

5 РЕШЕНИЙ
ДЛЯ РОСТА

FABERLIC



1. Акция «Действуй на все 100 с Faberlic»
2. Поездка для директоров в Турцию
3. Эксклюзивный подарок всем VIP
4. Развитие категории Wellness
5. ТВ реклама «Новогодние платья»

ПОЛУЧИ

100 000 ₽

Период проведения: 14/2019 – 3/2020

Действуй на все 100 с Faberlic!

Грандиозная акция
«Действуй на все 100 с Faberlic!»
Присоединяйтесь и получайте
премиальный бонус 100 000 рублей!
Периоды действия акции: **14/2019 – 3/2020**
Условия:



1. Если вы никогда ранее не открывали звание **Директор**, **откройте** его в период действия акции, **подтвердите** в следующем периоде.
Если вы открыли звание директор в периоде 13/2019, вы также можете принять участие, **подтвердив звание Директор два раза** за период действия акции.
2. Выполняйте **ЛО 100 баллов** каждый период действия акции.

Ваш премиальный бонус – **100 000 руб.!**

Премиальный бонус 100 000 руб. будет начислен на Объемную скидку, либо на расчетный счет ИП.

Желаем всем стремительного роста и успехов!

FAQ

- 100 б. Делать весь период акции, т. е. с 14 периода
- А если у меня новичок регистрируется в 15 периоде и захочет участвовать в программе?
- Новичок должен выпонять 100 б ЛО с периода регистрации
- Вопросы, связанные с Быстрым Стартом и квалификационным бонусом — МП компании не менялся, все условия получения бонусов сохраняются



FABERLIC

*Мотивационная
поездка
для Директоров*
2020

Период действия программы:

№14/2019 – 12/2020

Участники: все Консультанты Faberlic



! ☐ Условия для Консультантов:

✓ ☐ В любой расчетный период действия программы получить квалификационный бонус за новое звание (от Директора и выше).

✓ ☐ Лидеры, которые закрыли новое звание от Директор и выше по итогам периода 13/2019 также становятся участниками программы.

✓ ☐ Будьте VIP- Консультантом каждый период действия программы (выполняйте ЛО 100 баллов каждый период).

✓ ☐ Подтвердите своё закрытое звание в периоде 11 или 12/2020.

! ☐ Условия для Лидеров в закреплённом звании по итогам периода 13/2019 и не закрывшие новое звание за время действия программы:

✓ ☐ В период действия программы увеличьте суммарное количество 23%-х групп в первой линии на 8 и более относительно аналогичного показателя прошлого года (14/2018-12/2019);

✓ ☐ Будьте VIP-Консультантом каждый период действия программы (выполняйте ЛО 100 баллов каждый период);

✓ ☐ В периоде 11 или 12/2020 подтвердите закреплённое звание по итогам периода 13/2019.

FAQ

• **1006**

- Если вы уже получали квалификационный бонус Директора необходимо выполнять весь квалификационный период на поездку, т. е. с 14го периода
- Если вы не получали квалификационный бонус, то с периода открытия звания Директор

FAQ

- Как попасть в Турцию Старшему Директору?
- Если у вас не было 23% группы — ОЛГ 5000 баллов и новый Директор (т. е., получивший квалификационный бонус в период действия акции)
- Если у вас есть 23% группа, закрыть звание Серебряный Директор, получить квалификационный бонус в период действия акции

Ответы на все вопросы на сайте в разделе
НОВОСТИ|НОВОСТИ БИЗНЕСА

Решения для роста с Faberlic!



Директора

- Цель

На всю структуру

- Информирование (комбинация методов)

Для АК и КБП

- Составить список (отчеты)
- Провести индивидуальные встречи
- Составить план действий с каждым
- Запустить инструменты

Рекрутинг

- Удаленные
- Теплый круг
- Цифровые знакомые
- Представители других компаний

Подсветка в текущих отчетах консультантов!

В отчете «Текущие Показатели» и «Информация по ЛГ» отмечены потенциальные участники акции «Эксклюзивный подарок всем VIP»

«50+» консультанты, которые за последние 6 каталогов хотя бы раз делали ЛО 50

«100+» консультанты, которые за последние 6 каталогов хотя бы раз делали ЛО 100

При подготовке к коммуникации обратите внимание, на столбец **«Долг текущий период (баллы)»** в этой графе, зафиксированы баллы, которые будут уменьшать итоговую сумму ЛО при расчете!

