



РУКОВОДСТВО ДЛЯ БУДУЩИХ ЛИДЕРОВ БИЗНЕС-ГРУПП



MARY KAY®



Формулировка цели

Миссия компании «Мэри Кэй» – улучшать жизнь женщин во всем мире.

Мы будем добиваться этого, предлагая клиентам качественную продукцию, открывая горизонты для Независимых Консультантов по красоте и предоставляя неограниченные возможности карьерного роста для сотрудников Компании.

Мы сделаем все, чтобы женщины, соприкоснувшиеся с компанией «Мэри Кэй», смогли реализовать себя.

Мы с гордостью будем нести свою Миссию, опираясь на позитивную философию нашей Компании.

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление	3
Глава 1. ФИЛОСОФИЯ И ПРИНЦИПЫ «МЭРИ КЭЙ»	4
Имидж компании «Мэри Кэй»	4
Программа Удочерения.....	6
История «Награды за Бескорыстие»	7
Глава 2. ПРОГРАММА КАНДИДАТА В ЛИДЕРЫ БИЗНЕС-ГРУППЫ	8
Требования к Кандидатам в Лидеры Бизнес-Группы	9
Что нужно знать Кандидату в Лидеры Бизнес-Группы	10
Возможные ситуации	11
Планирование – залог успеха	13
«Восстановительная программа» Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы	14
Статус Лидера: больше, чем просто статус	15
Глава 3. МАСТЕРСКАЯ УСПЕХА ДЛЯ КРАСНЫХ ПИДЖАКОВ	17
Главный секрет Программы Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы	17
Магическая сила класса по красоте	19
Глава 4. ГЛАВНЫЕ ШАГИ НА ПУТИ К ЛИДЕРСТВУ	23
Шаг 1. Продажи	23
Шаг 2. Привлечение новых бизнес-партнеров	27
Шаг 3. Работа с командой	32
Шаг 4. Лидерство: цена успеха	40
Глава 5. КОНКРЕТНЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ	43
Заключение. У ВАС ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ!	48

Вступление

Ваши отношения с Компанией

Независимые Консультанты компании «Мэри Кэй» работают самостоятельно. Наш План Маркетинга нацелен на поддержание вашего независимого статуса. По существу, это значит, что вы сами себе начальник.

Ваш статус независимого предпринимателя

Так как вы являетесь независимым предпринимателем, вы не состоите в штате Компании. У такого статуса независимого предпринимателя есть много преимуществ, и по мере того, как будет развиваться ваш бизнес, все большее значение будет приобретать ваш независимый статус. В этом учебнике содержатся советы, которые помогут вам построить свой собственный бизнес с компанией «Мэри Кэй».

Компания не имеет права контролировать вашу деятельность, кроме тех моментов, которые оговорены в вашем Соглашении с Независимым Лидером Бизнес-Группы и в Договоре купли/продажи с Независимым Консультантом по красоте. Вы, в свою очередь, не имеете права и полномочий брать на себя долговые обязательства, делать заявления или заключать контракты от имени Компании.

«Сейчас вы, наверное, думаете: «Хорошо, что же я теперь должна делать?» Ну что ж, вы попали именно туда, куда необходимо. В этом учебнике вы найдете подробный план, а также полезные советы о том, как заложить надежные основы успешного бизнеса и продвигаться по Лестнице Успеха Компании».

Mary Kay

Глава 1

ФИЛОСОФИЯ И ПРИНЦИПЫ «МЭРИ КЭЙ»

«Хотя многое и изменилось, но многое осталось прежним. Принципы, на которых была построена наша Компания: Дух Бескорыстия, Золотое Правило, и система приоритетов: вера, семья, карьера, – не изменились. И я думаю, что поэтому Господь ниспослал нам свое благословение».

Mary Kay

Из этой главы вы узнаете:

- Как поддерживать имидж компании «Мэри Кэй»
- Историю «Награды за Бескорыстие» и то, как нужно реализовывать концепцию Духа Бескорыстия

Уникальность компании «Мэри Кэй» состоит в той философии и принципах, которых она придерживается. Принцип помощи и моральной поддержки способствовал такому росту Компании, о котором сама Мэри Кэй даже и не мечтала.

У вас уже есть команда, и вашей непосредственной обязанностью является воплощение этих принципов в жизнь: сначала руководствуясь этими принципами лично, а затем разъясняя их членам вашей команды. Как будущий Лидер Бизнес-Группы вы взяли на себя обязательства:

- Поддерживать и воплощать имидж компании «Мэри Кэй»;
- Вести себя достойным образом;
- Быть исключительно надежным человеком;
- Выполнять все взятые на себя обязательства;
- Поддерживать и помогать своим коллегам-Лидерам;
- Претворять в жизнь Золотое Правило;
- Делать все возможное, чтобы создать атмосферу добросердечности, демонстрировать высокие моральные качества и конструктивное отношение;
- Быть примером для других;
- Воплощать Дух Бескорыстия.

Давайте остановимся на этих моментах подробнее.

Имидж компании «Мэри Кэй»

Имидж компании «Мэри Кэй» – это не только ваш внешний вид, но и образ мышления, и отношение к другим людям. Если у вас возникают сомнения, задайте себе вопрос:

«Что бы я одела и как бы я себя вела, если бы Мэри Кэй была здесь, рядом со мной?»

«Как Независимый Консультант вы представляете компанию «Мэри Кэй» не только перед своими клиентами, но также и перед Консультантами. Поэтому вы всегда должны стараться выглядеть как можно лучше и вести себя, как подобает вашему статусу».

Mary Kay

Вот несколько советов, которые помогут вам поддерживать высокий имидж компании «Мэри Кэй»:

Одежда

- Работая с компанией «Мэри Кэй», всегда надевайте костюм, юбку с блузкой или платье, которые соответствуют вашему профессиональному имиджу.
- Ваш макияж, прическа и маникюр должны быть безупречными.
- Ваши туфли не должны быть стоптаны; на всякий случай всегда берите с собой запасную пару колготок.
- Используйте минимальное количество аксессуаров.

Поступки

- Всегда будьте честны, справедливы и сострадательны к другим.
- Думайте о том, что вы говорите и как вы говорите.
- Сквернословие – это не стиль Консультанта компании «Мэри Кэй».
- Будьте вежливы и любезны с людьми, которые обслуживают вас в магазинах, ресторанах и гостиницах. Даже когда вы не «на работе», вы представляете компанию «Мэри Кэй».
- Будьте пунктуальны. Опоздания на мероприятия свидетельствуют об отсутствии уважения к времени других людей.

Телефонные разговоры

- Сообщение на вашем автоответчике должно быть четким и грамотно составленным.
- Отвечайте на вопросы вежливо и профессионально.
- Объясните родным, как отвечать на телефонные звонки.
- Если вам звонили, то обязательно перезвоните.

Мероприятия Компании

- Говорить или ходить во время занятий, подниматься с места, подходить к выступающим или к преподавателю невежливо.
- «Мэри Кэй» считает, что алкогольные напитки неуместны ни на каких мероприятиях Компании.
- Посещайте все мероприятия Компании и приходите вовремя на общие собрания и занятия. Ваша команда последует вашему примеру.

Вспомогательные материалы и литература

- Используйте профессиональную литературу и материалы о том, как построить команду.
- Проверяйте правописание слов и исправляйте типографские ошибки во всех раздаваемых вами материалах.
- Используйте материалы, разработанные Компанией, если таковые имеются.
- Удостоверьтесь в точности всех фактов о Компании, которыми вы оперируете.

Программа Удочерения

Мэри Кэй создала Программу Удочерения как способ воплощать и поддерживать политику «Без границ». «Без границ» – это значит, что вы можете привлекать новичков в любом регионе. Программа Удочерения предполагает, что Консультанты, проживающие далеко от вас, все равно получают необходимые им поддержку и обучение от тех Лидеров, которые удочеряют их в своих Бизнес-Группах, не получая за них какое-либо материальное вознаграждение.

История Программы Удочерения

Несколько раз Мэри Кэй теряла бизнес, создаваемый годами, и начинала все сначала из-за того, что ей приходилось переезжать в другое место. Она чувствовала, что это несправедливо, поэтому, основав компанию «Мэри Кэй», она сразу же создала политику «Без границ» и Программу Удочерения, чтобы те, кто работает с Компанией, не столкнулись с подобной ситуацией. Она знала, что единственное условие, при котором эта политика будет функционировать, – если Лидеры Бизнес-Групп будут тесно взаимодействовать между собой. Сегодня Программа Удочерения представляет собой один из самых уникальных принципов, на которых построена Компания.

Единственный способ реализации политики «Без границ»

Программа Удочерения не будет работать, пока все Консультанты не будут принимать ее принципы и претворять в жизнь ее постулаты. Мэри Кэй говорила: «Единственный способ работать «Без границ» заключается в том, что каждая из нас должна воплощать Дух Бескорыстия, принимая Консультантов из других Бизнес-Групп в своей Бизнес-Группе. Это должно быть похоже на то, как мы усыновляем детей, – они не должны чувствовать себя в семье чужими».

Вам как будущему Лидеру Бизнес-Группы необходимо помнить об этом. Любая из Лидеров Бизнес-Группы только выигрывает от Программы Удочерения. Те из них, кто следует этой Программе, отмечают, что удочеренные Консультанты часто более активны, ответственны, воодушевленны и благодарны, чем Консультанты собственной Группы. Во многих случаях успех удочеренного Консультанта воодушевляет ваших собственных Консультантов на победу.

«В наших Программах принимали участие тысячи женщин; и в прямом смысле каждая из них – хранительница духа и философии «Мэри Кэй»».

Mary Kay

История «Награды за Бескорыстие»

«Награда за Бескорыстие» – высшая награда в компании «Мэри Кэй». Она связана с именем незабываемого Независимого Лидера Сью Викерс. На ежегодном Семинаре за бескорыстие и щедрость Сью была присуждена награда «Имидж компании «Мэри Кэй», позже замененная на титул «Мисс Бескорыстие».

Ежемесячно титул «Мисс Бескорыстие» начал присваиваться с июня 1973 года. Первая награда была вручена Эстер Бимен. Тогда этой наградой каждый месяц отмечали одного Лидера Бизнес-Группы за теплое, бескорыстное, заботливое отношение к другим.

