



Курс
**ОНЛАЙН-НАВЫКИ
УСПЕШНОГО
ЛИДЕРА**





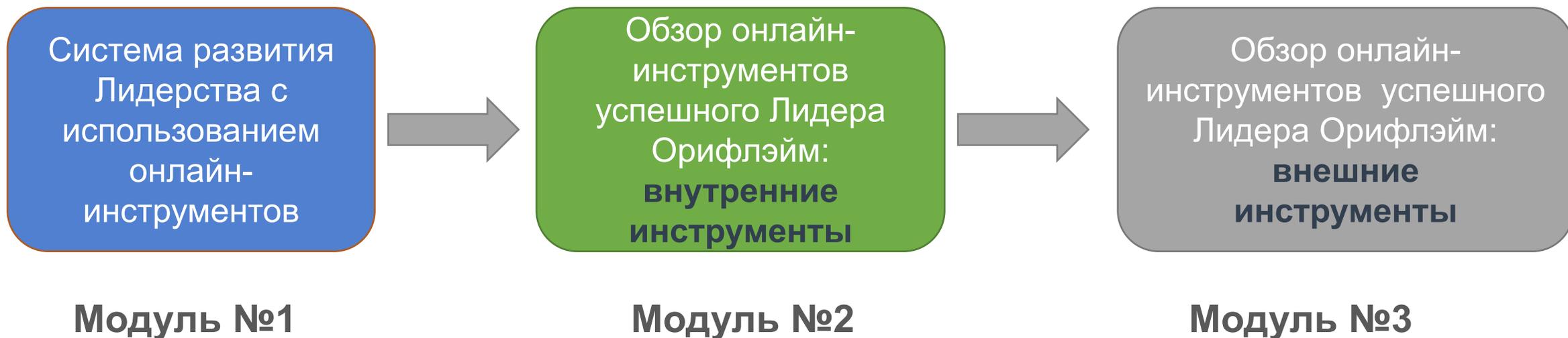
Курс
**ОНЛАЙН-НАВЫКИ
УСПЕШНОГО
ЛИДЕРА**

Система развития Лидерства с использованием онлайн-инструментов

Модуль №1

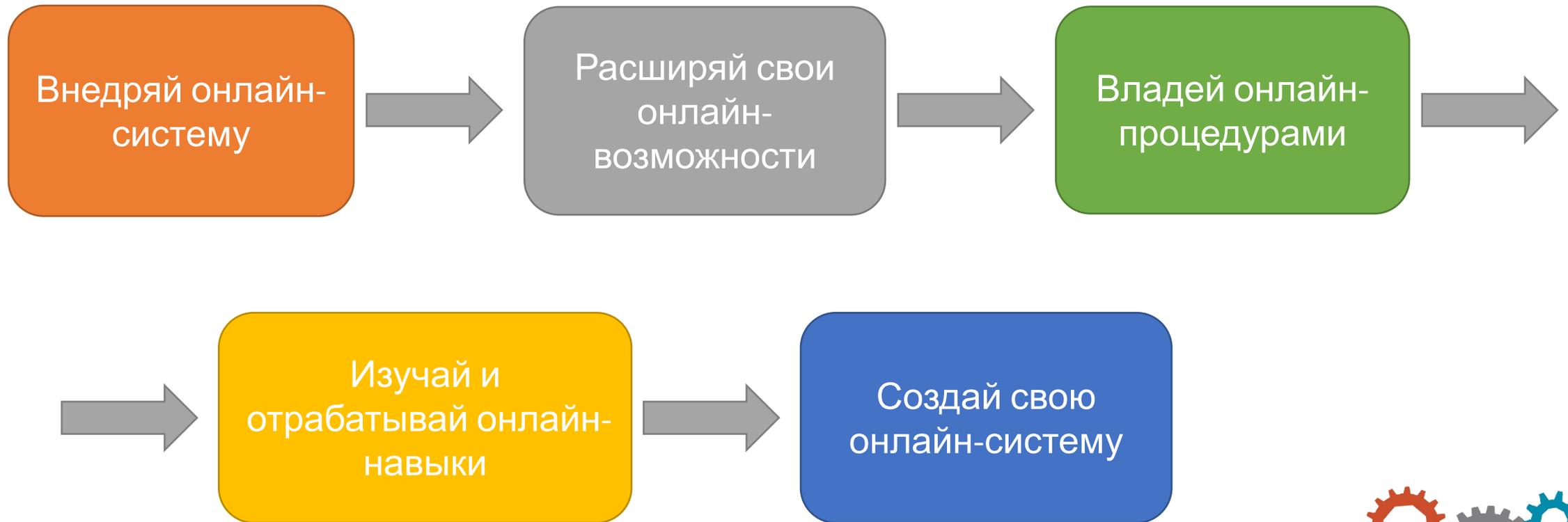


Структура курса «Онлайн-Навыки Успешного Лидера»



Рекомендации по запуску курса:

Запуск курса «Онлайн Навыки Успешного Лидера» в своей структуре мы рекомендуем производить по следующей схеме:



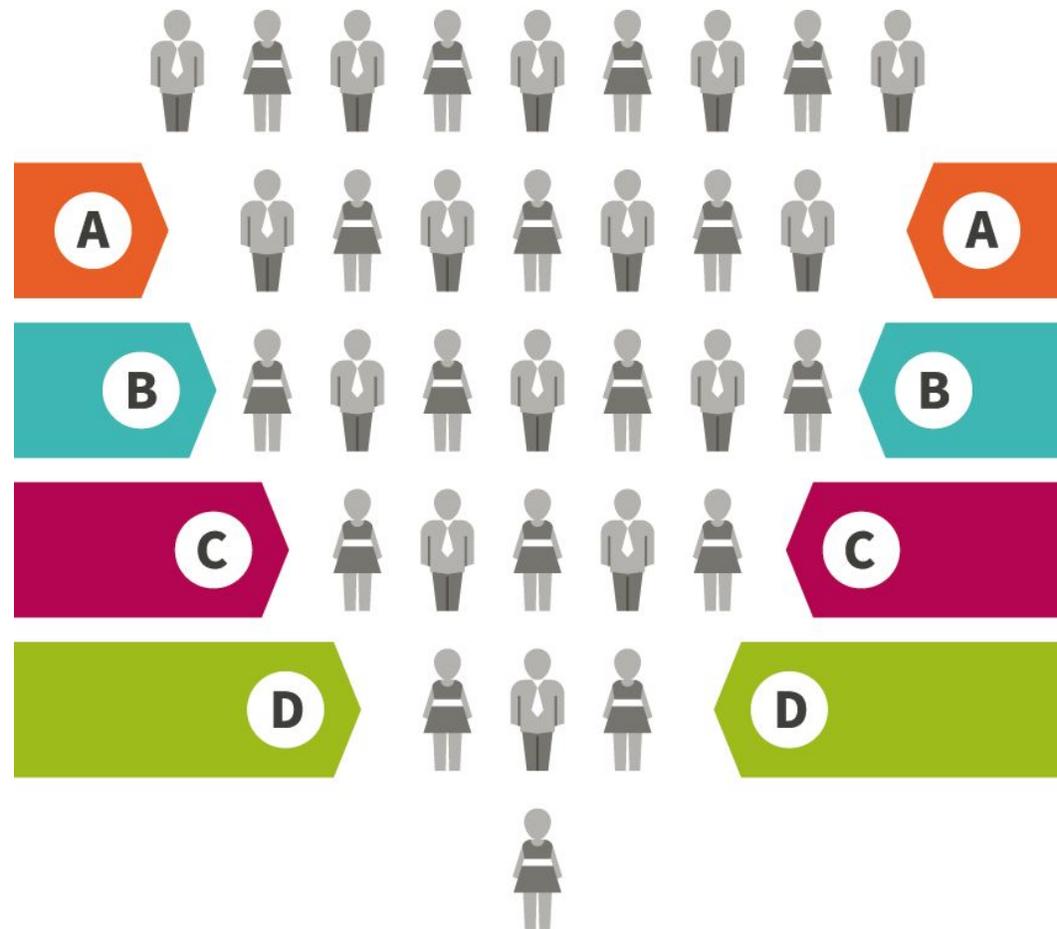
Система развития Лидерства с помощью онлайн-инструментов



Система развития Лидерства с помощью онлайн-инструментов



Создание потока кандидатов



Создание потока кандидатов



Источники потока кандидатов



Куда направить поток кандидатов?

