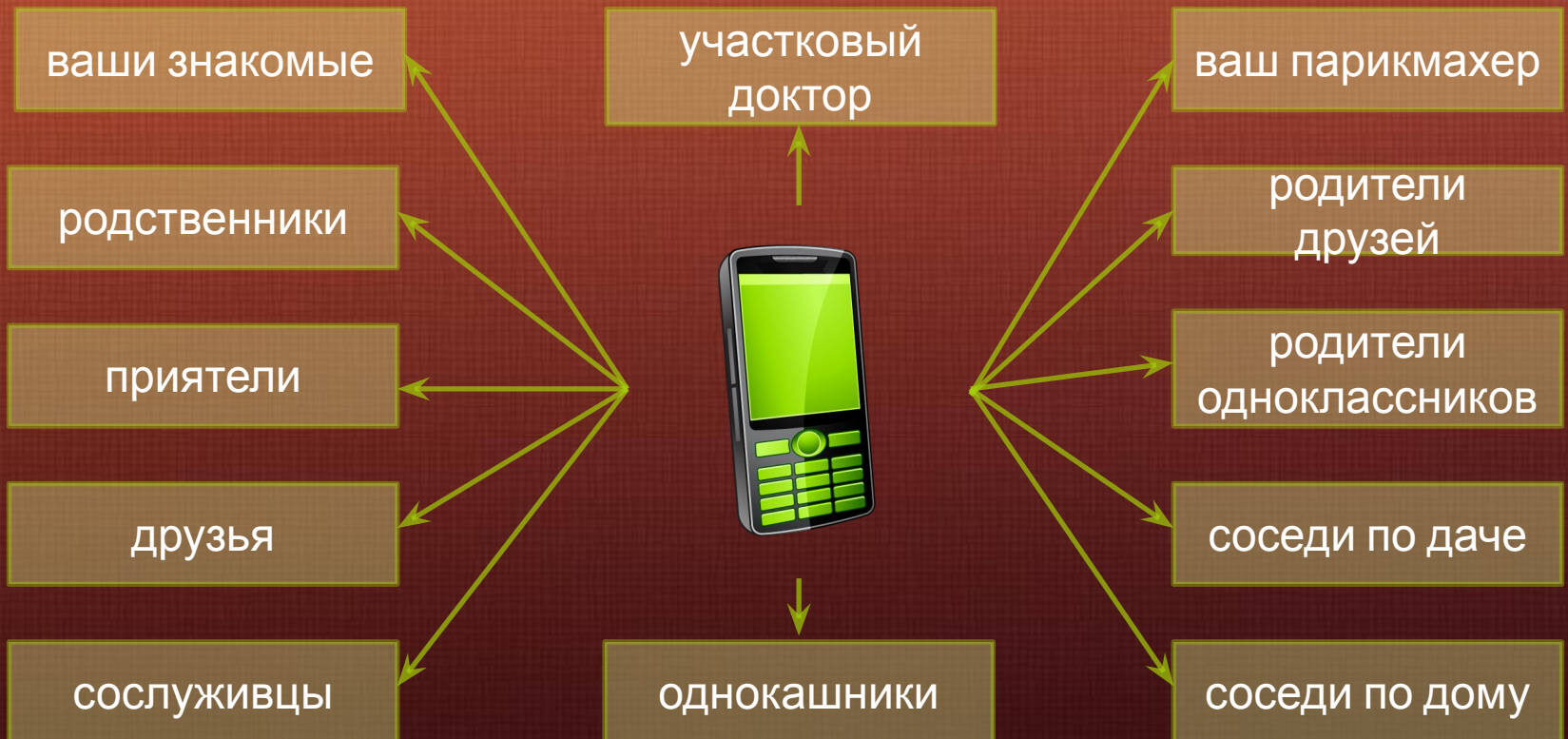
выявленных потребностей.
Школа «Успешный старт» + школа по маркетинг-плану.



