

# Искусство постановки цели, планирование, коллаж!

Евгения Александрова

12.04.2016

Г. Москва

Skype: zapalova-87

WatssApp: 8-915-326-51-63





**Начни свой бизнес**

**РЕЗУ**

**Мечта**



**Цель**



**План**



**Действие**

**ЛЫТАТ**

**МЕЧТЫ ДОЛЖНЫ ВАС  
ВДОХНОВЛЯТЬ!!!!**





Инструменты для  
планирования – это список  
желаний (минимум 80)

# Виды планирования:

1. **Краткосрочные (1 год)** – стать **Золотым директором**
2. **Среднесрочные (3 года)** – стать **Бриллиантовым директором**
3. **Долгосрочные (5 лет)** – стать **Исполнительным директором**

# План от квалификации

(краткосрочное планирование)

16	17	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
16	32	48	64	80	9	22	22	22	22	22	2	2	2	2	2	2	2	4
0	0	0	0	0	6	%	%	%	%	%	22	22	22	22	22	22	22	22
0	0	0	0	0	0	+3	+5	+7	+	+1	%	%	%	%	%	%	%	%
					0	80	40	0	8	02	+	+5	+7	+	+1	+1	+1	
						0	0	0	6	0	43	9	50	91	07	23	39	
								0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
									0		0	0		0	0	0	0	

Прирост каждый каталог на 1600ББ

$1600 \div 25 = 64$  рекрута с заказом на 1000руб

Переход из S в R – 40%  $\Rightarrow$  160 стартеров за каталог

$160 \div 20 = 8$  стартеров в день по группе

# Среднесрочное планирование

Исполнительный директор за

3 года – вырастить 12 групп

$12 \text{ групп} \div 3 \text{ года} = 4 \text{ ветки в год}$




2 ветки в год – это  $15000\text{ББ} \setminus 17 \text{ кат} = 882\text{ББ}$

прирост в каталог


Сразу ставим план на 9% в первом каталоге

$900\text{ББ} \setminus 20\text{ББ} = 45\text{ББ}$  в день (это 2 новичка)

План на неделю – 315ББ, 14 рекрутов. Т.к. не все оформляют, в день 5 новичка (в неделю 35 новичков)



**Ставим цели с  
учетом  
потребностей и  
мечты**



# План на год – краткосрочное планирование

# 1. Потребности переводим в деньги

Жилье	10000
Еда	5000
Одежда	5000
Транспорт	2500
Остальное	10000
Итого	32500

## 2. Мечты переводим в деньги

Машина	500000
Отпуск	50000
Участок земли	1500000
Другие мечты	100000
ИТОГО	2150000

1. Делим сумму для улучшения качества жизни на количество каталогов

$$2150000 \div 17 = 125000$$

2. Прибавляем сумму необходимую для проживания

$$125000 + 32500 = 157500$$

3. Смотрим на лестницу успеха компании Орифлэйм!

Доход уровня Сапфирового директора

# Лестница успеха Oriflame



Партнеры для продвижения



16-континентальный охват



Бизнесовые возможности



Бизнес-возможности



**Менеджер по продажам**  
 Заработная плата: \$1000  
 Обязанности: поиск клиентов, проведение презентаций, выполнение заказов.

**Специалист**  
 Заработная плата: \$1500  
 Обязанности: консультации клиентов, помощь в выборе продукции.

**Супер-менеджер**  
 Заработная плата: \$2000  
 Обязанности: привлечение новых партнеров, развитие существующих.

**Менеджер по продажам**  
 Заработная плата: \$3000  
 Обязанности: управление командой, достижение плановых показателей.

**Супер-менеджер**  
 Заработная плата: \$4000  
 Обязанности: расширение географии продаж, поиск новых рынков.

**Менеджер по продажам**  
 Заработная плата: \$5000  
 Обязанности: координация работы партнеров, контроль качества обслуживания.

**Супер-менеджер**  
 Заработная плата: \$6000  
 Обязанности: стратегическое планирование, оптимизация бизнес-процессов.

**Менеджер по продажам**  
 Заработная плата: \$7000  
 Обязанности: развитие партнерской сети, повышение лояльности клиентов.

