

АКАДЕМИЯ ЛИДЕРСТВА 1
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

РОЛЬ И ОБЯЗАННОСТИ МЕНЕДЖЕРА





ВВЕДЕНИЕ

Давайте знакомиться
Расскажите о ваших ожиданиях

АКАДЕМИЯ ЛИДЕРСТВА 1

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ
Роль и обязанности
Менеджера

ЧАСТЬ ВТОРАЯ
Развитие Ключевой
команды

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ
Методы рекрутирования

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ
Проведение презентации
«Возможности Орифлэйм»



ЦЕЛИ НА СЕГОДНЯ

Определить вашу
роль и обязанности как
Менеджера

Спланировать ваши следующие
шаги на пути к успеху



ПРОГРАММА

- Ценности Орифлэйм
- Как определить свою мечту
- Роль и обязанности Менеджера
- Постановка целей
- Планирование и сопровождение

ЦЕННОСТИ ОРИФЛЭЙМ

ЭТО ОРИФЛЭЙМ

ORIFLAME
SWEDEN

ТВОИ МЕЧТЫ – НАШЕ ВДОХНОВЕНИЕ™



НАШЕ ВИДЕНИЕ
Быть косметической
компанией №1 прямых
продаж в мире



НАША МИССИЯ
Исполнять мечты



НАШИ ЦЕННОСТИ
Единство, Дух и Страсть

ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ

ORIFLAME
— SWEDEN —

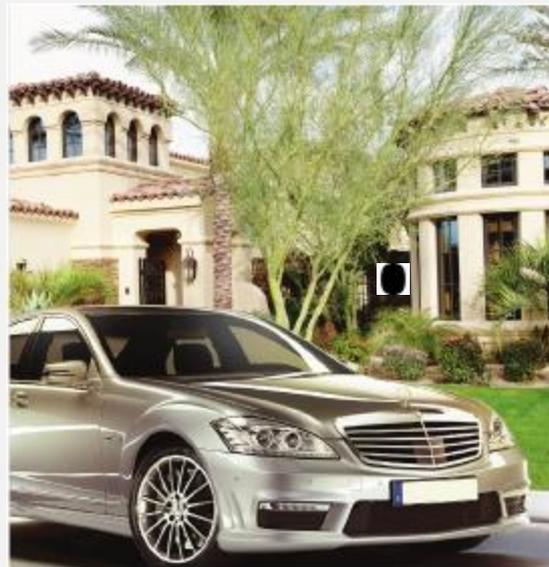
ТВОИ МЕЧТЫ – НАШЕ ВДОХНОВЕНИЕ™

ОТЛИЧНО ВЫГЛЯДЕТЬ



Свыше 45 лет опыта в разработке средств ухода за кожей. Лучшее от природы и науки.

ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ



Зарабатывайте сегодня и воплощайте свои мечты завтра.

ПОЛУЧАТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ



Встречайтесь с новыми людьми, путешествуйте по всему миру.

С ОРИФЛЭЙМ выбор всегда за вами!

ЧТО ОТЛИЧАЕТ НАС ОТ ОСТАЛЬНЫХ

ТВОИ МЕЧТЫ – НАШЕ ВДОХНОВЕНИЕ™

УНИКАЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ ОРИФЛЭЙМ
в индустрии прямых продаж!

Компании
“Зарабатывай деньги
сегодня”

“Зарабатывайте деньги
сегодня и воплощайте
мечты завтра”
ОРИФЛЭЙМ

Компании
“Воплощай мечты
завтра”

Новые рекруты
зарабатывают деньги, но это
не может привести к
исполнению мечты.

Новые рекруты
зарабатывают деньги
сегодня, чтобы воплотить
свои мечты завтра!

Новые рекруты
тратят деньги, убежденные,
что это может привести к
исполнению мечты.

УНИКАЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТЕЙ

- Низкая регистрационная плата – отсутствие риска
- Высококачественная продукция для всей семьи по доступным ценам
- Привлекательные каталоги, способствующие продажам
- Возможность покупки в кредит
- Неограниченные возможности дохода и карьерного роста
- Достижение своих личных целей и исполнение мечты посредством помощи в исполнении мечты других
- Этичный подход к работе