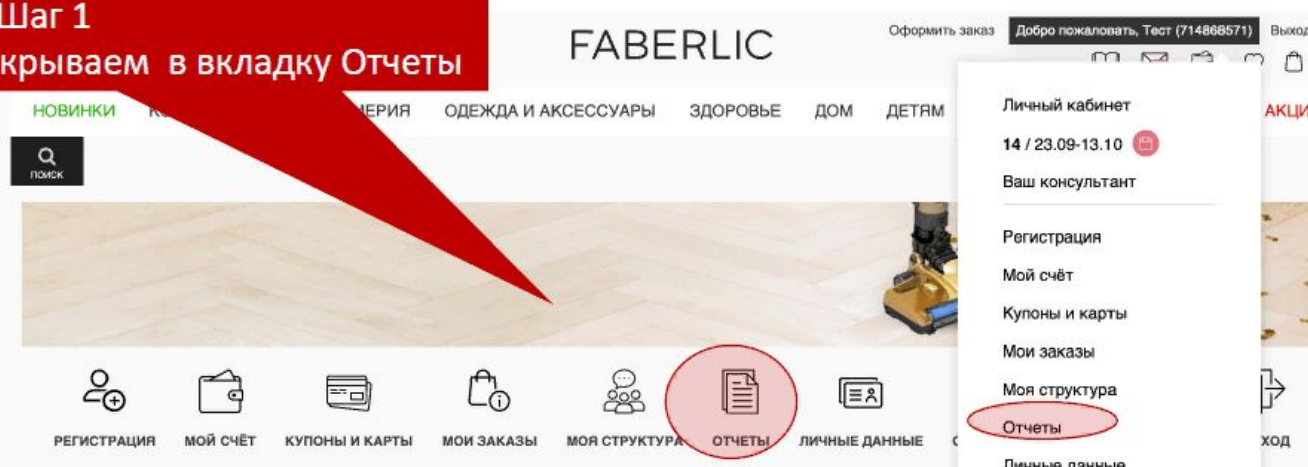


Уровень	Номер консультанта	ФИО	ЛО, баллы	Долг текущий период (баллы)	Участие во временных акциях	
					Статус 4	Статус 5
1	XXXXXX	Александрова Александра Александровна	0	0	50+	
2	XXXXXX	Сидоров Сидор Сидорович	0	7	50+	
2	XXXXXX	Сандакова Наталья	0	0	100+	
1	XXXXXX	Петров Петр Петрович	180,11	32	100+	

Алгоритм работы с отчетом «Текущие показатели»

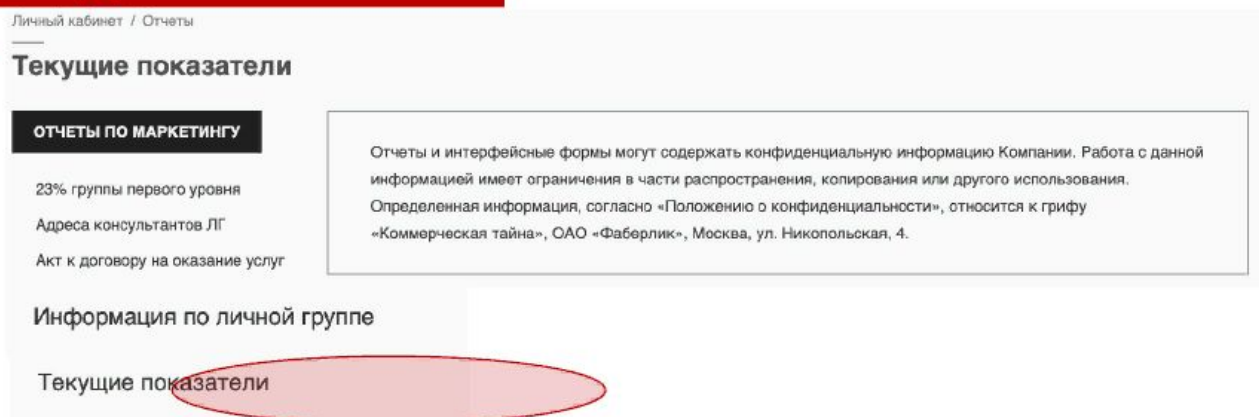
Шаг 1

В Личном кабинете открываем вкладку Отчеты



Шаг 2

Открываем отчет «Текущие показатели»