Главная задача – дать возможность каждому кандидату познакомиться лично с вами, вашим предложением, возможностями и перспективами для него.



Куда направить поток кандидатов?

Вариант 1:

Без создания собственного персонального ресурса

Плюсы:

- низкий требуемый уровень технической подготовки;
- небольшое время запуска процесса;
- возможность дубликации;

Минусы:

- запутанный, плохо управляемый процесс;
- необходимость всегда быть на связи;
- вероятность негативного первого впечатления у кандидата.



Куда направить поток кандидатов?

Вариант 2:

Личная страница в социальной сети

Плюсы:

- не высокий требуемый уровень технической подготовки;
- небольшое время для запуска процесса;
- возможность дубликации;

Минусы:

- необходимость всегда быть на связи;
- существует вероятность блокировки или удаления страницы модераторами



Куда направить поток кандидатов?

Вариант 3:

Простой персональный сайт

Плюсы:

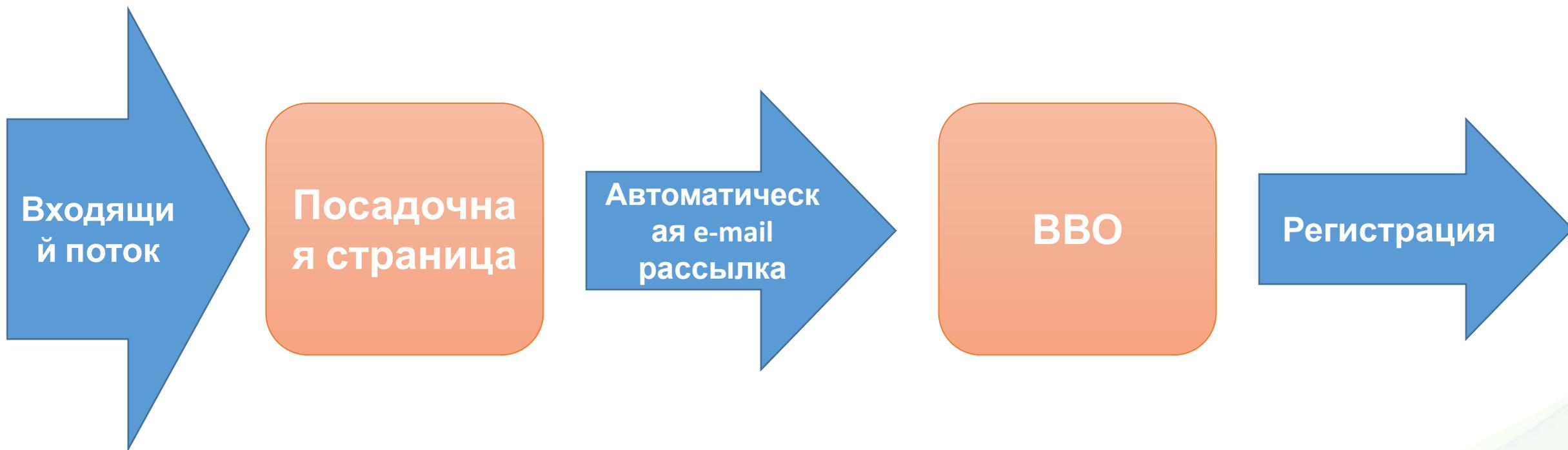
- отсутствие необходимости быть всегда на связи
- отсутствует вероятность блокировки или удаления
- возможность дубликации при использовании конструктора сайтов, позволяющих копирование и передачу сайта(например, Wix.ru));

Минусы:

- высокий требуемый уровень технической подготовки;
- значительное время для подготовки материалов и запуска процесса;



Пример схемы обработки входящего потока



Пример схемы обработки входящего потока

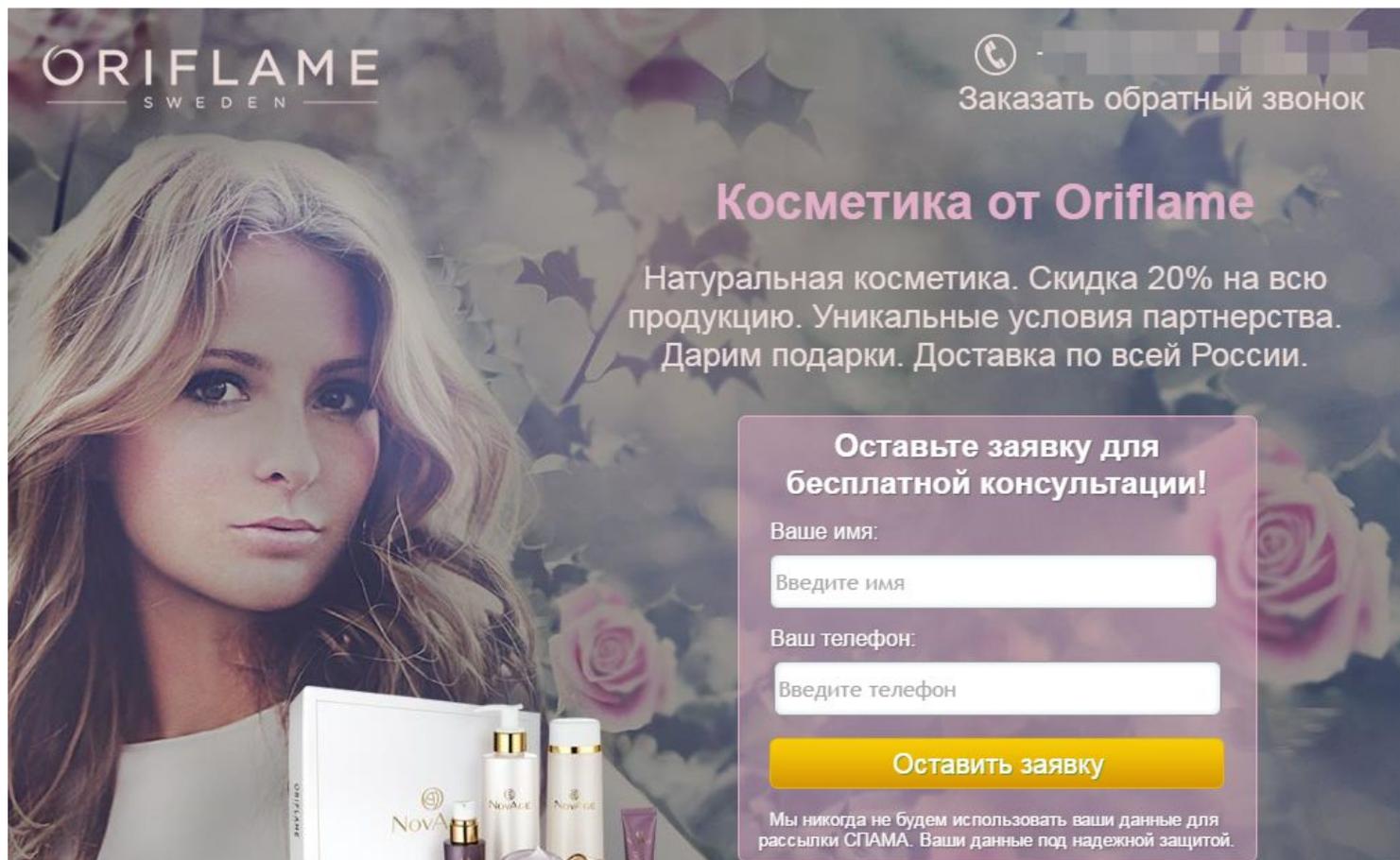
Входящ
ий поток

Пример
организации
входящего потока
на сайт с помощью
профиля в соц.сети
Instagram в
описании которого
размещен адрес
персонального
сайта



Пример схемы обработки входящего потока

Посадочна
я страница



ORIFLAME
SWEDEN

☎ [Redacted] -
Заказать обратный звонок

Косметика от Oriflame

Натуральная косметика. Скидка 20% на всю продукцию. Уникальные условия партнерства. Дарим подарки. Доставка по всей России.