ТВОИ МЕЧТЫ – НАШЕ ВДОХНОВЕНИЕ™

НАША МИССИЯ
ИСПОЛНЯТЬ МЕЧТЫ

МЫ ВЕРИМ В МЕЧТЫ
МЫ ВЕРИМ В КРАСОТУ
МЫ ВЕРИМ В ВАС



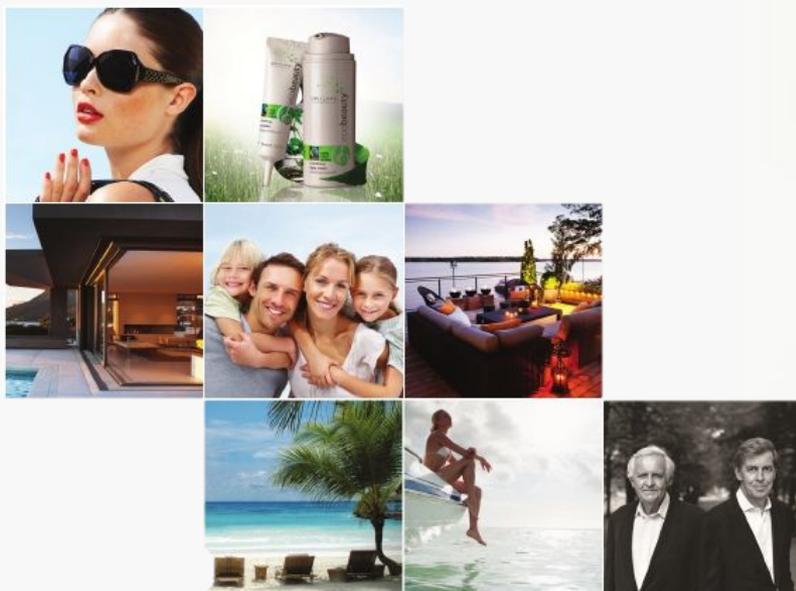
ПОЧЕМУ ЛЮДИ ВЫБИРАЮТ ОРИФЛЭЙМ

ORIFLAME
— SWEDEN —

- Финансовая независимость
- Собственный бизнес без рисков
- Дополнительный доход
- Продукция
- Надежный партнер – шведская компания с более чем 45-летней историей
- Образ жизни
- Путешествия
- Исполнение мечты
- Признание
- Общение с интересными успешными людьми



КАК ОПРЕДЕЛИТЬ МЕЧТУ



ФОРМУЛА ИСПОЛНЕНИЯ МЕЧТЫ

КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА, ИСПОЛНЯЯ СВОЮ МЕЧТУ



Превращайте свои мечты в
цели + планы + действия = успех

ДЕРЕВО ЖИЗНИ

СФЕРЫ ЖИЗНИ

Здоровье

Самореализация

Семья

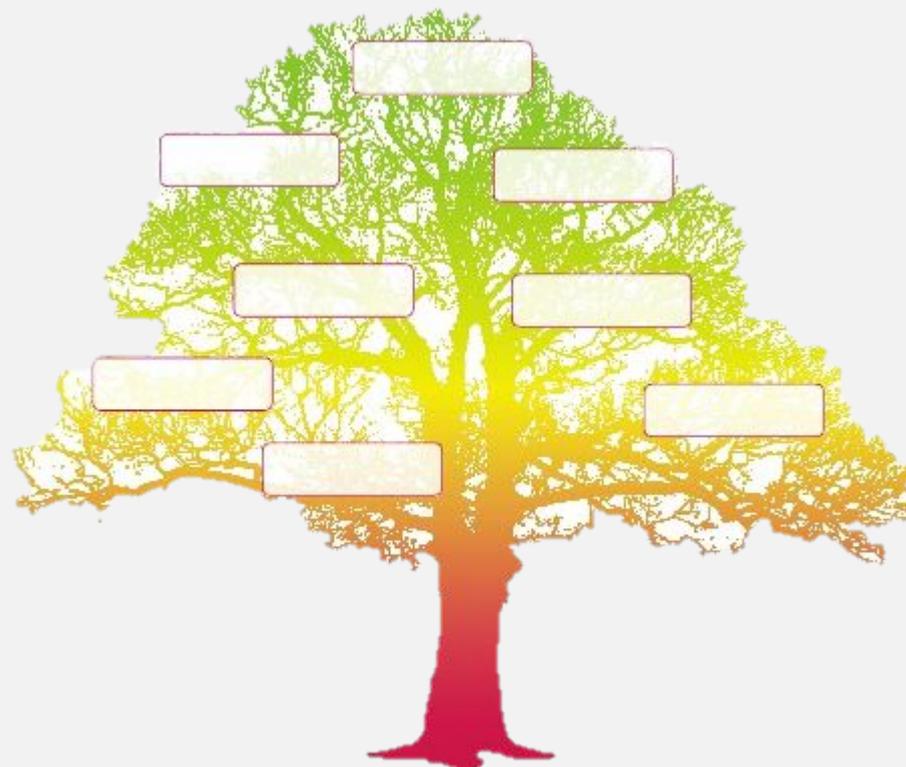
Дружба

Путешествия

Бизнес

Финансы

Духовное развитие



Подумайте, какие сферы жизни для вас имеют первостепенное значение, и заполните соответствующие поля.

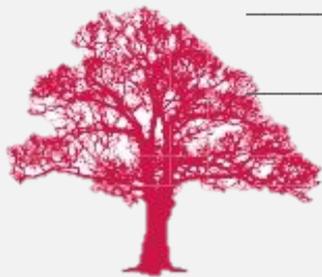
МОЕ ДЕРЕВО ЖИЗНИ

Запишите мечты и цели в каждой сфере жизни

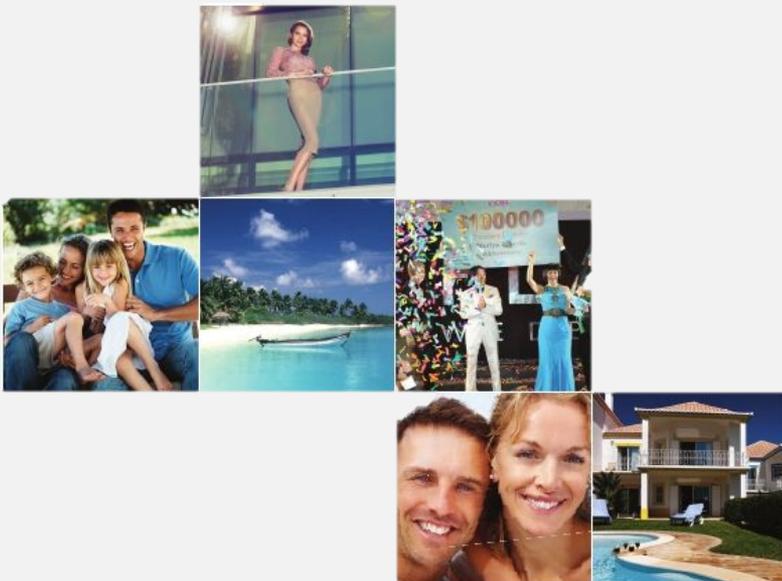


Сфера жизни

Мечты и цели



ПРЕИМУЩЕСТВА МЕНЕДЖЕРОВ 9%-18%



Программа «ТУРБОРОСТ»

ORIFLAME
— SWEDEN —

31 500 руб.

