

# Успешное приглашение в Орифлэйм ОСНОВЫ





# Что вы узнаете на тренинге

## Введение

- зачем мы приглашаем
- какие способы существуют
- успешные методы и правила их применения

## Способы приглашений на «холодном» рынке

- индивидуальный
- командный
- онлайн

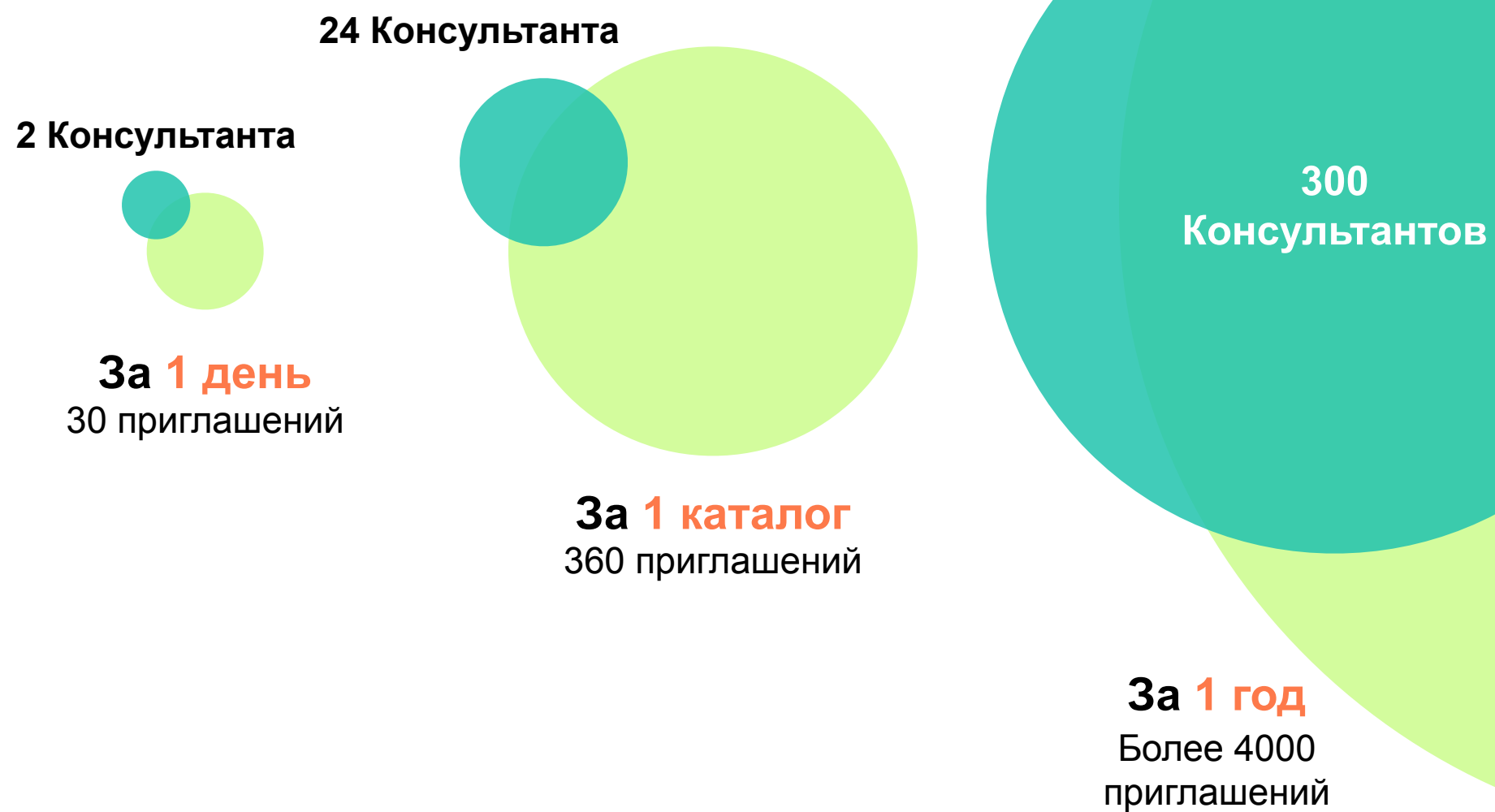
## Инструменты для приглашения

## Правила успешного приглашения

## Успешные Лидеры о своих любимых методах приглашения на «холодном» рынке

# Зачем мы приглашаем?

Мы приглашаем, чтобы найти клиентов,  
Консультантов Персональной Группы и Ключевых партнеров по  
бизнесу



# Успешные методы приглашений Ваш список имен

«Холодные»  
контакты

«Теплые»  
контакты

Онлайн

При любых методах приглашений помните о  
Вашем  
имидже, доброжелательном отношении и улыбке!

