

Состав команд следующей недели вы можете просмотреть после вебинара. В контактах в группе «Звезды в красном»

Проект предполагает не только выполнение заданий.

- Каждый день вы должны высылать своему Лидеру наставнику 6 важных дел по форме. В нашей группе ВК прикреплён файл: **ОДИН ДЕНЬ МОЕЙ ЖИЗНИ**. (файл скачать, распечатать, заполнять ежедневно).
- Каждую СРЕДУ и СУББОТУ в удобное время для вас и Лидера-наставника.
- **ДАТЬ ОТЧЕТ ГОЛОСОМ!!!!** Звоним своему Лидеру наставнику, рассказываем 6 важных дел, и разбираемся с вопросами, которые у вас возникли в ходе работы.
- Кто не будет звонить в среду и субботу Лидеру наставнику, вам **снимается -50 баллов (личных)**.
(Если вы набрали и вам не ответили, Лидер наставник вам перезвонит.,



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ ПРЕДЫДУЩЕЙ НЕДЕЛИ:

- **Продолжить «Фокус папку»(если есть, то доработать или пересмотреть списки);предоставить ЛБГ на собрании группы;**
- **Пройти обучение! Брайн Трейси . Планирование.(Ссылку на обучение см. в контакте).**
- **Провести 3 класса.**
- **Провести 1 Бизнес –интервью.**
- **Продолжить тестировать любую продукцию 30 женщинам .**
- **Анкетирование (спросить у Лидера)**

"Собраться вместе - это начало, оставаться вместе - это прогресс, работать вместе - это успех"! Генри Форд

Отчет на каждый день (прописываем вечером):

1. Опишите шаги (действия), которые вы ВЫБРАЛИ совершить сегодня для достижения своей цели в проекте (звонки, встречи, БИ, классы, контакты и т.д.). Прописываем 6 важных дел.
2.
 - Чем вы довольны в своих действиях? За что вы умница и молодец сегодня?
 - Что бы вы изменили/добавили в своих действиях сегодня, чтобы приблизиться к цели в проекте еще быстрее?
3. Какие шаги (действия) вы ВЫБИРАЕТЕ осуществить завтра для того, чтобы стать еще ближе к своей цели в проекте? Прописываем 6 важных дел.





ТАБЛИЦА-ОТЧЕТ ЗА 2 —Ю НЕДЕЛЮ



команда							
№ недел и	№1 Звёздная команда	№2 Самая лучшая команда	№3 Созвездие Королев	№4 Пчелки	№5 Бегущие к звёздам	№6 Супер пчёлки	№7
1	71	140	193	261	88	90	161
2	52	66		135	66	127	148
3							
4							
5							
6							
7							
8							
Итог							





Лучший «игрок» Команды/Результат



команда							
№ недел и	№1 Звёздная команда	№2 Самая лучшая команда	№3 Созвездие Королев	№4 Пчёлки	№5 Бегущие к звёздам	№6 Супер пчёлки	№7
1	Захарова Марина 46	Довгилович Марина 65	Неделько Алеся 50	Тимошенко Виктория 91	Джус Нинель 31	Сливец Вероника 56	Корхова Ольга 78
2	Захарова Марина 33	Довгилович Марина 31		Тимошенко Виктория 82	Камлач Светлана 51	Сливец Вероника 111	Корхова Ольга 80
3							
4							
5							
6							
7							
8							



