



# КАК ПРОВОДИТЬ ВСТРЕЧИ «ВОЗМОЖНОСТИ ОРИФЛЭЙМ» (ВВО)

**ВСТРЕЧА**  
**«ВОЗМОЖНОСТИ**  
**ОРИФЛЭЙМ»**  
**(ВВО)**



**ОСНОВНОЙ**  
**ИНСТРУМЕНТ**  
**РЕКРУТИРОВАНИЯ**

ДЛЯ ГОСТЕЙ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ  
КОНСУЛЬТАНТОВ ЗНАКОМСТВО С ОРИФЛЭЙМ  
ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОРИФЛЭЙМ

# ВОЗМОЖНОСТИ ОРИФЛЭЙМ: НАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



## ТВОЯ КРАСОТА

Мы верим, что настоящая красота является результатом регулярного комплексного ухода и правильного образа жизни. Ее не добиться одним универсальным суперсредством.

Уход за кожей  
Вэлнэс  
Макияж и модные образы

ПРЕКРАСНО ВЫГЛЯДЕТЬ



## ТВОЙ УСПЕХ

Мы верим, что настоящая красота основана на ощущении собственной ценности, на уверенности в себе, на возможности позаботиться о близких, на личном успехе, на любви и уважении окружающих. Наше предложение: Зарабатывай деньги сегодня и воплощай мечты завтра

ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ



## ТВОИ СООБЩЕСТВА

Мы верим, что настоящая красота – это то, что хочется показать миру. Ее нужно разделить с единомышленниками!