Оставьте заявку для бесплатной консультации!

Ваше имя:

Ваш телефон:

Оставить заявку

Мы никогда не будем использовать ваши данные для рассылки СПАМА. Ваши данные под надежной защитой.

Пример посадочной страницы

Пример схемы обработки входящего потока

Автоматическая
e-mail
рассылка

Начало | Рассылки ▾ | Подписчики ▾ | Статистика ▾ | Формы ▾ | Файлы | Настройки ▾ | Оплата ▾ | Помощь

▶ Начало 0 € | 18 апреля 2016, 23:4

  **FREE**  0  50,000/49,990 до 16.5.2016, 0:00 0.00% — [подробнее](#)

06.04.16 → [Верстка html-писем. Полезные советы](#)

 **Создать новую рассылку**
Здесь Вы можете создавать Ваши новые периодические или серийные рассылки

 **Смотреть список Ваших рассылок**
Здесь можно просматривать и управлять Вашими уже созданными почтовыми рассылками

 **Отправить выпуск рассылки**
В данном разделе Вы можете отправлять письмо рассылки по Вашему списку подписчиков

 **Управлять списком подписчиков**
Здесь Вы можете просматривать и управлять списками подписчиков на Ваши рассылки

Пример схемы обработки входящего потока

ВВО



Пример проведения «ВВО» в вебинарной комнате



Пример схемы обработки входящего потока

Регистраци
я

регистрация в Орифлэйм

Заполните форму, впишите свои данные и оформите скидку 18%

* Обязательно

ФИО *

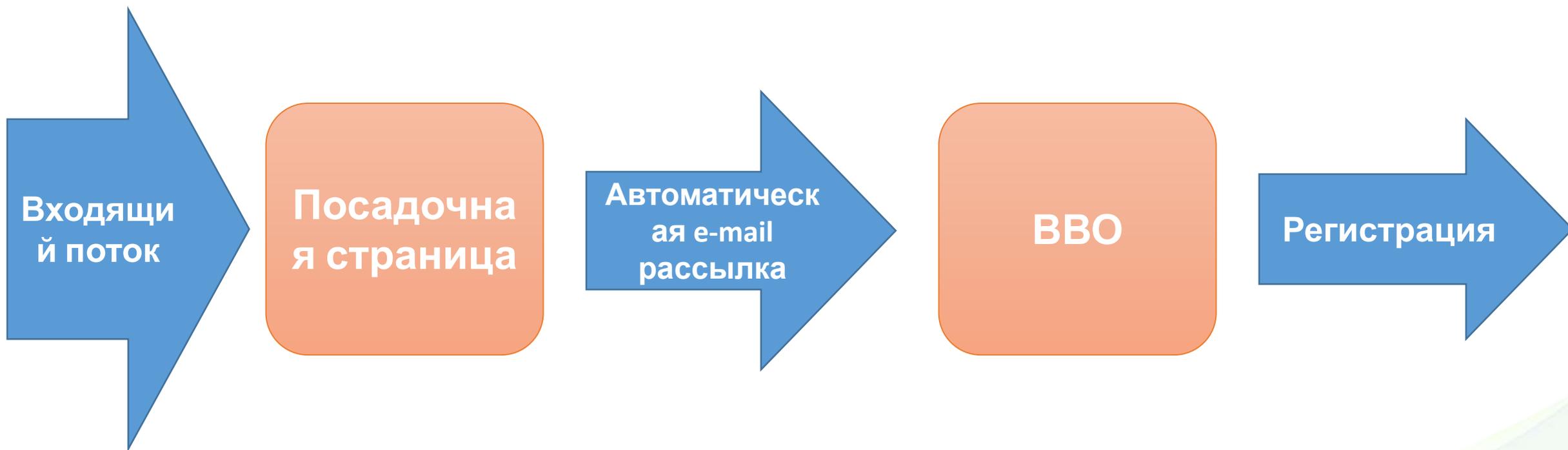
ТЕЛЕФОН *

E-MAIL *

Пример регистрационной формы в сервисе «Google Формы»



Пример схемы обработки входящего потока



Создание потока кандидатов

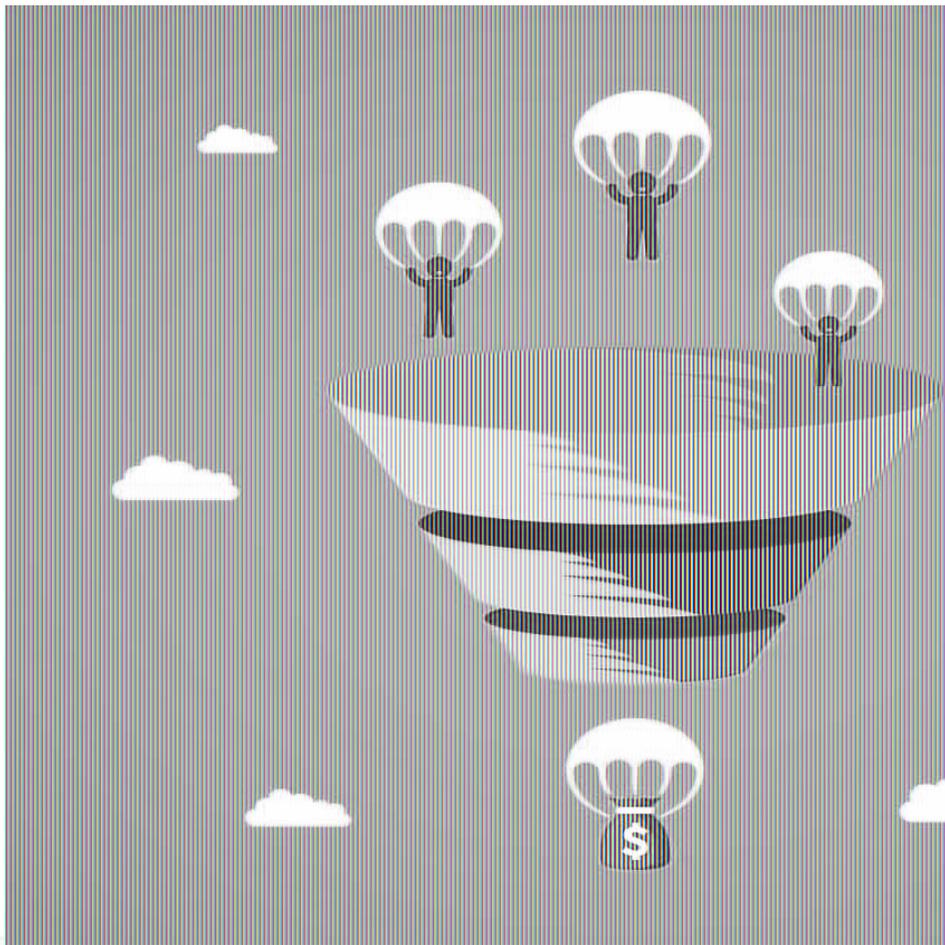
Более детально
источники трафика
будут рассмотрены в
отдельном блоке курса
под названием
«Источники интернет-
трафика»



Система развития Лидерства с помощью онлайн-инструментов



Система рекрутинга, активация



Цель системы онлайн-рекрутинга – преобразование потока кандидатов в рекрутов из которых, в дальнейшем, вы будете формировать команду Клиентов, Консультантов Персональной Группы и Ключевых партнеров по бизнесу.

