



Методы рекрутинга



10 проверенных на практике методов
методов рекрутинга от **Лидеров**
Faberlic



Рекрутинг

Как приглашать новичков в бизнес



Рекрутинг - это регистрация новых консультантов



Наставник -
это консультант, который регистрирует в свою
структуру новых консультантов



Причины стать консультантом Faberlic:

- Скидки от 20% до 26%
- Накопительная программа
- Выгода от участия в акциях для консультантов
- Прибыль от личных продаж
- Вознаграждение от создания бизнеса



Список знакомых

□□ Ваши родственники

Знакомые

□□ Друзья

Соседи

□ Одноклассники

□□ Коллеги по работе

Люди, которые вас окружают:

учителя ваших детей, продавцы, страховой агент, почтальон... и т.д.





Список знакомых

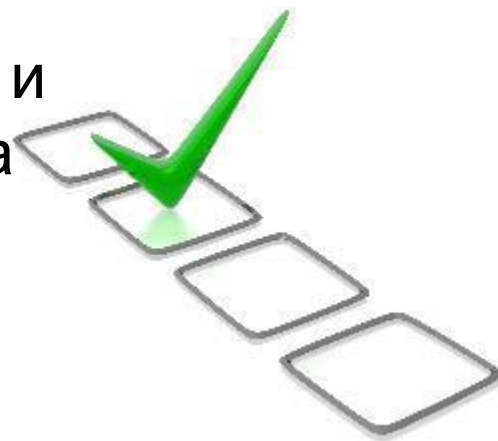
- Позвоните и назначьте встречу
(дома, на работе, в кафе и т.д.)
- Поговорите со знакомым о его делах, семье,
работе, общих знакомых
- Покажите каталог, расскажите о своих
любимых товарах Faberlic
- Покажите акции в прайс-листе



Список знакомых

Предоставьте своему знакомому выбор:

- ☐ Стать клиентом, заказать продукцию из каталога Faberlic
- ☐ Зарегистрироваться в качестве консультанта
- ☐ Принять решение позже, изучив каталог и прайс-лист (договоритесь о дате звонка и возможности забрать материалы)
- ☐ Отказаться от ваших предложений



МЕТОД 2

Довольные клиенты

Довольный клиент – **потенциальный
Консультант**

Предложите
зарегистрироваться для
самостоятельного оформления
заказа
тем клиентам, кому это удобно.





Личные контакты

Знакомства с целью дальнейшего бизнес-предложения:

- На улице
- В магазине
- В транспорте
- В спортзале
- В парикмахерской...

Цель знакомства: дать каталог,
обменяться контактными данными



Флеш-мобы, соцопросы

Работа на улице, в парке, на пляже, на территории торгового центра
(по согласованию с администрацией) - с каталогами, пробниками, анкетами, подарками.

Цель: познакомить с предложением, заинтересовать, обменяться телефонами, оставить материалы для просмотра.



Интернет

- Общественный сайт или блог
- Личные странички в социальных сетях
- Тематические группы в социальных сетях
- Тематические рассылки

Важно: публикуйте материалы от первого лица, делитесь личными впечатлениями, фотографиями, отзывами, результатами развития бизнеса.

Никогда не рассылайте спам!



