



Система коммуникации о продукции в организации Лидера



Что вы узнаете на тренинге:

Ключевые акценты успешной продуктовой коммуникации в структуре.

Основной фокус – **презентации каталога.**

Секреты успешных **Мастер-классов.**

Инструменты для эффективной коммуникации.



Система эффективной продуктовой КОММУНИКАЦИИ



Охват всей Базы Активных Консультантов

- ✓ Новички.
- ✓ Потребители («спящие», неактивные, активные).
- ✓ Ключевые Консультанты.



Последовательность коммуникации

- 1 неделя – «спящие», неактивные три каталога, новички;
- 2 неделя – неактивные 2,1 каталог, новички;
- 3 неделя – участники программы для Консультантов-продавцов, корректировки под девизом «Успей сделать!».



Использование всех методов коммуникации

- ✓ Обзвон;
- ✓ рассылки в социальных сетях;
- ✓ мероприятия офлайн;
- ✓ вебинары.

Более подробно о системе коммуникации в целом вы можете узнать в тренинге «Система коммуникации в организации Консультантов».



Коммуникация для разных категорий Базы Активных Консультантов

Задача –

дать информацию:

- об основных категориях продуктов,
 - о ключевых продуктах,
 - драйверах и акциях каталога,
- которые помогут разместить заказ на 150 ББ.**

НОВИЧОК

ничего не знает о нашей продукции.



Коммуникация для разных категорий Базы Активных Консультантов

Задача –

- обучить базовому уходу,
- показать выгоду и качество,
- сообщить об акциях с подарками.

Потребитель

приобретает для себя, знаком с продукцией, есть любимые продукты, любит подарки.



Коммуникация для разных категорий Базы Активных Консультантов

Задача –

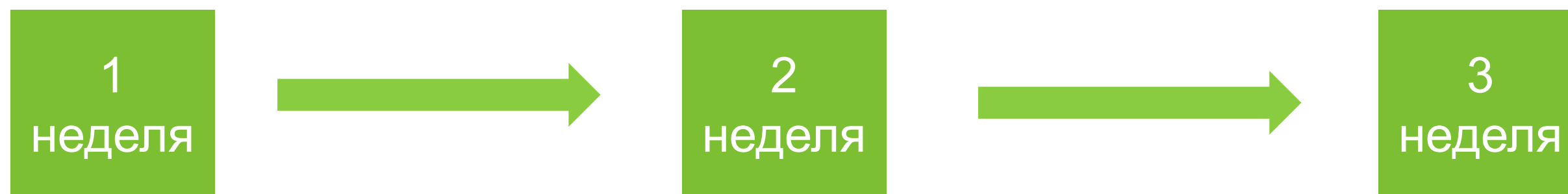
- обучить работе с клиентами и продукцией,
- информировать об акциях в каталоге.

Участники программы
для Консультантов-
продавцов

активно работают с
клиентами, важен
дополнительный доход,
признание.



Последовательность коммуникации



- неактивные 3 каталога
- НОВИЧКИ

- неактивные 2,1 каталог
- НОВИЧКИ

- участники программы для Консультантов-продавцов

- акции каталога
- ключевые продукты

- акции каталога
- ключевые продукты

- корректировки под девизом «Успей сделать!»



Методы коммуникации

Обзвон

- Акции каталога
- Акции лояльности
- Ключевые запуски
- Программы для Консультантов-потребителей
- Приглашения на мероприятия

Рассылки в социальных сетях

- Месседж с темой каталога
- Акции
- Открытки по ключевым продуктам
- Приглашения на мероприятия

Мероприятия офлайн

- Обучающие
- Информационные

Вебинары

- Обучающие
- Информационные



Лариса Виноградова,
г. Тюмень

Каждый Менеджер при подготовке общей презентации берет на себя один продукт и творчески его презентует (интерактив, игра). В качестве подарка за проявленный креатив вышестоящий Лидер дарит эту новинку.