Ежегодный титул «Мисс Бескорыстие» впервые был присвоен на Семинаре в 1978 году Люси Кулемайер-Рейшнаyder в память о безвременной кончине Сью Викерс, трагически погибшей в возрасте 37 лет. Примеру бескорыстного отношения к другим, показанному Сью, последовали многие другие Независимые Лидеры Бизнес-Групп, которым впоследствии был присужден титул «Мисс Бескорыстие». До 1989 года на ежегодном Семинаре определялась только одна победительница. Сейчас определяются победители во всех странах, где проводятся Семинары. Победительница, чье имя называется на торжественной церемонии, получает «Награду за Бескорыстие» (золотую Брошь).

«Награда за Бескорыстие» в Бизнес-Группе

Компания «Мэри Кэй» советует вам даже в своей еще небольшой команде организовать конкурс на присвоение «Награды за Бескорыстие», что поможет воплотить в жизнь концепцию Духа Бескорыстия. В зависимости от размеров Группы вы можете присуждать награду ежемесячно или ежеквартально. Вполне возможно, что вы захотите определить победительницу по итогам Семинарского года.

Какой должна быть обладательница «Награды за Бескорыстие» вашей команды? Это Консультант, которая:

- Относится ко всем справедливо;
- Относится ко всему конструктивно;
- Сама вызывается помочь другим Консультантам, не ожидая обращения за помощью;
- Руководствуется Золотым Правилком Компании, если у потенциального клиента или члена Личной Группы уже есть Независимый Консультант по красоте;
- Всегда посещает и помогает в проведении Собраний Бизнес-Группы;
- Подбадривает и хвалит других Консультантов по красоте;
- Помогает удочеренным Консультантам освоиться в новом коллективе;
- Предана своей работе с компанией «Мэри Кэй» и ставит перед собой только достойные цели.

Воплощая Принцип Духа Бескорыстия в пока еще небольшой команде, вы можете быть уверены в силе и стабильности своей будущей Бизнес-Группы.

«Наша Компания была построена на Духе Бескорыстия. Если вы будете отдавать, не думая о прибыли, то прибыль все равно появится.

Отдавать. Отдавать с энтузиазмом.

Отдавать с радостью. И если вы будете готовы отдать больше, чем то, за что вы получаете вознаграждение, вы увидите, как к вам все вернется сторицей».

Mary Kay

Глава 2

ПРОГРАММА КАНДИДАТА В ЛИДЕРЫ БИЗНЕС-ГРУППЫ

Из этой главы вы узнаете:

- *Требования к Кандидатам в Лидеры Бизнес-Группы*
- *Что нужно знать Кандидату в Лидеры Бизнес-Группы*
- *Возможные ситуации*
- *Планирование – залог успеха*
- *«Восстановительная программа» Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы*
- *Статус Лидера – это больше, чем просто статус*

Как часто кажется, что путь от получения статуса Консультанта-новичка до момента, когда появляется цель достичь статуса Лидера, весьма долг и полон различных препятствий. Однако перед планированием в конечном итоге пасует любая цель. Сегодня мы научимся тому, как преодолеть ступени на пути от Консультанта-новичка до будущего Лидера.

Некоторые Консультанты не хотят прилагать усилия для построения команды, пока у них не появится серьезный стимул делать карьеру. А этого не произойдет, пока вы не узнаете, что вас ждет в дальнейшем.

Причины для достижения статуса Лидера:

- *Дополнительный источник дохода.*
- *Возможность улучшить жизнь женщин.*
- *Особое признание на мероприятиях Компании.*
- *Право носить костюм Лидера.*
- *Право на участие в Конференции Лидеров и в специальных встречах Независимых Лидеров Бизнес-Групп.*
- *Право стать Тренером Университета «Мэри Кэй».*
- *Непосредственная работа с Независимыми Национальными Лидерами, другими Лидерами Бизнес-Групп и сотрудниками Компании.*
- *Возможность получить прекрасные подарки, в частности автомобиль и путешествия.*
- *Возможность заранее узнавать обо всех специальных Программах и их условиях.*
- *Возможность заранее заказывать новую продукцию, чтобы провести необходимые обучающие занятия для Консультантов.*

На свете очень мало людей, которые не имеют никаких желаний, никаких стремлений, людей, которые абсолютно довольны своей жизнью и ничего не хотят в ней менять. Если вы сейчас читаете эти строки, то можно с полной уверенностью сказать: вы не из их числа. Вы уже приняли решение попробовать свои силы в качестве Независимого Консультанта по красоте компании «Мэри Кэй», вы получили статус Главного Организатора, выполнив условия Конкурса «Красный Пиджак». Но не следует останавливаться на достигнутом, вы должны двигаться дальше.

Конкурс «Клуб 12%» является первой ступенью на пути к Лидерству. Участниками Клуба становятся все Главные Организаторы, которые в течение каждого месяца



квартала получают комиссионное вознаграждение в размере 12%. Это означает, что в каждый из месяцев квартала в их команде есть не менее 8 активных Консультантов. Этот Конкурс был разработан специально для того, чтобы сразу после него Главный Организатор могла приступить к выполнению Квалификационной программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы. «Клуб 12%» подготовит вас к планированию своей деятельности и научит контролировать работу своей команды. По определению одного из успешных Национальных Лидеров из США, Квалификационная программа – это ваша личная активная работа + работа вашей команды, которая будет следовать вашему примеру.

Вы выбрали для себя статус Лидера Бизнес-Группы? Вы приняли правильное решение. Самое время начать выполнение Квалификационной программы.

Требования к Кандидатам в Лидеры Бизнес-Группы

К выполнению Программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы может приступить Консультант, с даты подписания Договора купли/продажи которой прошло не менее 4-х месяцев.

Для того, чтобы успешно приступить и выполнить Квалификационную программу, вам необходимо знать требования, предъявляемые к Кандидатам в Лидеры Бизнес-Группы. Квалификационная программа на получение статуса Лидера Бизнес-Группы состоит из двух этапов:

Первый этап (подготовительный):

- Вы должны соответствовать требованиям, предъявляемым к Главному Организатору.
- Вы должны быть активны в месяц, предшествующий началу Программы.
- Вам необходимо иметь 8 членов Личной Группы, которые активны в месяц, предшествующий месяцу, с которого вы предполагаете начать выполнение Квалификационной программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы.

Обратите внимание, что никто из 8 квалифицируемых активных Личных Консультантов не может быть Независимым Лидером Бизнес-Группы или Кандидатом в Лидеры Бизнес-Группы.

Обращаем ваше внимание, что по условиям Программы Главный Организатор может приступать к выполнению Программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы с 8 Консультантами в личной команде. Учитывая предшествующий опыт в Компании, можно сказать, что Программа проходит успешнее, если продажи команды на момент начала Программы составляют 50.00-60.00 б.е.*

Второй этап (основной):

- Ваша квалифицируемая Бизнес-Группа будет состоять из членов вашей Личной Бизнес-Группы, а также членов Бизнес-Группы второго, третьего, четвертого и т.д. поколений, подписавших Договор купли/продажи с Компанией после того, как вам был присвоен статус Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы.
- Совокупный общий объем продаж вашей квалифицируемой Бизнес-Группы должен быть не менее 400.00 б.е. за квалификационный период (это может быть четыре и менее месяцев), но совокупный объем продаж за месяц не должен быть менее 100.00 б.е.
- Заказы, размещенные позже указанного в Программе срока (позже последнего дня месяца), в зачет для выполнения Программы не идут.
- Ваш максимальный объем Личных продаж, идущий в зачет (считается суммарный объем Личных продаж за весь квалификационный период), может составлять не более 25% от общего объема продаж Бизнес-Группы (за весь квалификационный период).
- На момент завершения Квалификационной программы ваша Бизнес-Группа должна состоять как минимум из 25 активных Консультантов (включая вас), т.е. в последний месяц выполнения Программы как минимум 25 Консультантов, включая вас, должны разместить минимум один активный заказ.
- Вы можете получить квалификацию Лидера Бизнес-Группы в течение одного, двух, трех или четырех месяцев в зависимости от того, когда объем продаж Бизнес-Группы достигнет необходимого уровня, и Бизнес-Группа будет насчитывать 25 активных членов Бизнес-Группы (включая вас).
- Если одной из членов вашей Бизнес-Группы присваивается статус Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы в течение вашей Квалификационной программы, то она и члены ее Личной Группы выходят из состава вашей

*1.00 б.е. = 1 750 руб.

Бизнес-Группы, т.е. образуют свою собственную Бизнес-Группу. (Обратите внимание, что начиная с этого момента объем ее Личных продаж и объемы продаж ее команды не идут в зачет вашей квалифицируемой Бизнес-Группы.)

Обратите внимание на то, чтобы:

Все Независимые Консультанты по красоте вашей Личной Группы были:

1. Действующими активными Консультантами, которые приобрели Стартовый набор.
2. Консультантами, занимающимися реализацией продукции компании «Мэри Кэй» посредством бесплатных косметических классов и использующими для осуществления заказов свои собственные средства.

