

# Успешные продажи

## ОСНОВЫ





# О чем вы узнаете:

## Обзор и классификация методов продаж

- продажи методом Мастер-класса
- корпоративные продажи
- комплементарные продажи
- онлайн-продажи

## Описание конкретных методов продаж

## Календарь эффективного участника Премьер-клуба

# Правило прямых продаж №1

## Всегда предлагайте клиенту продукцию по цене каталога!

Хотите сделать приятное — сделайте подарок



# Какие бывают продажи



Подробнее о том, как продавать с помощью каталога вы узнаете на тренинге **«Успешная работа с каталогом. Основы»**

# Стратегия продаж

**Регулярно** назначать встречи

**Оговаривать длительность** встречи

**Выяснить потребности** клиента заранее

**Предложить тестирование** на Мастер-классе

Всегда иметь при себе **набор пробников**

**Знать «фишки»** о продукции

**Умело отвечать** на вопросы и возражения

**Подготовиться заранее** к заключению сделки

Всегда запрашивать **обратную связь**

Если вы предложите людям то, что их действительно интересует, они сделают то, что вам нужно с большим удовольствием и благодарностью!



# Индивидуальные продажи с помощью Мастер-класса

## Цель Мастер-класса

Что такое индивидуальный подбор средств

Кого и куда приглашать на Мастер-класс

## Варианты Мастер-классов:

- Пять шагов к красоте
- Уход за волосами
- SPA-салон
- Искусный макияж
- Бархатные ручки
- Волшебство аромата

## Правила проведения



# План встречи

- 1 Представиться
- 2 Рассказать о компании
- 3 Рассказать о продукции
- 4 Провести Мастер-класс
- 5 Ответить на вопросы и возражения
- 6 **Заклучить сделку**



# Инструменты для Мастер-классов «Пять шагов к красоте» и «SPA- салон»

- Средства по уходу за кожей лица
- Маски, скрабы, пилинги
- Повязка на голову или заколки
- Пелерина
- Спонжи, кисточки
- Чаша для воды
- Лопаточки для крема
- Ватные диски



# Инструменты для Мастер-классов по визажу

- Повязка на голову, заколки
- Пелерина
- Набор кистей
- Тональные основы для лица и глаз
- Пудры, румяна
- Тени для глаз
- Тушь для ресниц
- Карандаши для глаз и губ
- Пробники помад, блески для губ