Пример системы продуктовой коммуникации на каталог

Дни и недели каталога	понедельник	вторник	среда	четверг	пятница	суббота
1 неделя	<ul style="list-style-type: none"> •Обзвон «спящих», неактивных 3 каталога. •Приглашение на МК – новичков или гостей. •Презентация каталога (онлайн или офлайн). 	<ul style="list-style-type: none"> •Обзвон «спящих», неактивных 3 каталога. •МК, диагностика. 	<ul style="list-style-type: none"> •Обзвон «спящих», неактивных 3 каталога. •Приглашение на МК – новичков или гостей. 	<ul style="list-style-type: none"> •Обзвон «спящих», неактивных 3 каталога. •МК, диагностика. 	<ul style="list-style-type: none"> •Обзвон «спящих», неактивных 3 каталога. •Приглашение на МК – новичков или гостей. 	<ul style="list-style-type: none"> •МК, диагностика. •Продуктовые тренинги, курс «Навыки успешного Консультанта».
2 неделя	<ul style="list-style-type: none"> -Обзвон неактивных 2,1 каталог. Приглашение на МК – новичков или гостей. -Продуктовое party. 	<ul style="list-style-type: none"> -Обзвон неактивных 2,1 каталог. -МК, диагностика. 	<ul style="list-style-type: none"> -Обзвон неактивных 2,1 каталог. -Приглашение на МК – новичков или гостей. 	<ul style="list-style-type: none"> -Обзвон неактивных 2,1 каталог. -МК, диагностика. 	<ul style="list-style-type: none"> -Обзвон неактивных 2,1 каталог. -Приглашение на МК – новичков или гостей. 	<ul style="list-style-type: none"> •МК, диагностика. •Продуктовые тренинги, курс «Навыки успешного Консультанта».
3 неделя	<ul style="list-style-type: none"> -Обзвон ПК, корректировки. -Приглашение на МК – новичков или гостей. 	<ul style="list-style-type: none"> -Обзвон ПК, корректировки. •МК, диагностика. 	<ul style="list-style-type: none"> -Обзвон ПК, корректировки. -Приглашение на МК – новичков или гостей. 	<ul style="list-style-type: none"> -Обзвон ПК, корректировки. •МК, диагностика. 	<ul style="list-style-type: none"> -Обзвон ПК, корректировки. -Приглашение на МК – новичков или гостей. 	<ul style="list-style-type: none"> •МК, диагностика. •Продуктовые тренинги, курс «Навыки успешного Консультанта».

Презентация нового каталога

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КАТАЛОГА №7 ORIFLAME SWEDEN



Какой продукт
для кожи лица 2-в-1
защищает от ультрафиолетового
излучения и выталкивает морщины
изнутри?

ORIFLAME
SWEDEN

Дневной крем против морщин с высокой
степенью защиты SPF 30 «Эколлаген»

ORIFLAME
SWEDEN



Код 31264

Стр.32-33

- Ежедневное воздействие УФ-лучей приводит к пигментации кожи, появлению морщин и других признаков фотостарения – дневной крем с высоким индексом SPF позволит нейтрализовать этот фактор.
- 80% старения кожи зависит от внешних факторов – мы можем на них повлиять.
- В каждом продукте серии Эколлаген использована запатентованная технология «Проколлаген-пептид» – инновация ученых Орифлэйм.

- **Проколлаген-пептид** технология объединила две группы активных растительных белков маленькой молекулярной массы. Эти ингредиенты восстанавливают поврежденные элементы кожи, убирают последствия разрушающего действия солнечных лучей.
- **Высокий фактор SPF 30** защищает кожу от воздействия ультрафиолета, предохраняя тем самым от появления признаков фотостарения.
- Подходит для любого типа кожи.