Важная информация:

1. *Ваш Лидер Бизнес-Группы должна быть проинформирована о вашем намерении приступить к выполнению Квалификационной программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы.*
2. *Заявление о начале выполнения Программы должно быть получено сотрудниками Группы Поддержки Лидеров не позднее 25 числа месяца, предшествующего началу Квалификационной программы.*
3. *Принятие окончательного решения о присвоении статуса Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы и Лидера Бизнес-Группы Компания оставляет на свое усмотрение.*

Что нужно знать Кандидату в Лидеры Бизнес-Группы

До и во время выполнения Квалификационной программы у вас могут возникнуть вопросы. Приводим ответы на наиболее распространенные из них:

1. **Если я начинаю Квалификационную программу одновременно с моим Личным Консультантом, учитываются ли ее Личные продажи в моей Программе?**
 - Нет. С присвоением статуса Кандидата ваш Личный Консультант выходит из состава вашей квалифицируемой Бизнес-Группы, и ее Личные продажи учитываются в ее Квалификационной программе.
2. **Стану ли я Старшим Лидером этого Консультанта после того, как мы обе закончим Квалификационную программу?**
 - Нет. Для получения статуса Старшего Лидера вам необходимо получить статус Лидера Бизнес-Группы до момента начала Квалификационной программы вашего Консультанта.
3. **Буду ли я получать комиссионное вознаграждение Главного Организатора за работу моего Личного Консультанта, который получит статус Кандидата или Лидера Бизнес-Группы?**
 - Да.
4. **Можно ли выполнить Программу на получение статуса Лидера Бизнес-Группы меньше чем за 4 месяца?**

- Выполнить Программу на получение статуса Лидера Бизнес-Группы возможно за 1, 2 или 3 месяца при условии: совокупный объем продаж квалифицируемой Бизнес-Группы должен составлять не менее 400.00 б.е. за этот период, в последний месяц выполнения Программы квалифицируемая команда должна состоять как минимум из 25 активных Консультантов.
- 5. Иду ли я в зачет «25 активных Консультантов» на момент завершения Программы?**
- Да, если вы активны в последний месяц Программы.
- 6. Если объем продаж моей квалифицируемой Бизнес-Группы в один из месяцев Программы составляет более 100.00 б.е., учитываются ли «перевыполненные» базовые единицы в зачет следующего месяца?**
- Нет. Минимальный объем продаж вашей квалифицируемой Бизнес-Группы в месяц должен составлять не менее 100.00 б.е., независимо от того, каков был объем продаж в предыдущий месяц Программы.
- 7. Если в один из месяцев Программы результат продаж квалифицируемой Бизнес-Группы составит 99.99 б.е., смогу ли я продолжать выполнение Программы и восполнить недостающий объем в следующем месяце?**
- Нет. Условием продолжения Программы является объем продаж квалифицируемой Бизнес-Группы 100.00 б.е. и более. Результат 99.99 б.е. и менее свидетельствует о невыполнении условий, и вы не можете продолжать Программу.
- 8. При успешном выполнении условий Квалификационной программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы, когда я смогу узнать номер своей Бизнес-Группы?**
- Номер Бизнес-Группы вы сможете узнать после закрытия месяца в Справочно-Информационной Службе или на сайте Mary Kay Online, приблизительно 15 числа месяца, следующего за месяцем окончания Программы.
- 9. Если я еще не являюсь Кандидатом в Лидеры Бизнес-Группы, могу ли я позвонить Координатору по работе с Кандидатами в Лидеры Бизнес-Группы?**
- Да. Вы можете позвонить по телефону (495) 705-9311 Координаторам по работе с Кандидатами в Лидеры Бизнес-Группы – Светлане Ходуновой или Ларисе Макаровой.
- 10. Если я уже являюсь Кандидатом в Лидеры Бизнес-Группы, есть ли сотрудник Компании, который курирует выполнение моей Программы?**
- Да. Вы можете позвонить Координаторам по работе с Кандидатами в Лидеры Бизнес-Группы – Светлане Ходуновой или Ларисе Макаровой по телефону (495) 705-9311.

Возможные ситуации

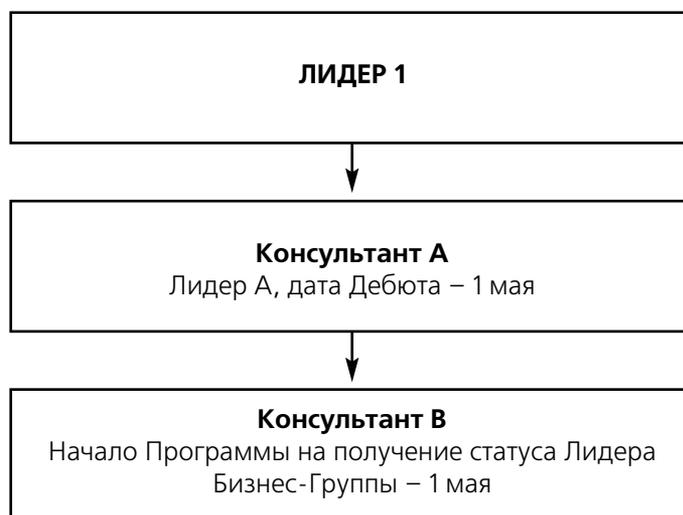
Ситуация № 1

Лидер Бизнес-Группы может получить статус Старшего Лидера Бизнес-Группы только в том случае, если в момент появления в его Личной команде Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы она сама будет являться Лидером Бизнес-Группы.

Пример № 1:

Консультант А является Главным Организатором **Консультанта В**.

Консультант А с **1 мая** получает статус **Лидера А** и становится дочерним Лидером **Лидера 1. Консультант В** с **1 мая** начинает выполнять Квалификационную программу на получение статуса Лидера Бизнес-Группы, успешно завершает Программу, получает статус **Лидера В** и становится дочерним Лидером **Лидера А**.

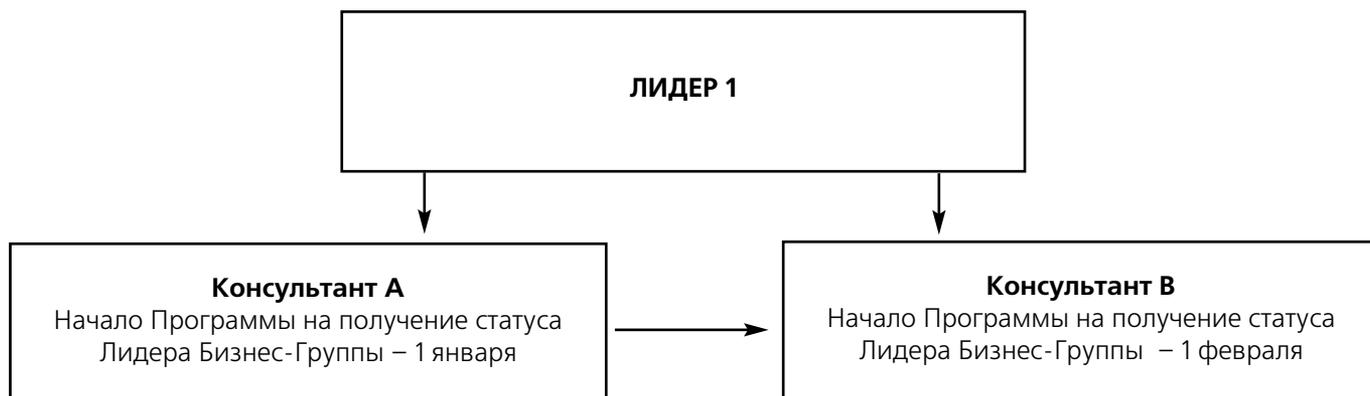


Пример № 2:

Консультант А является Главным Организатором Консультанта В.

Консультант А начинает выполнять Программу на получение статуса Лидера Бизнес-Группы с 1 января.

Консультант В начинает Программу на получение статуса Лидера Бизнес-Группы с 1 февраля. При успешном завершении Программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы **Консультант А** и **Консультант В** станут дочерними Бизнес-Группами первой линии **Лидера 1**. При этом **Консультант А** является Главным Организатором **Консультанта В**.

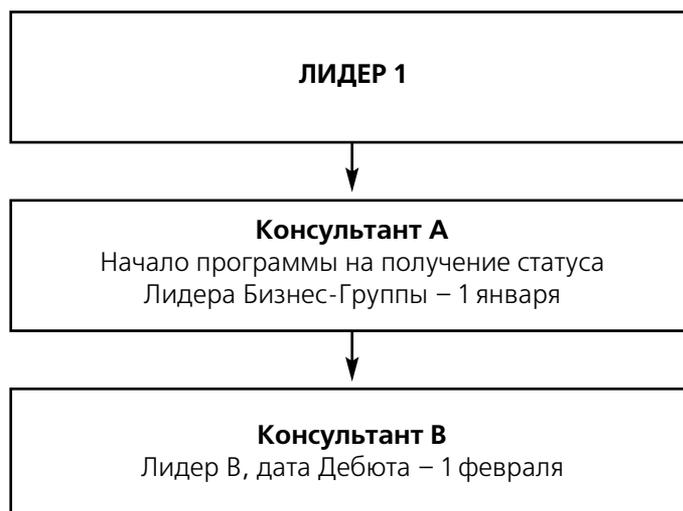


Ситуация № 2

Консультант А является Главным Организатором **Консультанта В**.

Консультант В получила статус **Лидера В** с *1 февраля* и стала дочерним Лидером **Лидера 1** (схема 1). При этом **Консультант А** является Главным Организатором **Консультанта В**.

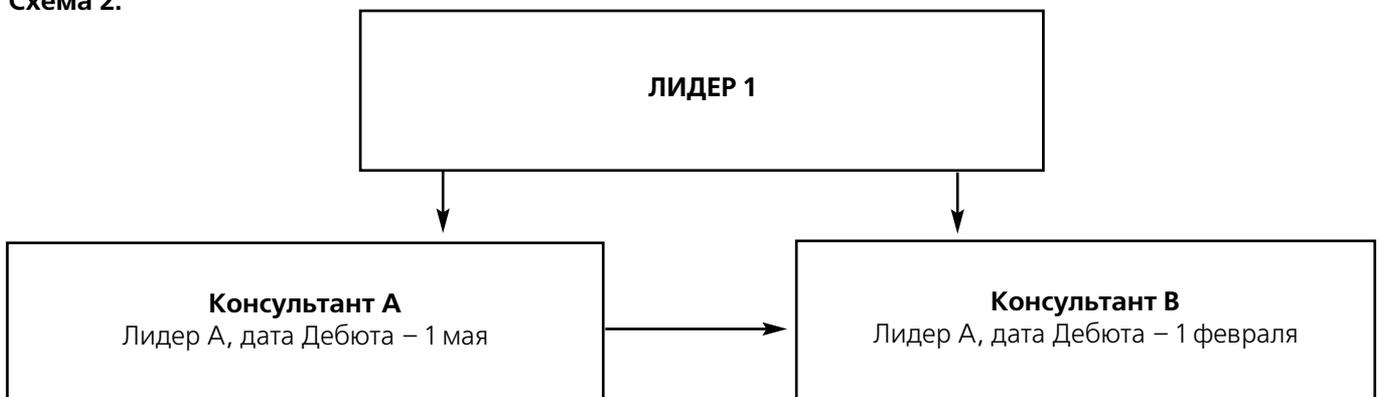
Схема 1.



Продолжение Ситуации № 2:

Консультант А начала выполнять Программу на получение статуса Лидера с **1 января**. **Консультант А** успешно выполнила Программу, получила статус **Лидера А** и также стала дочерним Лидером **Лидера 1** (схема 2). При этом **Консультант А** является Главным Организатором **Консультанта В**.