Вы сможете получить больше информации о том,  
как приглашать методом «теплых» контактов, посетив  
тренинг «Список имен. Основы».



# Приглашение по «ХОЛОДНЫМ» контактам

«Холодные» контакты - с кем вы не были знакомы раньше



## Знакомство

Если человек вам понравился  
– знакомьтесь!



## Индивидуальный метод

Раздача действующих каталогов  
Проведение соц. опроса



## Командный метод

Тестирование продукции  
на промо стойке  
Оформление дисконтных карт

# Приглашение ПО «ХОЛОДНЫМ» КОНТАКТАМ:

## ЗНАКОМСТВО

### Что сказать?

- создайте/придумайте ситуацию, например: поговорите о погоде, работе, здоровье, новостях
- попросите о незначительной помощи
- пожелайте отличного настроения и оставьте визитку
- подарите каталог и спросите номер телефона
- подарите каталог Вэлнэс
- расскажите немного о своей деятельности, после чего предложите помощь и консультации, оставьте каталог и визитку

### Где?

- в транспорте
- в очередях
- в местах отдыха: парки, кафе, санатории

### Как поддержать контакт?

- позвоните, напомнив о себе, о встрече и разговоре
- поблагодарите еще раз за помощь
- спросите, что больше всего заинтересовало в каталоге
- предложите продолжить общение в социальных сетях и уточните контактные данные

Проанализируйте новое знакомство со спонсором и обсудите варианты поддержания контакта.





# Знакомство ПО «ХОЛОДНЫМ» КОНТАКТАМ:

## ПРИМЕР

— Добрый день, молодые люди! Могу я попросить вас о помощи? Будьте любезны! Я первый раз в этом парке и очень хочу сфотографироваться на фоне этого пейзажа/вида/здания!

### После фото:

— Спасибо вам огромное. А можно еще буквально несколько кадров?  
Спасибо

### В знак благодарности – предложите свои услуги:

— Вы очень выручили меня, что я могу для вас сделать?

### Не ждите ответа, сразу сделайте предложение, оно не должно быть навязчивым:

— Знаете что? Я могу подарить вам отличный каталог и предложить отличную возможность приобретать продукцию с хорошей скидкой! Держите, мой телефон указан на обложке!  
Звоните, не стесняясь.

### Уже уходя, как будто вспомнили о важном:

— Да! И знаете, что я еще хочу вам предложить? Я могу включить номер вашего телефона в рассылку самых интересных и выгодных предложений. Вас это ни к чему не обяжет, я не беспокою людей «спамом», но с помощью рассылки у вас всегда будет возможность обратиться ко мне за консультацией и помощью в выборе подарков для близких по хорошим ценам! Итак, диктуйте ваш номер телефона.

### Запишите телефон.

# Знакомство по «ХОЛОДНЫМ» контактам

## Индивидуальная работа: подготовка

### Инструменты

- планшет
- блокнот
- ручка
- пробники
- анкеты
- листовки
- каталог

### Внутренний настрой

- позвоните спонсору
- послушайте музыку
- посмотрите мотивационное видео
- развейте все сомнения и страхи

### Внешний вид

- деловой стиль
- деловые аксессуары: платок, галстук
- корпоративные аксессуары: бейсболки, футболки, платки



### Планирование

- **когда?** (день, время)
- **где?** (во дворе дома, на пешеходной дорожке возле офиса, городские мероприятия, парки, скверы, пляжи и т.д.)





# Знакомство по «ХОЛОДНЫМ» контактам

## Индивидуальная работа

Как начать

— Добрый день! Возьмите,  
пожалуйста, листовку, каталог.