Для комплексного ухода
рекомендуем приобрести
вместе с этим продуктом:

- **Антивозрастное очищающее средство 3-в-1 «Эколлаген»** (30140)
- **Антивозрастной тоник «Эколлаген»** (30139)
- **Ночной крем против морщин «Эколлаген»** (26686)

Выходит каждый каталог

Интересные и полезные
вопросы – представление продукта

Карточки как инструмент
для презентации продукта



Презентация нового каталога



Проведение вместе с
Ключевой Командой на 3
или 1 неделе каталога



В формате вебинара или офлайн



Возможность использовать
информацию из
презентации и видео для
работы с каталогом,
клиентами, при обзвоне

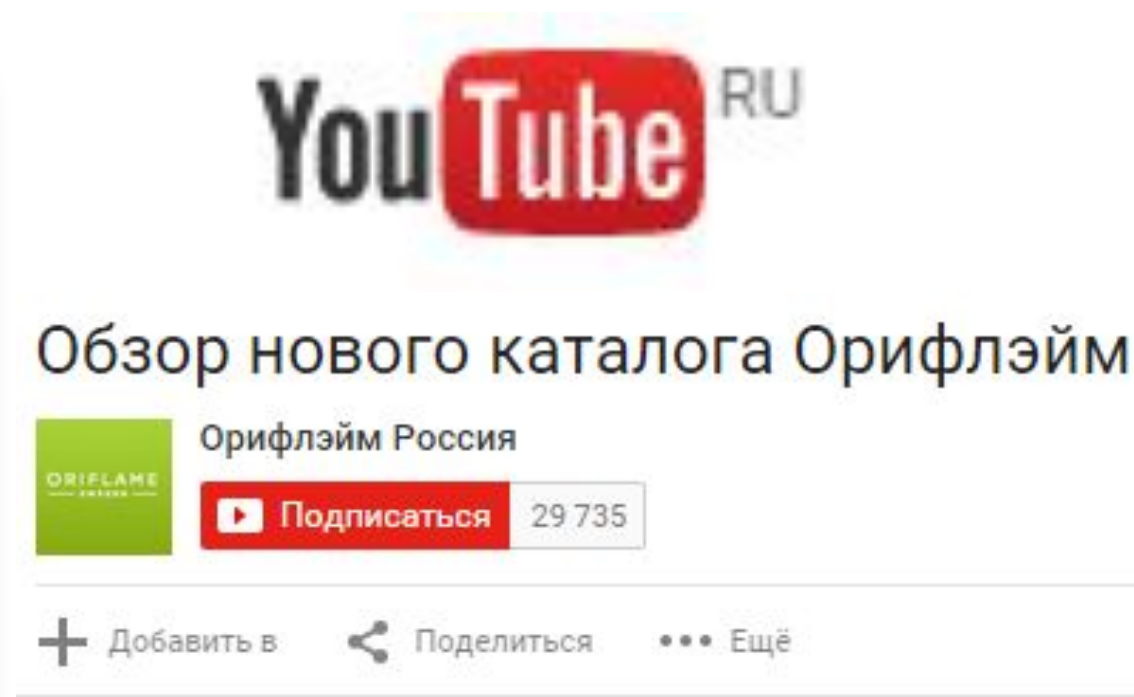
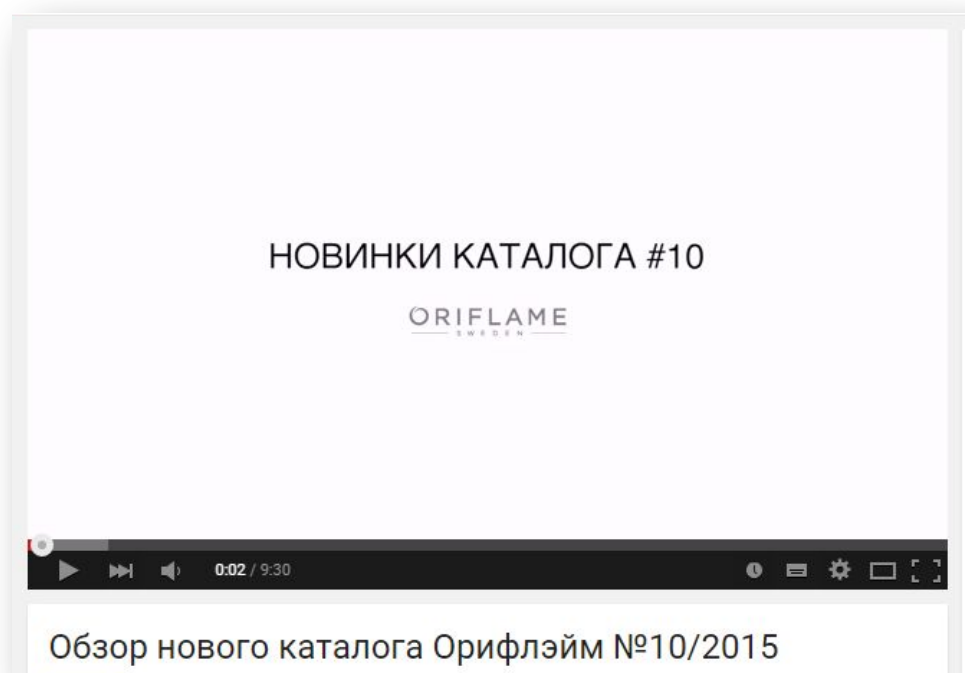


