



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ НА СЕССИЮ ПО УХОДУ ЗА КОЖЕЙ!

Краткое руководство о том, как быть
обаятельной и привлекательной
женщиной и успешной бизнес - леди



Основа основ!

Профессиональная консультация и
демонстрация

Добро пожаловать на сессию по уходу за кожей!

ЧТО ТАКОЕ СЕССИЯ?

Бизнес-инструмент

- Развитие структуры
- Расширение клиентской базы, продажи
- Назначение следующей сессии

- Сделать мир прекраснее
- Реализуем свои профессиональные способности, развиваемся

Добро пожаловать на сессию по уходу за кожей!



ЖЕНЩИНЫ ЛЮБЯТ УЧАСТВОВАТЬ В СЕССИЯХ

ПОТОМУ ЧТО:

- «Попробуй прежде чем купить»
- Профессиональная консультация
- Последних тенденции индустрии красоты
- Хотят приятно провести время
- Возможность начать свой бизнес



ХАРАКТЕРИСТИКИ СЕССИИ

- Профессиональная консультация
- Длительность 30-90 минут
- Число гостей от 3 до 7

Добро пожаловать на сессию по уходу за кожей!

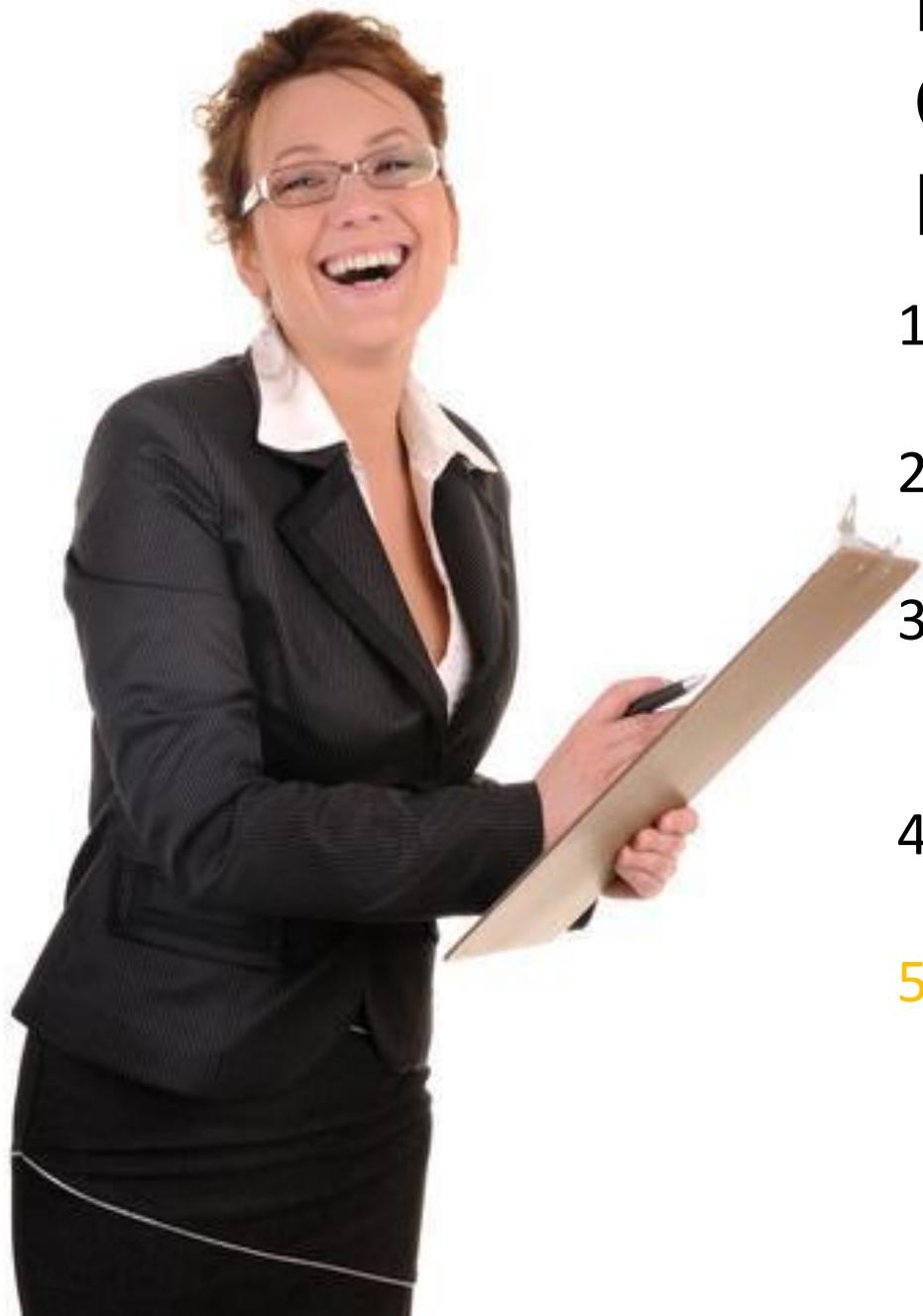
ПЯТЬ ШАГОВ УСПЕШНОЙ СЕССИИ

1. Подготовка **45% успеха**
2. Презентация бизнеса (кратко)
3. Презентация продукции + тестирование
4. Групповое завершение
5. Индивидуальное завершение

20%
успеха

35%
успеха

Раз, два, три, четыре, пять – вот как это просто!



ПОДГОТОВКА К СЕССИИ, ПЛАНИРОВАНИЕ

1. Состав участников и место проведения
2. Консультация с организатором сессии
3. Предварительный обзвон участников и их профилирование
4. Подготовка продукции и печатных материалов
5. **Положительный настрой!**



ИМИДЖ КОНСУЛЬТАНТА

Болевые точки

- Чистые волосы
- Ухоженные руки
- Приятный свежий аромат
- Свежее дыхание

ИМИДЖ КОНСУЛЬТАНТА

Ну, за нас красавицы!



- Соответствующий стиль
- Бизнес аксессуары
- Знание преимуществ работы с компанией и продукции
- Улыбка

Добро пожаловать на сессию по уходу за кожей!



ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕСА

Я-история

1. С позиции работы
2. С позиции организатора
3. С позиции продукции

О компании

