



## Рабочая тетрадь

### Вебинар 4

Презентация возможностей Faberlic  
как инструмент бизнеса

## Академия Faberlic

*Мы рады видеть Вас на занятиях Академии Faberlic!*

**Цель Академии** – сделать сотрудничество с Faberlic простым, понятным и выгодным.

### Программа для Новичков



1. Введение в успешный бизнес с Faberlic
2. Инструмент планирования дохода – Маркетинг-план
3. Технология привлечения Бизнес-партнеров
4. Презентация возможностей Faberlic как инструмент бизнеса
5. Искусство проведения Бизнес-встречи

### Программа для Наставников



1. Ключи к успеху в Faberlic
2. Эффективная коммуникация с Новичком
3. Как сделать покупателей активными
4. Задачи Наставника при работе с Бизнес-партнерами
5. Мотивационная встреча – инструмент для развития бизнеса

### Программа для Руководителей структуры



1. Успешный бизнес с Faberlic
2. Как из привычных действий создать систему мероприятий
3. 3 секрета работы с Бизнес-партнерами
4. Массовый рекрутинг – основа бизнеса
5. Все о мотивации покупателей

## Презентация возможностей Faberlic

### Презентация возможностей –

это Ваше выступление,  
Ваша речь о Компании

### Презентация возможностей в электронном виде:

- иллюстрация вашего выступления
- опорные пункты, основные акценты
- фокус внимания



## Классифицировать презентации можно

### По времени

Развернутая – 40 минут  
краткая – до 10 минут



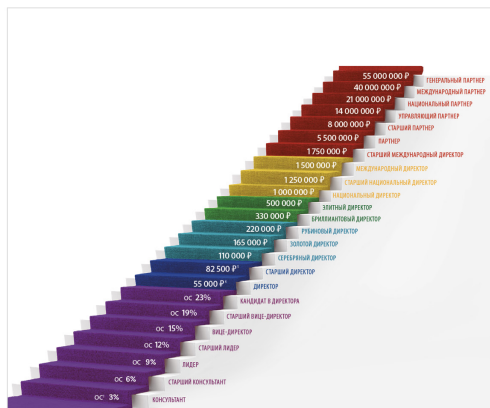
### По аудитории

Для группы или индивидуально



## По теме

По продукции или по бизнесу



**Количество и регулярность проведения Презентаций зависят от плана действий по достижению поставленных вами целей!**

## Вопросы для выявления потребностей в продукции

**Как выявить потребность собеседника?**

**Очень легко - с помощью простых вопросов!**

**Что для Вас важно при выборе косметических средств?**

Ответ покажет вам, что для собеседника является самым важным. Это поможет грамотно расставить акценты при проведении презентации продукции.

**Что из косметики Вы покупаете чаще всего для себя и своей семьи?**

Отвечая на этот вопрос, собеседник даст вам информацию о тех средствах, которые он постоянно использует. Сделайте акцент именно на этом направлении Faberlic – готовность к покупке будет гораздо выше.

**Что Вам нравится в тех средствах, которыми Вы пользуетесь сейчас?**

Из ответа на этот вопрос вы узнаете - на какие характеристики продукции ваш собеседник в первую очередь обращает внимание, что для него важно при выборе продукции. Используйте полученную информацию при презентации продукции.

## Вы готовы попробовать нашу новинку?

Ответ покажет вам – насколько клиент готов к изменениям

## Я Вам расскажу сейчас о нашем средстве, Вы хотите заказать его со скидкой?

Положительный ответ дает вам возможность рассказать не только о продукции, но и о выгодах сотрудничества с Компанией.

## Вопросы для выявления потребностей в доходе

### Вопрос:

Как Вы относитесь к дополнительному доходу, благодаря которому вы сможете реализовать свои желания?

### Ответ:

Интересно



Презентация для потенциального  
Бизнес-партнера

Не уверена, нужно подумать



Презентация для потенциального  
покупателя

### Вопрос:

В нашей Компании мы предлагаем несколько возможностей:

- приобретать продукцию через каталог у наших Консультантов
- стать Привилегированным Покупателем и приобретать продукцию со скидками
- или стать Бизнес-партнером Компании и иметь дополнительный доход.

Какая возможность заинтересовала вас?