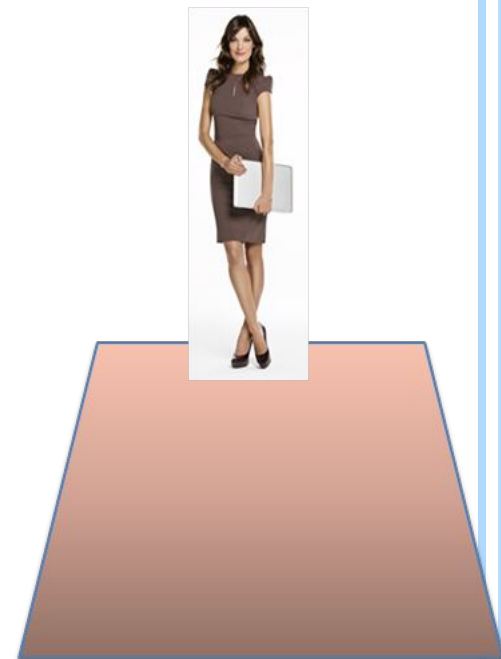
ЗАДАНИЕ 3 НЕДЕЛИ ПРОЕКТА

1. Провести мин. 3 класса по красоте ;
- 2. Провести мин.2 бизнес –интервью;
- 3. Продолжить тестировать продукцию мин.10 женщин(любая продукция),
- **Внимание!!! 1 балл=1 контактный телефон (то есть обратная связь)!!!**
- 4. Ежедневно делать мин 15 звонков с целью назначения встреч;
- 5. Пройти на обучение в компании вебинар в записи
 - **СОЦСЕТИ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**
 - На вебинаре вы узнаете:
 - Как рассказать о своем бизнесе в соцсетях? Руководство.
 - Как промотировать персональный сайт в соцсетях?
 - Как искать новых клиентов через соцсети?
 - Приглашения, опросы, конкурсы – несколько способов стимулировать клиентов к покупке.
- **СПИКЕРЫ: КСЕНИЯ УФИМЦЕВА**
- 6. Прочесть книгу «П. Ш.» (выложена в группе «Звезды в Красном»);
- .



ПРИТОК КЛИЕНТОВ

- Рекомендации
- ХК
- Холодные контакты

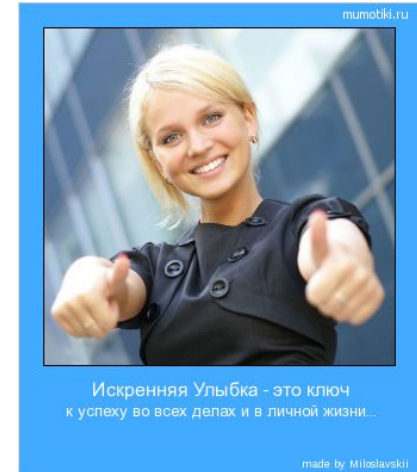


Напишите, пожалуйста, в чат, где вы берете рекомендации? Как вы берете рекомендации?



Рекомендации Консультанту

(после завершения класса, перед рассказом о
3 возможностях)



«Вам понравился класс?»

«Вам нравится, как себя чувствует ваша кожа?»

«Среди ваших друзей и знакомых найдутся те, кто хотел бы побывать на таком сеансе красоты?»

«Напишите, пожалуйста, их имена, телефоны. Огромная просьба к вам, предупредите их о моем звонке. Мы работаем по принципу интеллигентной инициативы и позвоним только один раз».



Речевые формулы:

- «Вам понравился класс?»
- «Я понравилась вам как консультант?»
- «У вас есть подруги и знакомые, которым было бы интересно посетить такой класс по красоте?»





РЕЧЕВЫЕ ФОРМУЛЫ:

- «Вы любите получать и дарить подарки?»
- «Подарите возможность вашим подругам и знакомым побывать на таком сеансе красоты!»
- «Кто напишет больше пяти рекомендаций, может выбрать для себя приятные подарки из корзинки!»
(спонжи, пробники, мини кремики, точилки и др. приятные мелочи)
- Рекомендации можно попросить написать в специальные карточки или в профиль с обратной стороны.



ХОЛОДНЫЕ КОНТАКТЫ

- При работе по холодным контактам важно:
- 1) безупречный имидж (правило ККК);
- 2) психологический настрой;
- 3) пробники продукции (а также мин 1-2 экземпляра новой, особенно при тестировании конкретного продукта);
- 4) аксессуары (папка, ручка, ежедневник, значки консультанта).



