



# Методы рекрутинга



**10** проверенных на практике методов рекрутинга от **Лидеров Faberlic**

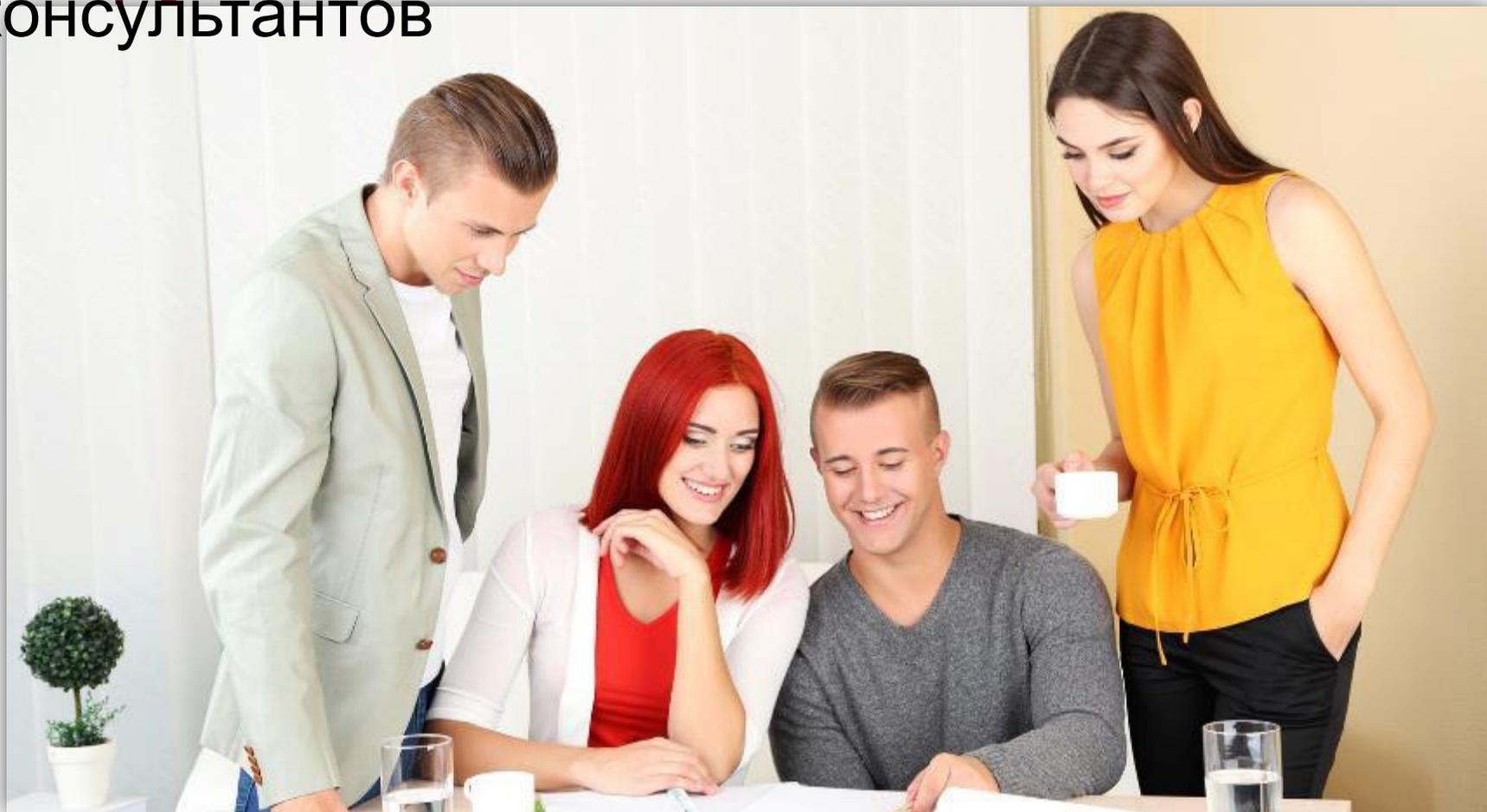


# Рекрутинг

Как приглашать новичков в бизнес



# Рекрутинг - это регистрация новых консультантов



**Наставник -**  
это консультант, который регистрирует в свою  
структуру новых консультантов



## Причины стать консультантом Faberlic:

- Скидки от 20% до 26%
- Накопительная программа
- Выгода от участия в акциях для консультантов
- Прибыль от личных продаж
- Вознаграждение от создания бизнеса