*Лариса Булгакова,
г. Саратов.*

*В целом для успешного проведения презентации каталога важна вовлеченность Менеджера,
активная лидерская позиция!*



Видео-обзор нового каталога



Выходит каждый каталог

Легкость просмотра и коммуникации

Советы экспертов в каждом видео



Мастер- классы

Уход за руками

Базовый уход за
кожей лица

макияж

ВЭЛНЭ-ТЕСТ



Мастер-классы

- Для рекрутинга
- Обучающие
- Для получения торговой прибыли
- Для повышения продуктивности



Задачи



Мастер-



Домашние встречи



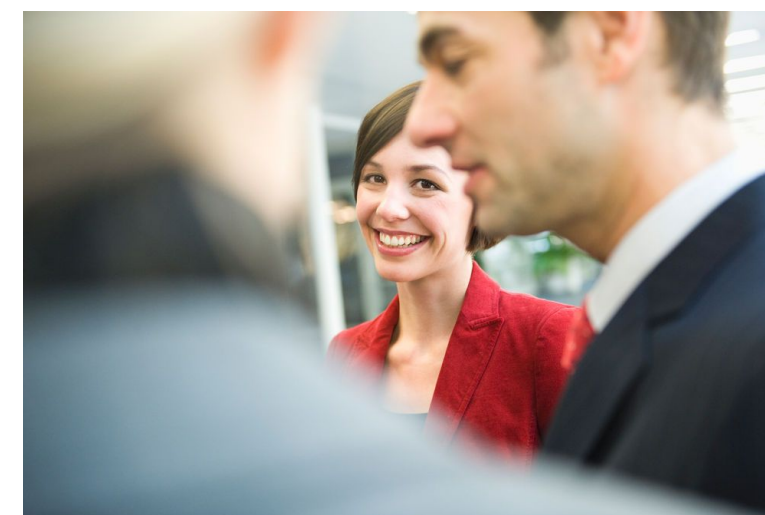
В СПО



На предприятиях
в обеденные перерывы



Во время мероприятий или pre-party



В офисах

Где проводить



Мастер- классы

АНКЕТА УЧАСТНИКА поощрительной программы

Ф.И.О. (полностью) _____

Ваш номер телефона _____ **Дата рождения** _____

Какую процедуру Вы хотите получить в нашем офисе?