Алгоритм работы с отчетом «Текущие показатели»

Шаг 3

- *Выбираем текущий период
- *Ставим галочку «Включить в отчет неактивных консультантов»

Личный кабинет / Отчеты

Текущие показатели

ОТЧЕТЫ ПО МАРКЕТИНГУ

23% группы первого уровня

Адреса консультантов ЛГ

Акт к договору на оказание услуг

Текущие показатели

Номер Консультанта *	714868571
Период *	Кампания 14/2019 (23.09.2019 - 13.10.2019) ▾
Включить в отчет неактивных Консультантов	☒
Показывать только свою структуру	☒
Скрыть неактивных ВВК	☐

Просмотреть Распечатать

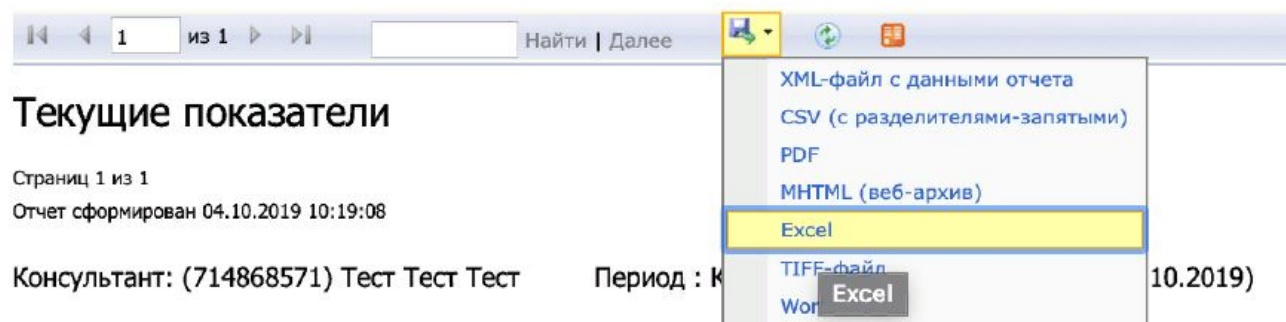
Шаг 4

- *Нажимаем на кнопку ПРОСМОТРЕТЬ

Алгоритм работы с отчетом «Текущие показатели»