# Идеи для индивидуальных продаж

**Тестирование продуктов**, которыми в настоящий момент пользуетесь вы сами

**Личная история** применения

**Пробник в подарок** (новинки или продукта со скидкой) или аксессуар

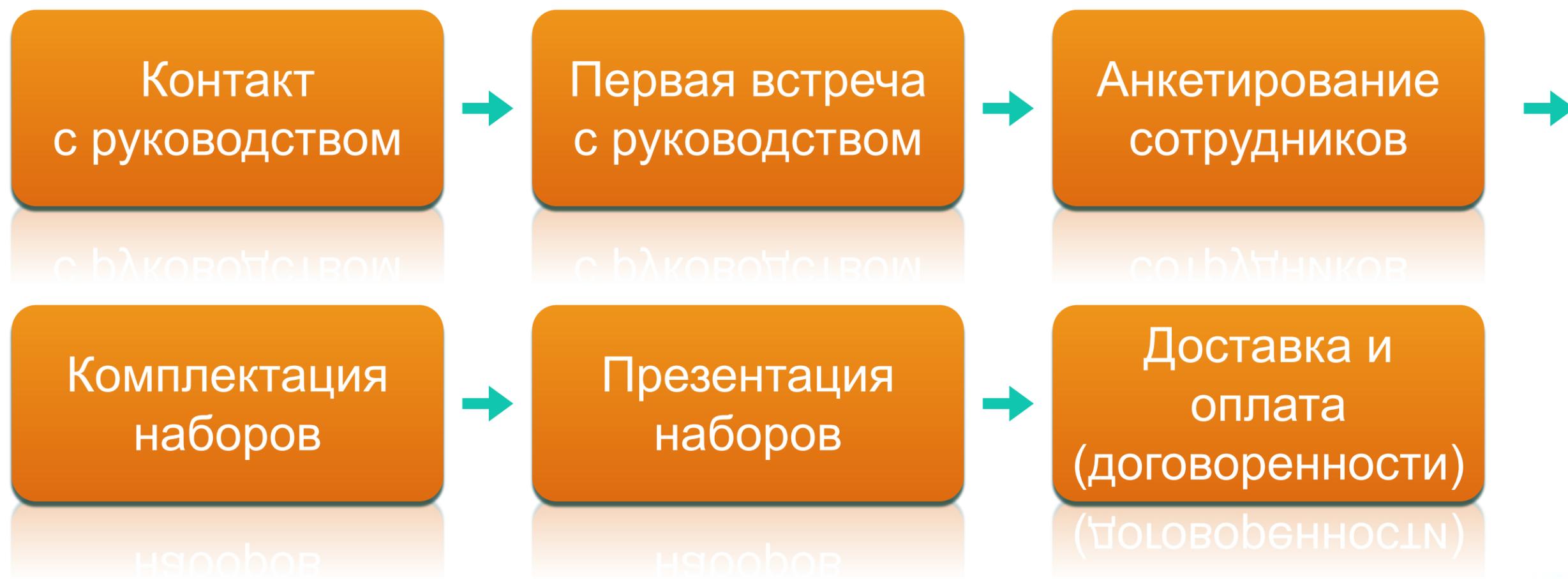
**Рассказ** об одном из ингредиентов продукта или о «фишке» продукта

**«Набор спец.агента»** (всегда при себе)

**Экспертное мнение** в каталогах – важный акцент для клиента

**Мини-история продукта** или аннотация – обязательное сопровождение заказа

# Корпоративные продажи



# Идеи для корпоративных продаж

Готовые наборы продуктов с их стоимостью

Подарочные сертификаты для сотрудников на определенную сумму, а также купоны на определение типа кожи в качестве вложения в корпоративные заказы