Возможности

1. Доход
2. Подарки, обучение, путешествия
3. Скидка на продукцию 30%

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКЦИИ



Общая информация о
продукции



Система правильного
ухода за кожей



Особенности каждого
этапа и средства



Презентация наборов
продукции

Добро пожаловать на сессию по уходу за кожей!

ГРУППОВОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ

1

Итоги преимущества продукции

- Сегодня мы говорили о том, что...
- Давайте освежим в памяти...
- Осветим еще раз основные этапы нашей встречи...

2

Комплимент участницам сессии (или просим их сказать друг другу комплименты)

Карта клиента, сбор рекомендаций

3

Говорим о покупке, как об уже свершившемся факте:

- После того, как вы начнете пользоваться серией «NovAge» каждый день...
- Когда этот флакон будет на вашем косметическом столике...

Добро пожаловать на сессию по уходу за кожей!

ГРУППОВОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ

4

Делаем заманчивое коммерческое предложение:

- Заказав сегодня все серию «NovAge» вы получаете...
- Сделав заказ на набор «NovAge», вы получаете...
- Только сегодня...

5

Задаем закрытые вопросы с целью получения положительного ответа:

- Вам понравилось, как вы сегодня провели время?
- Вам нравится, как выглядит ваша кожа?
- Хотели бы вы выглядеть так каждый день?

6

Предлагаем три возможности:

1. Стать Консультантом и воспользоваться всеми преимуществами, которые предоставлены Консультанту.
2. Стать организатором сессии и получить продукцию в подарок или со скидкой.
3. Стать клиентом и получить объявленные сегодня подарки.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ

1

Индивидуальное общение

- Что больше всего понравилось?
- С чего бы вы хотели начать?
- Какое из предложений вам понравилось больше всего?

2

Анкета, рекомендация

3

Назначение встречи

- Где буде удобнее встретиться?
- Когда и во сколько?
- Цель встречи: приобретение продукции, бизнес-интервью

(4)