12000 р.



9000 р.



22%

6000 р.



18%

3000 р.



1-й
каталог

2-й
каталог

1500 р.



15%

1-й
каталог

2-й
каталог

12%

1-й
каталог

2-й
каталог

9%

1-й
каталог

2-й
каталог

1-й
каталог

2-й
каталог

Действие программы: K05-2014 по K04-2016

Условия для начисления бонуса:
150 личных ББ

Программа «ТУРБОРОСТ»

ORIFLAME
— SWEDEN —

дополнительный бонус 70 000 руб.

Достигни
нового уровня

9%

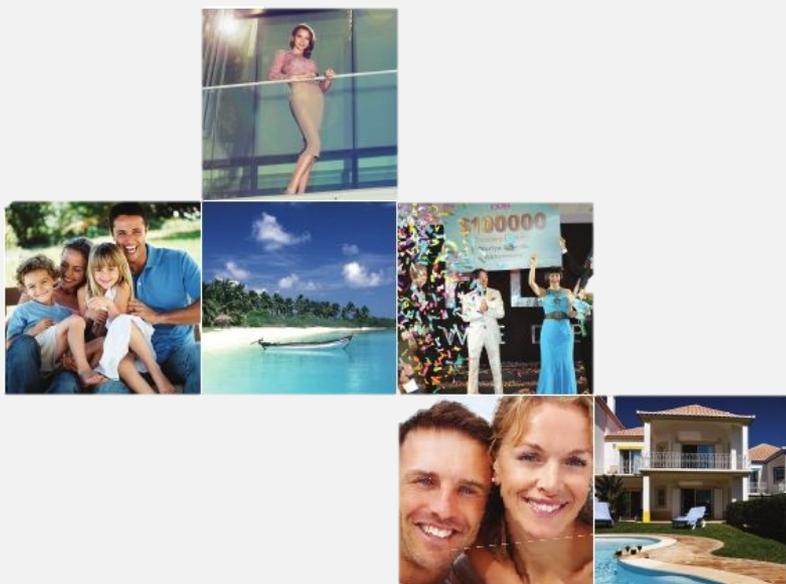
период
для достижения
звания Директор

34 кат.периода

$$\begin{array}{r} 31\ 500\ \text{р.} \\ + \\ 70\ 000\ \text{р.} \\ \hline 101\ 500\ \text{р.} \end{array}$$



ПРЕИМУЩЕСТВА ДИРЕКТОРСКОЙ КОМАНДЫ



ПОЛУЧАТЬ ДОХОД

- Средний доход \$ 25 000 в год
 - Объемная скидка 22%
 - Бонусы – 5% Директорский бонус, 2% Золотой бонус, 0,5% Сапфировый бонус
- Премии на общую сумму \$11 500
- Специальные бонусные Программы «Мой автомобиль Орифлэйм» для Директоров и выше



УЧАСТВОВАТЬ В БАНКЕТЕ ДИРЕКТОРОВ

СПЕЦИАЛЬНОЕ ЕЖЕГОДНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ

- Чествование
- Гала-ужин
- Приглашенные гости и звёзды
- Встречи с Лидерами Орифлэйм
- Обмен опытом



ПУТЕШЕСТВОВАТЬ ВМЕСТЕ С ОРИФЛЭЙМ

ЕЖЕГОДНАЯ ЗОЛОТАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

- Поездки в разные страны по всему миру
- Роскошные отели и условия проживания
- Уникальная программа
- Встречи с самыми успешными Лидерами мира Орифлэйм
- Знакомство с новостями и будущими планами компании
- Заряд мотивации



ОДИНАКОВЫЙ ДОХОД – РАЗНЫЕ СТИЛИ ЖИЗНИ



Анна, бухгалтер в банке

- Рутинная, напряженная работа под руководством
- Привередливые клиенты, контролирующие органы
- Жесткий рабочий график
- Фиксированная зарплата без подарков
- С семьей только на выходные
- Путешествие во время отпуска за свой счет



Мария, Золотой Директор Орифлэйм

- Сама себе начальник
- Консультанты и Лидеры – часть одной команды
- Гибкий рабочий график
- Неограниченный доход + премии
- Работа и личная жизнь сбалансированы
- Путешествия по всему миру бесплатно

КАРЬЕРНЫЙ ПУТЬ

ПРИ ОДИНАКОВОМ ДОХОДЕ



- 2015** – Главный бухгалтер
- 2018** – Начальник отдела
- 2023** – Начальник подразделения
- 2028** – Финансовый директор
- 2033** – Генеральный директор банка...

Карьера Анны в руках ее начальников!



Карьера Марии в ее собственных руках!