Шаг 5

*Выгрузить в Эксель



Шаг 6

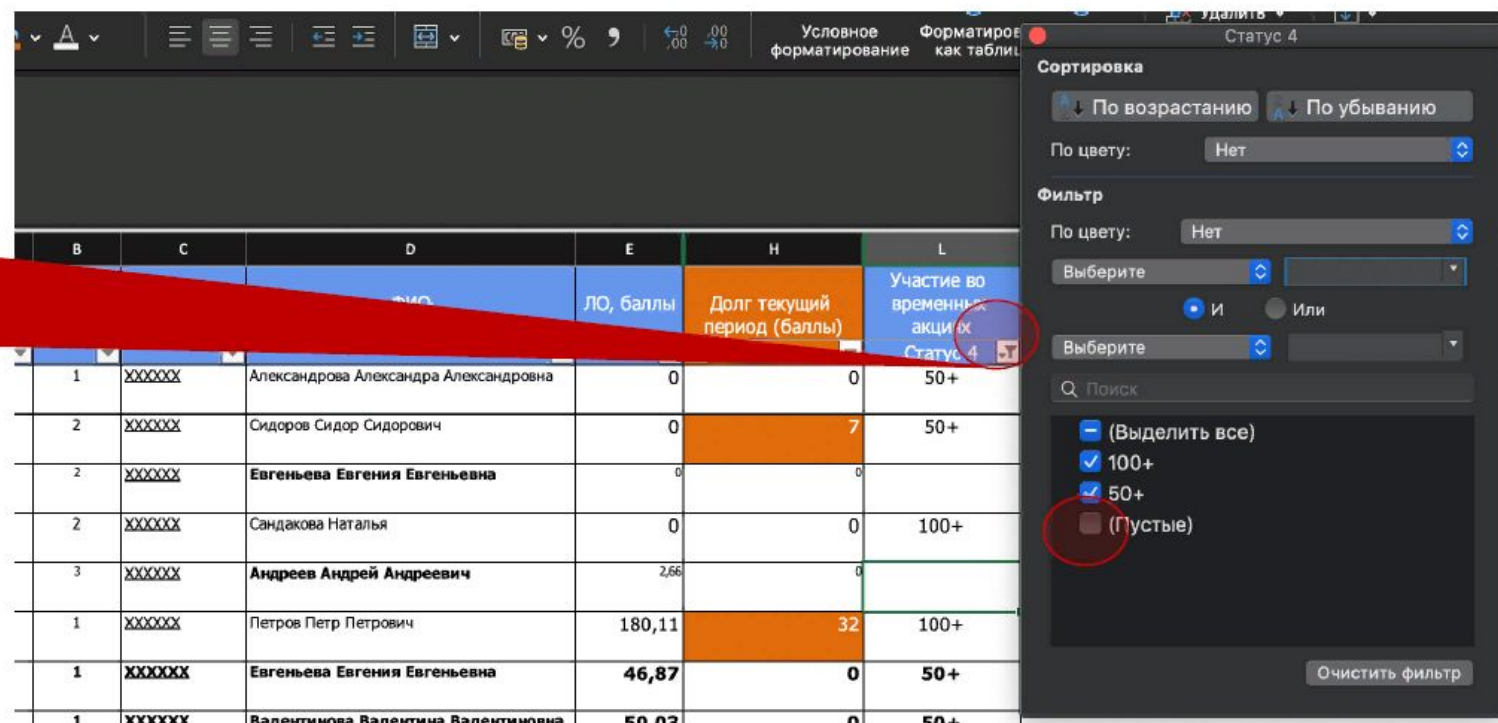
- *Открываем отчет в загрузившемся файле (папка Загрузки)
- *Выделяем строку с наименованием
- *Проставляем Фильтры

Уровень	Номер консультанта	ФИО	ЛО, баллы	Долг текущий период (баллы)	Участие во временных акциях
1	XXXXXX	Александрова Александра Александровна	0	0	50+
2	XXXXXX	Сидоров Сидор Сидорович	0	7	50+
2	XXXXXX	Евгеньева Евгения Евгеньевна	0	0	100+
2	XXXXXX	Сандакова Наталья	0	0	100+
3	XXXXXX	Андреев Андрей Андреевич	244	0	100+
1	XXXXXX	Петров Петр Петрович	180,11	32	100+

Алгоритм работы с отчетом «Текущие показатели»

Шаг 7

*нажимаем в ячейке
Участие во временных
акциях « Статус 4» фильтр
*во всплывающем окне
убираем галочку (пусто)



	B	C	D	E	H	L
			ФИО	ЛО, баллы	Долг текущий период (баллы)	Участие во временных акциях «Статус 4»
1	XXXXXX		Александрова Александра Александровна	0	0	50+
2	XXXXXX		Сидоров Сидор Сидорович	0	7	50+
2	XXXXXX		Евгеньева Евгения Евгеньевна	0	0	
2	XXXXXX		Сандакова Наталья	0	0	100+
3	XXXXXX		Андреев Андрей Андреевич	2,66	0	
1	XXXXXX		Петров Петр Петрович	180,11	32	100+
1	XXXXXX		Евгеньева Евгения Евгеньевна	46,87	0	50+
1	XXXXXX		Валентинова Валентина Валентиновна	50,03	0	50+

Сортировка
По возрастанию По убыванию
По цвету: Нет
Фильтр
По цвету: Нет
Выберите
И Или
Выберите
Поиск
(Выделить все)
100+
50+
(Пустые)
Очистить фильтр

Подсветка в текущих отчетах консультантов!

Шаг 8

* Делаем индивидуальный звонок потенциальному участнику акции

«Эксклюзивный подарок всем VIP»

зная:

- его ЛО на текущий момент
- его Долг текущего периода
- на какое кол-во баллов он уже совершал покупки в любом из 6 последних периодов

При подготовке к коммуникации обратите внимание, на столбец **«Долг текущий период (баллы)»** в этой графе, зафиксированы баллы, которые будут уменьшать итоговую сумму ЛО при расчете!