Альтернатива

- Регистрация в компании
- Организация сессии
- Приглашение на другую встречу

АНАЛИЗ СЕССИИ

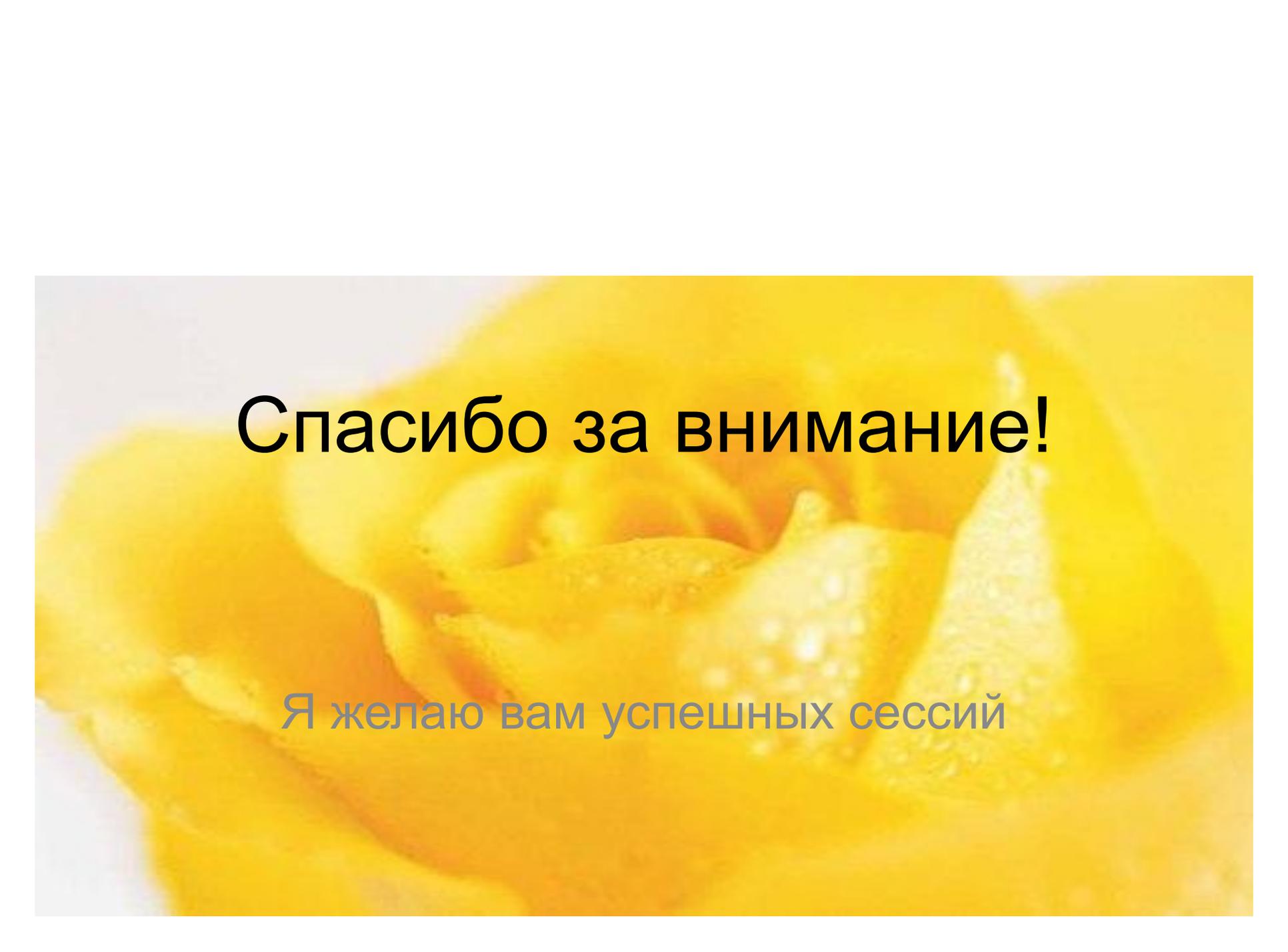
№	Критерии	Плюсы	Минусы
1.	Было ли предварительное профилирование?		
2.	Был ли инструктаж организации сессии?		
3.	Вовремя ли начался класс?		
4.	Ваш класс длился от 1 часа до 2 часов?		
5.	Количество гостей на классе от 3 до 5 человек.		
6.	Класс имел тематическую направленность?		
7.	Соблюдена ли схема класса?		
8.	Продана продукция?		
9.	Зарезервирован ли следующий класс?		
10.	Назначено ли бизнес-интервью?		
11.	Вы рассказали о системе звонков (2+2+2), которые ожидают клиентов в любом случае?		

Добро пожаловать на сессию по уходу за кожей!



СЕГОДНЯ МЫ УЗНАЛИ

Добро пожаловать на сессию по уходу за кожей!



Спасибо за внимание!

Я желаю вам успешных сессий