ВАШИ ГЛАВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

ORIFLAME
— SWEDEN —

ИЗДАНИЯ ДЛЯ ЛИДЕРОВ

ПЛАН УСПЕХА

- Руководство для карьерного роста
- Устав и правила Орифлэйм
- Принципы калькуляции Объемной скидки и бонусов
- Описание системы работы



Код
514859

ПЛАН МЕЧТЫ. Второе издание

- Обновленные программы для консультантов
- Программы для карьерного роста



Код
514372

ИСТОРИЯ УСПЕХА ЗОЛОТОГО ДИРЕКТОРА

РОЛЬ И ОБЯЗАННОСТИ МЕНЕДЖЕРА

ПУТЬ ОТ МЕНЕДЖЕРА К ЗОЛОТОМУ ДИРЕКТОРУ!

ORIFLAME
SWEDEN

Как построить бизнес своей мечты и достичь финансовой независимости на уровне Золотого Директора

ГЛАВНЫЕ ПРИНЦИПЫ:

1. Следовать **Роли** Менеджера
2. Выполнять **Обязанности** Менеджера

МЕНЕДЖЕР
9%-18%

ДИРЕКТОР

ЗОЛО
ТОЙ
ДИРЕКТОР



РОЛЬ МЕНЕДЖЕРА

ПРИ ПОСТРОЕНИИ БИЗНЕСА МЕЧТЫ

- Быть Лидером своей команды
- Играть активную роль в команде своего Директора
- Вести бизнес согласно существующим ценностям Орифлэйм (быть примером для новичков с самого начала их сотрудничества с Орифлэйм)



БЫТЬ ЛИДЕРОМ КЛЮЧЕВОЙ КОМАНДЫ

- Делегировать и вовлекать участников Ключевой команды
- Ставить цели и отслеживать результаты
- Быть примером в сфере ведения бизнеса



ИГРАТЬ АКТИВНУЮ РОЛЬ В КОМАНДЕ ДИРЕКТОРА

- Посещать, участвовать, обучаться и расти
- Быть частью сообщества успешных людей



ТРЕТЬЯ ЗАДАЧА.

ВЕСТИ БИЗНЕС СОГЛАСНО ЦЕННОСТЯМ ОРИФЛЭЙМ



ОБЯЗАННОСТИ МЕНЕДЖЕРА



ОБЯЗАННОСТЬ.

ПРИГЛАШАТЬ И РЕКРУТИРОВАТЬ В ОРИФЛЭЙМ

- Делайте 3 новых контакта в день, постоянно обновляйте список имен, используйте онлайн
- Проводите ВВО в группах + тренинг “Успешный старт”
- Проводите ВВО 1-1 + тренинг “Успешный старт”
- Участвуйте в ежекаталожной Директорской встрече и помогайте проводить тренинг “Успешный старт”



ОБЯЗАННОСТЬ.

АКТИВИЗИРОВАТЬ

- Новые консультанты
- Действующие Консультанты
- Неактивные Консультанты



ОБЯЗАННОСТЬ. АКТИВИЗИРОВАТЬ

НОВЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ

ОТСЛЕЖИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ
ВМЕСТЕ С КЛЮЧЕВОЙ КОМАНДОЙ:

- Прохождение программы «Добро пожаловать в Орифлэйм» для новичков
- Размещение заказов
- Участие в тренингах Шаг1, Шаг2
- Приглашение на презентацию нового каталога и ежекаталожную Директорскую встречу

1-й контакт
Успешный старт



2-й контакт
Через 2–3 дня после
тренинга



3-й контакт
Через 2–3 дня после
первого заказа



4-й контакт
За 3–5 дней до конца
каталога



ОБЯЗАННОСТЬ. АКТИВИЗИРОВАТЬ НЕАКТИВНЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ

1-я неделя

2-я неделя

3-я неделя

Неактивные 2 и 3 кат.,

Те, кто не размещал заказы последние 2-3 каталога, включая текущий

- Новинки каталога
- Ключевые продукты и предложения
- Приглашение на презентацию каталога, на мероприятие красоты

Неактивные 1 кат.

Те, кто был активен в предыдущем каталоге, но еще не разместил заказ в текущем

- Новинки каталога
- Ключевые продукты, предложения
- Продолжение участия в акциях и программах предыдущего каталога
- Приглашение на мероприятие красоты

Неактивные текущего каталога

Контроль активности
Повторная коммуникация посредством обзвона, смс, онлайн-приглашений

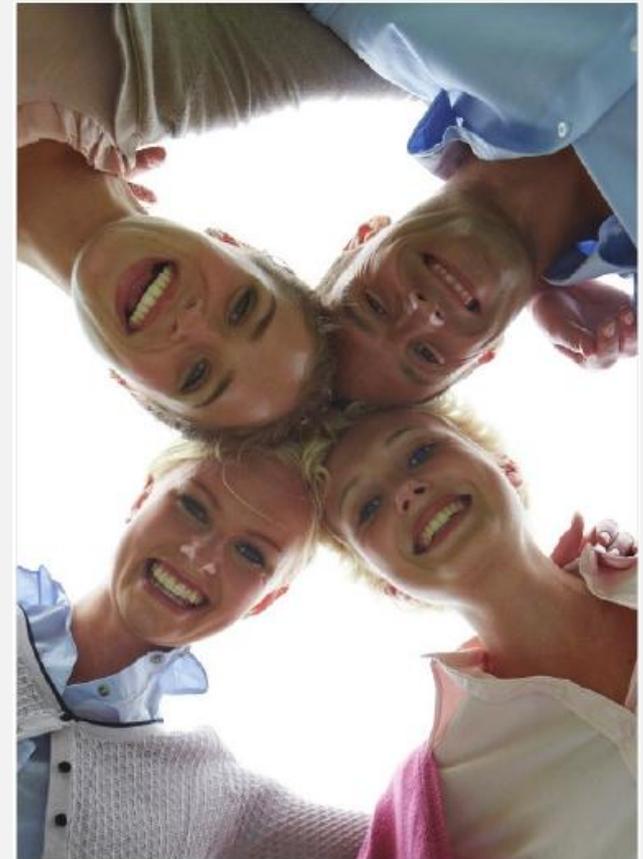


ОБЯЗАННОСТЬ.

