



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

# 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



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

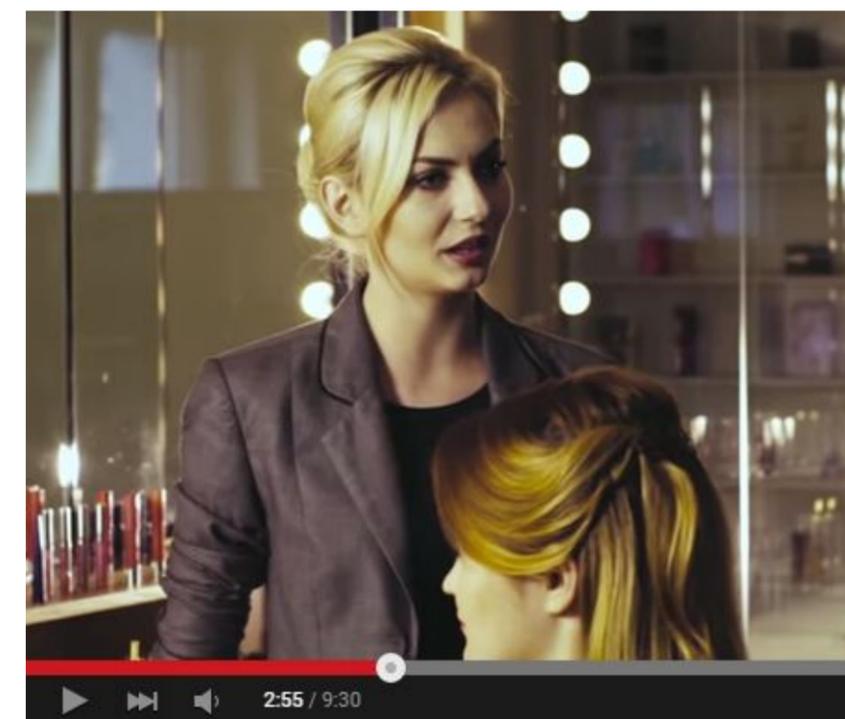
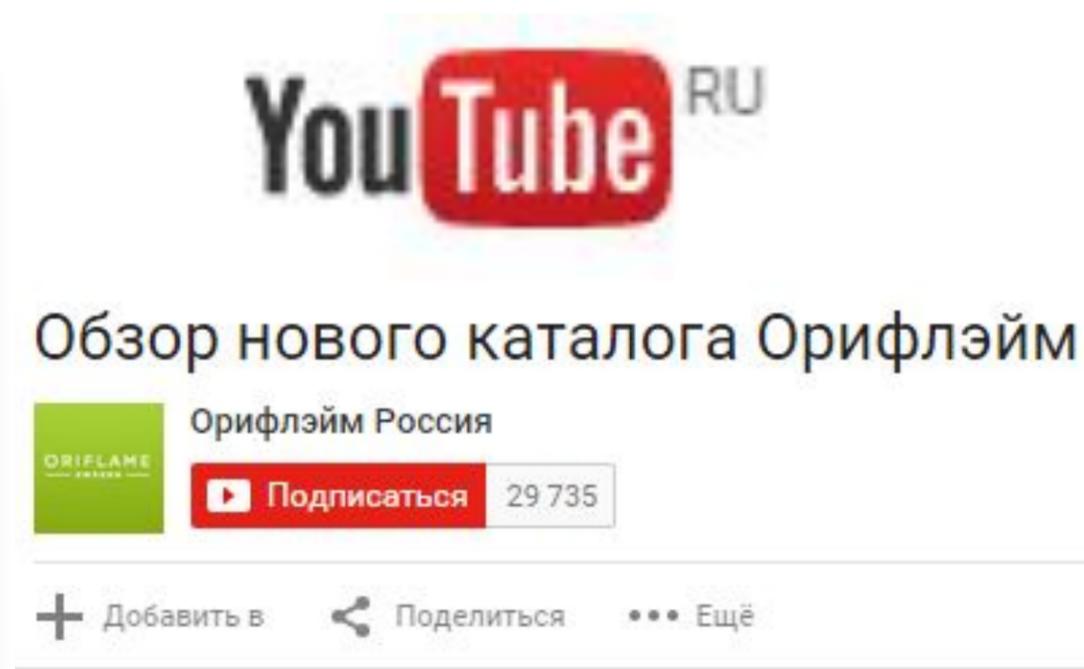
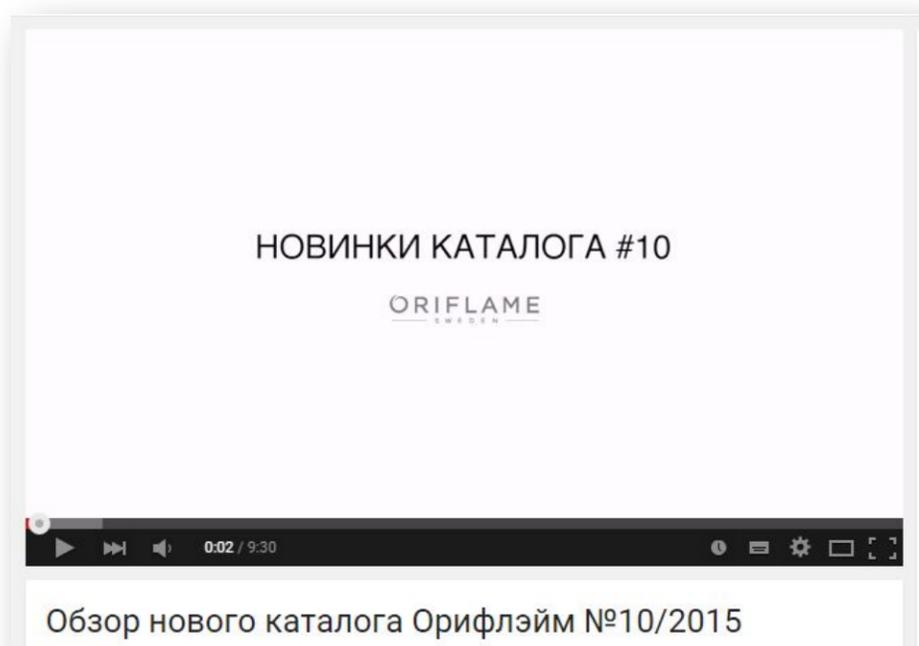