Система рекрутинга, активация

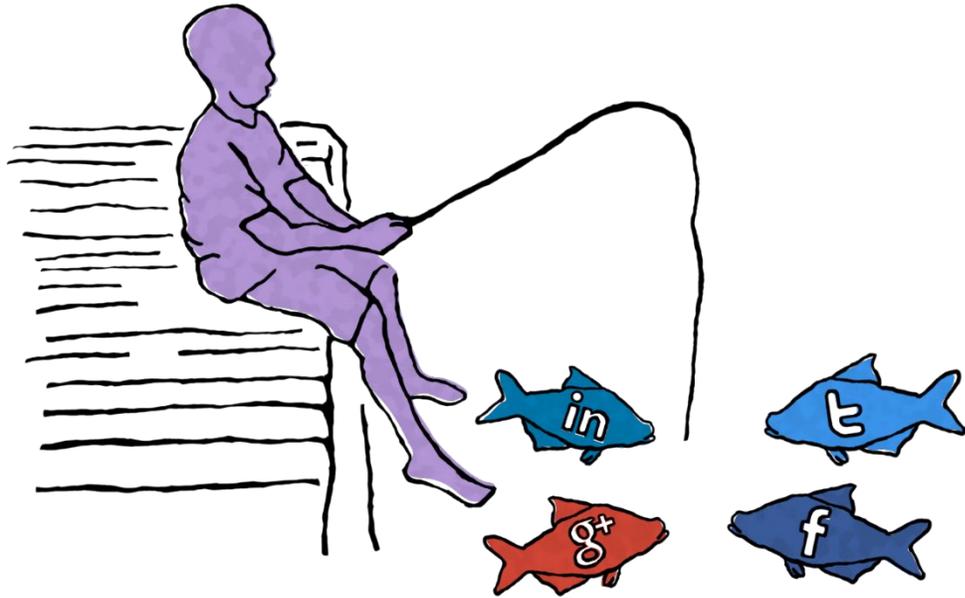


В зависимости от выбранных источников трафика, методов и качества рекрутинга может существенно различаться соотношение количества первоначальных контактов и количества рекрутов «на выходе»

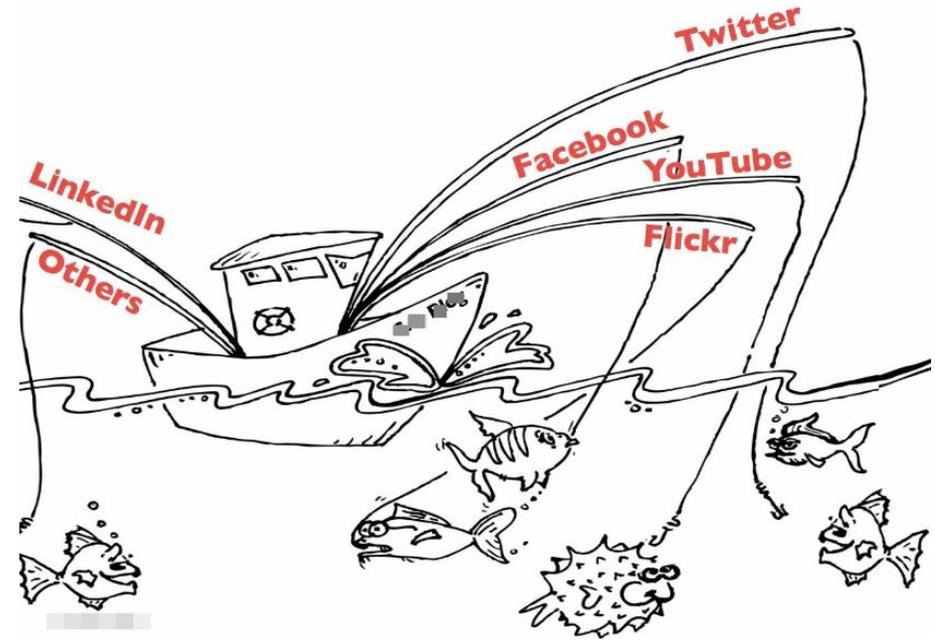
Система рекрутинга, активация



Типы онлайн-рекрутинга



«Простой» онлайн-рекрутинг



«Технологичный» онлайн-рекрутинг

«Простой» онлайн-рекрутинг

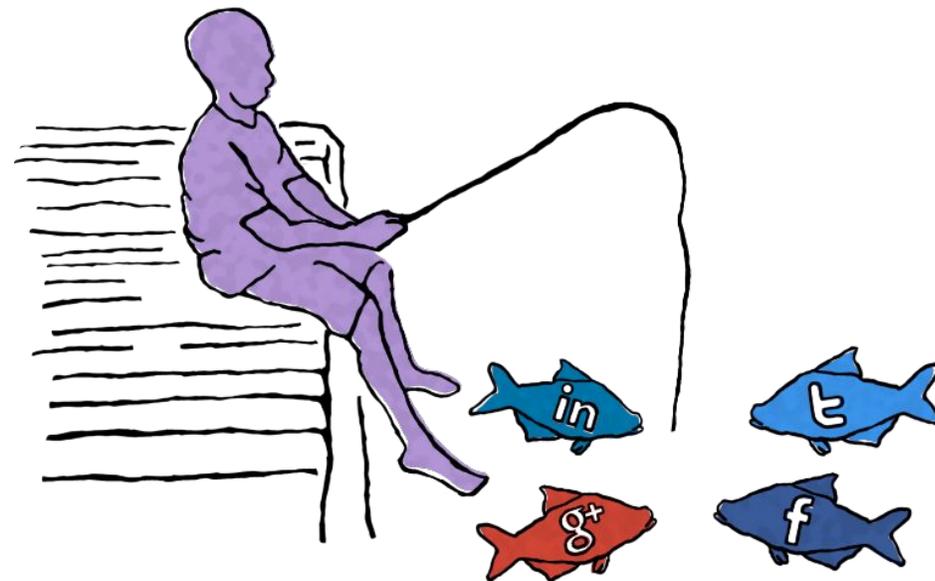
«Простой» онлайн-рекрутинг

Плюсы:

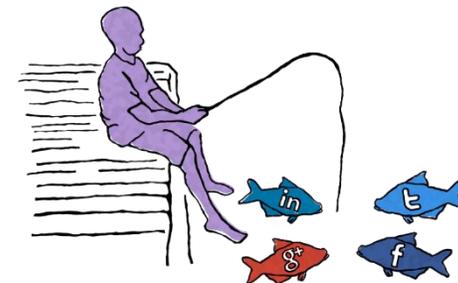
- применять можно практически сразу
- специальные технические знания не обязательны, достаточно базовых навыков работы на компьютере.
- возможны относительно быстрые результаты.

Минусы:

- потребуется много времени на поиск
- разовое действие приносит разовый результат
- результат напрямую зависит от вложенного времени и количества действий.
- велик риск потерять созданные странички и аккаунты - необходимо вести четкий учет