## МЕТОД 1

# Список знакомых

□□ Ваши родственники

Знакомые

□□ Друзья

Соседи

□ Одноклассники

□□ Коллеги по работе

Люди, которые вас окружают:

учителя ваших детей, продавцы, страховой агент, почтальон... и т.д.





## Список знакомых

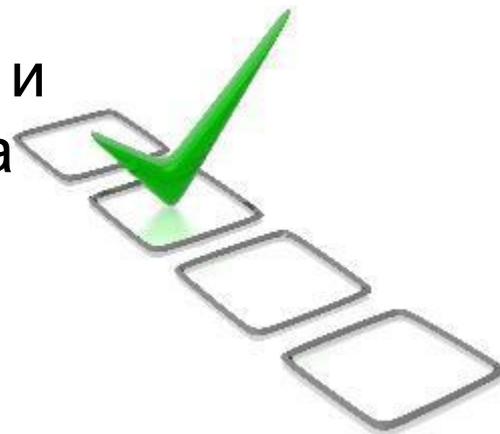
- Позвоните и назначьте встречу (дома, на работе, в кафе и т.д.)
- Поговорите со знакомым о его делах, семье, работе, общих знакомых
- Покажите каталог, расскажите о своих любимых товарах Faberlic
- Покажите акции в прайс-листе



## Список знакомых

Предоставьте своему знакомому выбор:

- Стать клиентом, заказать продукцию из каталога Faberlic
- Зарегистрироваться в качестве консультанта
- Принять решение позже, изучив каталог и прайс-лист (договоритесь о дате звонка и возможности забрать материалы)
- Отказаться от ваших предложений



 МЕТОД 2

## Довольные клиенты

Довольный клиент – **потенциальный  
Консультант**

Предложите  
зарегистрироваться для  
самостоятельного оформления  
заказа  
тем клиентам, кому это удобно.



**МЕТОД 3****Личные контакты**

Знакомства с целью дальнейшего бизнес-предложения:

- На улице
- В магазине
- В транспорте
- В спортзале
- В парикмахерской...

Цель знакомства: дать каталог,  
обменяться контактными данными



## Флеш-мобы, соцопросы

Работа на улице, в парке, на пляже, на территории торгового центра  
(по согласованию с администрацией) - с каталогами, пробниками, анкетами, подарками.

**Цель:** познакомить с предложением, заинтересовать, обменяться телефонами, оставить материалы для просмотра.

**МЕТОД 5**

# Интернет

- Общественный сайт или блог
- Личные странички в социальных сетях
- Тематические группы в социальных сетях
- Тематические рассылки

**Важно:** публикуйте материалы от первого лица, делитесь личными впечатлениями, фотографиями, отзывами, результатами развития бизнеса.

