



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.



корпорация  
**Ли Вест**

Почему люди становятся  
дистрибьюторами «Ли  
Вест»?

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**

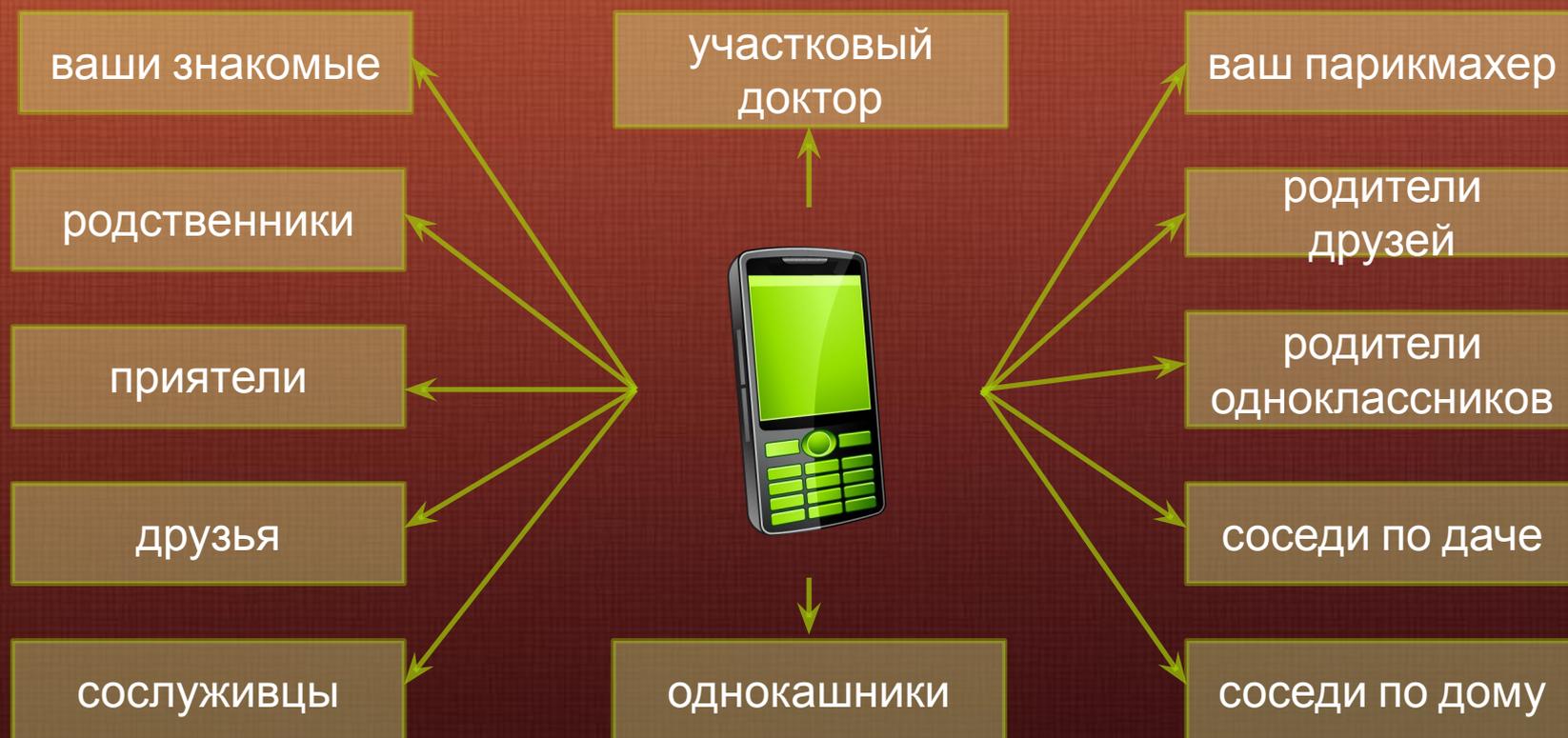
выявленных потребностей.  
Школа «Успешный старт» + школа по маркетинг-плану.