Схема 2.



Планирование – залог успеха

«Используйте каждый свой день и каждую минуту, чтобы осуществить задуманное в новом году и в новом квартале. Для этого вам понадобятся план действий и фундамент, на котором все будет основано, а также отличное настроение! Быстрое продвижение по Лестнице Успеха зависит от постановки и достижения целей, которые приведут вас прямо к вершине».

Mary Kay

Мы уверены в том, что возможные вопросы и ситуации, приведенные в предыдущем разделе, помогут вам избежать возможных ошибок при выполнении Квалификационной программы. Для того, чтобы придать вам уверенности, предлагаем вашему вниманию советы, которые помогут вам достичь поставленной цели:

1. Нужно набрать максимальную скорость. Сейчас не время работать медленно и размеренно, не время брать отпуск!
2. Организуйте встречу со своими Консультантами для укрепления командного духа. Расскажите им о том, что нужно для того, чтобы стать отдельной Бизнес-Группой, и как они лично могут помочь осуществить это. Узнайте, какие цели они ставят перед собой, и помогите им в их достижении: расскажите им о собственной цели и о том, чего вы хотите достичь в течение квалификационного периода. Подумайте вместе о том, как вы назовете свою будущую Бизнес-Группу, – это придаст сплоченность вашей команде.
3. Развесьте плакаты со своими целями по всей квартире, чтобы видеть их каждый день.
4. Ежедневно выделяйте время для прослушивания кассет и чтения литературы, которая морально поддержит вас на пути к Лидерству.
5. Проверьте, хорошие ли у вас организационные навыки и умеете ли вы распределять время. Начните делегировать полномочия, попробуйте составить список своих дел на сегодняшний день и отметить все, что можно кому-то поручить.
6. В этот период вам как никогда нужны новые бизнес-партнеры, новые продажи, новые заказы. Возьмите за правило проводить как минимум три класса в неделю в течение всей Программы (не забывая о том, что нужно зарезервировать как минимум пять классов) и как минимум пять бизнес-интервью в неделю. Есть один маленький секрет проведения классов и бизнес-интервью на данном этапе: никогда не работайте одна. Всегда берите с собой своего Консультанта-новичка или потенциального Консультанта.
7. Не надейтесь на то, что ваша команда привлечет к работе в Группе новых Консультантов вместо вас. Будьте готовы к тому, чтобы самой найти всех новых Консультантов Личной Группы. Скорее всего, вы сможете найти их на классах.



8. Всегда приводите гостей на Собрания Бизнес-Группы.
9. Вы всегда должны обладать информацией о действующих Программах, новинках продукции, возможностях, предоставляемых Компанией для Консультантов-новичков.
10. Если ситуация складывается не лучшим образом, позвоните своему Независимому Лидеру Бизнес-Группы и поговорите с ней. Никогда не жалуйтесь членам своей команды.
11. С первого же дня доказывайте членам своей команды необходимость привлечения новичков. С этой целью:
 - Всегда носите с собой значок Главного Организатора и демонстрируйте его.
 - Делайте акцент на возможности получать за Личную Группу комиссионное вознаграждение и премии, а также носить красный пиджак.
 - Организуйте бизнес-интервью с новыми Консультантами во время первого месяца работы.
12. Лично заключайте Договора купли/продажи и проводите последующую работу со всеми потенциальными Консультантами вашей Группы.
13. В начале каждой недели звоните своим Консультантам и узнавайте, что они запланировали сделать на этой неделе и сколько человек они собираются привести на Собрание Бизнес-Группы.



«Восстановительная программа» Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы, или Как часто вы можете подавать заявление на выполнение Квалификационной программы

Статуса Лидера Бизнес-Группы может достичь любой Консультант, который поставил перед собой и своей командой такую цель. Однако не исключено, что при выполнении условий первого или второго этапа Программы вы, возможно, столкнетесь с трудностями, которые могут повлечь за собой потерю статуса Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы. Это обстоятельство может негативно сказаться на вашем настрое и настрое вашей команды.

Для того чтобы помочь будущим Кандидатам в Лидеры Бизнес-Группы успешно выполнить Программу с первого раза, было принято решение ввести ограничение по количеству подаваемых на Программу заявлений. Таким образом, будущий Кандидат в Лидеры Бизнес-Группы сможет подать не более 3-х заявлений на выполнение Программы в течение Семинарского года, вне зависимости от того, через какое время эти заявления были поданы. При подаче четвертого заявления будущий Кандидат в Лидеры должен будет выполнить условия «Восстановительной программы».

Условия «Восстановительной программы»:

Длительность программы – 2 месяца.

Каждый месяц ваш объем продаж и объем продаж вашей команды должен составлять не менее 100.00 б.е. (причем максимальный объем Личных продаж, идущий в зачет, может составлять не более 25.00 б.е. в месяц от общего объема продаж команды).

Будущий Кандидат в Лидеры должна привлечь как минимум 2 Личных Консультантов в течение 2-х месяцев (один новичок каждый месяц или два новичка за один месяц).

Обратите внимание, что объемы продаж тех членов команды, которые имеют статус Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы или Лидера Бизнес-Группы, не идут в зачет объемов продаж вашей личной команды.

Статус Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы присваивается Консультанту только в случае успешного выполнения условий «Восстановительной программы». Пожалуйста, обратите внимание, что после успешного выполнения «Восстановительной программы» необходимо направить форму заявления на выполнение Программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы и указать месяц, с которого вы планируете приступить к Программе. В случае, если условия «Восстановительной программы» не выполнены, Консультанту необходимо повторно выполнить Программу.

При потере статуса Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы после выполнения условий «Восстановительной программы» у вас снова будет возможность подать заявление на выполнение Программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы. Обратите внимание, что в данном случае вашей первой попыткой выполнения Программы будет считаться та попытка, при которой вы получили статус Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы. Соответственно, у вас остается еще две попытки. При подаче четвертого заявления вам снова будет предложено выполнить условия «Восстановительной программы» и т.д.

В случае успешного выполнения Программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы информация о предыдущих случаях подачи заявлений будет полностью удалена из базы данных Группы Поддержки Лидеров. Поэтому, если по каким-либо причинам в будущем вы потеряете статус Лидера Бизнес-Группы, вы сможете снова подать заявление на выполнение Программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы в течение Семинарского года (до 3-х раз).

Статус Лидера: больше, чем просто статус.

Это – призвание

После того, как ваш статус изменился и вы стали Независимым Лидером Бизнес-Группы, вы, скорее всего, задали себе вопрос: «А какие еще будут изменения?»

С изменением статуса у вас появились новые преимущества, о которых мы хотели бы вам рассказать.

Преимущества статуса Независимого Лидера Бизнес-Группы:

- Костюм Лидера Бизнес-Группы
- Возможность участвовать в Автопрограмме для Лидеров
- Поездка лучших Лидеров
- Специальные Конкурсы для Лидеров
- Специальное обучение и мероприятия для Лидеров
- Значок Лидера Бизнес-Группы
- Бланк заказа Лидера Бизнес-Группы
- Возможность заказывать новую продукцию раньше Консультантов
- Доход от продажи продукции
- 4-12% комиссионного вознаграждения от общего объема продаж личной команды
- 9-13% комиссионного вознаграждения от общего объема продаж своей Бизнес-Группы
- Премии в размере от 1 300 до 40 000 руб. от общего объема продаж своей Бизнес-Группы

Иногда кажется, что получение статуса Лидера Бизнес-Группы – это финал, к которому вы так долго и самоотверженно шли, что теперь можно наконец-то расслабиться. Однако не стоит забывать о том, что это не финал, а, наоборот, начало. Ваш новый статус в компании «Мэри Кэй» поможет вам реализовать свой потенциал, достичь любой цели и стать еще более финансово независимой и успешной. Поэтому именно сейчас важно поставить перед собой более высокую цель, чем когда-либо раньше.

Как Лидера Бизнес-Группы вас ждут новые задачи, интересные дела и совершенно новые горизонты. Однако есть важнейшие моменты, на которых нужно сейчас сосредоточить свое внимание, чтобы стать по-настоящему успешной:

- **Построение собственной команды.** Пока ваша команда не увеличилась до 50 человек, не стоит останавливаться!
- **Работа с ключевыми Консультантами.** Уже сейчас выявляйте в Бизнес-Группе будущих Лидеров. По мере того, как они будут работать над созданием своей команды, ваша команда также будет расти.
- **Собрание Бизнес-Группы.** Начните с составления плана Собраний Бизнес-Группы на полгода или год. Привлекайте Консультантов к проведению Собраний – поручите им подготовить, к примеру, презентацию Плана Маркетинга Компании или новой продукции.
- **Газета Бизнес-Группы.** Мэри Кэй Эш часто повторяла: «Выпускайте «Новости», которые ваши Консультанты будут ежемесячно получать по почте в одно и то же время. Пишите в этом издании и о заслугах Консультантов, вдохновляйте их на дальнейшую работу, учите чему-то новому».

Это те основы, которые помогут вам расти дальше и покорять новые ступени Лестницы Успеха. Мы хотели бы также представить вам преимущества статусов Старшего/Будущего Ведущего, Ведущего/Элитного Ведущего и Национального Лидера.

Преимущества статуса Независимого Старшего*/Будущего Ведущего** Лидера Бизнес-Группы:

- Костюм Лидера Бизнес-Группы
- Возможность участвовать в Автопрограмме для Лидеров

* Независимый Старший Лидер Бизнес-Группы должна иметь как минимум одного Независимого Лидера Бизнес-Группы первой линии (дочернего).

** Независимый Будущий Ведущий Лидер должна иметь как минимум трех Независимых Лидеров Бизнес-Группы первой линии (дочерних).