СОЗДАВАТЬ И РАЗВИВАТЬ КЛЮЧЕВУЮ КОМАНДУ

- Приглашайте в Ключевую команду активных Консультантов, которые хотят расти
- Обучайте их навыкам планирования и организации командных мероприятий
- Участвуйте вместе с Ключевой командой в Директорских мероприятиях и тренингах

Подробнее о создании и развитии команды вы узнаете во 2-ом разделе Академии.





Памела Ибарра Гарднер

Дважды Бриллиантовые
Директора, Мексика

“Роль и обязанности Менеджера”

- Менеджер подает пример в рекрутировании, общении, мотивации и обучении
- Главные обязанности Менеджеров нашей команды: Показывать каталоги, приглашать на ВВО, проводить ВВО групповые и один на один

Рекомендации:

- Будьте примером для подражания!
- Учитывайте мнения членов вашей команды
- Консультанты с уровня 3% выступают со своей историей успеха
- Никогда не сдавайтесь на пути к достижению мечты!

A red rectangular box containing the handwritten signature of Pamela Ibarra Gardner in black ink.

Памела Ибарра Гарднер

ПЛАНИРУЕМ ЗВАНИЕ ЗОЛОТОЙ ДИРЕКТОР

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ

ORIFLAME
SWEDEN

ДОЛГОСРОЧНЫЕ

(от года и более)

СРЕДНЕСРОЧНЫЕ

(от месяца до полугода)

КРАТКОСРОЧНЫЕ

(менее месяца/ на каталог)

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ.

УПРАЖНЕНИЕ

Как вы могли бы сформулировать свою цель, согласно принципу ПИРАТ?

- П** **Привязанные к вам лично:** Берете ли вы на себя полную ответственность за эту цель? Определяя наиболее важные для вас цели, вы начинаете обдумывать, какими способами вы можете их достичь.
- И** **Измеримые:** Справившись с задачей, как вы поймете, что цель достигнута? Уверены ли вы, что цель достижима, и знаете ли, насколько вы приблизились к ней?
- Р** **Реалистичные:** Ваша мечта осуществима? Ставьте перед собой только такие цели, которых вы сможете достичь, приложив определенные усилия!
- А** **Актуальные:** Определяйте срок достижения цели.
- Т** **Точные:** Являются ли ваши цели определенными и четко сформулированными? Понятно ли, какие шаги надо предпринимать?

ПРИМЕР ПЛАНИРОВАНИЯ ЗВАНИЯ ЗОЛОТОГО ДИРЕКТОРА

ДОЛГОСРОЧНАЯ ЦЕЛЬ

УСЛОВИЕ КВАЛИФИКАЦИИ:
ДВЕ 22%-НЫЕ ГРУППЫ В ПЕРВОЙ ЛИНИИ



ПРИМЕР ПЛАНИРОВАНИЯ ЗВАНИЯ ДИРЕКТОРА, ИСПОЛЬЗУЯ ПЛАН МЕЧТЫ

СРЕДНЕСРОЧНАЯ ЦЕЛЬ

СРЕДНЕСРОЧНАЯ ЦЕЛЬ

Открыть
квалификацию
Директора



2015							7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
							9% НОВЫЙ	9%	12%	12%	15%	15%	18%	18%	Ст.М	Ст.М	Ст.М
							1500 р		3000 р		6000 р		9000 р		12000 р		
2016	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	Ст.М	Ст.М	Дир														
			1000 \$														
			70 000														
			+ р														

Получение дополнительного бонуса в размере 70 000 рублей за закрытие квалификации Директор за 34 каталожных периода с момента выхода на новый 9% уровень

ПРИМЕР ПЛАНИРОВАНИЯ ДОСТИЖЕНИЯ СЛЕДУЮЩЕГО % УРОВНЯ

КРАТКОСРОЧНАЯ ЦЕЛЬ

КРАТКОСРОЧНАЯ ЦЕЛЬ

Следующий %-ный
уровень Менеджера



2014							7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
							9% НОВЫЙ	9%	12%	12%	15%	15%	18%	18%	Ст.М	Ст.М	Ст.М
								1500 р	3000 р		6000 р		9000 р		12000 р		
2015	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	Ст.М	Ст.М	Ст.М														
			1000 \$														
			70 000														
			+ р														

- По итогам предыдущего 10 каталога ваш уровень - 12%
- Ваша краткосрочная цель – достичь 15% в следующем каталоге
- В вашей Ключевой команде 3 ключевых партнера

Задачи:

- Составить план на следующий каталог
- Разработать план действий

ШАГ 1.

ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ НА СЛЕДУЮЩИЙ КАТАЛОГ (ПРИМЕР)

ЦЕЛЬ: увеличить ОП группы на 1200 ББ в следующем каталоге и обеспечить выполнение 3000 ББ в текущем каталоге.