ХОЛОДНЫЕ КОНТАКТЫ

- Изготовление визиток;
 - Тестирование;
 - Комплимент от Консультанта по красоте;
 - Любой контакт превращаем в приглашение на класс.
- В работе консультанта очень важен МИНИ-СКЛАД!!!



ТЕКС ТЕСТИРОВАНИЯ

□ Добрый день!

□ Компания Мэри Кэй проводит тестирование аромата, можно я на ручку нанесу аромат вы поделитесь своим впечатлением.

□ Меня зовут Наталья.

□ Как мне обращаться к вам (записать) показать парфюм, нанести на руку, сказать цену.

□ Галина, как вам аромат? (Ваш не Ваш) пользовались бы вы таким в жизни?

□ Оцените аромат по 10 бальной шкале. Благодарю

□ Галина, кроме тестирования компания проводит консультации на разные темы: (выбираете тему наиболее актуальную на данный момент) Спасибо за ответы.

□ Галина, аромат раскрывается в течении всего дня и нам очень интересно как аромат раскроется и насколько стойкий он будет для вас.

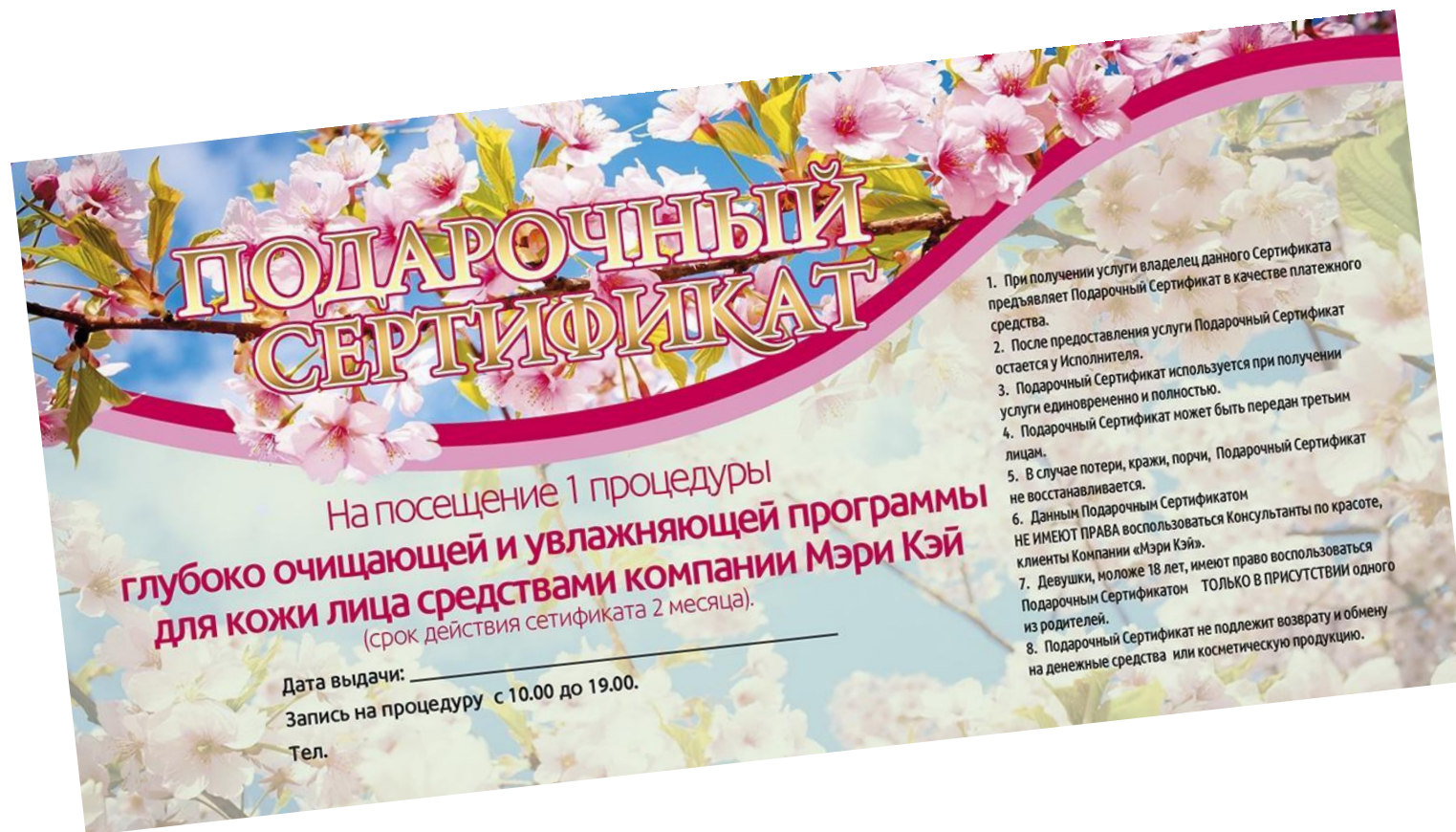
□ Вы можете оставить свой номер телефона я перезвоню вам завтра и вы расскажете как раскрылся аромат (название). Нам важно ваше мнение.