Номер консультанта	ФИО	Телефон	ЛО, баллы	Долг текущий период (баллы)	Участие во временных акциях	
					Статус 4	Статус 5
XXXXXX	Александрова Александра Александровна	+7(XXX)XXX-XX-XX	0	0	50+	
XXXXXX	Сидоров Сидор Сидорович	+7(XXX)XXX-XX-XX	0	7	50+	
XXXXXX	Сандакова Наталья	+7(XXX)XXX-XX-XX	0	0	100+	
XXXXXX	Петров Петр Петрович	+7(XXX)XXX-XX-XX	180,11	32	100+	

Инструменты

- Повышение активности
- Увеличение среднего заказа (1006)
- Рекрутинг + заказ

Инструменты

- Скрипт звонка/письма для каждого консультанта в структуре
- Корзины на 100 б
- Спланировать мероприятия по рекрутингу и УТП для партнеров
- Бизнес встреча
- Ревизия системы обучения
- Ваша экспертность и экспертность в структуре
- 2-3 ключевых метода
- Мастер-класс
- Марафон

Вице Директора — Старшие Вице-Директора

- Цель
- Анализ структуры (отчеты, удаленные, количество консультантов, активность)
- Считаем в человеко-пылесосах) и потенциальных участниках акции Действуй на все 100.000 + Турция
- Информирование всем!
- Индивидуальная встреча для заинтересовавшихся!
- Встреча 2+1
- Обучение и сопровождение (мини-чаты, тематические чаты, мотивация + инструменты)
- Рекрутинг

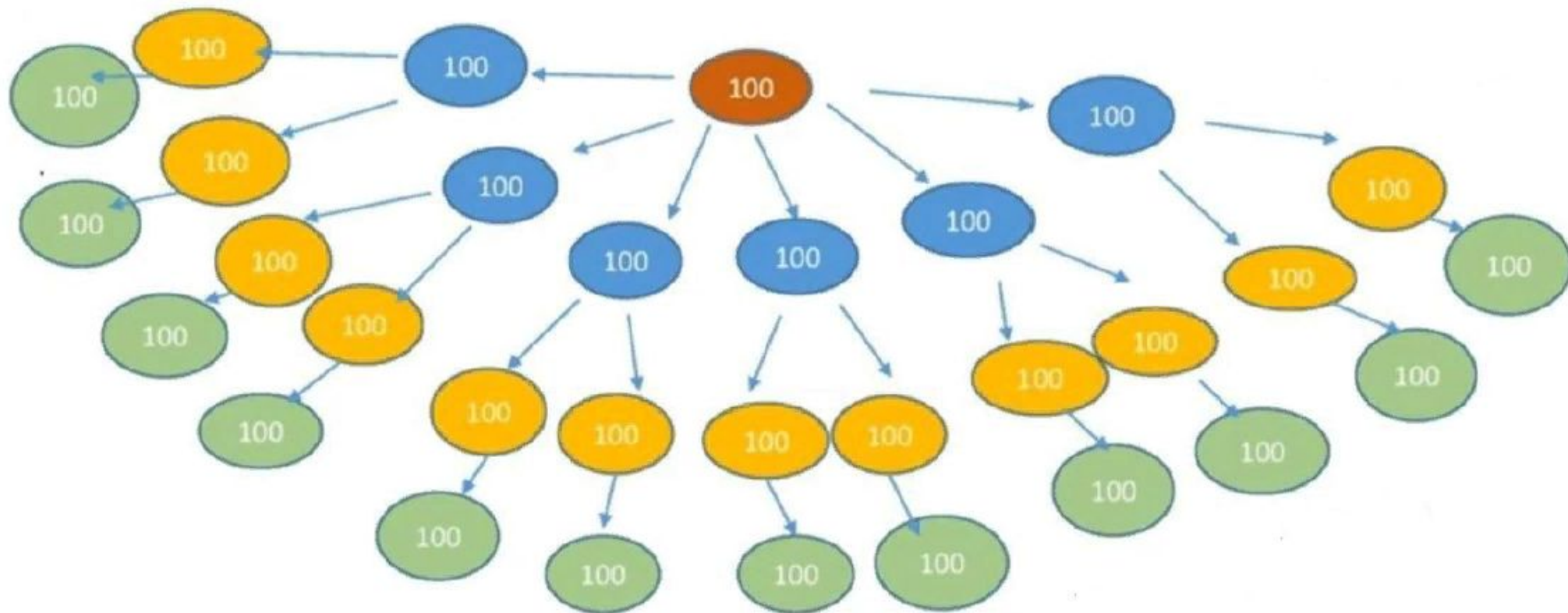
До Вице-Директора

- Цель
- Активный рекрутинг
- Задача — НК и консультанты - VIP консультанты
- Мастер-класс
- Таблица личного потребления и другие методы по выполнению 100 б ЛО
- Формирование и сопровождение клиентской базы

