

# Функционал на каждом уровне до

## 22%

**30.09.2019 года**

**В 18:00 по Москве**

**Менеджер 15%**

**Пивняк Вера**



**В компании Орифлэйм есть три возможности заработка:**

- 1. Экономия от 20%**
- 2. Продажи, прибыль от 20% до 60%**
- 3. Создание товарооборота для компании Орифлэйм на личном потреблении, без продаж. Создание своей команды (спонсирование).**

# Основные показатели в

## Орифлэйм

**ББ (Бонус Баллы)** - это условный цифровой показатель валюта компании Орифлэйм.

Каждому продукту в каталоге присвоены ББ.

**Групповые ББ** - баллы бонуса набранные всей группой

**Рекрут**- новый консультант сделавший первый балловый заказ

**Q-рекрут** - консультант сделавший 100 ББ в течение 21 дня с момента регистрации

**ОС** - объёмная скидка - это скидка (зарплата) которую консультант получает в зависимости от объёма продаж своей структуры (команды)



## Маркетинг – план до звания Директор

ББ	% от объёма продаж	Примерный доход, руб	Звание
150	3	200	Консультант
450	6	600	Консультант
900	9	1500	Менеджер
1800	12	4000	Менеджер
3000	15	10000	Менеджер
5000	18	15000	Менеджер
7500	22	30000	Старший менеджер, Директор

# ДЛЯ РОСТА В НАШЕЙ КОМПАНИИ НУЖНО ВЫПОЛНЯТЬ ТРИ ОСНОВНЫХ ДЕЙСТВИЯ

На чем основан наш  
проект?

1. Личное потребление



2. Рекрутирование

3. Обучение



ИЛИ ЧТО НУЖНО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПРИЙТИ К УСПЕХУ

1. Пользоваться продукцией:  
покупать не в обычном магазине,  
а в Орифлэйм.

*У вас СВОЙ магазин! Зачем относить  
СВОИ деньги в "чужие" магазины?*



2. Приглашать людей в свою команду,  
которые будут дублировать Вас.

*повторять те же самые действия,  
которым научили вас и которые делаете вы.*



3. Обучаться – это очень важно

*Ученье свет,  
а не ученье - чуть свет и на работу.*





## Действия консультанта 3-6%

1. Посмотрите своих новичков в таблице Учета регистраций новичков
2. Заведите специальную страницу для коллег
3. Познакомьтесь со своими нижестоящими консультантами.

### Консультант 0-6%

**Дергаем спонсора (Спонсор достается тому кто его ДОСТАЕТ!!!)**

### **НАУЧИТЬСЯ САМ:**

- Самоорганизации
- Самообучению
- Рекрутировать
- Делать ЛТО 150 ББ
- Учиться быть активным в чатах, на планерках.





# Действия менеджера 9-12%



## Необходимые навыки и Функционал

### Менеджера 9-12%

- Личный объем продаж **150 66**
- Личный **РЕКРУТИНГ**. Вы умеете рекрутировать и на «теплом» и на «холодном» рынке (владеет различными методами).

- Знаете **ПРОДУКТ** и умеете рассказать.
- Вы проводите презентацию бизнеса.
- Вы владеете информацией о всех акциях от компании и лидеров.
- Прохождение квалификаций на мероприятия компании (Конференции, Банкеты).
- Вы посещаете все мероприятия Директора и команды.



3. Если есть отлаженный рекрутинг (20-30 регистраций в каталог), ключевые консультанты в 1 ветке, создавайте и ведите 2ую ветку

1. Создайте командный чат
2. Ведите планерки и обучающие вебинары

- Быть на связи со спонсором и командой.
- Вы ставите задачи не только себе, но и ключевой команде.
- Научиться работать с Информационным листом и др. отчетами.
- Умеете организовать рабочее время не только свое, но и партнеров.
- Планирование уровня своего и партнеров.
- Коммуникация (созвон, смс, вайбер/ ватсап, рассылка емейл) с активной командой, неактивными 1-3 кат., спящими, терминантами.
- **МАКСИМАЛЬНАЯ передача своих навыков партнерам.**



## **Действия менеджера 15-18%**

- 1. Ведите командные чаты, создайте лидерский чат**
- 2. Ведите планерки, обучающие вебинары**
- 3. Составляйте рейтинги и ТОПы по команде – рекрутирование, ЛТО, доля Вэлнэс в ЛТО, доходы, ГББ**
- 4. Выявляйте ключевых партнеров – ставьте задачи, делегируйте**
- 5. Создайте и ведите 3-ю и 4-ую ветки, если отлажен рекрутинг и в каждой предыдущей веток есть по 3-4 ключевых партнера.**





# **Действия Старшего Менеджера и Директора**

**22%**

**функция Старшего Менеджера - поиск, обучение и развитие подрастающих Лидеров.**

**Функции Директора – те же что и у Старшего Менеджера, только в 2 раза больше действий.**



**Не бойтесь расти медленно,**

**бойтесь оставаться**

**неизменными.**

(Китайская пословица)