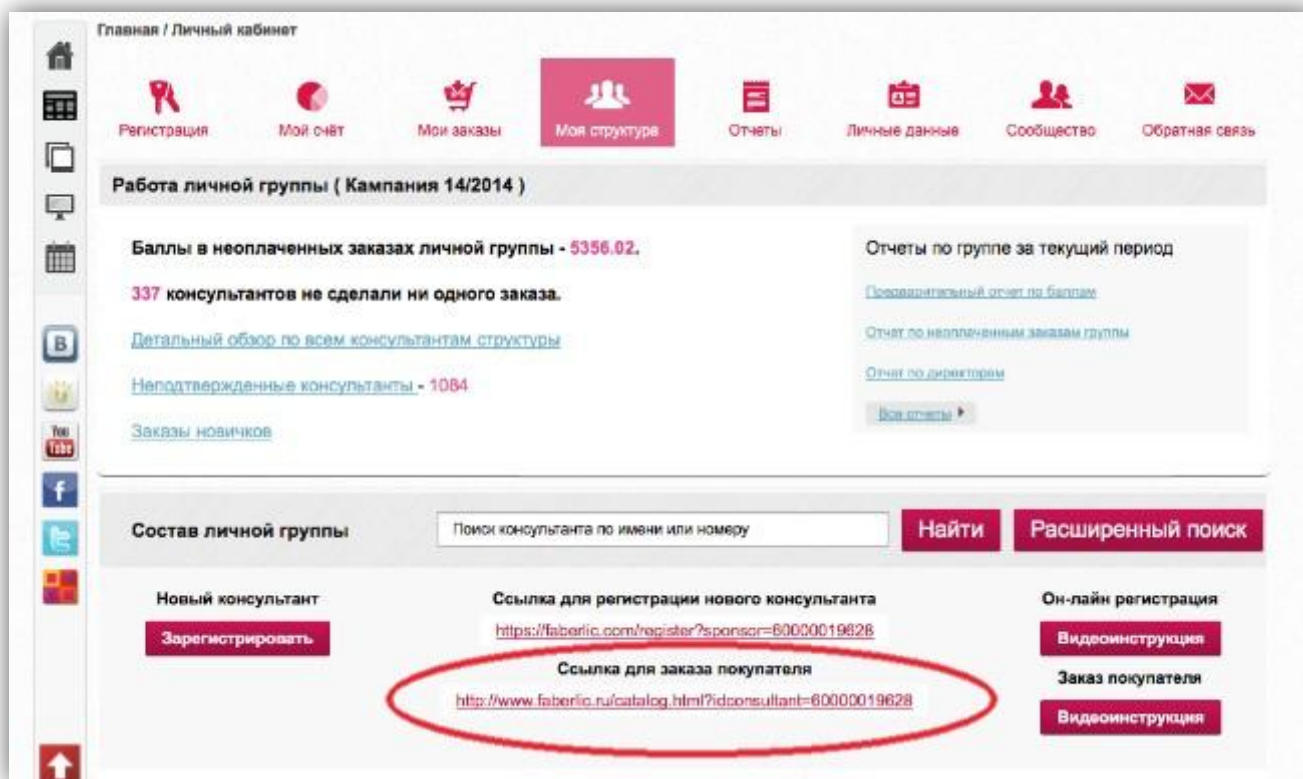


МЕТОД 5

Личный кабинет на сайте www.faberlic.com

Раздел «Моя структура»

Персональная ссылка на электронный каталог – это ваш личный интернет-магазин



Главная / Личный кабинет

Регистрация Мой счёт Мои заказы **Моя структура** Отчеты Личные данные Сообщество Обратная связь

Работа личной группы (Кампания 14/2014)

Баллы в неоплаченных заказах личной группы - **5356.02**.
337 консультантов не сделали ни одного заказа.
[Детальный обзор по всем консультантам структуры](#)
[Неподтвержденные консультанты - 1084](#)
[Заказы новичков](#)

Отчеты по группе за текущий период
[Предварительный отчет по баллам](#)
[Отчет по неоплаченным заказам группы](#)
[Отчет по директорам](#)
[Все отчеты](#)

Состав личной группы **Найти** **Расширенный поиск**

Новый консультант
Зарегистрировать

Ссылка для регистрации нового консультанта
<https://faberlic.com/register?sponsor=60000019628>

Ссылка для заказа покупателя
<http://www.faberlic.ru/catalog.html?idconsultant=60000019628>

Он-лайн регистрация
Видеоинструкция
Заказ покупателя
Видеоинструкция



Как работать с персональной ссылкой

Скопируйте ссылку и отправьте друзьям:

- По электронной почте
- В социальные сети
- Разместите на своем блоге и сайте, если они у вас есть

Не забудьте добавить свои личные отзывы и рекомендации!