□ я пользуюсь другой косметикой. Это замечательно, что вы пользуетесь косметикой разных компаний. Я приглашаю вас и ваших друзей посетить косметический сейчас по уходу за кожей лица. Абсолютно бесплатно.

□ Спасибо, что уделили мне время . Всего доброго, до встречи.



РАБОТА ПО СЕРТИФИКАТАМ



КАК РАБОТАТЬ С СЕРТИФИКАТАМИ? Куда отдать? КАК ДОГОВОРИТЬСЯ?

- Отдать можно в магазины обуви, одежды, цветочные магазины; организации.
- Отдать их можно парикмахеру, мастеру по маникюру, в свадебный салон;
- Носить с собой и дарить вместо «шоколадки» в благодарность за услугу;



ШАГ 1:КАК ДОГОВОРИТЬСЯ РАЗДАТЬ ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ?

- «Добрый день! Меня зовут, я консультант по красоте компании Мэри Кэй, и у меня к вам есть деловое предложение! Я предлагаю вам посотрудничать на взаимовыгодных условиях. я хочу предложить для ваших клиентов сертификаты на посещение 1 процедуры глубоко очищающей и увлажняющей программы для кожи лица средствами компании Мэри Кэй. Вы дарите их своим постоянным клиентам или клиентам, которые купили на большую сумму, как дополнительный бонус! Клиент доволен, он возвращается к вам снова и снова, а также рекомендует ваш магазин своим друзьям и знакомым, и у меня одновременно увеличивается клиентская база. Процедура выполняется абсолютно бесплатно, качество гарантировано».



ШАГ 2:КАК ДОГОВОРИТЬСЯ РАЗДАТЬ ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ?

- «Добрый день! Меня зовут, я консультант по красоте компании Мэри Кэй, и у меня к вам есть деловое предложение! Я предлагаю вам посотрудничать на взаимовыгодных условиях. я хочу предложить для ваших сотрудников сертификаты на посещение 1 процедуры глубоко очищающей и увлажняющей программы для кожи лица средствами компании Мэри Кэй. Вы дарите их своим сотрудникам как дополнительный бонус за хорошую работу!(в качестве поощрения)., Сотрудник доволен за поощрение от руководства и у меня одновременно увеличивается клиентская база. Процедура выполняется абсолютно бесплатно, качество гарантировано».



ШАГ 2: ЗАПИСЬ НА ПРОЦЕДУРУ

- Записывая человека на процедуру, нужно обязательно сделать предварительное профилирование (самая главная цель: узнать: нет ли консультанта по красоте?).
- Если консультант есть, аккуратно перенаправить его к нему (либо, если он не делает таких процедур, пригласить к себе, сделать все быстро, попросив рекомендации в конце или предложить сертификаты для подруг, но ничего более («Золотое правило!»))



ШАГ 3: КАК ВЫПОЛНИТЬ ПРОЦЕДУРУ ГЛУБОКО ОЧИЩАЮЩЕЙ И УВЛАЖНЯЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ ДЛЯ КОЖИ ЛИЦА ?