**Супер-менеджер**  
 Заработная плата: \$8000  
 Обязанности: управление крупными проектами, решение сложных задач.

**Менеджер по продажам**  
 Заработная плата: \$9000  
 Обязанности: контроль выполнения планов, анализ эффективности работы.

**Супер-менеджер**  
 Заработная плата: \$10000  
 Обязанности: формирование стратегии развития компании, привлечение инвестиций.

**Менеджер по продажам**  
 Заработная плата: \$11000  
 Обязанности: привлечение партнеров, развитие продаж в новых регионах.

**Супер-менеджер**  
 Заработная плата: \$12000  
 Обязанности: управление командой, достижение высоких результатов.

**Менеджер по продажам**  
 Заработная плата: \$13000  
 Обязанности: координация работы партнеров, контроль качества обслуживания.

**Супер-менеджер**  
 Заработная плата: \$14000  
 Обязанности: стратегическое планирование, оптимизация бизнес-процессов.

**Менеджер по продажам**  
 Заработная плата: \$15000  
 Обязанности: развитие партнерской сети, повышение лояльности клиентов.

**Супер-менеджер**  
 Заработная плата: \$16000  
 Обязанности: управление крупными проектами, решение сложных задач.

**Менеджер по продажам**  
 Заработная плата: \$17000  
 Обязанности: контроль выполнения планов, анализ эффективности работы.


**Супер-менеджер**  
 Заработная плата: \$18000  
 Обязанности: формирование стратегии развития компании, привлечение инвестиций.

**Менеджер по продажам**  
 Заработная плата: \$19000  
 Обязанности: привлечение партнеров, развитие продаж в новых регионах.

**Супер-менеджер**  
 Заработная плата: \$20000  
 Обязанности: управление командой, достижение высоких результатов.

**Менеджер по продажам**  
 Заработная плата: \$21000  
 Обязанности: координация работы партнеров, контроль качества обслуживания.

**Супер-менеджер**  
 Заработная плата: \$22000  
 Обязанности: стратегическое планирование, оптимизация бизнес-процессов.



**Мечта, перенесенная  
на бумагу становится  
целью!!!**



# Правила постановки цели:

1. Конкретная!
2. Реалистичная!
3. Измеримая (конкретная сумма)
4. Достижимая (сроки)
5. Ограниченная во времени!
6. Прописанная!
7. В настоящем времени!
8. Позитивно сформулирована!

# Сферы жизни



# **Мои цели на период с 1 декабря 2016 по 31 декабря 2017**

## **1.КАРЬЕРА**

**Какой статус я достигаю в 17 каталоге 2017г?**

**Я к 17 каталогу 2017 года успешно открываю квалификацию Сапфирового директора, при этом в моей команде**

Успешно открывают новые квалификации 4 директора.

## **2. Финансы**

**На какой уровень ежеквартального дохода я выхожу?**

Я благодаря своим эффективным действиям в бизнесе в Орифлэйм получаю более 140 тысяч рублей.

## **3. Условия жизни**

**Как меняются мои условия жизни?**

Я с удовольствием приобретаю машину с автосалона марки Ниссан Жук за наличные с полной комплектацией

#### **4. Семья**

##### **Какие отношения в семье я формирую?**

Я самая счастливая, потому что выхожу замуж за любимого человека. Я живу полноценной семьей, с мужем и дочерью под одной крышей. У нас счастливая семья, послушная дочь, гармоничные отношения с мужем

#### **5. Отдых**

##### **Где и как я отдыхаю?**

Я со своей семьей и родственниками в августе отдыхаю в Абхазии, мы получаем огромное удовольствие и радость от поездки. Я езжу по таким городам, как Казань, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Тверь, Йошкар-Ола и Сочи

## **6. Здоровье**

**Какое у меня здоровье и как я о нем забочусь?**

Я отлично себя чувствую, так как постоянно посещаю тренажерный зал, бассейн, делаю по утрам зарядку, занимаюсь йогой и хожу на массаж. А также постоянно употребляю коктейль и витамины Вэлнес.

## **7. Личностный рост**

**Какие новые позитивные привычки я наработала?**

Я улучшаю в себе навыки качественно проводить презентации как онлайн, так и оффлайн в мотивационном ключе, вдохновляя людей к сотрудничеству с компанией Орифлэйм в моей команде.