- 1) Диагностика кожи лица _____ 2) Диагностика организма (биометрическая) _____
3) Базовый уход за кожей лица _____ 4) SPA-процедура для лица _____ 5) Капсульный уход _____
6) SPA-уход за руками (бархатные ручки) _____

Хотели бы Вы путешествовать бесплатно с Орифлэйм? Да _____ Нет _____

Хотели бы Вы получить машину от Орифлэйм? Да _____ Нет _____

Хотели бы получить льготное ипотечное кредитование на квартиру с Орифлэйм? Да _____ Нет _____

Вам нужна клубная карта с льготными услугами по красоте и здоровью? Да _____ Нет _____

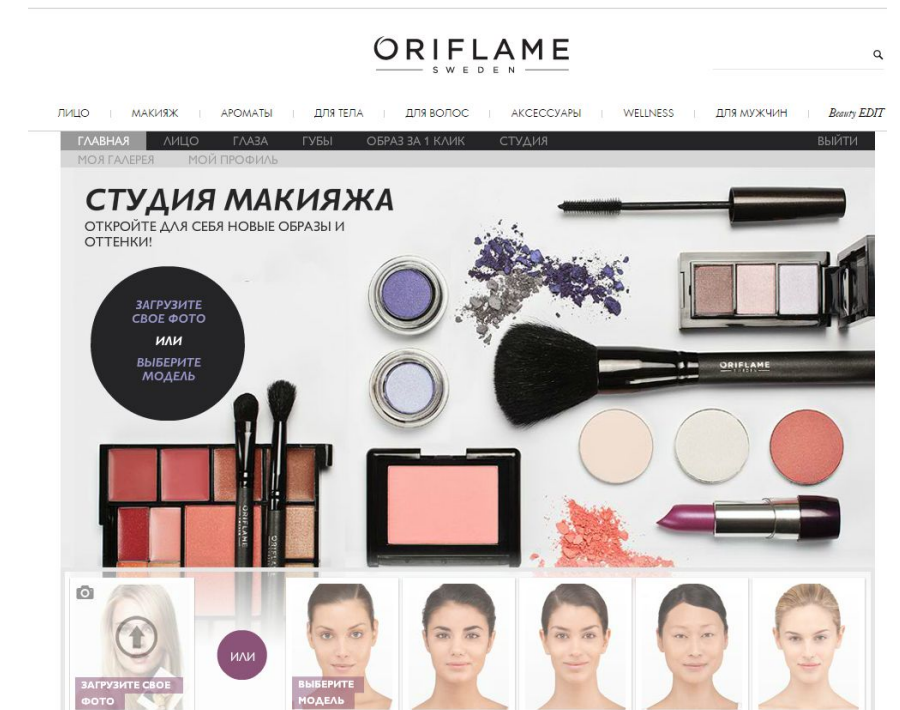
Вас интересует премия в 130 тыс. рублей? _____

Как приглашать



Инструменты

- Каталог
- Справочник
- Палитра
- Пробники
- Приглашение на МК
- Визитки
- Листовки
- Е-каталог
- Презентации продуктов
- Видеоролики о продукции
- Виртуальный макияж
- Гид по продажам средств ухода за кожей



ПРЕЗЕНТАЦИЯ КАТАЛОГА №7 ORIFLAME SWEDEN





Проверьте себя:

Перечислите **методы** эффективной **продуктовой коммуникации**.

Как эффективно **использовать презентации нового каталога?**

Какие **виды Мастер-классов** принесут максимальные результаты?

Перечислите **основные инструменты** для повышения уровня **продуктовой коммуникации**.

СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

Система коммуникации о продукции в организации Лидера

выдан (ФИО) _____

дата _____ место _____

Курс «Навыки успешного Лидера» - это ваш путь к развитию лидерства и роста в Орифлэйм!
Используйте полученные знания и навыки, чтобы заработать чеки от **\$1000** до **\$1000000**