- 1) Уход за руками с помощью системы «Бархатные Ручки»;
- 2) Очищение лица щеткой Skinvigorate с помощью средств «Time Wise», подобранных по типу кожи;
- 3) Маска системы «Ботаникал» комбин.кожи; (20 мин);
- 4) Маска, выравнивающая тон кожи (20 мин);
- 5) Гелевая маска (20 мин);
- 6) система «Бархатные губки» (параллельно с масками);
- 7) увлажнение «Time Wise» по типу кожи;
- 8) защита СС –крем или тональная основа; осветляющий корректор; пудра; можно предложить тушь для ресниц и нейтральный блеск.

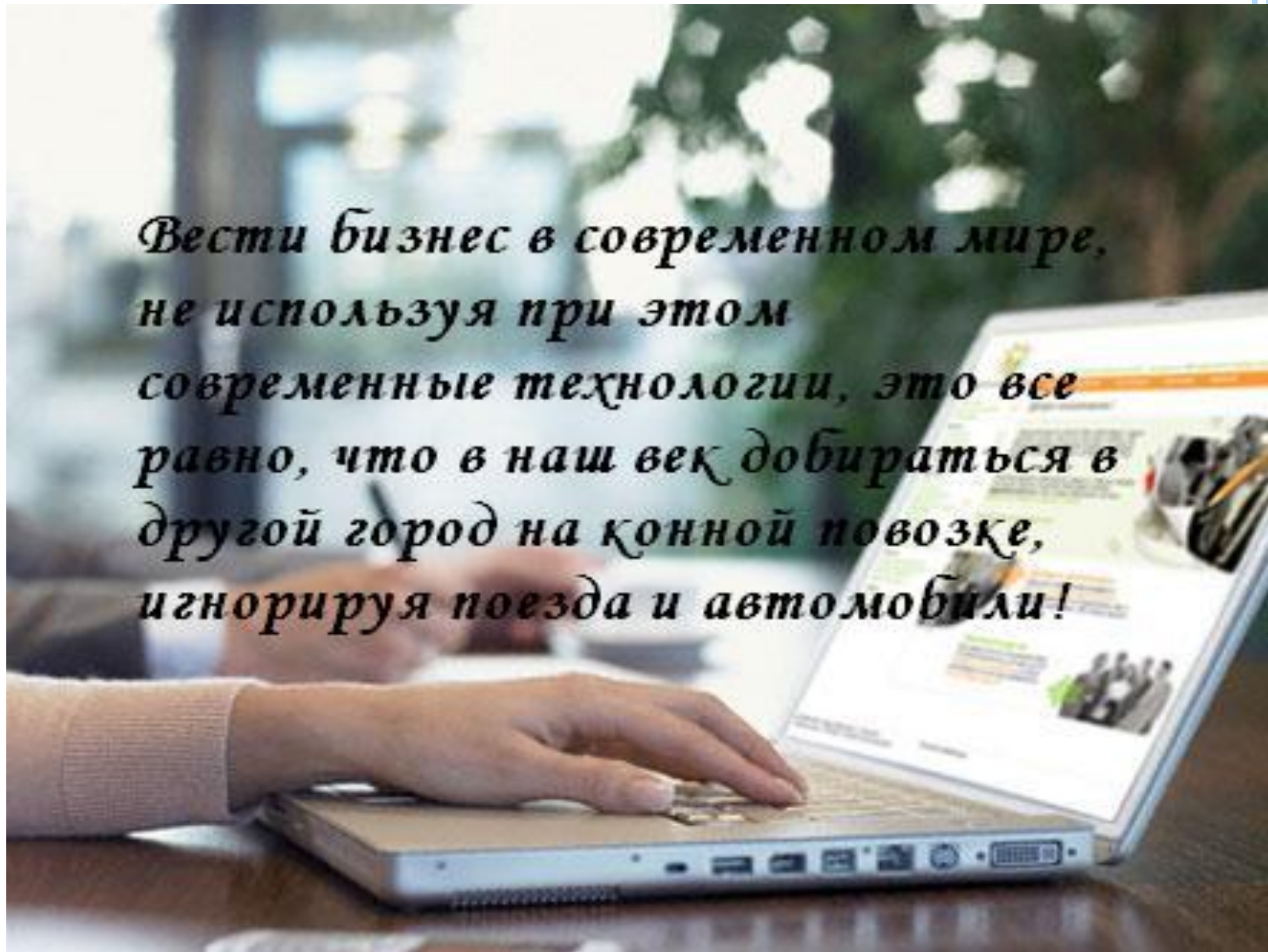


ШАГ 4: ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОЦЕДУРЫ

- После процедуры составить программу ухода, предложить наборы к покупке;
- При покупке любого средства (озвучить заранее) в подарок 2 таких же сертификата для подруг.
- Напишите, пожалуйста, в чат, кто уже работает по сертификатам?



*Вести бизнес в современном мире,
не используя при этом
современные технологии, это все
равно, что в наш век добираться в
другой город на конной повозке,
игнорируя поезда и автомобили!*



ПОИСК КЛИЕНТОВ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ. НАСТРОЙКИ ЛИЧНОГО ПРОФИЛЯ

(Это дополнительный способ, но не основной. Не заменяйте им полностью личное общение.)

- 1) Разместите фото, которое разместил бы эксперт в вашей области. Пусть ваше фото везде совпадает (в контакте, одноклассниках, фейсбуке и др.). Фото — это более 70% успеха.
- 2) Можно завести отдельную страницу для бизнеса и отдельную для общения с друзьями;
- 3) Максимально заполните графы «Интересы и увлечения», включая дату рождения и контактный телефон;
- 4) Определите свою целевую аудиторию (возраст, род деятельности);
- 5) Активно вступайте в тематические группы (для тех, кто хочет похудеть, мамочки в декрете и др.)



