



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



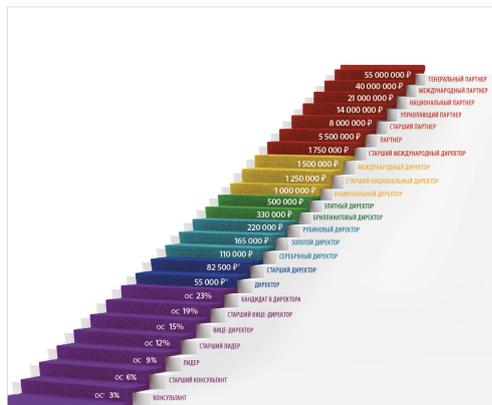
По аудитории

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**