корпорация  
**Ли Вест**

Первый шаг.  
Формируем базу потенциальных  
кандидатов

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

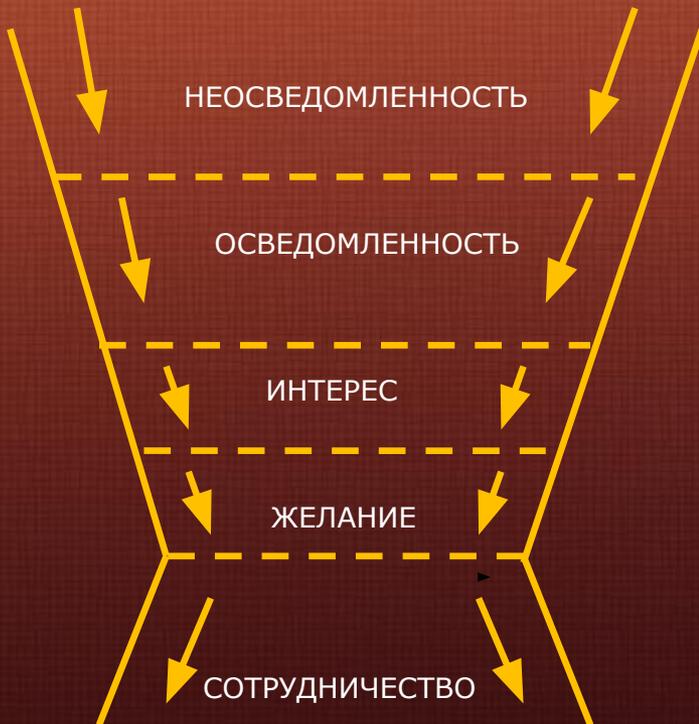




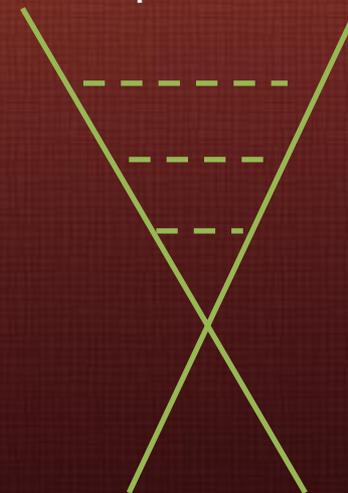
корпорация  
**Ли Вест**

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.<br>Г. | потенциальный<br>Д |



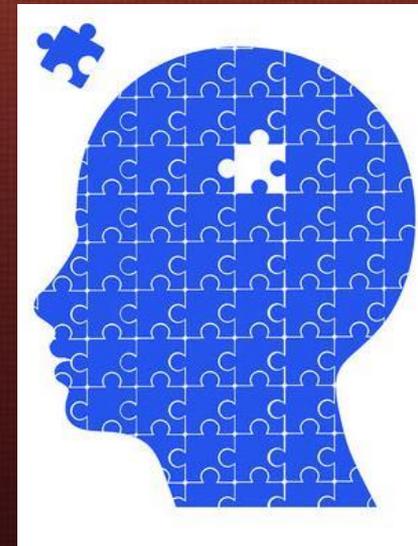
корпорация  
**Ли Вест**

Второй шаг.  
Приглашаем на базовую  
презентацию



Цель:

выявить перспективных кандидатов  
и пригласить их на базовую  
презентацию.