### Ответ:

Доход



Презентация для потенциального  
Бизнес-партнера

Продукция и скидки



Презентация для потенциального  
покупателя

## План презентации для потенциального покупателя

1. Приветствие
2. Выявление потребности
3. Преимущества Компании
4. Информация о продукции
5. Информация о сервисе
6. Выгоды от участия и условия Стартовой программы и программы «Faberlic-клуб»
7. С чего начать Новому Консультанту
8. Помощь в регистрации, оформлении первого заказа



## Структура презентации для потенциального покупателя

Преимущества Компании (слайды 2 - 10)

Информация о продукции (слайды 11 - 22)

Информация о сервисе (слайды 23 - 24)

Участие в акциях и программах (слайды 25 - 28)

С чего начать Новому Консультанту (слайды 29 - 30)

## Преимущества Компании



- Основные преимущества Компании
- О президенте Алексее Геннадьевиче Нечаеве
- Готовые решения для жизни современной семьи!
- Свой центр научных разработок
- Собственное производство
- Почему нам доверяют?
- Мировые эксперты, сотрудничающие с Faberlic
- Наши награды
- Прямые продажи – почему это выгодно
- Faberlic в цифрах

## Информация о продукции

- Уход за лицом
- Уход за волосами
- Уход за телом
- Искусство макияжа
- Мир ароматов
- Уход для мужчин
- Детская косметика
- Косметика для дома
- Продукты для здоровья
- Аппараты ДЭНАС для домашнего использования
- Одежда и обувь
- Одежда для детей и новорожденных



## Информация о сервисе

- Пункты выдачи и доставка
- Выгоды и скидки



## Участие в акциях и программах

- Стартовая Программа
- Накопительная программа Faberlic – клуб
- VIP- привилегии



## План презентации для потенциального бизнес-партнера

1. Приветствие
2. Выявление потребности
3. Преимущества Компании
4. Информация о продукции
5. Информация о возможностях заработка в Компании
6. Мотивационная часть
7. Помощь в регистрации, оформлении первого заказа
8. Договоренность о дальнейшей встрече или звонке



## Структура презентации возможностей Faberlic

Преимущества Компании (слайды 2 - 10)

Информация о продукции (слайды 11 - 14)

Возможности заработка (слайды 15 - 28)

Мотивационная часть (слайды 29 - 34)



## Основные блоки презентации и их акценты



### Преимущества Компании:

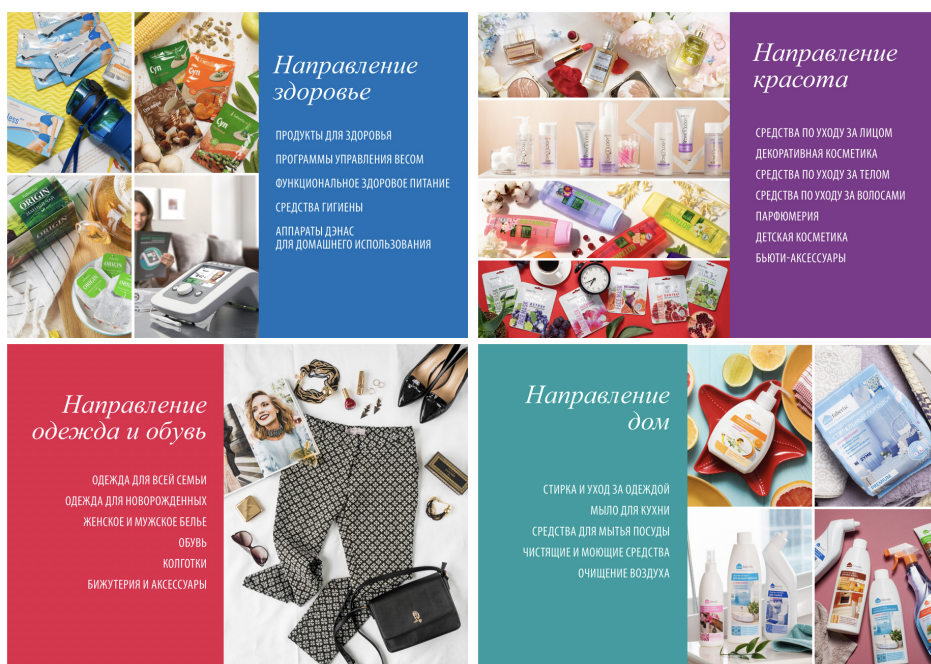
- Основные преимущества Компании
- О президенте – Алексее Геннадьевиче Нечаеве
- Свой центр научных разработок
- Собственное производство
- Почему нам доверяют?
- Мировые эксперты, сотрудничающие с Faberlic
- Наши награды
- Прямые продажи – почему это выгодно
- Faberlic в цифрах