Как работать с персональной ссылкой

Посетитель, пройдя по вашей
персональной ссылке, может:

- Зарегистрироваться как консультант – система поставит его в вашу первую линию.
- Заказать продукцию – система вышлет сообщение о его заказе на Ваш e-мейл.



Выставки-ярмарки

Цель участия в выставке-ярмарке:

- Познакомить жителей ближайших районов с образцами товаров, каталогами, акциями и бизнес-предложением компании Faberlic
- Обменяться контактными данными
- Взять данные для регистрации или зарегистрировать на месте
- Оставить материалы для ознакомления
- Назначить время для звонка или встречи

МЕТОД 7

Листовки



- Листовки с рекламой ближайшего АП
- Листовки с рекламой акции от Фаберлик
- Листовки с рекламой товаров



Мастер-классы

Мастер-класс — это демонстрационное занятие с целью представить продукцию компании, способы ее применения и результаты.

Примеры мастер-классов:

- Уход за кожей
- Декоративная косметика по типам внешности
- Кулинарный мастер-класс
- Применение моющих средств Faberlic



Домашние кружки

Домашняя встреча для круга знакомых и соседей, с целью продемонстрировать продукцию, образцы, каталоги, сделать бизнес-предложение.

Цели домашнего кружка:

- Показать выгоды
- Выявить заинтересованных в продукции, бизнесе, и организации следующего домашнего кружка



Контакты для VIP- консультантов

Одна из привилегий VIP- Консультантов:

возможность получать контакты потенциальных клиентов и консультантов из своего региона, оставивших заявку на официальном сайте компании www.faberlic.com



VIP консультант



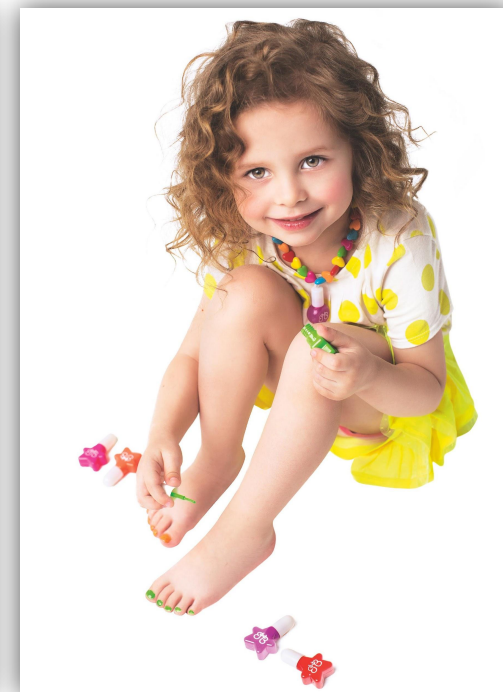
Инструменты рекрутера:

- Каталог
- Прайс-лист
- Презентация компании
в электронном виде
- Рассказ о любимых продуктах
- Я сам



Ваши любимые продукты

Составьте рассказ о нескольких любимых продуктах



Имидж консультанта Faberlic

- Аккуратно одет
- Ухоженная кожа
- Улыбка
- Вежливость
- Пунктуальность
- Компетентность
- Терпение
- Позитивный настрой



Регистрация нового консультанта:

- В Личном Кабинете
- В Агентском Пункте
- Самостоятельная регистрация по ссылке, полученной от консультанта

Помощь Наставника Новичку:

- Познакомить с выгодами
Стартовой Программы
- Посоветовать продукцию для первого заказа
- Найти ближайший АП
- Помочь сделать заказ
- Познакомить с вариантами оплаты заказа

Стратегия успеха:

- Пользуйтесь продукцией Faberlic
- Составьте список любимых продуктов
- Изучите акции компании
- Будьте VIP-консультантом
- Выберите несколько наиболее подходящих вам способов рекрутинга
- Посоветуйтесь с наставником
- Действуйте!

Бизнес вместе
с Faberlic

Наше
время
пришло!