корпорация
Ли Вест

Первый шаг.
Формируем базу потенциальных
кандидатов

Составьте список всех, кого вы знаете.
Воспользуйтесь базой вашего мобильного телефона или
компьютера.

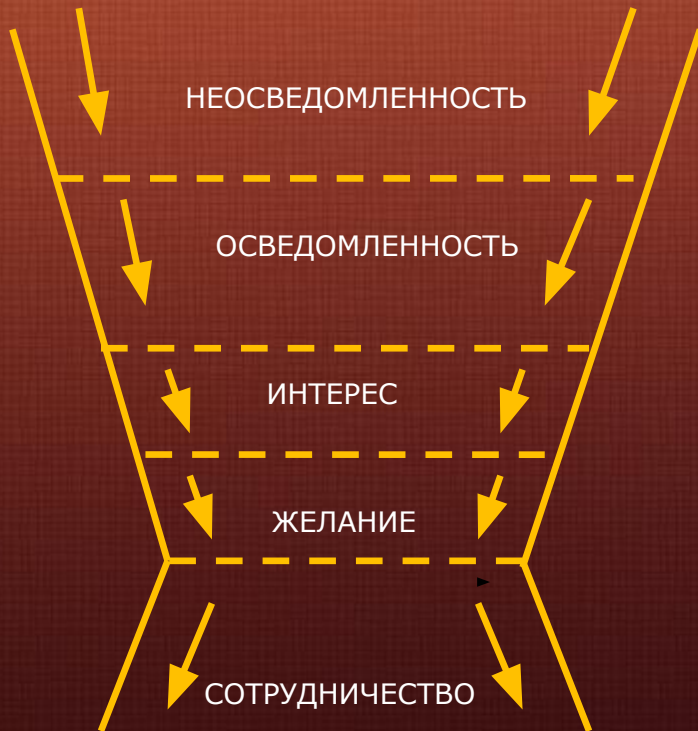




корпорация
Ли Вест

Процесс формирования
потребительской
и дистрибьюторской структур

Процесс формирования потребительской или дистрибьюторской
структур
можно представить в форме воронки.



Если потенциальных кандидатов
недостаточное количество, то это
может выглядеть следующим
образом





Как выявить **перспективных**
кандидатов?

Список кандидатов:

- | | |
|-----------------------|--------------------|
| 1. Иванова И. | потенциальный |
| 2. Петрова А. А. | ПП |
| 3. Василькова Р. М. | |
| 4. ... | |
| 5. ... | |
| 6. ... | |
| 7. ... | |
| 8. ... | |
| 100. Краснов Р.
Г. | потенциальный
Д |



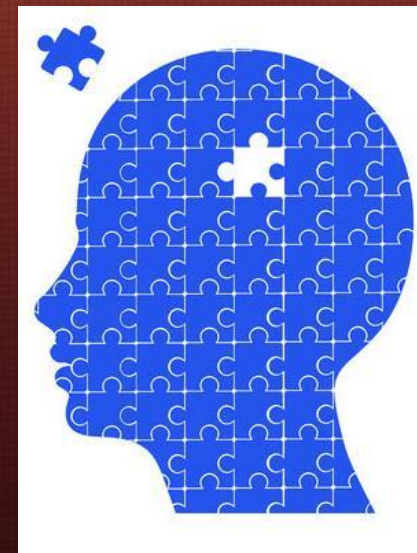
корпорация
Ли Вест

Второй шаг.
Приглашаем на базовую
презентацию



Цель:

выявить перспективных кандидатов
и пригласить их на базовую
презентацию.