- Поездка лучших Лидеров
- Специальные Конкурсы для Лидеров
- Специальное обучение и мероприятия для Лидеров
- Возможность стать Тренером Университета «Мэри Кэй»
- Значок Старшего/Будущего Ведущего Лидера
- Бланк заказа Лидера
- Возможность заказывать новую продукцию раньше Консультантов
- Доход от продажи продукции
- 4-12% комиссионного вознаграждения от общего объема продаж личной команды
- 9-13% комиссионного вознаграждения от общего объема продаж своей Бизнес-Группы
- Премии в размере от 1 300 до 40 000 руб. от общего объема продаж своей Бизнес-Группы
- 4-5.5% комиссионного вознаграждения от общего объема продаж дочерних Бизнес-Групп

Преимущества статуса Независимого Ведущего*/Элитного Ведущего Лидера:**

- Костюм Лидера Бизнес-Группы
- Возможность участвовать в Автопрограмме для Лидеров
- Поездка лучших Лидеров
- Специальные Конкурсы для Лидеров
- Специальное обучение и мероприятия для Лидеров
- Возможность стать Тренером Университета «Мэри Кэй»
- Значок Ведущего/Элитного Ведущего Лидера Бизнес-Группы
- Бланк заказа Лидера
- Возможность заказывать новую продукцию раньше Консультантов
- Доход от продажи продукции
- 4-12% комиссионного вознаграждения от общего объема продаж личной команды
- 9-13% комиссионного вознаграждения от общего объема продаж своей Бизнес-Группы
- Премии в размере от 1 300 до 40 000 руб. от общего объема продаж своей Бизнес-Группы
- 5-6% комиссионного вознаграждения от общего объема продаж дочерних Бизнес-Групп



Преимущества статуса Независимого Национального Лидера:

- Специальный костюм Национального Лидера
- Специальный браслет Национального Лидера
- Участие в Международных Саммитах Национальных Лидеров
- Возможность стать почетным Тренером Университета «Мэри Кэй»
- Участие в специальных Конкурсах для Национальных Лидеров
- Возможность получить право на использование автомобиля Национального Лидера (в настоящее время автомобиль марки Mercedes)
- 13% комиссионного вознаграждения от совокупного объема продаж Личной Группы
- 5-8% комиссионного вознаграждения от совокупного объема продаж дочерних Бизнес-Групп первой линии
- 3% комиссионного вознаграждения от совокупного объема продаж Бизнес-Групп второй линии
- 2% комиссионного вознаграждения от совокупного объема продаж Бизнес-Групп третьей линии
- Премия за развитие дочерних Лидеров Бизнес-Групп первой линии, а также развитие Национальных Лидеров.

* Независимый Ведущий Лидер должна иметь минимум пять Независимых Лидеров Бизнес-Групп первой линии (дочерних).

** Независимый Элитный Ведущий Лидер должна иметь восемь и более Независимых Лидеров Бизнес-Групп первой линии (дочерних).

Глава 3

МАСТЕРСКАЯ УСПЕХА ДЛЯ КРАСНЫХ ПИДЖАКОВ

Из этой главы вы узнаете:

- *Главный секрет Программы Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы (DIQ)*
- *О магической силе класса по красоте*

Главный секрет Программы Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы

Из разговора мамы с сыном:

– «Мама, зачем тебе это нужно?» – недоуменно спросил меня сын.

– «Понимаешь, быть Лидером – это очень престижно и почетно. У меня будет особый костюм, новый статус и особое положение в Компании, ты сможешь увидеть мою фотографию и нашу фамилию в журнале. Множество мероприятий Компания организует именно для Лидеров Бизнес-Групп. На Семинаре Лидерам аплодирует весь зал. А главное – мои доходы будут достаточно высокими и стабильными. Правда, это здорово?»

– Как хорошо, что мой сын задал мне этот вопрос, – подумала я. – Нужно рассказать всем моим бизнес-партнерам, почему хорошо быть Лидером Бизнес-Группы, чтобы в каждой из них «проснулось» желание расти и достигать большего.

Вы решили выполнять Программу на получение статуса Лидера и стать Лидером Бизнес-Группы?

Поздравляем: это замечательное решение! Впереди вас ждет интересный, ответственный и увлекательный путь. Мы не сомневаемся, что вы уже позвонили всем своим бизнес-партнерам и рассказали об этой удивительной новости и о тех возможностях, которые открываются теперь каждой из вас.

Вы станете Лидером Бизнес-Группы! Вас переполняют эмоции, мысли и идеи!

Возможно, у вас уже появился вопрос: как выполнить требования Программы?

Помните, что многие Лидеры Бизнес-Групп выполняли Программу на получение статуса Лидера и уже накоплен ценный опыт ведения бизнеса в этот период. Сегодня настал момент поделиться этим опытом с вами.

Каждый раз, когда вы начинаете делать что-то новое с компанией «Мэри Кэй» и хотите заручиться поддержкой своей команды, вам помогут мудрые советы Мэри Кэй Эш. Пусть они будут для вас памяткой по обретению уверенности.

Итак, памятка есть, к ней вы можете обращаться в сложные минуты выполнения Квалификационной программы. Как правило, в простых советах заключена очень большая сила. А мудрые советы Мэри Кэй проверены десятилетиями.

Давайте подумаем, что еще поможет вам выполнить Программу на получение статуса Лидера Бизнес-Группы.

Памятка по обретению уверенности от Мэри Кэй Эш

– «**Энтузиазм свернет горы**». Мне нужно сейчас создать в своей команде такое настроение, которое поможет нам добиться самых высоких результатов.

– «**Темп работы Лидера – темп работы всей команды**». Я планирую работать в «Звездном режиме» и привлекать новичков в темпе «Красный Пиджак».

– «**Люди обычно поддерживают то, что помогли создавать**». Нам нужно вместе с командой расписать, как мы будем выполнять Программу на получение статуса Лидера.

– «**Помогите другим получить то, к чему они стремятся, и вы тоже обретете желаемое**». Нужно узнать желания и цели каждого Консультанта и помочь им достичь их.

ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ – УКРЕПИТЕ СВОЮ КОМАНДУ

Если вы еще раз изучите требования Программы на получение статуса Лидера: сроки, условия, возможные препятствия и трудности, то вы поймете, что главный секрет успешного выполнения Квалификационной программы прост.

Вам необходима сильная команда!

Условия Квалификационной программы позволяют вам быстро приступить к Программе. Как только вы изучите условия, позвоните каждому своему бизнес-партнеру и расскажите о вашем намерении стать Лидером Бизнес-Группы и о тех возможностях, которые открываются теперь для каждой из вас.

Что такое сильная команда? Как ее укрепить и в каких направлениях?

Приготовьте описание требований Программы на получение статуса Лидера, чтобы они всегда были у вас под рукой. Опираясь на них, мы наметим основные шаги по укреплению команды:

ПУСТЬ ВСЕГДА БУДЕТ ПОД РУКОЙ

- 1. Программа на получение статуса Лидера длится 4 месяца, и каждый месяц объем продаж команды должен составлять не менее 100.00 б.е. Значит, надо повысить объемы продаж вашей команды!*
- 2. Программа на получение статуса Лидера длится 4 месяца, и при закрытии Программы в команде должно быть 25 активных Консультантов. Значит, надо увеличить число Консультантов в вашей команде!*
- 3. Программа на получение статуса Лидера – это не только ваша программа, это программа всей команды. Сделайте это общей целью!*

Если у вас уже появился вопрос «Как это сделать?», мы готовы рассказать вам о трех способах укрепления вашей команды.

3 способа укрепления команды

1. Программа на получение статуса Лидера длится 4 месяца, и каждый месяц объем продаж команды должен составлять не менее 100.00 б.е. Надо повысить объемы продаж вашей команды!

В вашем распоряжении 3 варианта:

Первый вариант – вырастить в команде Звездных Консультантов.

Например: сейчас в вашей команде 10 Консультантов. Объем продаж 100.00 б.е. на 10 Консультантов означает, что в среднем каждый месяц объем продаж каждого Консультанта должен составлять примерно 10.00 базовых единиц. Возможно, некоторым вашим Консультантам будет непросто справиться с такой задачей, но наверняка у вас есть бизнес-партнер, который очень хочет получить Сапфировую Звезду. Вы тоже не хотите останавливаться на достигнутом и уже прикладываете усилия, чтобы на вашей Лестнице загорелась еще одна Звезда. Итак, 16.00 б.е. (Консультант) + 16.00 б.е. (вы) – это уже 32.00 б.е. Осталось еще 68.00 б.е. на 7 Независимых Консультантов – это почти по 8.50 б.е. на каждую из них. Вы согласны, что вам нужен, по крайней мере, еще один Звездный Консультант?

Второй вариант – увеличить команду еще до начала Программы, чтобы средний объем продаж на одного Консультанта составил примерно 3.80-4.00 б. е. В команде должны работать 26 Консультантов с такими объемами продаж.

Третий вариант – самый верный. Необходимо вырастить 4-5 Звездных Консультантов и увеличить команду до 15-17 активных Консультантов. Тогда объем продаж в 100.00 б.е. достигается очень легко и просто.

◆ Какой вариант выбираете вы?

2. Программа на получение статуса Лидера длится 4 месяца, и при закрытии Программы в команде должно быть 25 активных Консультантов. Надо увеличить число Консультантов в вашей команде!

Есть 3 варианта, как это сделать:

Первый вариант – привлечь новичков самой. Если вы начинаете Программу с 8 бизнес-партнерами, то за 4 месяца вам необходимо привлечь 17 новых Личных Консультантов. Ежемесячно в вашу команду должны приходиться 4-5 новых Личных Консультантов.

Второй вариант – растить Главных Организаторов и Красных Пиджаков. Если в вашей команде 2-3 человека начнут выполнять условия Конкурса «Красный Пиджак», то за 3 месяца у каждой из них появится по 5 новых бизнес-партнеров. Таким образом, в вашей команде будет около 10 новых Консультантов.

Третий вариант – самый верный. Привлечь новых бизнес-партнеров самой и растить Главных Организаторов и Красных Пиджаков. Каждый ваш бизнес-партнер смотрит на ваш темп работы. Если вы будете привлекать новичков и рассказывать команде о том, какими преимуществами пользуется Главный Организатор и Лидер Бизнес-Группы, то со временем каждая из них будет стремиться к статусу Лидера, будет привлекать новичков и строить свою карьеру. В этом случае у вас будет отличная первая линия, а у ваших бизнес-партнеров будут расти прекрасные команды.

◆ Какой вариант выбираете вы?

3. Программа на получение статуса Лидера – это не только ваша программа, это программа всей команды. Сделайте это общей целью!