*Лариса Булгакова,  
г. Саратов.*

*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 \_\_\_\_\_

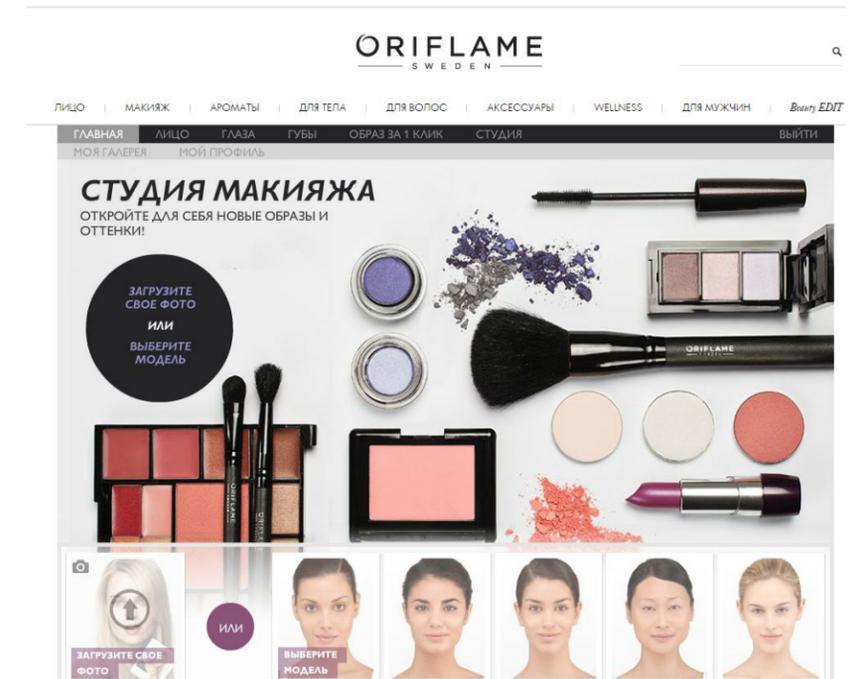
**Вас интересует премия в 130 тыс. рублей?** \_\_\_\_\_

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**