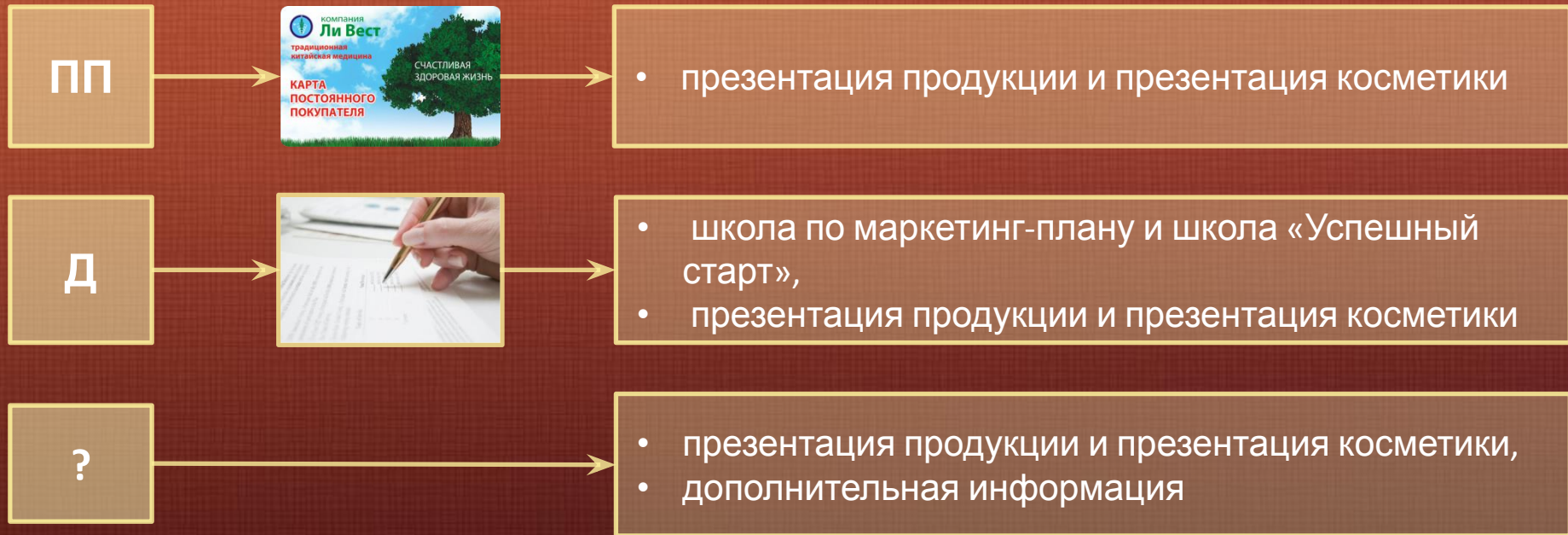
корпорация
Ли Вест

Третий шаг. Базовая
презентация

Цели:

- Сформировать поле доверия.
- Пробудить интерес к возможностям сохранения здоровья.
- Пробудить интерес к бизнес-возможностям.





Цель: получить обратную связь от потенциальных кандидатов, выявить потребности и сделать предложение на основании выявленных потребностей.



Презентация продукта



Цели:

- Познакомить с продукцией компании «Ли Вест», схемами, методами и результатами применения.
- Побудить потенциальных покупателей стать постоянными покупателями продукции «Ли Вест».
- Побудить начинающих дистрибьюторов активно продвигать продукцию «Ли Вест».



корпорация
Ли Вест

Пятый шаг. Мероприятия второго уровня

Презентация косметики

Цели:



- Познакомить с косметическими линиями и результатами применения.
- Побудить потенциальных покупателей стать постоянными покупателями косметики «Ли Вест».
- Побудить начинающих дистрибьюторов активно продвигать косметику «Ли Вест».



Школа по маркетинг-плану



Цели:

- Показать схемы начисления выплат по «Плану 90», «Авторскому гонорару» и со структуры ПП.
- Научить рассчитывать свой бонус.



корпорация
Ли Вест

Пятый шаг. Мероприятия второго уровня

Школа «Успешный старт»

Цели:

- Познакомить с алгоритмом и методами работы с кандидатами, с постоянными покупателями и новыми дистрибьюторами.
- Научить эффективно взаимодействовать с кандидатами, постоянными покупателями и дистрибьюторами.