Вся команда выполняет Программу на получение статуса «Бизнес-Группы», поэтому план действий, цели и задачи должны быть общими. Необходимо, чтобы вся команда приняла участие в составлении плана работы на 4 месяца Программы. В плане работы будут и цели (те результаты по продажам и привлечению новичков, которых вам нужно достичь), и задачи для каждого (в каких Конкурсах победить, какой доход получить, какие мечты воплотить в жизнь), и мероприятия, которые надо провести или посетить.

Сделайте выполнение Программы общей целью. В этом вам помогут разделы: «Главный секрет Программы Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы», «Магическая сила класса по красоте», «Продажи», «Привлечение новых бизнес-партнеров», «Работа с командой», «Лидерство: цена успеха», «У вас все получится!».

Магическая сила класса по красоте

Как и более 40 лет назад, магическим ключом успеха в нашей Компании является класс по красоте. Многие Лидеры пытаются изобрести что-то другое, что-то новое с целью оптимизации своего бизнеса с «Мэри Кэй». Они тратят на это свое время (иногда годы), свои силы. А ключ к успеху всегда находится рядом.

Ведь за 13 лет работы компании «Мэри Кэй» на российском рынке классы доказали свою эффективность!

Класс – это основа бизнеса Консультантов «Мэри Кэй». Это не только главный источник вашего дохода, но и возможность назначать новые классы и консультации, а также шанс встретить женщин, которых заинтересует карьера с «Мэри Кэй». Именно классы помогают лучше понять желания и потребности клиентов и полностью реализуют принцип Компании **«Попробуй, прежде чем купить»**.

Класс по красоте дает два самых необходимых для работы в нашей Компании результата:

1. Продажи (денежные средства)
2. Интервью (задатки для построения команды)

Однако для того, чтобы класс по красоте являлся действительно эффективным инструментом бизнеса, необходимо осуществление «ПОЛНОГО КРУГА» шагов!



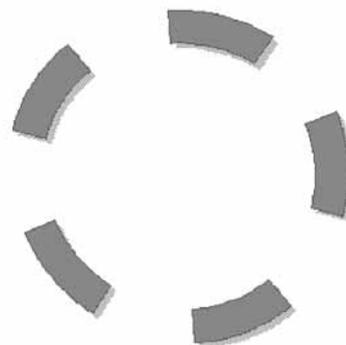
Делитесь мечтой!



Резервируйте классы!



Продавайте!



Что такое полноценный класс и понятие «ПОЛНОГО КРУГА»

Полноценный класс! Под этим подразумевается максимальное использование класса, его трех основных возможностей:

- Продажи.
- Рассказ о Компании, о мечте.
- Резервирование будущих классов.

Как Консультант по красоте вы знаете основные этапы класса. Теперь в качестве Лидера Бизнес-Группы вам необходимо научить вашу команду проводить успешные классы.

◆ Проверьте, знают ли ваши Консультанты, как правильно проводить класс. Возможно, необходимо провести обучающее занятие на Собрании Бизнес-Группы. Не забывайте также о личном примере: берите на ваши классы новичков. Тогда у них будет возможность научиться работать на высоком профессиональном уровне.

Основные этапы класса

Подготовка класса

Инструктаж Хозяйки класса

Инструктаж Хозяйки класса – это один из необходимых этапов для успешного проведения класса по красоте, он предшествует непосредственно классу и дает возможность:

- подтвердить присутствие всех гостей на классе;
- объяснить Хозяйке ее роль в процессе проведения класса и оговорить план предстоящего класса;
- обсудить возможности получения кредита Хозяйки класса.

◆ При проведении инструктажа Хозяйки класса вы имеете возможность решить многие важные вопросы перед проведением самого класса. Обратите внимание ваших Консультантов на важность инструктажа Хозяйки класса.

Предварительное профилирование

Предварительное профилирование – это этап, непосредственно предшествующий самому классу по красоте.

Предварительное профилирование поможет:

- заранее определить наиболее подходящие средства для гостей предстоящего класса;
- до проведения класса подобрать индивидуальную программу по уходу за кожей для каждой гостьи;
- активизировать интерес ваших клиентов к классу по уходу за кожей.

◆ Помните, что этап предварительного профилирования – залог успешного проведения самого класса по красоте. Расскажите Консультантам, что они должны учесть, проводя предварительное профилирование.

Проведение класса

Вступление

- представьтесь и поблагодарите гостей за то, что они пришли;
- поблагодарите Хозяйку класса за то, что она согласилась выступить в этой роли на классе;
- раздайте каждой гостье Брошюры «Секреты красоты»/«Образ»;
- расскажите о программе предстоящего класса;
- расскажите о философии и истории Компании;
- расскажите свою «Я-историю»;
- расскажите о возможностях карьеры с компанией «Мэри Кэй»;
- попросите ваших гостей представиться и рассказать в нескольких словах о себе.

Основная часть класса

- рассказ о важности регулярного ухода за кожей;
- представление продукции;

Например, представление Системы по уходу за кожей лица «Основа».

Перечислите все средства Системы «Основа», давая краткую характеристику каждому средству, отмечая его преимущества. Еще раз напомните про необходимые этапы для ухода за кожей. В зависимости от заполненных Профилей клиенток подберите наиболее подходящие им средства Системы «Основа» и дополнительные средства по уходу за кожей.

Более подробную информацию вы можете найти в «Руководстве Независимого Консультанта по красоте».

Завершение класса

Помните: ваша главная задача в завершающей части класса – поблагодарить гостей, рассмотреть возможные варианты наборов продукции, представленных в Брошюрах «Советы по красоте»/«Секреты красоты», показанных на классе. Важно также помнить о том, что вы сами можете комплектовать подобные наборы или коллекции на свое усмотрение, учитывая пожелания клиентов.

- Поблагодарите гостей за то, что они пришли;
- Обсудите возможности работы с компанией «Мэри Кэй».

Индивидуальные консультации

- Спросите гостью, что ей больше всего понравилось на классе.
- Посмотрите ее Профиль, порекомендуйте наиболее подходящие средства, наборы, обсудите заказы на последующие классы.
- Пусть вашим помощником будет Брошюра «Секреты красоты», на классе гости могут отметить в Брошюре наиболее заинтересовавшую их продукцию (ту, о которой шла речь на классе). Еще раз просмотрите ее на индивидуальной консультации с гостьей.
- Заинтересуйте гостью возможностью сделать заказ на следующий класс.
- Расскажите ей о возможных скидках для нее в случае, если она приведет на класс своих подруг.

Разговор с Хозяйкой класса

- Поблагодарите Хозяйку класса.
- Обговорите с Хозяйкой, какие скидки и какую продукцию она может получить.
- Запланируйте с ней новую встречу.
- Спросите о возможных рекомендациях с ее стороны – кто может сделать заказ на класс.
- Спросите о заинтересованности Хозяйки стать Независимым Консультантом по красоте.

◆ Завершение класса – самый ответственный и вместе с тем самый приятный момент. У новичков он может вызывать сложности. Поэтому научите Консультантов грамотно завершать класс, и они будут получать удовольствие от своей работы.

В зависимости от результата, с которым закончился класс по красоте и ваше общение с гостями, вы можете предпринять следующие шаги:

- Если ваша гостья заинтересована в приобретении продукции и может сразу сделать покупку, вашим следующим шагом будет приглашение ее на новый тематический класс.
- Если ваша гостья заинтересована в приобретении продукции, но не готова приобрести ее сразу после класса, вы можете рассказать ей о возможности самой стать Хозяйкой класса, и затем ваш следующий шаг – проведение этого нового класса с ее участием в качестве Хозяйки.
- Если вашу гостью заинтересовала возможность стать Независимым Консультантом по красоте, то запланируйте проведение с ней бизнес-интервью.

Полный круг: ВАШИ ШАГИ ПОСЛЕ КЛАССА

◆ Мы уверены, что вы следуете этим шагам. А выполняют ли эти шаги ваши Консультанты? Узнать это поможет таблица обратной связи в разделе «Работа с командой».

Гостья заинтересована в приобретении продукции → Покупка → Приглашение на новый класс

Гостья заинтересована в продукции → Покупки на классе не было → Возможность стать Хозяйкой на новом классе → Новый класс

Гостья заинтересована возможностью стать Независимым Консультантом → Бизнес-интервью *

* Подробнее о технике проведения бизнес-интервью в главе «Привлечение новых бизнес-партнеров».

Перезвоните гостям класса:

- Сделайте запись в своем ежедневнике, чтобы перезвонить новым потенциальным клиентам через два дня и поинтересоваться их мнением о приобретенной продукции.
- Позвоните потенциальным бизнес-партнерам.
- Если вы не получили заказ на следующий класс, то этот звонок – отличная возможность еще раз поговорить о возможности проведения нового класса!

◆ Обязательно спросите у Консультанта-новичка, когда она планирует перезвонить новому потенциальному клиенту, и занесите эту дату в свой ежедневник. Непременно поинтересуйтесь результатом звонка. Это поможет ей преодолеть свою неуверенность, а вы приучите ее планировать развитие долгосрочных отношений с клиентами.

**Особого внимания заслуживает Хозяйка класса.
Это потенциальный клиент и Консультант.**

ИДЕЯ в подарок!

Можно подготовить для Хозяек класса специальный подарочный пакет. Это может быть конверт формата А3. Из цветных букв на нем можно выложить веселые аппликации: **«Ты № 1», «Спасибо!», «Ты лучшая!»**.

Что может находиться в таком пакете? Например:

- Буклеты по продукции;
- сладкий подарок;
- бесплатный образец продукции;
- инструкция по приглашению гостей на класс;
- пригласительный билет гостя на мероприятие;
- визитная карточка.

ИДЕЯ в подарок!

Также в этот пакет можно положить несколько маленьких пакетиков (конверты А5), предназначенных для гостей Хозяйки класса. В них гости найдут небольшую рекламу какого-нибудь вида нашей продукции, например, Помады или средств по уходу за телом. На пакетах для гостей можно поместить ту же надпись – «Спасибо!» Хозяйка класса должна максимально использовать этот материал, т.к. для нее это большая помощь.

◆ Давайте подведем итоги. Перечислите, какие возможности дает проведение классов по «полному кругу»:

А теперь проверьте, все ли вы перечислили?