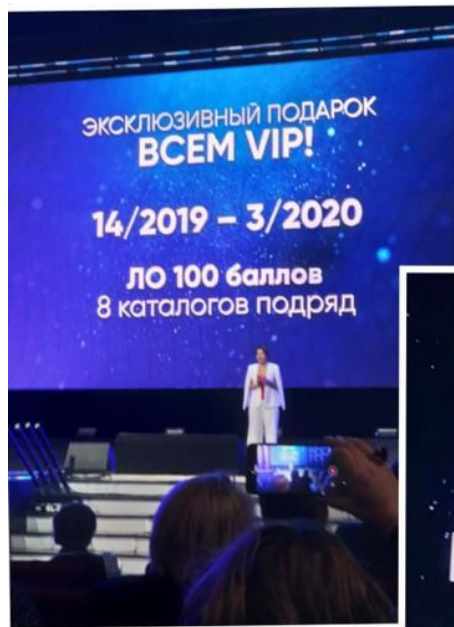
Действуем на все 100%

- Включаем Турборежим
- Фокус на цели
- Соц.сети только по делу
- Телевизор — что это такое?
- Планировали начать рано вставать? Самое время
- Позитивный настрой

Используй акцию «Эксклюзивный пылесос в подарок»
И получи бонус 100 000 руб.



Итого: $31 * 100\ 6 = 3\ 100\ 6$



$$\begin{aligned} &100+600+ \\ &1200+ 1200 \\ &=31006 \end{aligned}$$

И вы - Директор

СОБЕРИ! 3-и БОНУСА ОДНОВРЕМЕННО!

БЫСТРЫЙ СТАРТ для Директора

Удваиваем квалификационный бонус:
ПЛАН НА ГОД

ДОХОД ЗА РАБОТУ ВАШЕЙ КОМАНДЫ 290 000 ₺																		
Период регистрации	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
	3%	6%	9%	12%	15%	19%	19%	23%	23%	Подтвердить 6 раз звание Директор (23%)								
	55 000 ₺ «БЫСТРЫЙ СТАРТ» ЗА ЗВАНИЕ ДИРЕКТОР									55 000 ₺ КВАЛИФИКАЦИОННЫЙ БОНУС ЗА ЗВАНИЕ ДИРЕКТОР								
ВАШ ГОДОВОЙ ДОХОД 400 000 ₺																		

+



100 000 ₺

Курганская Татьяна

Если Вы Новичок! Тогда это для Вас!

ТРИ БОНУСА ВМЕСТЕ в ПОДАРОК
Стремительным Новичкам!

Бонус "Быстрый Старт"
55 000 руб. + 55 000 руб.

Бонус "Действуй на 100"
100 000 руб. в Подарок за выполнение Условий Акции:

Бонус «Мотивационная поездка в Турцию»
БЕСПЛАТНО - в ПОДАРОК от КОМПАНИИ! за выполнение

ИТОГО Подарочный ФОНД для Вас составит:
210 000 руб. + Поездка в Турцию!

А также,
ПЫЛЕСОС в ПОДАРОК
И начисление ОС



СОБЕРИ! 3-х БОНУСА ОДНОВРЕМЕННО!

БЫСТРЫЙ СТАРТ
для Директора
Удваиваем квалификационный бонус:
ПЛАН НА ГОД

Мес	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
План	10%	15%	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%	60%	65%
Факт												

Ваш план на год: 290 000 руб.

55 000 руб. квалификационный бонус за план Директор

55 000 руб. квалификационный бонус за план Директор

Ваш годовой фонд: 400 000 руб.

+

FABERLIC
Мотивационная поездка для Директоров 2020

100 000 руб.

Всех на региональные конференции!!!!

Расписание конференций и контакты
организаторов на сайте в разделе
НОВОСТИ|НОВОСТИ БИЗНЕСА



Ваша жизнь уже не будет прежней!