корпорация
Ли Вест

Основополагающие
принципы
ведения бизнеса

Принцип позитивного настроя



Настройтесь
ПОЗИТИВНО!



корпорация
Ли Вест

Основополагающие
принципы
ведения бизнеса

Принцип немедленного
старта



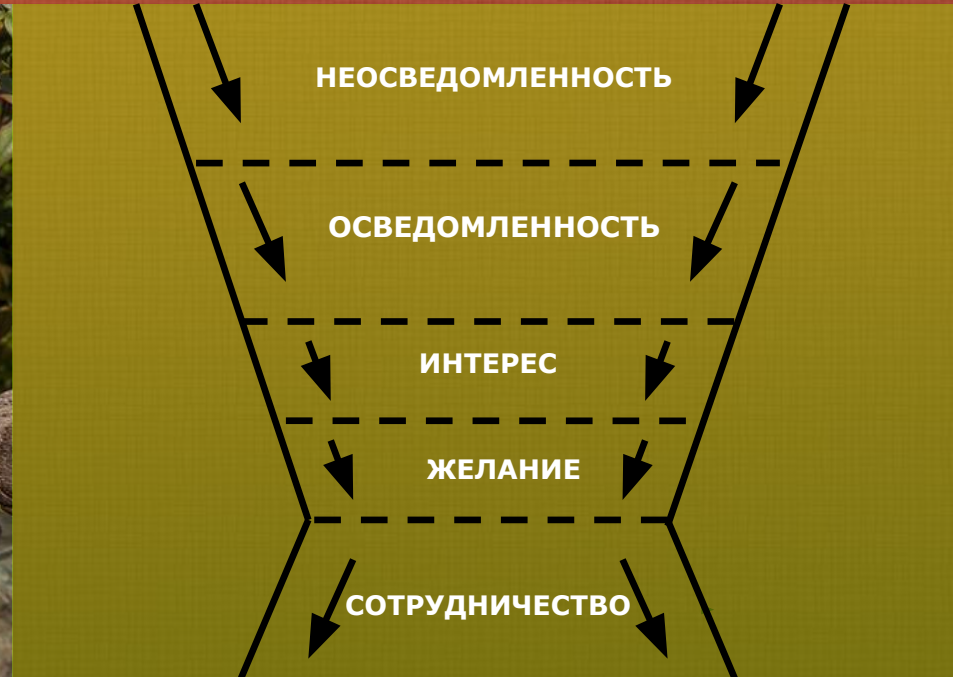
Начни действовать
сразу!



корпорация
Ли Вест

Основополагающие
принципы
ведения бизнеса

Принцип постоянного и поэтапного действия



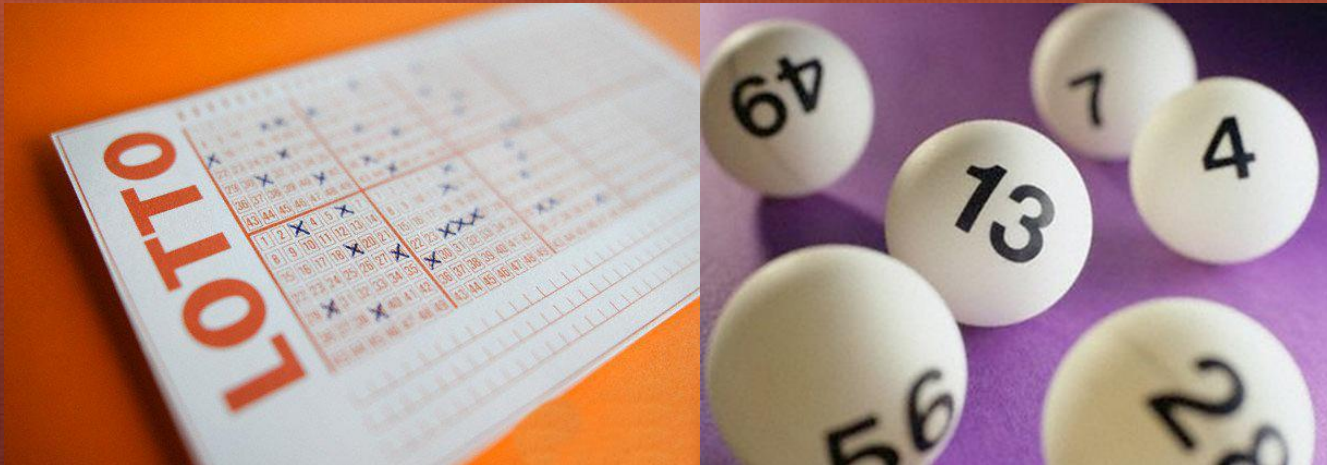
Действуй
систематически!