РАБОТА СО СВОИМ ПРОФИЛЕМ В СЕТЯХ

- ❑ Не стоит на страничке активно рекламировать свою деятельность. Это СПАМ на своей странице. (Есть опасность затеряться в бренде компании, а мы сами должны быть брендом, чтобы человек захотел прийти к нам!)
- ❑ Ваш статус на страничке — это то, чем вы можете быть полезны людям;
- ❑ Альбомы — это ваш стиль жизни и то, какие результаты вы можете дать клиентам (можно создать альбом — «Результаты и отзывы моих клиентов»);
- ❑ Ваш профиль должен продавать **встречу с вами**, а не продукцию!
- ❑ Лучше не писать, что вы ищете кого-то (лучше написать «набираю моделей»);
- ❑ Не делайте страницу конфиденциальной (только «для друзей»);



КАК ИСКАТЬ КЛИЕНТОВ?



ВАРИАНТЫ РАССЫЛКИ В ИНТЕРНЕТЕ

- ❑ **ВАРИАНТ 1. ПОДХОДИТ ДЛЯ ПРИГЛАШЕНИЯ НА КОНКУРС по макияжу**
- ❑ Добрый вечер, Ирина. Ваше фото меня заинтересовало, как специалиста по макияжу. У вас очаровательная улыбка и потрясающий взгляд! Я консультант по красоте и провожу конкурс по макияжу». Вам интересно поэкспериментировать со своим образом, став моделью? Лучшие модели получают подарки в виде косметики для создания своего образа. Информацию по конкурсу можно посмотреть здесь: ____ Напишите свой номер телефона или напишите мне в "личку", и мы договоримся о встрече!



▣ Конкурс по макияжу проходит в 3 этапа:

1 встреча: заполнение анкеты, подбор ухода за кожей, (50% макияжа зависит от правильно подготовленного лица), подбор тонального средства, пожелания в макияже.

2 встреча: сам конкурс. Макияжа даётся 2 на выбор, по принципу одну половину делаете вы, вторую повторяют сами с вашей помощью.

Цель конкурса не только сделать макияж но и научить вас создавать себе образ в домашних условиях.