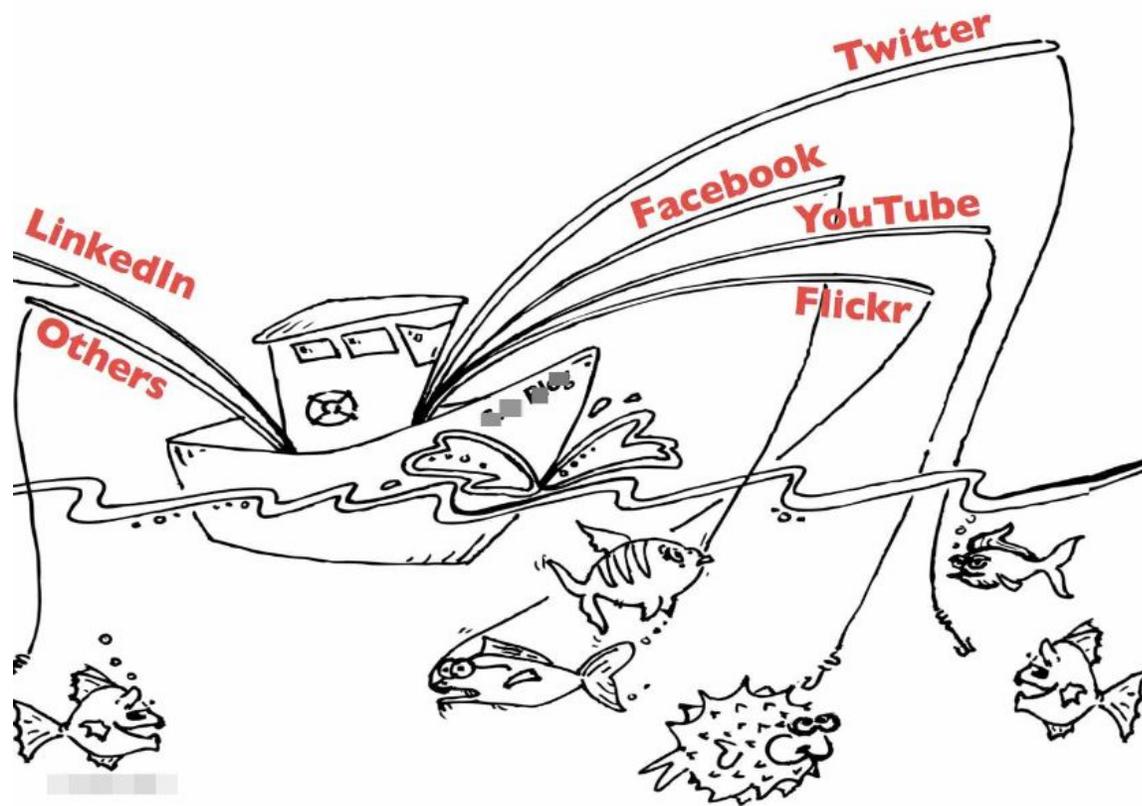


«Простой» онлайн-рекрутинг



Пример

Типы онлайн-рекрутинга



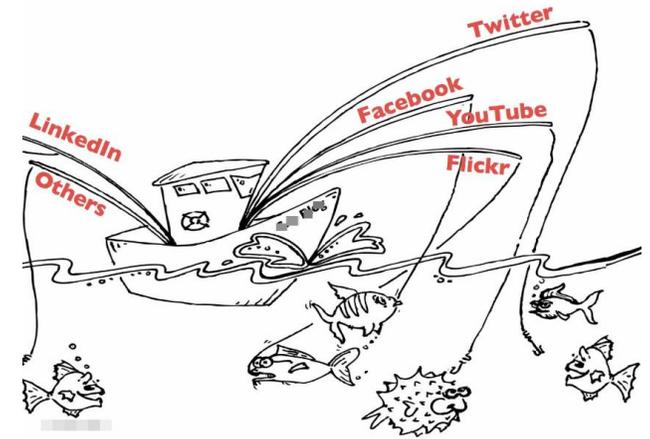
«Технологичный» онлайн-рекрутинг



Технологичный онлайн-рекрутинг

Главная задача эффективной системы онлайн-рекрутирования состоит в том, чтобы:

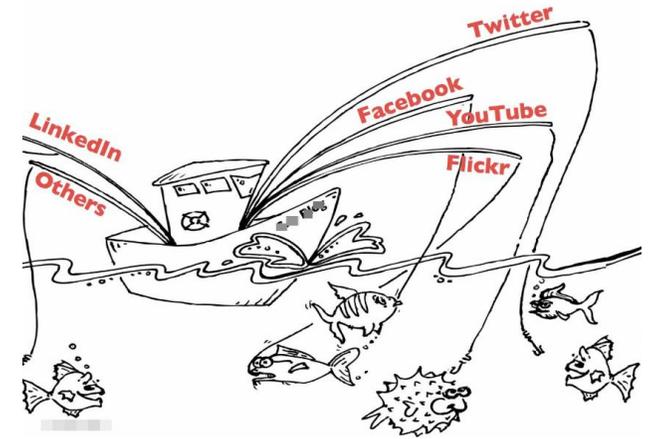
- притягивать поток целевой аудитории,
- обеспечивать посетителей первичной информацией,
- доводить заинтересованных кандидатов до принятия решения о регистрации,
- отсеивать тех, кому бизнес-предложение не интересно,
- экономить время консультанта на рекрутинговые действия.



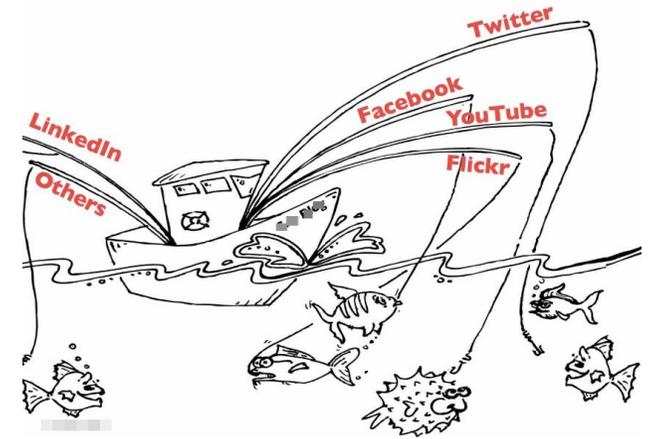
Технологичный онлайн-рекрутинг

Для создания эффективной системы онлайн-рекрутирования необходимо :

- сделать так, чтобы кандидаты могли разными способами в Интернете находить именно Вас;
- Ваша информация, которую впервые увидит представитель целевой аудитории, должна представлять интерес для него;
- у человека должно пробуждаться чувство доверия к Вам;
- целевой аудитории должно быть настолько интересно наблюдать за Вами; - заинтересованный кандидат должен иметь возможность быстрого и легкого доступа к Вам ;
- важно быть способным давать обратную связь по обращениям в течение 1-2 суток.



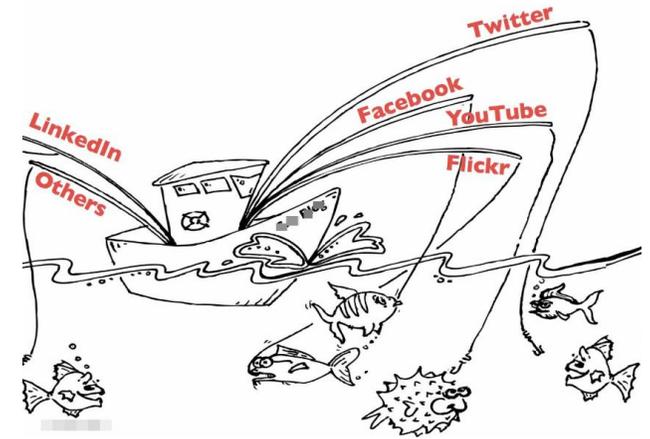
Технологичный онлайн-рекрутинг



Технологичный онлайн-рекрутинг

Плюсы:

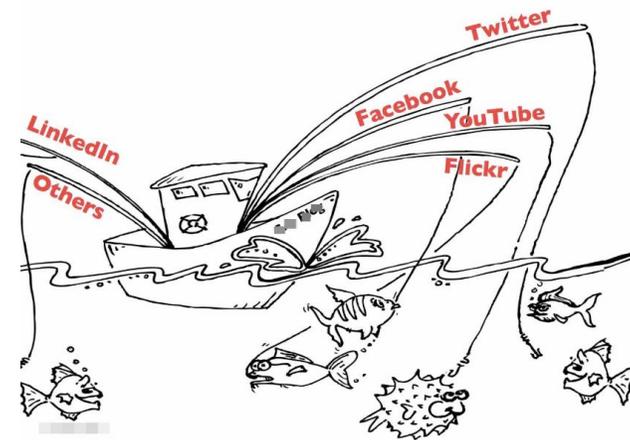
- высвобождение огромного количества личного времени на решение стратегических бизнес-задач;
- Вы услышите существенно меньше отказов и возражений;
- высокая отдача на единицу вложенного ;
- один раз настроил технические нюансы, дальше всю текучку берет на себя машина;
- количество заявок на регистрацию не зависит напрямую от Вашей физической активност;
- сформированный личный бренд помогает усиливать результаты в бизнесе.