корпорация
Ли Вест

Основополагающие
принципы
ведения бизнеса

Принцип «Действие формирует ВОЗМОЖНОСТИ»



Действуй, действуй,
действуй!



корпорация
Ли Вест

Основополагающие
принципы
ведения бизнеса

Принцип дублицирования



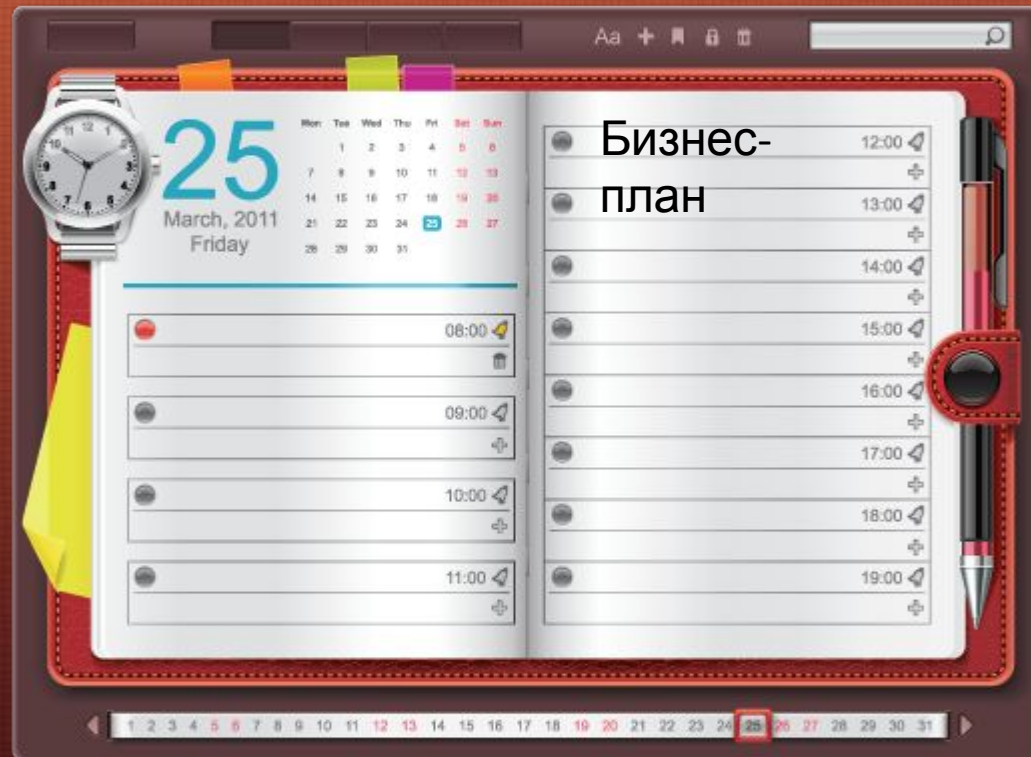
Подай пример для
подражания!



корпорация
Ли Вест

Основополагающие
принципы
ведения бизнеса

Принцип планирования



Каждый час, потраченный на планирование, сохраняет три или четыре часа на выполнение задачи



корпорация
Ли Вест

**Успешного
старта!**