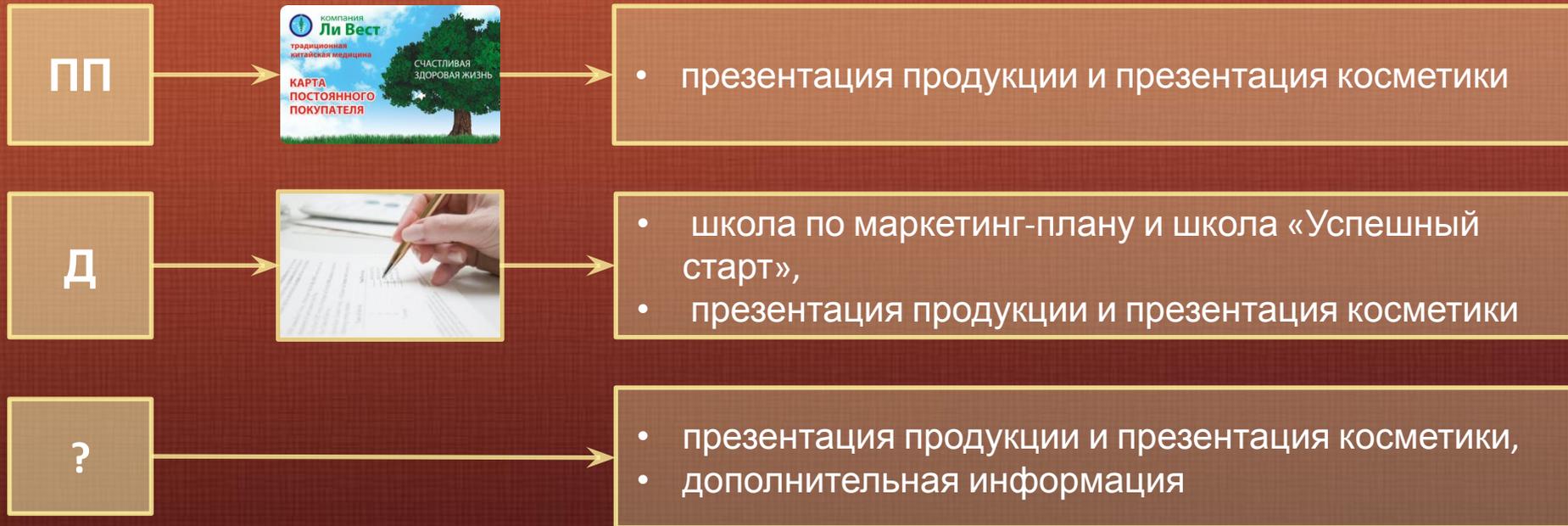
корпорация  
**Ли Вест**

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



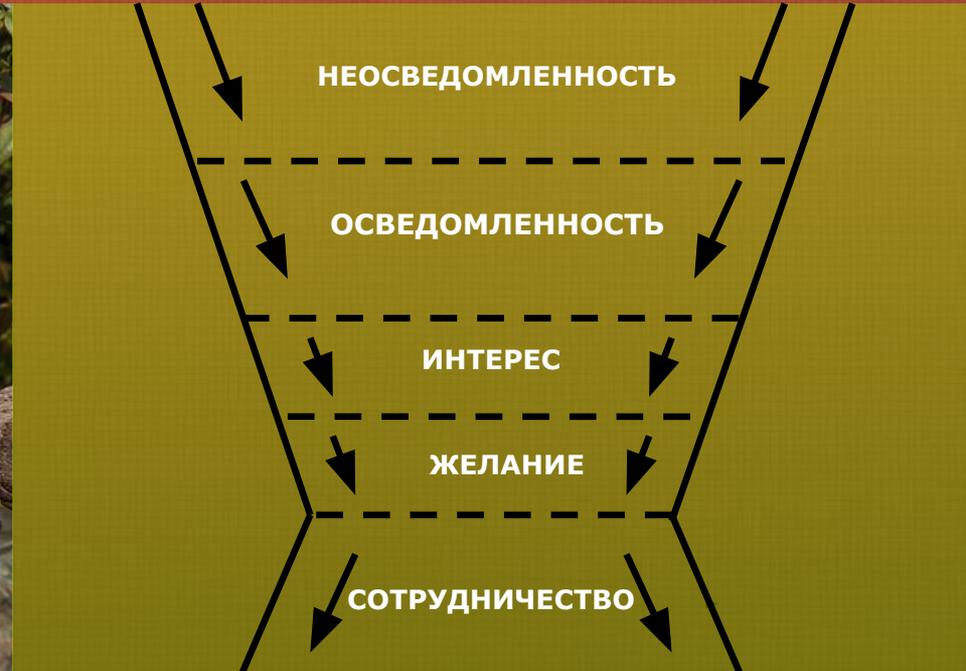
Начни действовать  
сразу!