Параметры	Текущий каталог	План на следующий каталог
% ОС	12%	15%
Продажи (ББ)	1800	3000
Активные Консультанты	18	30

ШАГ 2.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ (ПРИМЕР)

ЦЕЛЬ: увеличить ОП группы на 1200 ББ в следующем каталоге и обеспечить выполнение 3000 ББ в текущем каталоге.

1. Рекрутировать 12 Консультантов вместе с Ключевой командой
2. Поддерживать активность действующих Консультантов

ШАГ 2.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ (ПРИМЕР)

РЕКРУТИРОВАТЬ 12 КОНСУЛЬТАНТОВ

ВМЕСТЕ С КЛЮЧЕВОЙ КОМАНДОЙ

9 ВВО в
каталог

3 ВВО в неделю

12 гостей на
каждой ВВО6–8 новых рекрутов
на каждой ВВО $12/4=3$ гостя от каждого
члена Ключевой
команды

КАЛЕНДАРЬ НА КАТАЛОГ (ПРИМЕР)

понедельник	вторник	среда	четверг	пятница	суббота	воскресенье
Планерка Директора	ВВО + УС	ВВО + УС		ВВО + УС	Директорская встреча	
Планерка Директора	ВВО + УС	ВВО + УС		ВВО + УС		
Планерка Директора	ВВО + УС	ВВО + УС		ВВО + УС		

Во время тренинга «Успешный старт»:

- Поставьте цель сделать заказ на 100 ББ в первом каталоге
- Рассказывайте истории продуктов с высокими ББ
- Приглашайте новых Консультантов на



ШАГ 2.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

ПОДДЕРЖИВАТЬ АКТИВНОСТЬ ДЕЙСТВУЮЩИХ КОНСУЛЬТАНТОВ
(ПРИМЕР)

ЦЕЛЬ: обеспечить выполнение
3000 ББ в текущем каталоге.

- Чествуйте лучших продавцов за результат
- Напоминайте о программах поддержки продаж:

Премьер-Клуб

Акции каталога

- Приглашайте на презентацию нового каталога и другие мероприятия



ПРИМЕР ПЛАНИРОВАНИЯ ЗВАНИЯ ЗОЛОТОГО ДИРЕКТОРА

ORIFLAME
SWEDEN



ИНСТРУМЕНТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ОТСЛЕЖИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

- Информационный лист
- Отчет по развитию Персональной группы
- Бизнес-панель Консультанта

АКТИВНОСТЬ

▼ Отчеты по структуре

- ▶ Программа Энергия Роста 2012-2013
- ▶ **Активность группы**
- ▶ Отчет. международное спонсирование
- ▶ Рекруты
- ▶ Долги
- ▶ **Развитие персональной группы**
- ▶ Ваша Структура
- ▶ Информационный Листок
- ▶ История заказов
- ▶ Детальный отчет по долгам директорской группы (17 каталогов)
- ▶ Сводный отчет по долгам директорской группы (7 каталогов)
- ▶ Стиль и Пламя - отчет для Лидера/Менеджера
- ▶ Стиль и Пламя - отчет для Спонсора
- ▶ Персональная группа по акции

Отчет по развитию персональной группы

Электронный адрес:

Период: ▼

Тип: ▼

Получить отчет ▶



INFORMATION

Отчет по вашей персональной группе был отправлен на ваш электронный адрес.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛИСТ

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Текущая ситуация по ПГ
- Оперативный инструмент анализа и планирования
- Инструмент Директорской бизнес-планерки

ООО "Орифлэйм Косметикс"

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛИСТОК

23.04.2014 14:42

Отчёт за каталог: 06 / 2014

Вид отчёта: персональная группа

Консультант: 111111111 Петрова Анна Александровна [Консультант]

Страница 1 из 1

№ Конс.	Ур.	Спонсор	Фамилия Имя	Телефон	ББ Личн	ОП Личн	%	max %	ББ Груп	ОП Груп	ББ Вэлн	Скидка ПК	Скидка ОС	Б	Проср. долг	НК	Статус
---------	-----	---------	-------------	---------	---------	---------	---	-------	---------	---------	---------	-----------	-----------	---	-------------	----	--------

КАК

ЗАКАЗАТЬ

на сайте www.oriflame.ru

Раздел Управление Структурой/Отчеты/Активность группы

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЛИСТ

Итого	1-й Уровень	Перс.группа
Вэлнэс, ББ:	.	.
Просроченные платежи:	7095,8	65309,8
Стартеры (S):	.	15
Рекруты (R):	.	14
Квалифицированные рекруты (Q):	.	5
База активных консультантов (БАК):	8	99
Активные в этом каталоге:	2	45
Неактивные 1 каталог:	.	11
Неактивные 2 каталога:	.	10
Спящие:	5	131
Каталоги:	2	65
Кол-во 22%-х групп:	.	.
Участники Стартовой Программы 1 кат.:	.	13
Участники Стартовой Программы 2 кат.:	.	5
Участники Стартовой Программы 3 кат.:	.	4
Участники Стартовой Программы 4 кат.:	.	2
БАК для расчета динамики рекрутирования	.	110
Активность, %:	.	40,9
Q рекрутирование, %:	.	4,5
Реактивированные:	.	5

Расчет скидки Премьер-Клуба за текущий период:

План	Осталось	Ваша скидка ГК
150 ББ	150 ББ	0,00 руб

Скидка Премьер-Клуба за предыдущий период:

0,00 руб

Программа "Турборост":

(ваш уровень на начало программы: 12%)

Каталог: 11/13 12/13 13/13 14/13 15/13 16/13 17/13 01/14 02/14 03/14 04/14 05/14 06/14 07/14 08/14 09/14 10/14

Статус: 12% 12%

Бонус*: 3000

Условия Программы:

- Выходите на 15%, удерживайте этот уровень всего 2 каталога подряд и получайте бонус 6000 руб.
- Выходите на 18%, удерживайте этот уровень всего 2 каталога подряд и получайте бонус 9000 руб.
- Достигайте уровня Старший Менеджер, удерживайте всего 2 каталога подряд и получайте бонус 12000 руб.
- Для квалификации на каждый менеджерский бонус программы "Турборост" необходимо иметь отрыв минимум один %-ный уровень с консультантами вашей первой линии в каждом каталоге квалификации на соответствующий бонус.
- Для получения бонуса необходимо иметь личные 150ББ в последнем каталоге квалификации. Полные условия на сайте компании.

ОТЧЕТ О РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛЬНОЙ ГРУППЫ

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Главный инструмент анализа и планирования
- Информация о текущем и последних трех периодах действия каталога
- Содержит отчет об активности и развитии лидерства
- Инструмент Директорской бизнес-планерки



КАК

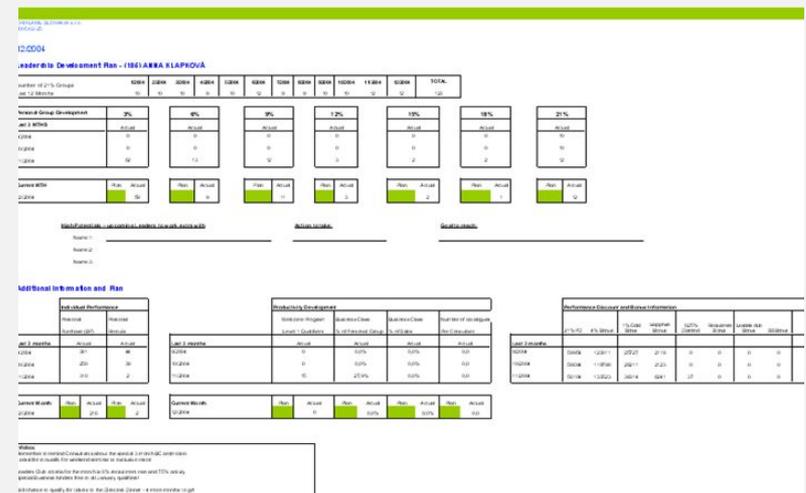
ЗАКАЗАТЬ

на сайте www.oriflame.ru

Раздел Управление Структурой/Отчеты/Развитие Персональной группы

Подробнее о возможностях Отчета
Вы узнаете, посетив специальный
тренинг АСМа

ОТЧЕТ О РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛЬНОЙ ГРУППЫ



Personal Development Plan - 12/2014

Current Role: **Sales Force**

Consolidate in current report: **29**

Level	Contract	Start Date	Start	Email Address	Phone	Personal		Personal		Personal		Personal	Personal	Personal	Personal	Personal	Personal
						Personal	Personal	Personal	Personal	Personal	Personal						
11	1148196 Татьяна Александровна Селезнева	07-1, 634057, Кашира 6, Троицк г., Троицк обл.	August 7	oriflame211@yandex.ru	10361548	10%	13	0	1	6920.01	299	451	190	562	0	0%	10317.55
12	11526166 Татьяна Сергеевна Бойцова	2, Ивана Черныш ул., 66-440, 999999, Троицк г., Рязань обл.	January 9	oriflame211@yandex.ru	11556722	0%	0	0	0	514	20	18	74	17	0	0%	0
13	11561462 Анна Николаевна Корсакина	3, Болховка, 75а-2, 634009, Троицк, Ленинград обл.	October 13		11626165	0%	7	3	0	0	0	0	0	0	0	0%	0
14	11565681 Елена Борисовна Демкина	1, Школьная, 77-61, 634063, Троицк г., Рязань обл.	February 3		11148196	0%	9	3	0	0	0	0	0	39	0	0%	0
15	11565633 Елена Николаевна Акименко	1, 8-я петровский ул., 26-61, 999999, Коломенское г., Рязань обл.	September 6	oriflame211@yandex.ru	11148196	0%	9	0	0	666	25	0	0	0	0	0%	0
16	11561729 Ольга Александровна Карпенко	1, пос. Кашира, 5711, 634057, Троицк, Ленинград обл.	April 28	oriflame211@yandex.ru	11148196	0%	8	0	1	6632	253	187	156	258	0	0%	1062.04
17	11748317 Наталья Евгеньевна Горюхова	2, Лесная, 590-124, 634027, Троицк г., Ленинград обл.	November 27		11617729	0%	6	0	0	1462	54	117	14	10	0	0%	0

БИЗНЕС-ПАНЕЛЬ КОНСУЛЬТАНТА

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Отображение статуса вашего бизнеса в долго- и краткосрочной перспективе
- Уведомления (мгновенные сообщения) с напоминанием об обратной связи, чествовании, активации
- Идентификация потенциальных Лидеров
- Отличный инструмент коммуникации



КАК

ЗАКАЗАТЬ

На сайте www.oriflame.ru
Раздел Для Консультантов

ОТЧЕТЫ БИЗНЕС-ПАНЕЛИ КОНСУЛЬТАНТА

Новости Персональной Группы ?