ПОЛУЧАТЬ  
УДОВОЛЬСТВИЕ

# ИСТОРИИ НА ВВО



История  
о любимом продукте

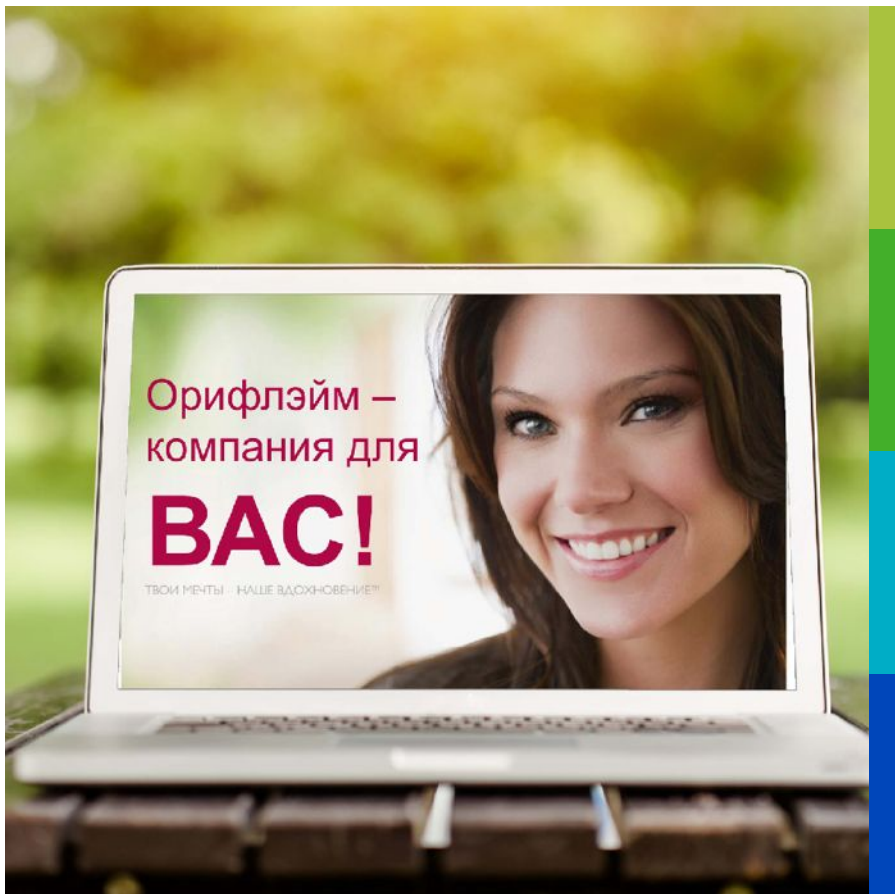


Личная  
история  
успеха



История команды  
или сообщества

Добавляем убедительности при помощи историй



## ОБРАЗЕЦ ПРЕЗЕНТАЦИИ «ВОЗМОЖНОСТИ ОРИФЛЭЙМ»

- Презентация, разработанная совместно с Лидерами Орифлэйм
- Основная часть ВВО
- Содержит основную информацию о компании, продукции и бизнес-возможностях
- Включает истории успеха
- Легко использовать
- Необходима для роста бизнеса

Электронную версию презентации вы можете скачать на официальном сайте Орифлэйм по ссылке:  
<https://www.oriflame.ru/mypages/training/oriflame-academy/oriflame-opportunity>

# КАКИЕ БЫВАЮТ БИЗНЕС- ВСТРЕЧИ



ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ВВО  
ВВО 2-НА-1



ГРУППОВАЯ  
ВВО



ОНЛАЙН-  
ВВО

# ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ВВО

## СТРУКТУР

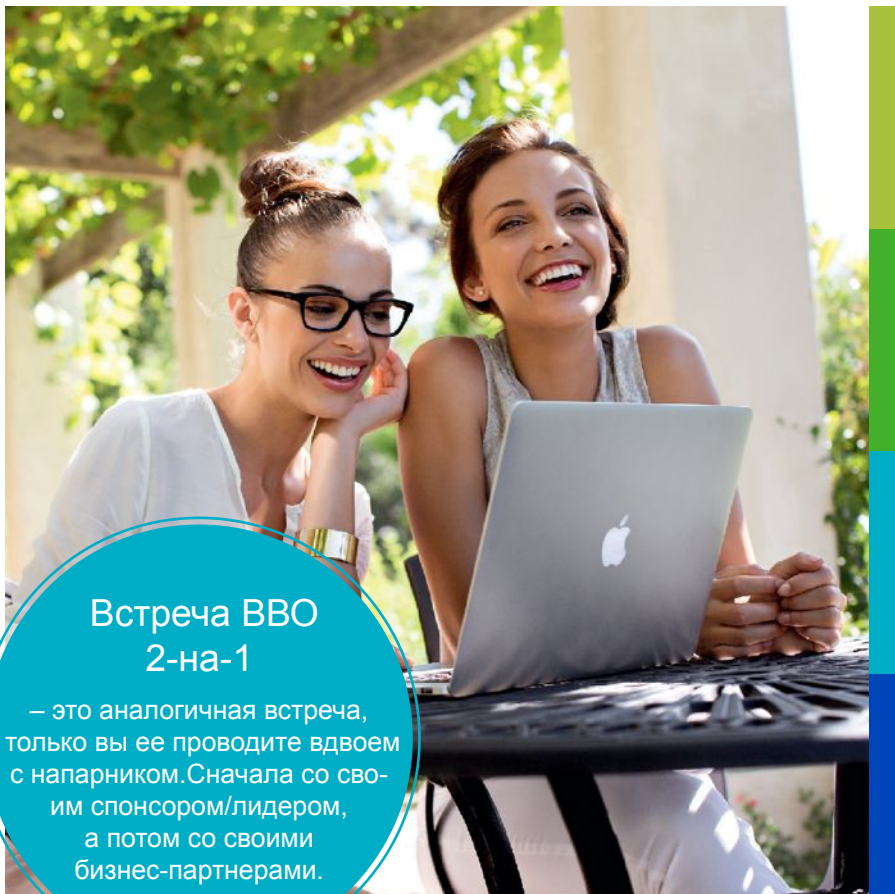
### А

- Приветствие
- Установление контакта
- Выявление потребностей собеседника
- Формирование бизнес-предложения
- Работа с возражениями
- Регистрация нового консультанта

## АТТРИБУТЫ

- Удобное место и время
- Отсутствие отвлекающих факторов
- Внешний вид
- Настрой, улыбка
- Презентационная папка или презентация ВВО на ноутбуке/планшете
- План Успеха
- Образцы продукции
- Бизнес-аксессуары Орифлэйм





## Встреча ВВО 2-на-1

— это аналогичная встреча, только вы ее проводите вдвоем с напарником. Сначала со своим спонсором/лидером, а потом со своими бизнес-партнерами.

# ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

- Прежде, чем начать проводить индивидуальные ВВО самостоятельно, посетите 3-5 ВВО, которые будет проводить ваш спонсор-наставник.
- Первые 3-5 индивидуальных ВВО проводите вместе с вашим спонсором-наставником, чтобы иметь возможность получить обратную связь от спонсора, и, при необходимости, скорректировать ваш подход к проведению ВВО или отдельные ее элементы.
- Если есть возможность – записывайте первые встречи на диктофон для последующего разбора или анализа. Также они помогут вам в дальнейшем обучении ваших новичков.
- Идеальный вариант встречи, когда 20% времени говорите вы, 80% - гость.
- Задавайте больше вопросов, максимально детально выясняйте потребности гостя, его мечты и стремления, прежде чем перейти к презентации предложения.
- Стройте вашу презентацию на языке собеседника, опираясь на его потребности.
- Давайте только ту информацию, которая важна и нужна кандидату, не говорите лишнего.
- Избегайте специфических терминов, упрощайте речь, делайте ее максимально доступной.
- Изучите перед встречей основные типовые возражения и способы их преодоления.



# ГРУППОВАЯ ВВО – НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНАЯ ВСТРЕЧА!

## СТРУКТУРА

- Минимум 3-5 участников
- 1-2 спикера
- Разные истории успеха
- После встречи – индивидуальное общение с теми, кто заинтересовался

## ВАЖНО!

- Работа в команде
- Четкое расписание
- Четкая организация
- Мотивационная атмосфера

## АТТРИБУТЫ

- Презентация ВВО (презентационная папка, электронная презентация, приложение для iPad)
- Фотографии и видео с мероприятий
- Образцы продукции
- Печатные издания Орифлэйм
- Оборудование: проектор, экран, компьютер, iPad, колонки

# ВСТРЕЧА «ВОЗМОЖНОСТИ ОРИФЛЭЙМ» (ВВО)

## ПЛАН И КЛЮЧЕВЫЕ СООБЩЕНИЯ

БЛОК ПРЕЗЕНТАЦИИ	ОСНОВНЫЕ АКЦЕНТЫ
Приветствие	Установление контакта с аудиторией/гостем.
О мечтах	Компания созданная воплощать мечты. Расскажите о своей мечте.
История Компании и факты гордости	Об основателях, 50 лет на рынке. Научные разработки, Собственно производство. Прямые продажи – развивающаяся индустрия.
ТВОЯ КРАСОТА Как отлично выглядеть	Инновационный продукт. Личная история о любимом продукте. Показать 2-3 главных продукта текущего каталога.
ТВОЙ УСПЕХ Как зарабатывать деньги	Возможности дохода. Личная история, как вы воспользовались этой возможностью.
ТВОИ СООБЩЕСТВА Как получать и делиться удовольствием	Стиль жизни в Орифлэйм: мероприятия, путешествия. Расскажите о мероприятиях компании, которые Вы посетили или планируете посетить.
Завершение	Благодарность за участие. Приглашение присоединиться.