**Никогда не рассылайте спам!**



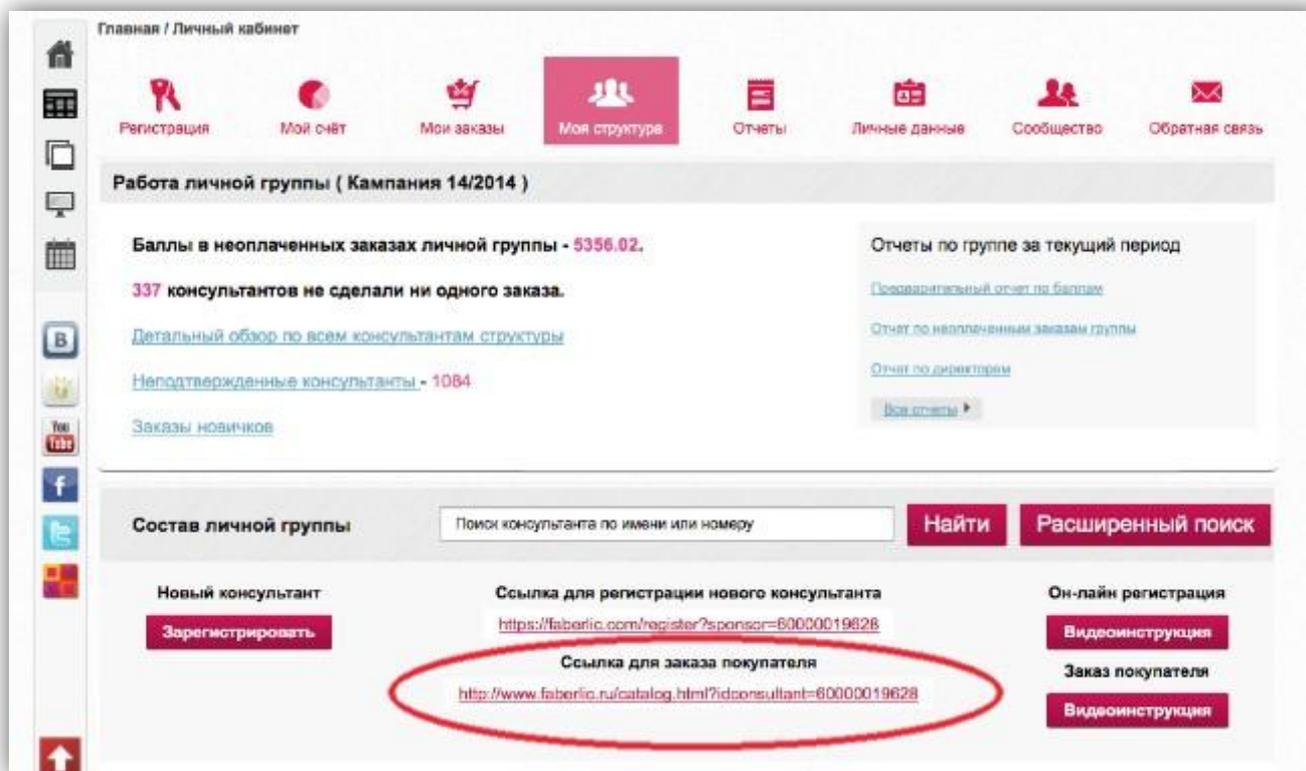


# МЕТОД 5

Личный кабинет на сайте [www.faberlic.com](http://www.faberlic.com)

Раздел «Моя структура»

Персональная ссылка на электронный каталог – это ваш личный интернет-магазин



Главная / Личный кабинет

Регистрация Мой сайт Мои заказы **Моя структура** Отчеты Личные данные Сообщество Обратная связь

Работа личной группы ( Кампания 14/2014 )

Баллы в неоплаченных заказах личной группы - **5356.02**

337 консультантов не сделали ни одного заказа.

[Детальный обзор по всем консультантам структуры](#)

[Неподтвержденные консультанты - 1084](#)

[Заказы новичков](#)

Отчеты по группе за текущий период

[Предварительный отчет по баллам](#)

[Отчет по неоплаченным заказам группы](#)

[Отчет по директорам](#)

[Все отчеты](#)

Состав личной группы

Поиск консультанта по имени или номеру **Найти** **Расширенный поиск**

Новый консультант

**Зарегистрировать**

Ссылка для регистрации нового консультанта

<https://faberlic.com/register?sponsor=60000019628>

Он-лайн регистрация

**Видеоинструкция**

Ссылка для заказа покупателя

<http://www.faberlic.ru/catalog.html?idconsultant=60000019628>

Заказ покупателя

**Видеоинструкция**



## Как работать с персональной ссылкой

Скопируйте ссылку и отправьте друзьям:

- По электронной почте
- В социальные сети
- Разместите на своем блоге и сайте, если они у вас есть

**Не забудьте добавить свои личные отзывы и рекомендации!**



## Как работать с персональной ссылкой

Посетитель, пройдя по вашей персональной ссылке, может:

- Зарегистрироваться как консультант – система поставит его в вашу первую линию.
- Заказать продукцию – система вышлет сообщение о его заказе на Ваш e-мейл.