Технологичный онлайн-рекрутинг

Минусы:

- организация, создание и отладка системы занимает большое количество времени и, зачастую, требует финансовых инвестиций;
- до того, как консультант получит первую заявку от заинтересованного кандидата, может пройти очень много времени;
- не каждый способен создавать собственный контент длительное время без ощутимых результатов;
- чтобы система начала свое действие, нужно знать, как и где взять поток посетителей на ресурсы.



Типы онлайн-рекрутинга

**Какую систему
рекрутинга
построить и
использовать?**



Система развития Лидерства с помощью онлайн-инструментов



Система обучения и сопровождения



Цель системы сопровождения и обучения – независимо от цели прихода (строить бизнес или просто быть потребителем) нового человека в вашу команду, дать всю необходимую ему информацию для комфортного старта в компании и далее развивать его, проводя последовательно через все ступени обучения.

Система обучения и сопровождения

Четко структурированная

Иметь поэтапное подключение

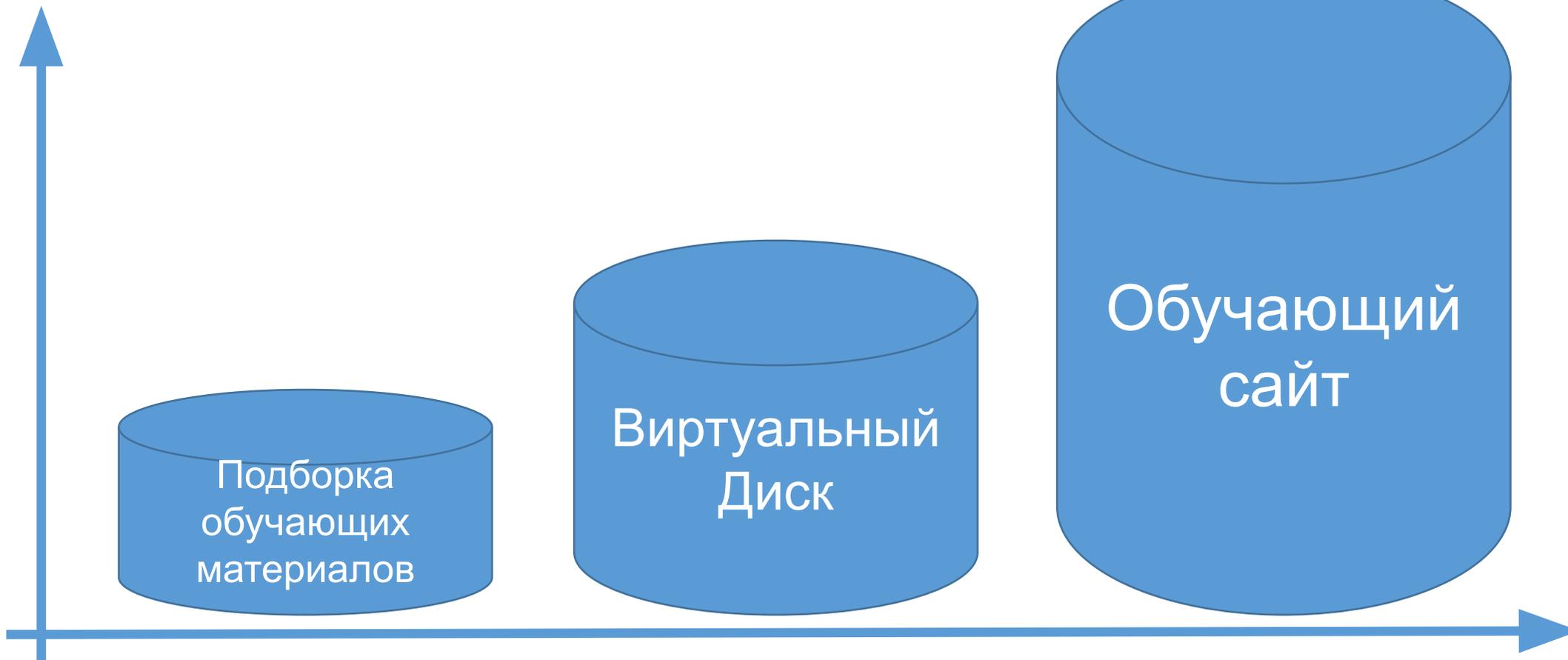
Легко дублируемая

Использовать различные
способы предоставления
информации



Варианты организации обучающих материалов

Функционал



Технический
уровень



Варианты организации обучающих материалов

Функционал



Плюсы:

- низкий требуемый уровень технической подготовки;
- минимальное время для подготовки материалов и запуска процесса;

Минусы:

- запутанный, плохо управляемый процесс;
- необходимость контролировать процессы обмена информацией с кандидатами;
- вероятность негативного первого впечатления у кандидата от уровня технического оснащения бизнеса;
- сложность в дублировании;
- слабая защищенность.

Технический
уровень



Варианты организации обучающих материалов

Функционал

Плюсы:

- не высокий требуемый уровень технической подготовки;
- минимальное время для подготовки материалов и запуска процесса;
- сохранность информации;
- возможность управляемого мультимедиа-доступа;
- легко дублируется



Минусы:

- слабая защита от утечки информации;
- отсутствие возможности установить пароль на доступ к материалам;
- слабо подходит для сохранения видеоматериалов
- нет возможности вносить пояснения, комментарии

Технический
уровень



Варианты организации обучающих материалов

Функционал

Плюсы:

- может быть одним местом как для обучения, так и для рекрутирования, поддержки активности, управлением структурой
- легко регулируемый и контролируемый доступ к материалам;
- возможность использования широкого функционала для оформления;
- положительное первое впечатление у кандидата от уровня технического оснащения бизнеса.

Минусы:

- значительное время на запуск процесса обучения;
- необходимость регулярного привлечения технического специалиста
- существенные затраты