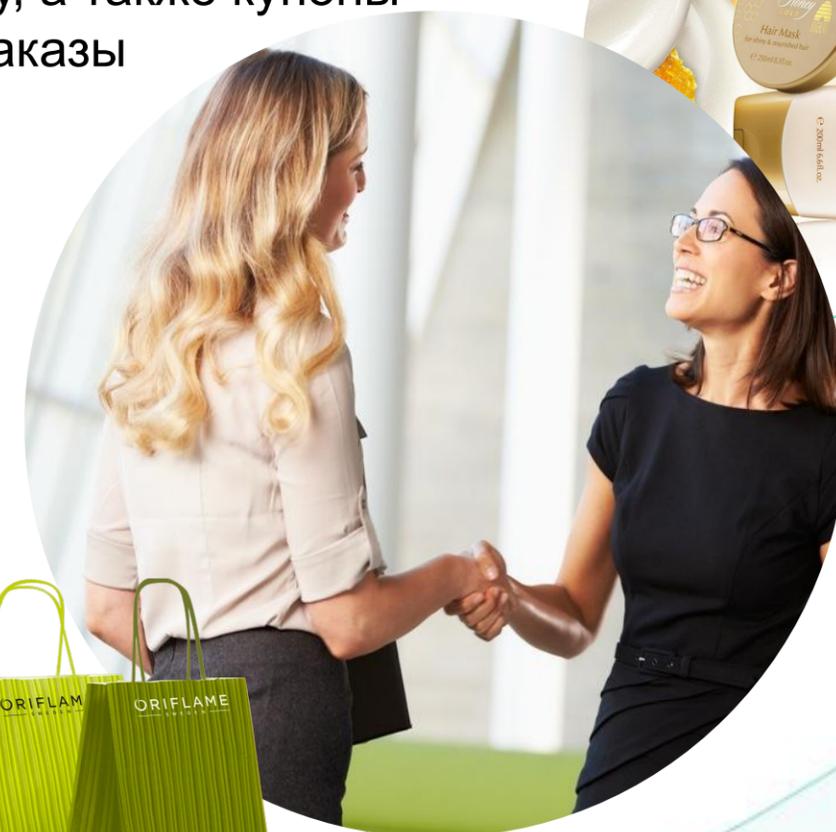
Проведение корпоративных Мастер-классов

Поздравление клиентов с профессиональными праздниками

Демонстративное вручение заказов

Предложение клиентам списка подарков для друзей, семьи и т.п. по схеме «1 клиент = 100 ББ»

Тестер-столы на выставках, ярмарках, корпоративах



# Комплементарные продажи

- 1 Парные продажи: очищение+день, день+ночь
- 2 Продажа коллекции или серии
- 3 «К крючочку - лодочку»
- 4 Программа «Мой уход»
- 5 Реальные истории использования продукции, в котором одно средство дополняет другое
- 6 «Средний чек»



# Онлайн-продажи — это:

**Формирование у клиента решения о покупке продукции с использованием Интернета**

## Удобство

- экономия времени
- большое количество клиентов
- экономия затрат на приобретение каталогов
- мировая тенденция к онлайн-продажам

## Больше рекомендаций

## Возможности без границ!

- сайт [www.oriflame.ru](http://www.oriflame.ru)
- e-каталог (онлайн-каталог)
- социальные сети, сообщества красоты
- блоги
- вебинары



# Электронный каталог

- **Создайте свой e-каталог** на сайте одним кликом
- **Отправьте ссылку** своим друзьям в соц.сетях, по электронной почте, через Twitter или Facebook
- **Помогите клиентам** определиться с выбором
- **Получите заказ** и договоритесь с клиентом о доставке



# Мастер-класс по Skure

- **Назначьте встречу**
- **Заранее дайте клиенту список продукции** для проведения Мастер-класса
- **Средний заказ на 50–70 ББ** и у вас появляется постоянный клиент
- **Удобно** для тех, у кого мало свободного времени



# Прочие методы продаж

- 1 «Семейные продажи»
  - 2 «Подарок за что-то»
  - 3 «Про запас»
  - 4 «Универсал»
  - 5 «Вот это упаковочка!»
  - 6 «Обменяй свою косметику на косметику
  - 7 Орифлэйм»
  - 8 «Искусственный ажиотаж» (sms и email-рассылки)
  - 9 «Метод притянутого стула»
  - 10 «Привлекательность продукта – в цене»
  - 11 «Подписка на продукт»
- Система «Багажник»



# Календарь эффективного участника Премьер-клуба

**Цель: 150 ББ за период / 50 ББ за неделю / 10 ББ за день**

1-я неделя каталога

Основной  
заказ



2-я неделя каталога

Дополнительный  
заказ



3-я неделя каталога

Последний заказ,  
работа с новым  
каталогом

  
Премьер  
Клуб

# Сегодня вы узнали:

Правило прямых продаж №1

Разновидности продажи

Как максимально успешно использовать  
разные методы продаж

Что такое продажи онлайн

Как получить все преимущества Премьер-клуба



## Домашнее задание

**Расскажите пятерым своим друзьям** о ваших ощущениях от использования продукции Орифлэйм.

**Создайте ссылку на свой собственный электронный каталог** и разошлите ее всем своим знакомым, сопроводив письмом.



# СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

*Успешные продажи. Основы*

выдан (ФИО) \_\_\_\_\_

дата \_\_\_\_\_ место \_\_\_\_\_

Курс «Навыки Успешного Консультанта» – это ваш первый шаг к успеху в Орифлэйм!  
Используйте полученные знания и навыки, чтобы заработать чеки от **\$1000** до **\$1000000!**