3 встреча: вручение призов: 3 места за лучший образ и 1 место за лучшее привлечение на конкурс. Плюс для всех участниц поощрительные призы. Участвуют те фото кто пришёл на 3 встречу.



- **ВАРИАНТ 2. ОТ МОДЕЛИ ДЛЯ ПОРТФОЛИО К КЛИЕНТКЕ И ХОЗЯЙКЕ КЛАССА**
- **Татьяна**: Здравствуйте, Наталья. Я визажист компании Мэри Кэй. Я ищу моделей для своего портфолио. Меня очень интересует ваш типаж. Может вы согласились бы со мной поработать?
- **Ната** : Хорошо, я не против.
- **Татьяна**: Отлично. Когда мы могли бы встретиться? Вам удобно в первой половине дня или во второй?
- **Ната**: Мне во второй. Я работаю до 16.00
- **Татьяна**: На этой неделе у меня, к сожалению, это время занято. А что если мы договоримся на понедельник после работы...
- **Ната** : Хорошо, на понедельник. Скажите, это бесплатно?
- **Татьяна** : Это мне для моего портфолио. Деньги платить не надо.
- **Татьяна**: К какому времени вас ждать?
- **Ната**: К пол-пятому. Главное, чтобы ничего не поменялось.
- **Татьяна**: Спасибо, что согласились на мое предложение. Было бы неплохо обменяться телефонами, что бы вы смогли без проблем меня найти, а я смогла бы позвонить в понедельник с утра и уточнить ваши планы. Мой номер *****
- **Ната**: Пожалуйста, рада помочь. Мой *****
- **Татьяна**: Всего хорошего. До понедельника.



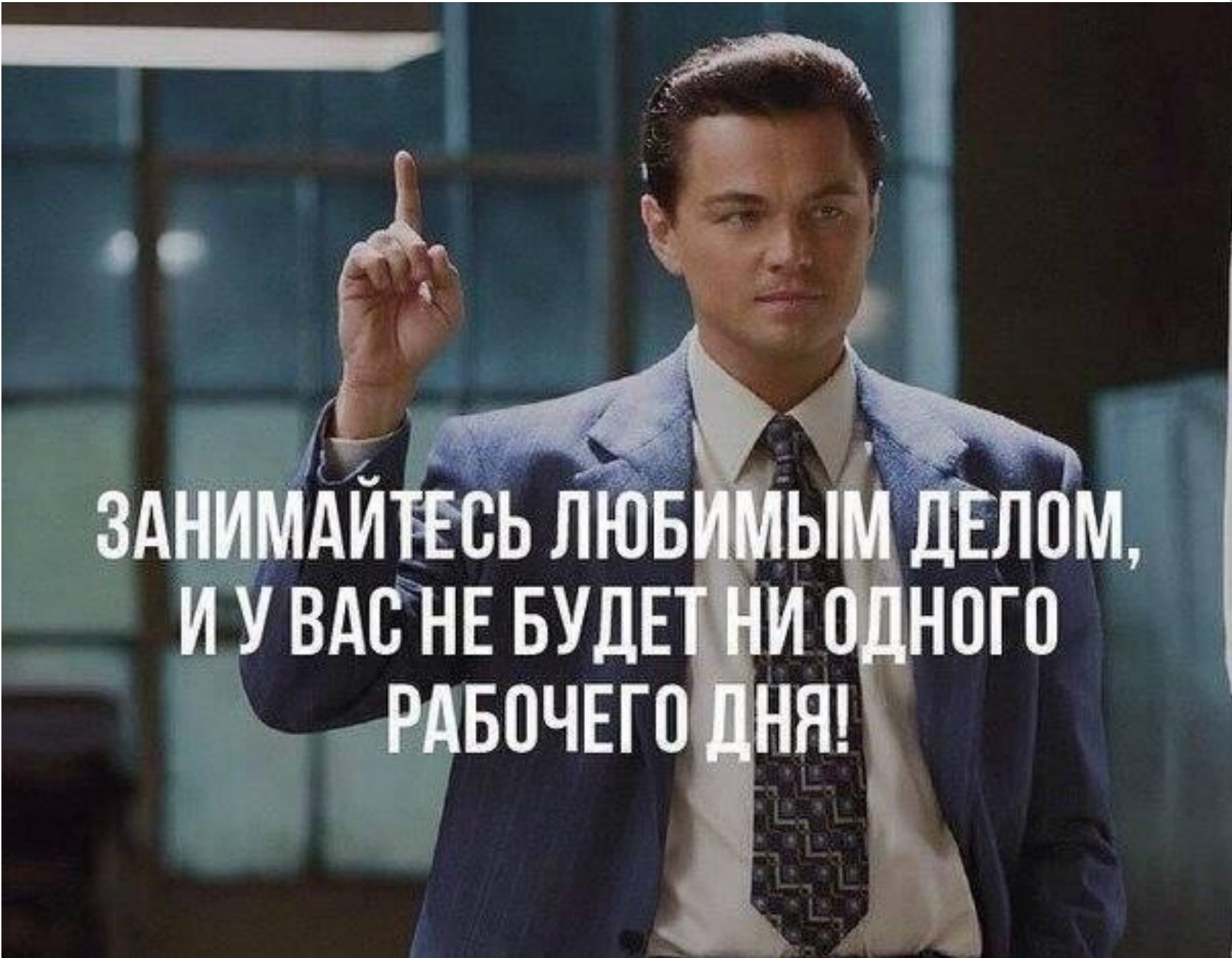
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ В ИНТЕРНЕТЕ