— Добрый день, пожалуйста, бесплатно  
каталог компании Орифлэйм

### Что отдать, подарить или заполнить

- анкета
- каталог в подарок
- купон на подарок
- купон на скидку
- купон на розыгрыш лотереи
- купон на акцию
- купон на проведение Мастер-класса
- пригласительный на встречу
- пригласительный на праздник

### Предпочтительное время для работы

**11.00 — 13.00**

**15.00 — 18.00**



Вы сможете воспользоваться любыми вариантами анкет, купонов, опросников и пригласительных, приложенных к данному тренингу.

# Командный метод: ПОДГОТОВКА



## Инструменты

- промо стенд
- блокнот
- ручки
- листовки
- каталоги
- пробники, ароматы
- анкеты

## Внутренний настрой

- **вы в команде**
- спонсор поддержит в любую минуту
- смотрите и запоминайте, пробуйте сделать также
- практикуйте и у вас все получится!

## Внешний вид

- деловой стиль
- деловые аксессуары: платок, галстук
- корпоративные аксессуары: бейсболки, футболки, платки

## Планирование

Следуйте расписанию, которое предложит спонсор





# Командный метод: Промо стенд – тестирование

Для работы достаточно  
**двух человек**

Предпочтительное время  
для работы

**11.00 — 13.00**

**15.00 — 18.00**

Рабочие инструменты  
и сопутствующие материалы

- 4 женских и 3 мужских аромата
- кофе в зернах в отдельной вазе
- Листовки



# Командный метод: Промо стенд – «ДИСКОНТ»

## Работа для четырех Консультантов

Двое стоят за промо стендом,  
двое приглашают к нему людей

Каждая пара работает  
по **30 минут**, затем меняется,  
полученные контакты  
распределяются между всеми  
участниками

## Предпочтительное время для работы

**11.00 — 13.00**

**15.00 — 18.00**





# Онлайн-приглашения

Виртуальное общение онлайн



Социальные сети



Блоги и Форумы



Группы и фан-клубы

## Этот метод идеально вам подходит, если:

- Вы пока не готовы к личным контактам
- У вас маленькие дети, требующие внимания
- У вас есть основная работа, которая занимает много времени
- Этот метод показался вам наиболее интересным и комфортным.

## Лучшее время для работы

После 22.00



Вы сможете воспользоваться любыми фразами для приглашения и онлайн-статусами, обратившись к Приложению этого Тренинга.

# Онлайн-приглашения

## Варианты

### Статусы

- Набираю команду менеджеров!
- Остались следующие вакансии: менеджер по работе с клиентами; дополнительный заработок с гибким графиком. Если интересно, пишите!
- В развивающуюся компанию требуются сотрудники:  
1. руководитель; 2. менеджер,  
3. Есть варианты подработок в свободное время. Пишите цифру в комментарии к статусу, если интересно.
- Работа. Подработка.

### Переписка

Ирина, здравствуйте, мы с вами не знакомы, но я хотела бы предложить вам подработку.

Здравствуйте! В чем заключается предложение?

Требуется менеджер по подбору персонала, график гибкий, з/п от 15000. Предприниматель набирает сотрудников на работу.

А что за фирма? Я на очном учусь. А вообще, предложение меня заинтересовало. Где можно узнать подробнее?

Сможете завтра на собеседование подъехать? Займет минут 30.

Алена, сообщите, куда именно.

Спасибо, что откликнулись!  
В 15.00 нужно быть по адресу ...

### Предложение дружбы

- Здравствуйте, Ирина! Спасибо, что Вы приняли мое предложение о дружбе. Мне очень важно объяснить Вам суть моего предложения, поэтому, пожалуйста, посмотрите видео ролик ([ссылка на ваше видео в youtube](#)) и Вам будет понятно, кого конкретно я ищу. Буду рада продолжить нашу дружбу! С уважением, Алена
- Спасибо за дружбу! Я хотела бы предложить Вам возможность дополнительного заработка в известной на рынке компании. Работа в команде, при необходимости - обучение. Пожалуйста, ответьте, если Вам это интересно.