# ВАРИАНТЫ ГРУППОВОЙ ВВО ПО СТИЛЯМ ПРОВЕДЕНИЯ



Бизнес-  
ориентированная  
презентация



Презентация  
с акцентом  
на продукцию



«Мужская»  
презентация

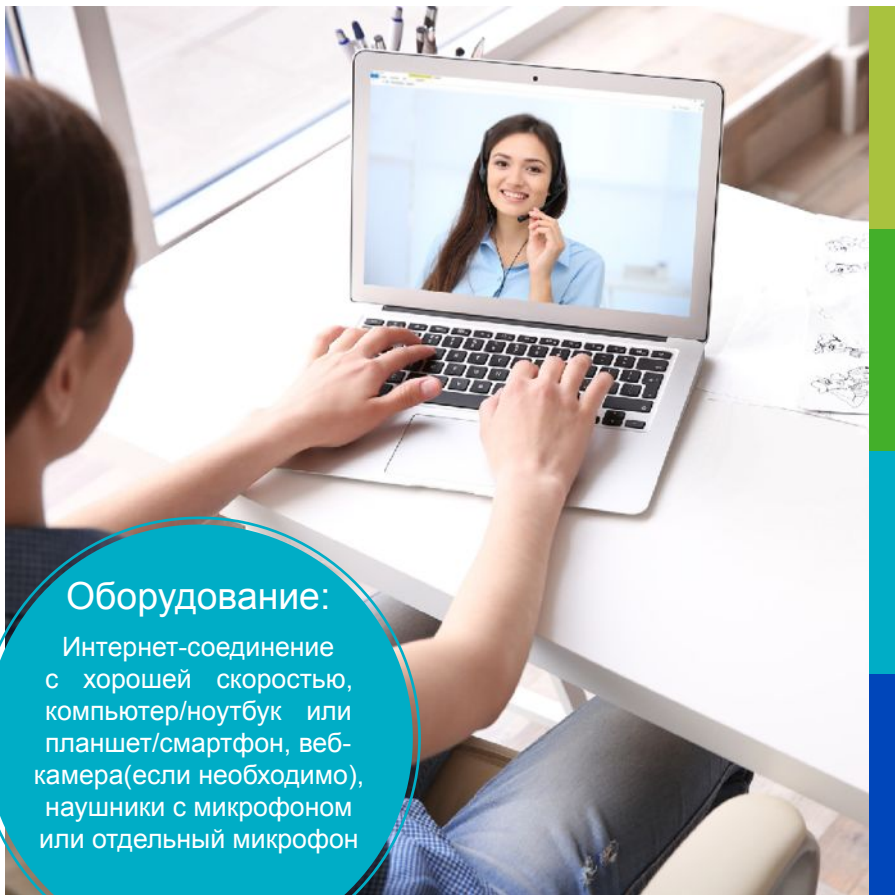


Молодежная  
презентация



Вэлнэс-  
презентация

Выберите или создайте свой стиль согласно тому направлению, который предпочитаете!



### Оборудование:

Интернет-соединение с хорошей скоростью, компьютер/ноутбук или планшет/смартфон, веб-камера(если необходимо), наушники с микрофоном или отдельный микрофон

# ОНЛАЙН-ВСТРЕЧА «ВОЗМОЖНОСТИ ОРИФЛЭЙМ»

ТА ЖЕ СТРУКТУРА, ЧТО И В ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ВСТРЕЧИ ВВО, ТОЛЬКО ПРИ ДИСТАНЦИОННОМ УЧАСТИИ ВЕДУЩЕГО И ГОСТЕЙ.

## АТТРИБУТЫ ОНЛАЙН-ВВО

- Презентация «Возможности Орифлэйм» в электронном виде
- Платформа для проведения (используйте удобный для Вас инструмент, например, Skype или «прямой эфир» в Инстаграм)
- Официальный сайт Орифлэйм (электронный каталог, информация о программе «Добро пожаловать в Орифлэйм», онлайн-регистрация)
- Образцы продукции

# СОВЕТЫ ДЛЯ УСПЕШНОГО ПРОВЕДЕНИЯ ВВО ОНЛАЙН

1

Всегда планируйте репетицию перед встречей. Лучшие мероприятия всегда отлично подготовлены!

2

Помните о внешнем виде: стиле одежды, макияже, причёске. Следите за собой!

3

Учитывайте важность «качественной картинки»: фон, освещение, четкость изображения и качество звука

4

Оставляйте время для сессии вопросов и ответов в форме чата.

5

Старайтесь делать презентацию интерактивной, включайте в нее видео, анимацию.

6

Ваш голос – это ваш основной инструмент. Он должен быть ясным и энергичным.