## Выставки-ярмарки

Цель участия в выставке-ярмарке:

- Познакомить жителей ближайших районов с образцами товаров, каталогами, акциями и бизнес-предложением компании Faberlic
- Обменяться контактными данными
- Взять данные для регистрации или зарегистрировать на месте
- Оставить материалы для ознакомления
- Назначить время для звонка или встречи

## МЕТОД 7

## Листовки



- Листовки с рекламой ближайшего АП
- Листовки с рекламой акции от Фаберлик
- Листовки с рекламой товаров



## Мастер-классы

Мастер-класс — это демонстрационное занятие с целью представить продукцию компании, способы ее применения и результаты.

Примеры мастер-классов:

- Уход за кожей
- Декоративная косметика по типам внешности
- Кулинарный мастер-класс
- Применение моющих средств Faberlic



## Домашние кружки

Домашняя встреча для круга знакомых и соседей, с целью продемонстрировать продукцию, образцы, каталоги, сделать бизнес-предложение.

Цели домашнего кружка:

- Показать выгоды
- Выявить заинтересованных в продукции, бизнесе, и организации следующего домашнего кружка



## Контакты для VIP- консультантов

**Одна из привилегий VIP- Консультантов:**

возможность получать контакты потенциальных клиентов и консультантов из своего региона, оставивших заявку на официальном сайте компании [www.faberlic.com](http://www.faberlic.com)



# VIP консультант



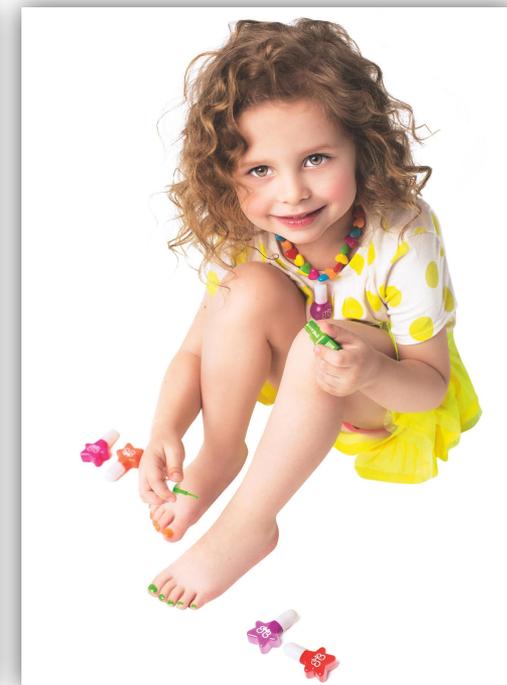
## Инструменты рекрутера:

- Каталог
- Прайс-лист
- Презентация компании  
в электронном виде
- Рассказ о любимых продуктах
- Я сам



# Ваши любимые продукты

## Составьте рассказ о нескольких любимых продуктах



# Имидж консультанта Faberlic

- Аккуратно одет
- Ухоженная кожа
- Улыбка
- Вежливость
- Пунктуальность
- Компетентность
- Терпение
- Позитивный настрой



## Регистрация нового консультанта:

- В Личном Кабинете
- В Агентском Пункте
- Самостоятельная регистрация по ссылке, полученной от консультанта

## Помощь Наставника Новичку:

- Познакомить с выгодами Стартовой Программы
- Посоветовать продукцию для первого заказа
- Найти ближайший АП
- Помочь сделать заказ
- Познакомить с вариантами оплаты заказа

## Стратегия успеха:

- Пользуйтесь продукцией Faberlic
- Составьте список любимых продуктов
- Изучите акции компании
- Будьте VIP-консультантом
- Выберите несколько наиболее подходящих вам способов рекрутинга
  
- Посоветуйтесь с наставником
- Действуйте!

Бизнес вместе  
с Faberlic

Наше  
время  
пришло!