# Работа с контактами

**Звонок – один из самых важных моментов, ведь это первое впечатление, которое получит о вас потенциальный клиент!**

## План действий

### 1 Сортировка анкет по категориям

- интерес к продукции
- интерес к дополнительному доходу
- интерес к бизнесу
- отсутствие интереса
- «нет», но телефон оставили

### 2 Обзвон

- Будьте вежливы, улыбайтесь во время разговора
- Заранее уточните место и время встречи у своего спонсора

**Предпочтительное  
время для работы**

**19.00 — 21.00**

### 3 Начните разговор и пригласите на встречу

— Здравствуйте, Наталья. Вам удобно говорить? Меня зовут Ольга, я — Консультант компании Орифлэйм. Вы участвовали в опросе/анкетировании... Я приглашаю Вас принять участие в... Уточните, когда Вам удобно: завтра в 17.00 или в субботу в 12.00?



# Статистика приглашений разными методами

## Из опыта успешных Консультантов Орифлэйм

### Командная работа Промо стенд:

- 5 часов в день
- 35 новых Консультантов
- 12 из них разместят заказы в среднем на 600 рублей

### Индивидуальная работа

- 3 часа в день
- 20 новых Консультантов
- 8 из них разместят заказы в среднем на 600 рублей

### Онлайн

- 3 часа в день
- 100 сообщений
- 10 ответов
- 1-2 гостя на встрече
- 1 новый Консультант за каталог

### Индивидуальная работа с sms

- 15 сообщений
- 7 ответов
- 2 встречи





# Советы успешных Лидеров

Выполняйте правило трех «П»: показывать каталог, посещать встречи спонсора, приводить людей.

Ни за кого не решайте.

Действия предпринимаются ежедневно и систематично, только в этом случае система дает результат.

Профессионализм важен, но он нарабатывается со временем при обязательном условии соблюдения систематических действий.

Закон больших чисел:  
50 звонков – один результат,  
10 звонков – другой.

Обязательный план для себя  
на каждый день в цифрах  
(самодисциплина)

Хвалите себя за любой  
результат: «Я волшебница, я  
сейчас сделаю 50 звонков»!

Компания «MLM» не повод  
для расслабления. Вы  
работаете на себя, значит  
заинтересованы в результате

Любой метод приглашения в начале пути приносит дискомфорт. Для «вливания» и приобретения уверенности требуется 21 день.

Развивайтесь, обучаясь разным методам приглашений.  
Лучше выбрать 2-3 любимых метода.



# Инструменты для приглашений







# Проверьте себя

**Зачем мы приглашаем?**

**Назовите источники  
НОВЫХ КОНТАКТОВ**

**Какие методы работы на  
«холодном» рынке?**

**Назовите инструменты  
для приглашения**

**Лучшее время для работы  
на «холодном» рынке?**

«Теплый» рынок, «холодный» рынок, онлайн

Планшет, ручка, каталог, анкета

Каталоги

Индивидуально

Находим бизнес-партнеров, Консультантов и клиентов

Корпоративный стиль одежды

В команде со спонсором

Список имен

Промо стойка

11.00-13.00

15.00-18.00



# Проверьте себя

**Зачем мы приглашаем?**

**Назовите источники  
НОВЫХ КОНТАКТОВ**

**Какие методы работы на  
«холодном» рынке?**

**Назовите инструменты  
для приглашения**

**Лучшее время для работы  
на «холодном» рынке?**

«Теплый» рынок, «холодный» рынок, онлайн

Планшет, ручка, каталог, анкета

Каталоги

Индивидуально

Находим бизнес-партнеров, Консультантов и клиентов

Корпоративный стиль одежды

В команде со спонсором

Список имен

Промо стойка

11.00-13.00

15.00-18.00



# Сегодня вы узнали

- Зачем приглашать
- Какими методами можно приглашать новичка
- Какие инструменты понадобятся для приглашений
- Какие правила необходимо соблюдать

# Вы научились

- Знакомиться с людьми
- Приглашать на «холодном» рынке
- Работать с полученными контактами





# СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

## *Успешное приглашение в Орифлэйм. Основы*

выдан (ФИО) \_\_\_\_\_

дата \_\_\_\_\_ место \_\_\_\_\_

Курс «Навыки успешного Консультанта» – это ваш первый шаг к успеху в Орифлэйм!  
Используйте полученные знания и навыки, чтобы заработать чеки от **\$1000** до **\$1000000!**