Активизация ?

5 Новичков за последние 7 дней

У Вас 59 Консультантов, неактивных 3 каталога

У Вас 99 Консультантов, неактивных 2 каталога

У Вас 124 Консультантов, неактивных 1 каталог

14 Консультантов, потерявших БК

44 Консультантов, потерявших % уровень в прошлом каталоге

Валнэз Постоянный клиент

18 SC with Wellness without subscription

25 Консультанты с истекающим сроком оплаты заказа на этой неделе

Чествование ?

49 Консультантов, только что вышедших на новый % уровень

8 Консультантов, квалифицировавшихся в Бизнес Класс в прошлом каталоге

92 Юбилей в каталоге

58 День Рождения в каталоге

Ваш бизнес

Сравнение ?	Текущая кампания		Последняя кампания	
	2014	2013	2014	2013
Бонус	124821	106978	139720	96052
Количество консультантов в персональной группе	486	737	494	735
Продажи в ББ	18049	38920	21030	34047
Стартеры	0	25	1	19
Рекруты	7	44	18	55
Квалифицированные рекруты.	4	34	3	20
Реактивация	9	38	13	28
Неактивные	480	748	479	739
Активные	216	457	286	441
Активность	43%	61%	59%	59%
Сред. заказ (ББ)	84	85	74	77
Группы	5	4	5	4

Бизнес статус ?



ОТЧЕТЫ ПО СТРУКТУРЕ

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, ВАЛЕНТИНА ЕГОРОВА БИЗНЕСОЗНАКОМОСТИ ОБСЛУЖИВАНИЕ КАТАЛОГ ВЫСТРЫЙ ЗАКАЗ КОРЗИНА [0]

ORIFLAME SWEDEN

ЛИЦО МАКИЖ АРОМАТЫ ДЛЯ ТЕЛА ВОЛОСЫ АКСЕССУАРЫ ВЭЛНЭЗ МУЖЧИНАМ ВДОИВНОВЕНИЕ

ЗАКАЗ ПРОДУКЦИИ ПОДДЕРЖКА ПРОДАК УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ МЕРОПРИЯТИЯ И СОБЫТИЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

Профиль Ссылки

Назад к отчетам

Изменить параметры

Активность группы

Неактивные: Период-2013 16. Регистрационный Номер консультанта-4482610

Рег. Номер	ФИО	Спонсор	Уровень	Всего Переводов	Неактивные Переводы	Стартер	Результ	Долг	Склад ПК	Бонусы	Доходность
274184	г.жа Суриева Анна Александровна	г.жа Терехина Валентина	0	56	2	0	0	0,00	0	0	0
447572	г.жа Козлова Екатерина Петровна	г.жа Терехина Валентина	15	52	1	0	0	2800,31	0	75	0
11568422	Сазонова Анна Андреевна	Майоро Данил Андреевич	0	15	2	0	0	0,00	0	0	0
11518986	Маскаева Мария Юрьевна	Бузмакова Татьяна Алекс	0	14	1	0	0	0,00	0	21	0
11546449	Лукин Владимир Андреевич	Бузмакова Татьяна Алекс	0	11	3	0	0	0,00	0	0	0
11558106	Рыжова Марина Сергеевна	Бузмакова Татьяна Алекс	0	11	3	0	0	0,00	0	0	0
11558239	Муромова Евгения Петровна	Бузмакова Татьяна Алекс	0	11	2	0	0	0,00	0	0	0
11588406	Карелин Сергей Николаевич	Бузмакова Татьяна Алекс	0	11	1	0	0	0,00	0	44	0
11615706	Колосовская Анна Леонидовна	Бузмакова Татьяна Алекс	0	10	3	0	0	0,00	0	0	0
11623669	Андреева Светлана Викторовна	Бузмакова Татьяна Алекс	0	10	2	0	0	0,00	0	0	0
11688945	Маскаева Мария Александровна	Бузмакова Татьяна Алекс	0	9	2	0	0	0,00	0	0	0
11710911	Лихачева Галина Александровна	Бузмакова Татьяна Алекс	0	9	1	0	0	0,00	0	19	0
2431784	г.жа Воробьева Олеся Николаевна	г.жа Петрова Ирина Ад	0	58	2	0	0	0,00	0	0	0
11792923	Дорожников Николай Иванович	г.жа Владислава Людмила	0	9	3	0	0	0,00	0	0	0
11283428	Петраков Игорь Иванович	г.жа Петрова Ирина Ад	0	14	2	0	0	0,00	0	0	0
465420	г.жа Кателин Ольга Валентина										
207499	г.жа Бланова Юлия Валерьевна										

Теперь на Стор.

Показать информацию о контакте Печать Экспорт Сохранить текущий отчет Включить разбивку на странице Show Google Maps

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЧТО ВЫ СЕГОДНЯ УЗНАЛИ

- Как определить свою мечту
- Как достичь финансовой независимости на уровне Золотого Директора и воспользоваться всеми преимуществами Директорской команды
- Роль и обязанности Менеджера
- Как ставить цели и достичь звания Золотого Директора
- Какие онлайн-инструменты планирования и отслеживания результатов использовать

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Продолжите свое обучение
на следующем тренинге
Академии Лидерства 1
“Развитие Ключевой команды”



ТВОИ МЕЧТЫ – НАШЕ ВДОХНОВЕНИЕ™

ORIFLAME
— S W E D E N —