Вы проводите классы по красоте, и тогда:

- У вас всегда есть средства на ежедневные расходы, ведение бизнеса, образование для ваших детей и путешествия для всей семьи.
- Вы являетесь «играющим тренером»: знаете продукцию, методику продаж, психологию общения.
- Вы – профессионал в своем деле.
- Вы расширяете вашу клиентскую базу, что является гарантией стабильности вашего бизнеса в любой экономической ситуации.
- Ваши клиенты становятся вашими личными бизнес-партнерами, Звездными Консультантами, именно они составят основу вашей сильной Бизнес-Группы!

Работа Консультанта по красоте заключается в успешном поиске клиентов, в грамотно проведенном классе, а также в последовательном профессиональном обслуживании клиентов. Сегодня клиенты готовы платить только за хорошую работу, и поэтому именно сейчас, как никогда, необходимо научиться проводить класс по уходу за кожей на очень высоком уровне. Перед классом скажите себе: **«Это будет мой самый лучший класс!»** И помните: Лидер Бизнес-Группы на своем примере показывает, как проводить самые лучшие классы. А классы помогают вам подниматься на новые ступени Лестницы Успеха.

◆ А сейчас вопрос: СКОЛЬКО классов по «полному кругу» нужно проводить, чтобы стать Лидером Бизнес-Группы? А сколько классов по «полному кругу» должны проводить ваши Консультанты, чтобы выполнить условия Конкурса «Красный Пиджак»?

Глава 4

ГЛАВНЫЕ ШАГИ НА ПУТИ К ЛИДЕРСТВУ

Из этой главы вы узнаете об основных шагах на пути к Лидерству:

- Шаг 1. Продажи
- Шаг 2. Привлечение новых бизнес-партнеров
- Шаг 3. Работа с командой
- Шаг 4. Лидерство: цена успеха

Шаг 1. Продажи

◆ А что продаете вы?

Конечно же, продукцию компании «Мэри Кэй». Но сказать так – значит не сказать ничего, потому что фактически вы продаете саму компанию «Мэри Кэй» и СЕБЯ в том числе! Вы – неотъемлемая часть представления вашей продукции. Сначала вы предлагаете себя, а уже потом – свой товар. Если вы понравитесь людям, и они поверят вам, они смогут вступить с вами в деловые отношения, если им будет нужна продукция, которую вы предлагаете.

Продажи – это основа успешной карьеры с компанией «Мэри Кэй».

Продажи обеспечивают вам отличный доход, а постоянно растущая клиентская база служит неиссякаемым источником потенциальных партнеров по бизнесу. Продажа продукции и представление возможностей Компании действительно неразрывно связаны. Как профессиональный Консультант по красоте «Мэри Кэй» вы должны передать своим клиентам уверенность в том, что вы действительно предлагаете самые лучшие средства по уходу за кожей и самую лучшую косметику. Вы предлагаете своим клиентам подлинные ценности. Поставьте перед собой цель – повышать свое мастерство в области продаж. Пусть это будет для вас приятным времяпрепровождением!

Косметические классы – это самый лучший и наиболее эффективный способ формирования клиентской базы. Именно класс по красоте иллюстрирует основу работы с компанией «Мэри Кэй» – осуществление прямых продаж.

Что такое прямые продажи?

Компания «Мэри Кэй» – это Компания прямых продаж, и она с гордостью носит свое имя и оправдывает доверие к ней со стороны многих тысяч клиентов во всем мире.

Прямые продажи – один из современных и динамично развивающихся видов торговли. В отдельных странах Европы товарооборот от прямых продаж составляет до 35% от общего количества товаров той же категории, проданных в розницу. Несмотря на то, что прямые продажи существуют в мире уже очень много лет, иногда происходит смешение понятий «прямые продажи» и «пирамида».

◆ В чем отличие компании, занимающейся прямыми продажами, от компании, имеющей пирамидальную структуру? В этом разделе мы объясним, как доступно и авторитетно отвечать на такой вопрос.

«Вся наша жизнь сводится, главным образом, к тому, что одни ищут покупателей для своих товаров и услуг, а другие ищут продавца, который предложит им необходимые товары и услуги!»

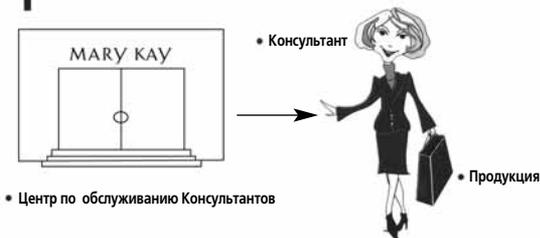
Mary Kay

«Потенциал дохода по-разному развит, но столь же важны те люди, которые помогли нам сегодня прийти к успеху.

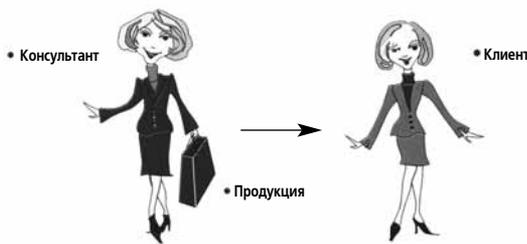
Самое удивительное заключается в том, что все эти женщины начали с нуля, имея абсолютно одинаковые Стартовые наборы».

Mary Kay

- 1 ● Существует только **один** вид оптовой продажи продукции – от Компании Независимому Консультанту по красоте.



- И **один** вид розничной продажи – от Независимого Консультанта клиенту.



Не существует промежуточных уровней в системе оптовой продажи между Компанией и клиентами, которые можно наблюдать в компаниях пирамидальной структуры и которые ведут к повышению стоимости продукции.

Таким образом, каждый, независимо от того, является ли он Консультантом по красоте или Лидером Бизнес-Группы, покупает продукцию непосредственно у Компании по оптовым ценам и продает ее клиенту по ценам, рекомендованным в Прайс-листе. Каждый Консультант имеет возможность купить продукцию с установленной скидкой, независимо от занимаемого в Компании статуса.

- 2 Каждый Независимый Консультант по красоте должна предлагать продукцию конечным покупателям по розничным ценам. Независимые Консультанты по красоте не могут привлекать других людей, чтобы те предлагали продукцию от их лица.



- 3 Каждый, кто начинает карьеру Независимого Консультанта по красоте, выкупает Стартовый набор. При этом никому не выплачивается никакого вознаграждения за сам факт привлечения Консультанта-новичка.



Компания «Мэри Кэй» является членом Ассоциации Прямых Продаж, основным условием членства в которой является соблюдение профессиональной этики по отношению к потребителю. Российский Этический кодекс прямых продаж был утвержден на основе кодекса, разработанного Всемирной Федерацией Ассоциаций Прямых Продаж.

Метод прямых продаж широко и успешно используется во всем мире. По своей сути он мало чем отличается от принципов обычного розничного или оптового сбыта. Компании заинтересованы в уменьшении числа посредников (оптовых дилеров, транспортных компаний, магазинов), с помощью которых товар доходит до потребителя, так как в процессе такой цепочки он набирает цену, что не всегда хорошо для обеих сторон. Для этого западными исследователями рынка была разработана схема прямых продаж:

производитель – распространитель – потребитель, которая свела количество посредников к одному. В результате компания, заключая договор с распространителем (которого в компании «Мэри Кэй» называют Независимым Консультантом по красоте), доверяет ему эксклюзивное право на свою продукцию. При этом распространитель является независимым предпринимателем – представителем Компании. Обычно заключение Договора состоит из приобретения распространителем Стартового набора с необходимой литературой и образцами продукции.

Чем удобен метод прямых продаж?

◆ Перечислите основные преимущества метода прямых продаж: _____

Метод прямых продаж удобен и для Компании, и для распространителей – независимых предпринимателей, которые за символическую цену (по себестоимости или ниже), устанавливаемую компанией прямых продаж, приобретают демонстрационный Стартовый набор, необходимый для начала своего бизнеса (как было сказано ранее). После приобретения Стартового набора распространитель может покупать товар с начальной скидкой до 40%, размер которой зависит от объема продаж. Чем больше реализуется продукции, тем выше скидка на ее приобретение.

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ БИЗНЕСА

Как повысить объемы продаж вашей команды?

Необходимо растить Звездных Консультантов и увеличить число активных Консультантов. В этом вам помогут главные инструменты бизнеса компании «Мэри Кэй»:

- «Система успеха»;
- 4 способа представления продукции.

Успех приходит к тому, кто работает постоянно и системно, и все его действия всегда взаимосвязаны в единую систему – «Систему успеха»!

Системный подход к бизнесу расширяет ваши возможности реализовать себя, помогает достичь результата в продажах и в построении команды, делает бизнес эффективным.

«СИСТЕМА УСПЕХА»

Не важно, когда вы начали работать с «Мэри Кэй». «Система успеха» – это простой и доступный инструмент, следуя которому планомерно и настойчиво, вы обязательно расширите свою клиентскую базу, ваша Бизнес-Группа увеличится, и, соответственно, увеличатся объемы продаж.



«Система успеха» означает, что, работая с клиентом, вы всегда планируете свой следующий шаг – следующий контакт, следующую встречу, будь то класс, Гостевой вечер, презентация продукции, предложение стать Хозяйкой класса или новым бизнес-партнером.

◆ Планируйте свои отношения с каждой клиенткой по «Системе успеха»! Научите ваших Консультантов следовать ей. И тогда увеличение объемов продаж вам обеспечено!

ИДЕИ в подарок!

1. Консультант должна хорошо знать продукцию и уметь ее презентовать.
2. Важен обязательный итоговый вопрос (вопросы должны быть поставлены таким образом, чтобы ответ на них был «Да»): «Я вижу, что Вам понравилась продукция, и Вы хотите ее купить».
3. При ориентации на карьере важна правильная оценка клиента: клиент должен быть в состоянии купить предложенную продукцию, иметь возможность стать Хозяйкой класса для получения бонусов и скидок при приобретении продукции.

Наша Компания известна не только своей уникальной философией, но также и уникальными возможностями построения бизнеса, своей гибкостью и поддержкой на каждом этапе вашей работы, будь то Консультант-новичок, Главный Организатор или Лидер Бизнес-Группы. Особенным инструментом развития бизнеса в компании «Мэри Кэй» являются 4 способа представления продукции.

4 способа представления продукции компании «Мэри Кэй»

- Классический способ – классы по красоте и по уходу за кожей лица.
- Активный способ – 15-минутные презентации продукции Компании.
- Тематический способ – тематические встречи (Вечера красоты, Гостевые вечера).
- Эпистолярный способ – полиграфическая продукция Компании.