корпорация  
**Ли Вест**

Основополагающие  
принципы  
ведения бизнеса

## Принцип постоянного и поэтапного действия



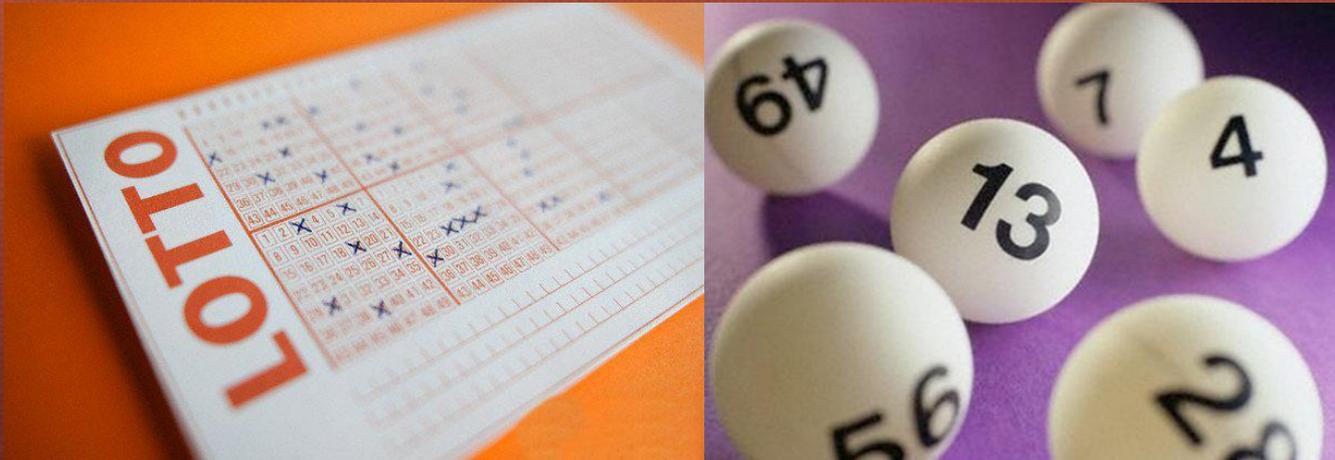
Действуй  
систематически!



корпорация  
**Ли Вест**

Основополагающие  
принципы  
ведения бизнеса

## Принцип «Действие формирует ВОЗМОЖНОСТИ»



Действуй, действуй,  
действуй!



корпорация  
**Ли Вест**

Основополагающие  
принципы  
ведения бизнеса

## Принцип дублицирования



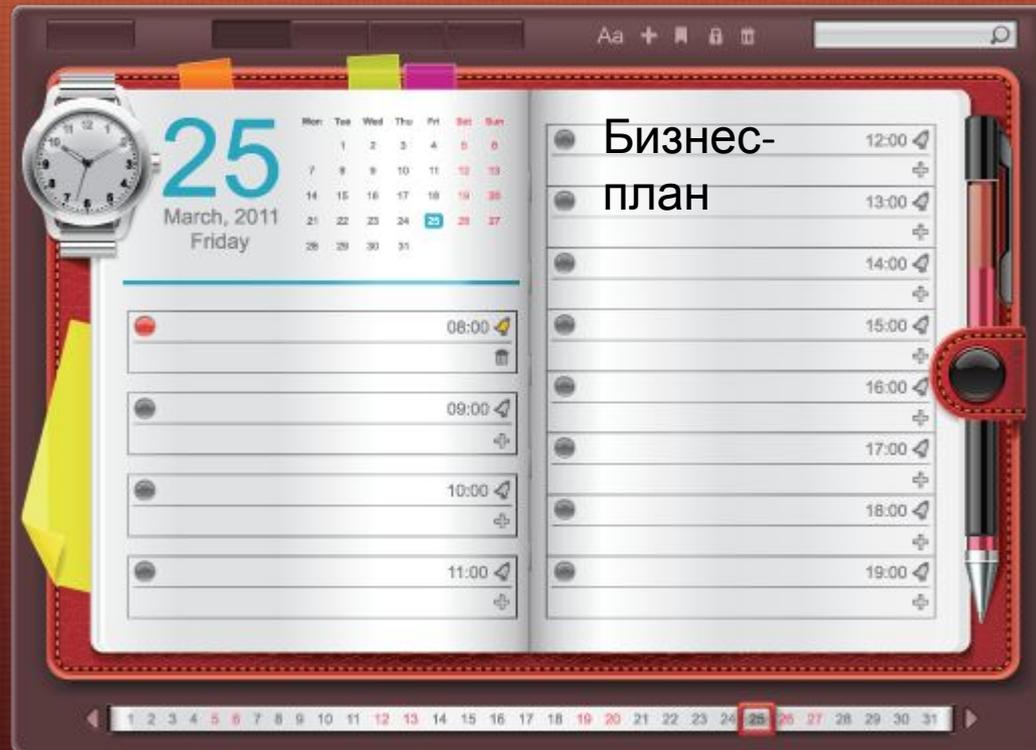
Подавай пример для  
подражания!



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!**