- Если используются фото с официального сайта компании — только со ссылкой на источник;
- Ни одно фото или картинка не должна содержать информации о цене продукта, также цена не должна присутствовать еще где-либо на странице;
- Не выкладывать информацию о стартовом наборе — все общение — сколько стоит, что входит — только в личных сообщениях.



*ИДИТЕ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ! БУДЬТЕ СОВРЕМЕННОЙ
УСПЕШНОЙ БИЗНЕС-ЛЕДИ!*



A medium shot of Leonardo DiCaprio in a dark blue suit, white shirt, and patterned tie. He is pointing his right index finger upwards with a serious expression. The background is a blurred office interior with large windows.

**ЗАНИМАЙТЕСЬ ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ,
И У ВАС НЕ БУДЕТ НИ ОДНОГО
РАБОЧЕГО ДНЯ!**

ЗАДАНИЕ 3 НЕДЕЛИ ПРОЕКТА

- 1. Провести мин. 3 класса по красоте ;*
- 2. Провести мин.2 бизнес –интервью;*
- 3. Продолжить тестировать продукцию мин.10 женщин(любая продукция),
Внимание!!! 1 балл=1 контактный телефон (то есть обратная связь)!!!*
- 4. Ежедневно делать мин 15 звонков с целью назначения встреч;*

5. Пройти на обучение в компании вебинар в записи

СОЦСЕТИ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

На вебинаре вы узнаете:

- Как рассказать о своем бизнесе в соцсетях? Руководство.*
- Как промотировать персональный сайт в соцсетях?*
- Как искать новых клиентов через соцсети?*
- Приглашения, опросы, конкурсы – несколько способов стимулировать клиентов к покупке.*

СПИКЕРЫ: КСЕНИЯ УФИМЦЕВА

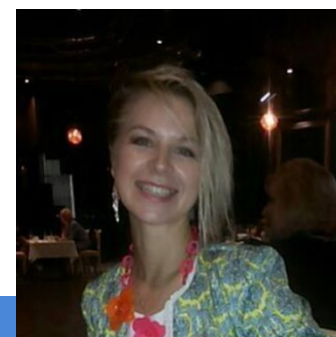
- 6. Прочесть книгу «П. Ш.» (выложена в группе «Звезды в Красном»);*



ВРЕМЯ ДЛЯ ВАШИХ ВОПРОСОВ



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Ты тот,
кому сегодня повезёт!