# ЗАВЕРШЕНИЕ ВСТРЕЧИ ВОЗМОЖНОСТИ ОРИФЛЭЙМ

- Поблагодарите всех – за присутствие и участие.
- Напомните о текущей рекрутинговой кампании и покажите специальные подарки акции.
- Спросите участников, кто хочет присоединиться и жить так, как они сами мечтают.
- Пригласите на тренинг «Успешный старт» тех, кто готов присоединиться.
- Предоставьте возможность потенциальным клиентам посмотреть каталоги и задать интересующие вопросы.

ЦЕЛЬ ВВО – ПРИГЛАШЕНИЕ В ОРИФЛЭЙМ  
И НОВЫЕ КОНСУЛЬТАНТЫ В ВАШЕЙ КОМАНДЕ!



Образец тренинга  
«Успешный старт»  
можно найти на сайте:

<https://www.oriflame.ru/mypages/training/oriflame-academy/oriflame-academy-introduction>

# ТРЕНИНГ «УСПЕШНЫЙ СТАРТ»

Проводится после встречи «Возможности Орифлэйм» для тех, кто заинтересовался и решил стать консультантом.

- Вместе заполните Регистрационную Форму и внесите регистрационную плату.
- Покажите, как разместить первый заказ.
- Составьте вместе «Список имен» (минимум 30 человек).
- Выберите 5 людей из списка и расскажите, как ПОКАЗЫВАТЬ каталог.
- Выберите 5 людей из списка и расскажите, как ПРИГЛАШАТЬ.



# ПРИЛОЖЕНИЕ «УСПЕШНЫЙ СТАРТ»

Приложение представляет собой краткий интерактивный онлайн-тренинг для новых Консультантов – 4 основных шага, которые помогут начать свое успешное сотрудничество с Орифлэйм.

Приложение доступно на устройствах Android и iOS.



# КАК МОЖНО НАУЧИТЬСЯ ПРОВЕДЕНИЮ ВВО

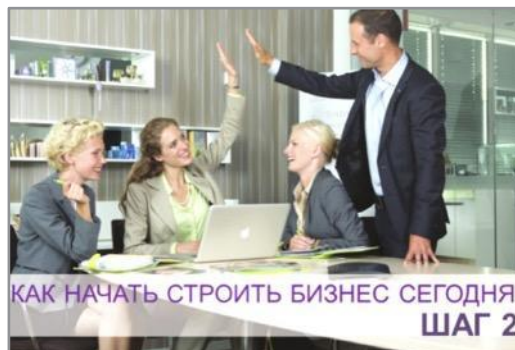
1. Выучить презентацию или составить свою.
2. Посещать все презентации своих наставников.
3. Принимать участие в презентациях наставников.  
Принимать обратную связь от спонсора-
4. наставника. Проводить встречи регулярно!
- 5.

# ХОТИТЕ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ О ПРОВЕДЕНИИ ВВО?

ПОСЕТИТЕ ИЛИ ЗАГРУЗИТЕ ТРЕНИНГИ:



**АКАДЕМИЯ ОРИЛЭЙМ //  
«ЭКСПРЕССОМ К МЕЧТЕ»**



**АКАДЕМИЯ ОРИФЛЭЙМ //  
«ШАГ 2. КАК НАЧАТЬ  
СТРОИТЬ БИЗНЕС СЕГОДНЯ»**



**КУРС «НАВЫКИ  
УСПЕШНОГО  
КОНСУЛЬТАНТА»  
// «ЭКСПРЕСС ПРЕЗЕНТАЦИЯ  
ОРИФЛЭЙМ»**

**ПРОВОДИТЕ ВВО  
В НЕБОЛЬШИХ ГРУППАХ  
ИЛИ ОДИН НА ОДИН  
МИНИМУМ ТРИ РАЗА  
В НЕДЕЛЮ**

**ПОМНИТЕ,  
ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ ВВО –  
НОВЫЕ  
КОНСУЛЬТАНТЫ У ВАС  
В КОМАНДЕ!**