### Основной акцент:

Показать Компанию надежным, стабильным и сильным Бизнес-партнером

## Информация о продукции

- Направление Красота
- Направление Дом
- Направление Здоровье
- Направление Одежда и обувь



### Основной акцент:

Рассказать о продукции только как об инструменте бизнеса:

- разнообразие и широта ассортимента,
- готовые решения для всей семьи в товарах повседневного спроса,
- соотношение цена-качество

### Возможности заработка

- Пункты выдачи и доставка
- Три возможности заработка
- Экономия: выгоды и скидки
- Стартовая и накопительная программы
- VIP-программа
- Выгода при покупке на 2 000 рублей
- Надо ли уметь продавать?
- Дополнительный доход
- Основные правила расчета дохода Консультанта
- Вознаграждение от 3% до 23%
- Создание своего дела
- Из чего складывается доход Консультанта выше квалификации «Директор»
- Поощрение и признание от Компании

## Основные правила расчета дохода Консультанта

**РАСЧЕТНЫЙ ПЕРИОД** (КАТАЛОГ) – 3 (или 2) НЕДЕЛИ

**МИНИМАЛЬНЫЙ ЛИЧНЫЙ ОБЪЕМ** (ло) ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ –  
**50 БАЛЛОВ** (ЗА РАСЧЕТНЫЙ ПЕРИОД)

**СТОИМОСТЬ БАЛЛА:**

**ОСНОВНОЙ АССОРТИМЕНТ** (КОСМЕТИКА ДЛЯ УХОДА, ДЕКОРАТИВНАЯ КОСМЕТИКА, ПАРФЮМЕРИЯ, ПРОДУКТЫ ЗДОРОВЬЯ, КОСМЕТИКА ДЛЯ ДОМА): **75 РУБЛЕЙ ЗА 1 БАЛЛ**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ**

(ОДЕЖДА, БЕЛЬЕ, АКСЕССУАРЫ, ПРОДУКЦИЯ ДЭНАС, ТОВАРЫ, УЧАСТВУЮЩИЕ В АКЦИЯХ): **150 РУБЛЕЙ ЗА 1 БАЛЛ**

**СТОИМОСТЬ БАЛЛА ДЛЯ РАСЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ – 60 РУБ.**

**ОБЪЕМ ЛИЧНОЙ ГРУППЫ** – СУММА ЛИЧНЫХ ОБЪЕМОВ КОНСУЛЬТАНТОВ ВАШЕЙ ЛИЧНОЙ ГРУППЫ И ВАШЕГО ЛИЧНОГО ОБЪЕМА ЗА ПЕРИОД

### Основные акценты:

- Показать выгоды сотрудничества
- Вызвать у человека интерес к регулярному высокому заработку вместе с Faberlic

### Мотивационная часть

- Помощь и поддержка
- Система бизнес – обучения онлайн: Академия Faberlic
- Как стать успешным Консультантом
- С чего начать?
- 3 шага к успеху в Faberlic

### Основные акценты:

- Показать, что на любом этапе есть помощь и поддержка от Компании
- Рассказать реальные примеры достижения успеха!
- Поднять мотивацию на конкретные действия

### Настрой во время проведения презентации

#### При проведении Презентации необходимо:

- Быть уверенным в ценности доносимой человеку информации
- Доброжелательным
- Заинтересованным в выявлении потребностей человека



### Основные акценты:

- Наполните эмоциями ваш рассказ!
- Высказывайте свое отношение, мнение, свою точку зрения
- Вовлекайте собеседника в переживаемые эмоции
- Говорите о том, что важно для собеседника

### Домашнее задание:

1. Скачать электронную версию Презентации возможностей на любой гаджет.
2. Провести по две Презентации возможностей для:
  - Бизнес-партнеров
  - потенциальных покупателей

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---