Обучающий сайт

Технический уровень



Структура обучающего блока

Новичок

Ключевой
Партнер

Менеджер

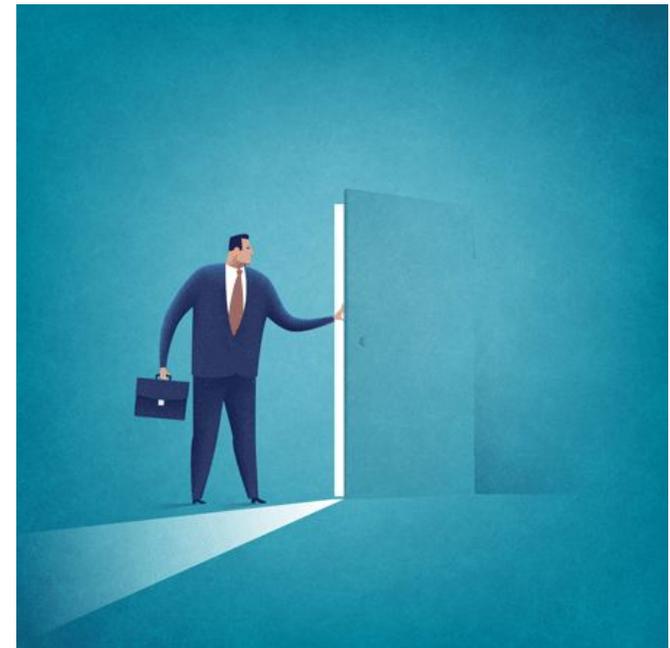
Директор



Структура обучающего блока

Новичок

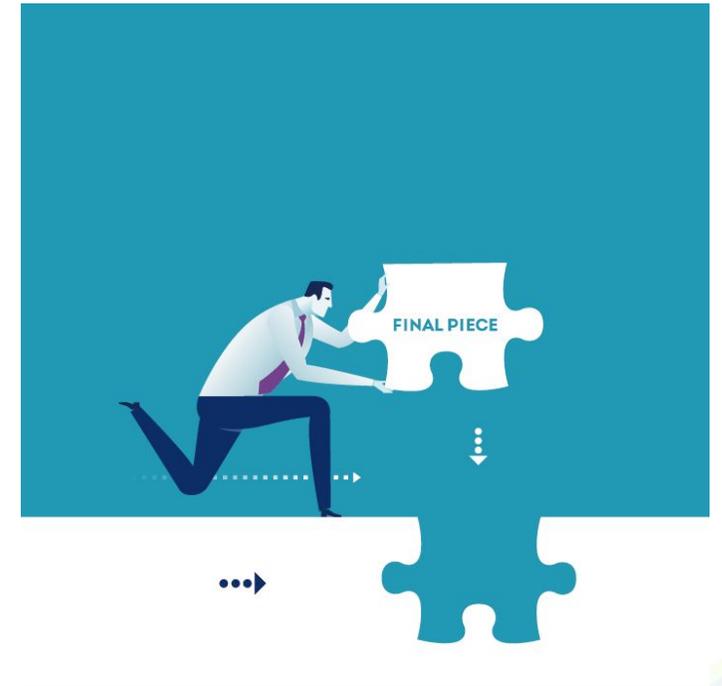
- Введение, общая информация о компании
- Общие принципы сетевого бизнеса
- Обучение базовым техническим вопросам, сайт компании
- Как сделать, оплатить, получить заказ?
- Как получить доступ в следующий раздел
- Литература для самостоятельного изучения



Структура обучающего блока

Ключевой Партнер

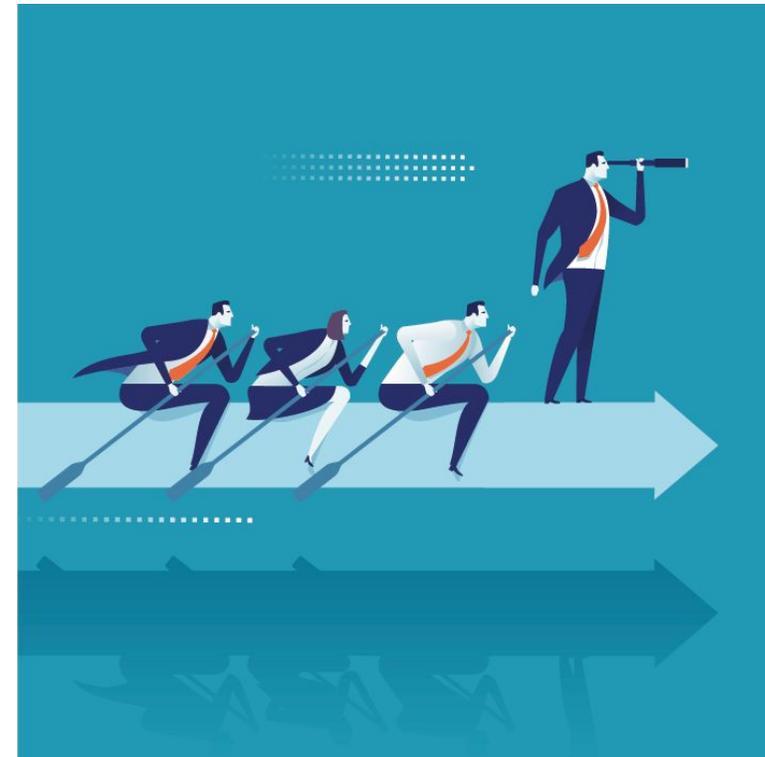
- Маркетинг-план
- Методы и технологии рекрутирования
- Принципы и инструменты для регистрации консультантов
- Сопровождение новичков
- Все о продукции и процедурах, связанных с заказами
- Начисление дохода
- Работа с возражениями
- Международное спонсирование
- Wellness



Структура обучающего блока

Менеджер

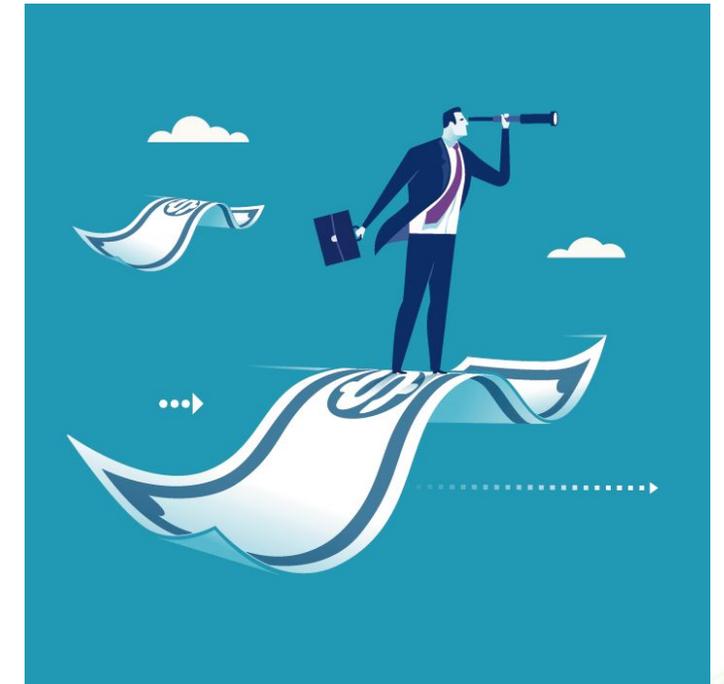
- Сопровождение команды
- Развитие лидерства
- Навыки планирования
- Тайм-менеджмент
- Навыки предоставления обратной связи
- Целеполагание, мотивация