Благодаря этому ежедневно в мою команду регистрируются не менее 4 бизнес-партнеров. Появились новые навыки обучения, делегирования. Я успешно для себя прохожу такие курсы, как вэлнес-тренер, визажист и курсы предпринимателей. Делюсь своим опытом и обучаю свою команду и всех желающих. Я успешно сдаю на права по вождению автомобилем и изучаю английскую разговорную речь. Я изучаю много книг по бизнесу, которые приносят мне много полезной информации и помогают в работе.

**ПОДПИСЬ**

**Кармическая защита!**

Пусть это и нечто лучшее благополучно войдет в мою жизнь неся высшее благо всем кого это касается!

## ПРИМЕР ПОСТАНОВКИ ЦЕЛИ НА КАТАЛОГ

Параметры	Текущий каталог	Следующий каталог
Личные ББ	150	150
ББ ПГ	450	3200
ОС	6%	15%

Задачи на следующий каталог:

1. Увеличить ТО на 2750 ББ
2. Пригласить 17 Бизнес партнеров

План действий:

Рекрутировать по 60 новичков в неделю

30 собеседований в день

Поддерживать активность КК



## **МОИ ЦЕЛИ НА 30.11.2016 ВОЛШЕБНЫМ ОБРАЗОМ ВСЕ ИСПОЛНЯЮТСЯ!**

**Сегодня 30.11.2016 по моей команде будет 500 ББ,  
что позволит мне открыть звание консультанта  
6%.**

**Рекрутинг по теплomu рынку, в результате чего в  
моей команде появиться 5 новичков, 3 из  
которых активируют свой номер**

**Быстро и легко дорешиваю цели за 29.11.2016 и  
получаю удовлетворение от полученного  
результата**

**ПОДПИСЬ**

**Кармическая защита!**

**Пусть это и нечто лучшее благоприятно войдет в  
мою жизнь неся высшее благо всем кого это  
касается!**

# Планирование каталога

Рекрутинг +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Ключевая пРекрути нг +2 ч обучения ланерка
Рекрутинг +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Ключевая планерка Рекрутин г +2 ч обучения
Рекрутинг +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Рекрутин г +2 ч обучения	Ключевая планерка Рекрутин г +2 ч обучения

## **Правила постановки цели на день!**

**Обязательно должны быть**

- **Время**
- **Событие**
- **Результат**

**Например: 30.11.2016 рекрутинг по теплому рынку, в результате которого в моей команде появилось 5 новичков**

## КОЛЛАЖ МЕЧТЫ – ВИЗУАЛИЗАЦИЯ МЕЧТЫ

1. Делать коллаж следует в период растущий луны, лучше всего начать в период растущий луны и успеть закончить до полнолуния.
2. При составлении списка желаний думай о себе, а не о том, что хочет твоя мама, навязывает бойфренд или советует подруга. Это твои желания и мечты, будь верна им.
3. Подбирай фото внимательно и аккуратно. Если мечтаешь о определенном предмете, выбирай фото именно нужной марки, дизайна и т.д.

4. Не используйте помятые, запачканные изображения, фотографии с царапинами и другими дефектами, изображения с разворотов журналов, где они разделены на 2 части, с дырочками и перегибами.



## СФЕРЫ КОЛЛАЖА

# КАРТА ЖЕЛАНИЙ

Сектор богатства (деньги, квартиры, машины, драгоценности)	Сектор славы (дипломы, букеты, кубки, салюты)	Сектор Любви (влюбленные пары)
Сектор семьи (счастливые семьи, домашние животные, интерьеры)	Сектор здоровья (своя фотография)	Сектор детей и творчества (дети, музыканты, художники...)
Сектор знаний (дипломы, книги, премии и т.д.)	Сектор карьеры (можно вырезать элемент, связанный с желанной деятельностью)	Сектор помощников, путешествий (кумиры, друзья, страны...)

# ОБЯЗАТЕЛЬНО В ЕЖЕДНЕВНИК



- ПРОПИСВАЙТЕ ПЛАНЫ НА ДЕНЬ
- ПРОПИСЫВАЙТЕ ПЛАНЫ НА КАТАЛОГ

## Домашнее задание

1. Составить список мечт на день, каталог, год
2. Расписать планирование цели – как выйти на директора





ВЕРЬ В МЕЧТУ.

У неё есть приятная  
особенность- сбываться.