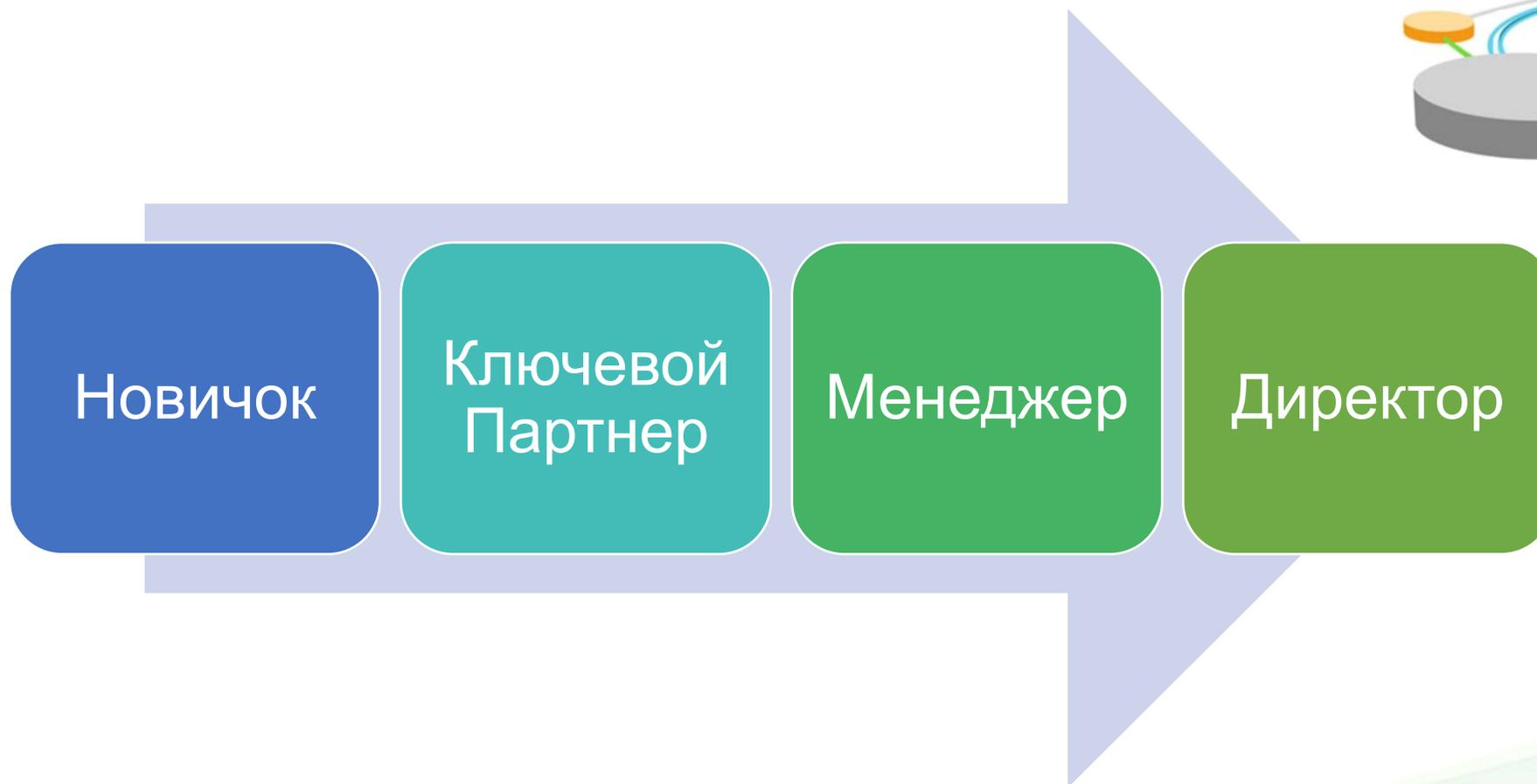
Структура обучающего блока

Директор

- План успеха – расчет доходов и бонусов любого уровня
- Как построить эффективную структуру?
- Навыки публичного выступления
- Технические вопросы организации эффективного функционирования и дублицирования структуры
- Тренинг для тренеров
- Развитие независимых Лидеров



Структура обучающего блока



Система развития Лидерства с помощью онлайн-инструментов



Значимость поддержания активности

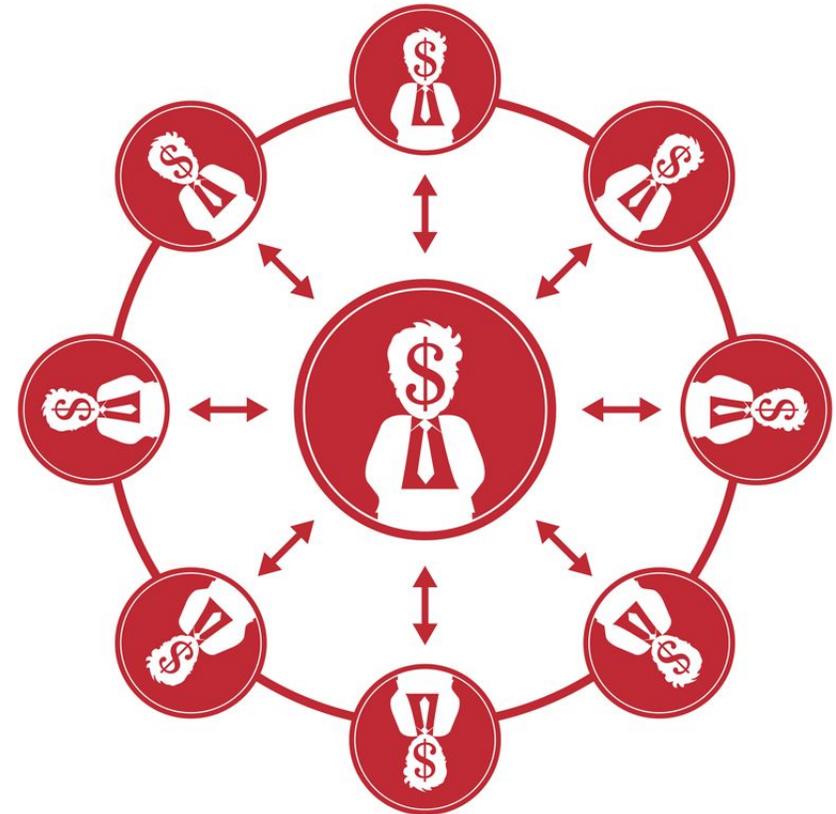
Значимость поддержания активности для онлайн-МЛМ-структур еще выше, чем для оффлайн-структур по следующим причинам:

1. Территориальная удаленность консультантов структуры;
2. Отсутствие личных офисов или СПО у онлайн-Лидеров(как правило) для проведения или участия в мастер-классах, тестировании новых продуктов;
3. Ориентированность в первую очередь на бизнес и доход;
4. Способ построения структуры («в глубину»)



Значимость поддержания активности

**Доход Лидера напрямую
зависит от товарооборота
структуры, а не количества
консультантов в ней!**



Элементы поддержания активности

Учитывая особенности построения бизнеса в Интернете для успешного развития рекомендуется, чтобы система поддержания активности в структуре строилась с использованием следующих элементов и условий:

1. Обучение и обеспечение каждого консультанта структуры детальной, легко доступной информацией о всем, что связано с процессом приобретения продукции – заказ, доставка, оплата, выгодные предложения и т.д. - независимо от места жительства консультанта;
2. Регулярные своевременные массовые (e-mail, sms и т.д.) продуктовые рассылки с информацией о новых продуктах, акциях, распродажах;
3. Регулярные продуктовые вебинары, как постоянный элемент системы сопровождения;
4. Создание продуктовых видео-роликов на личном/командном Youtube-канале («мой заказ», «новинки каталога №», «как с помощью....создать....», «тренды сезона» и т.д.);
5. Фокусные онлайн-встречи, такие, например, как «Wellness-завтрак», «Мастер-класс по....», и т.д.



Элементы поддержания активности

6. Продуктовые тематические чаты в соц.сетях, скайпе, мессенджерах с постоянным размещением отзывов и рекомендаций по продукции;
7. Онлайн-клубы по направлениям напрямую или косвенно связанные с Орифлэйм, например, «Wellness Life+», «Планка + Wellness=Идеальная форма», «Спортивная ходьба» и т.д.
8. Включение продуктивности в рейтинги и ежекаталожные «парады успеха»;
9. Проведение ежекаталожных онлайн-лотерей с призами среди консультантов структуры сделавших заказ не менееББ за прошедший каталог;
10. Введение минимальных пороговых значений по индивидуальной продуктивности консультантов для включения в «Группы Ускоренного Роста», «Лидерский состав» и т.д.
11. Активное внедрение внутри структуры культуры по ежедневному личному продвижению продукции в соц.сетях, Instagram



Система развития Лидерства с помощью онлайн-инструментов



Выявление и развитие ключевых партнеров



Поиск
ключевого бизнес-партнера.
Система
сопровождения и развития
ключевых партнеров



<http://ru.oriflame.com/mypages/training/introduction-trainings-successful-leader-skills>



Система развития Лидерства с помощью онлайн-инструментов



Резюме:

Информация и методы, рассмотренные в данной презентации являются первым шагом к формированию и построению собственной законченной системы развития бизнеса с Орифлэйм, используя возможности Интернета и современных технологий. В следующих материалах данного курса мы постараемся подробно описать технические особенности исполнения данной системы и поделиться готовыми материалами .
Следите за новостями! 😊



Лидеры, которые поделились с нами своим опытом для создания данного курса



Анна
Ахумьян
г.Тверь



Юлия
Коротаева
г.Пермь



Алена и Иван
Родионовы
г.Барнаул



Татьяна
Новикова
г. Москва



Виктория
Григорян
г. Одинцово



Ирина
Басюк
г. Омск



Юлия
Фадеева
г. Иваново



Илона
Сухорукова
г.Железнодорожск



Дарья и Михаил
Алямкины
г. Чебоксары



Наталья Сергеева
г.Великий
Новгород



Курс
**ОНЛАЙН-НАВЫКИ
УСПЕШНОГО
ЛИДЕРА**

**До встречи в следующих
блоках курса!**