◆ Что собой представляет каждый способ? Предлагаем вам проверить ваши знания, ответив на вопросы:

1. Почему этот способ называется Классическим?
2. Какой основной принцип положен в основу работы с клиентами?
3. Как этот способ поможет вам выполнить Квалификационную программу?
4. Почему этот способ называется Активным? Для каких клиентов удобен этот способ?
5. Какие части можно выделить в мини-презентации?
6. Как Активный способ помогает вам привлекать новых бизнес-партнеров?
7. Как Тематический способ помогает получать заказы на класс?
8. В чем преимущества Тематического способа?
9. Какой должна быть тема Вечера, а какой – атмосфера на Вечере?
10. Какую полиграфическую продукцию Компании вы используете при непосредственном общении с клиентами, а что высылаете по почте?
11. Как визитки развивают ваш бизнес?

Классический способ

Классы по красоте и уходу за кожей лица – это основа ведения бизнеса, на которой Мэри Кэй Эш построила свою Компанию.

Они помогают лучше понять желания клиентов, так как во время класса вы общаетесь с ними лицом к лицу, кроме того, по отношению к клиентам вы следуете принципу: «Попробуйте, прежде чем купить», что, несомненно, очень нравится клиентам. Классы по красоте и уходу за кожей лица – один из сильнейших инструментов успеха в вашем бизнесе!

Активный способ

Динамичные 15-минутные презентации продукции Компании или рассказ о продукции в процессе общения предусмотрены для тех клиентов, которые не располагают необходимым количеством времени, чтобы прийти на класс. Ваше общение может происходить по дороге к дому вашего клиента или в его офисе. В первом случае вы можете оставить клиенту пробники продукции, а впоследствии перезвонить и поинтересоваться желанием клиента приобрести средства Компании.

Активный способ помогает сэкономить время, он доступен, быстр и удобен!

Тематический способ

Это приглашение клиентов на тематические встречи (Гостевые вечера, Вечера красоты). Это прекрасный способ рассказать о бизнесе с компанией «Мэри Кэй», заинтересовать продукцией и познакомиться с новыми людьми. Вы можете добиться большого успеха, завладев вниманием сразу многих людей. Тема может быть не очень широкой, чтобы клиенты имели возможность попробовать все средства, о которых было рассказано. Тематические встречи – это еще и способ заинтересовать ваших гостей возможностью посетить классы по красоте.

Эпистолярный способ

Это и открытки «Приглашение», и Поздравительные открытки, и открытки с режимом нанесения косметических средств. Кроме того, вы можете высылавать по почте и Брошюры, выпускаемые Компанией, которые помогут клиентам наилучшим образом ознакомиться с бизнесом «Мэри Кэй».

Визитки и различные карточки, подписанные лично вами, подчеркнут вашу компетентность и пойдут на пользу вашему имиджу профессионала!

Чтобы увеличивать объемы продаж, планируйте увеличение доходов!

Вспомним статьи дохода в компании «Мэри Кэй»:

- Классы по красоте;
- Перезаказы;
- Комиссионное вознаграждение;
- Награды и подарки.

◆ Предлагаем вам поиграть с цифрами!

Доход Лидера Бизнес-Группы складывается из 40% прибыли от розничной стоимости продукции (для простоты расчета не учитывается стоимость доставки) + 12% Организаторского вознаграждения от оптовых продаж личной команды + 9-13% от оптовой продажи всей Бизнес-Группы, включая Личные продажи и продажи личной команды + от 1 300 до 40 000 руб. ежемесячной премии.

Задача №1 — Считаем минимальный ежемесячный доход Лидера Бизнес-Группы!

ваши Личные продажи 3.00 б.е. дают доход	2 100 руб.
8 членов личной команды по 2.00 б.е. дают доход	1 139 руб.
объем продаж Бизнес-Группы 100.00 б.е. дает доход	9 788 руб.
при объеме продаж Бизнес-Группы не менее 100.00 б.е. вы получаете премию	1 300 руб.
Теперь складываем	2 100 руб.+1 139 руб.+9 788 руб.+1 300 руб. = 14 327 руб.

Задача №2 — Стремиться к большему доходу!

К получению ежемесячной премии и увеличению личной команды, которая дает двойное комиссионное вознаграждение, состоящее из 12% Организаторских и 9-13% Лидерских! Если ваша Бизнес-Группа состоит в основном из личной команды, ваш доход возрастает больше чем в 2 раза! Давайте посчитаем, сколько это составит:

ваши Личные продажи 3.00 б.е. дают доход	2 100 руб.
25 членов Личной Группы, объем продаж которых составляет 100.00 б.е., дают доход	10 678 руб.
объем продаж Бизнес-Группы 125.00 б.е. дает доход	12 235 руб.
при объеме продаж Бизнес-Группы не менее 125.00 б.е. вы получаете премию	8 000 руб.
Теперь складываем	2 100 руб.+10 678 руб.+12 235 руб.+8 000 руб.=33 013 руб.

Задача №3 — Взгляд в будущее: мыслим масштабно!

При регулярной работе по проведению классов и привлечению новых бизнес-партнеров Бизнес-Группа растет, и теперь в ней 300 человек, объем заказов составляет 600.00 б.е. Посчитаем ваш доход:

ваши Личные продажи 3.00 б.е. дают доход	2 100 руб.
25 членов Личной Группы, объем продаж которых составляет 100.00 б.е., дают доход	10 678 руб.
объем продаж Бизнес-Группы 600.00 б.е. дает доход	69 407 руб.
при объеме продаж Бизнес-Группы не менее 600.00 б.е. вы получаете премию	24 000 руб.
Теперь складываем	2 100 руб.+10 678 руб.+69 407 руб.+24 000 руб.=106 185 руб.

Согласитесь, стоит захотеть разработать план и потрудиться для того, чтобы стать Лидером Бизнес-Группы и столько зарабатывать!

Шаг 2. Привлечение новых бизнес-партнеров

«Я знаю, у вас есть цель впереди – и поэтому вы будете продолжать работать так же настойчиво, как и всегда, чтобы каждый день помочь еще одной женщине реализовать свои возможности и показать, на что она способна!»

Mary Kay

вы + Команда = 25



ЛБГ + Бизнес-Группа = доход

Компания «Мэри Кэй» предоставила каждому право привлекать к работе новых Консультантов напрямую от своего имени, чтобы дать вам возможность дополнительного дохода.

Независимые Консультанты по красоте сами обеспечивают рост Компании, делясь возможностью работы с другими и получая за это определенное поощрение. Безупречная репутация нашей Компании, а, следовательно, ваш доход будет зависеть от того, каких партнеров вы себе выберете.

Будучи будущим Лидером Бизнес-Группы, вы должны не только постоянно привлекать новых членов Группы, но и доводить до их сведения правила привлечения новых Консультантов, права и обязанности Главного Организатора.

Привлечение новых членов Группы является стержнем вашего бизнеса. Без привлечения новых членов ваш бизнес перестанет развиваться и расти, а значит, просто постепенно умрет. Привлекая новых членов Группы лично и помогая членам команды, вы помогаете всей Группе достичь успеха, а, следовательно, и повысить свой личный доход. К успеху вас приведет искусство уметь сочетать высокие объемы Личных продаж с успешным привлечением новых членов Группы.

Лидер Бизнес-Группы несет ответственность за количественный рост своей Бизнес-Группы. Рост же возможен только за счет привлечения новых членов.

Привлекайте к работе тех, кто будет работать, а не тех, кто будет числиться

- Привлекайте к работе клиентов (они уже знают продукцию и нашу систему работы).
- Проводите собеседование (бизнес-интервью) в любом случае, даже если это ваша подруга, и вы ее давно знаете.
- Смотрите внимательно (как держится, как улыбается, со вкусом ли одета эта женщина) и слушайте (как она говорит, а главное, выясните, чего она ждет от работы с «Мэри Кэй»).
- Приведите ее на Собрание Бизнес-Группы, после Собрания узнайте, что ей понравилось больше всего.
- Научите ее всему, что знаете сами.
- Помогите ей привлечь к работе ее первого новичка.

Зачем это нужно?

Первейшей вашей задачей является привлечение новых членов Группы. Если ваша Группа не прогрессирует, она регрессирует – таков закон жизни. Если вы постоянно и последовательно не увеличиваете ее, то численный состав Группы будет постепенно сокращаться. Новые Консультанты – это приток «свежей крови», их энтузиазм будет стимулировать остальных.

Привлекать новых членов Группы легко, если вы искренне любите то, чем занимаетесь, и рассматриваете свое занятие как величайшую возможность, предоставленную сегодня женщине. Где еще можно начинать с таких равных для всех стартовых условий и так стремительно идти вперед? Конечно в «Мэри Кэй»! Причем эта возможность открыта для всех.

Четырехэтапный план привлечения новых членов Группы

Мы советуем вам следовать **4-этапному плану привлечения новых членов Группы**, разработанному лично Мэри Кэй, когда она только начинала проводить классы по уходу за кожей. Лучшие Лидеры Бизнес-Групп применяют его на каждом классе. Информировать об этом плане ваших членов Группы. Если вы последуете этим простым шагам, по окончании каждого класса у вас будут появляться новые кандидаты в Консультанты и рекомендации.

1. Перед каждым классом по красоте спрашивайте Хозяйку класса:
«Кто из присутствующих на классе сегодня может быть заинтересован в том, чем занимаюсь я?»
2. Легко и с восторгом рассказывайте о том, почему вы начали работу с «Мэри Кэй». После приветствия гостей на классе расскажите им немного о себе. Поделитесь с ними тем, как вы начали свою карьеру с «Мэри Кэй» и что она для вас значит сейчас.
3. На каждом классе выбирайте хотя бы одного человека, которому вы сможете предложить начать строить карьеру. Критерием выбора может служить самая яркая индивидуальность, самый большой заказ или наибольшая заинтересованность. Назначьте индивидуальную встречу этой женщине, дав ей понять, что вы выбрали ее и хотели бы поговорить с ней о карьере. Вот пример вашего обращения:

«На каждом классе я выбираю, по крайней мере, одного человека, которому, как мне кажется, понравится делать то, что делаю я. Поскольку Вам так понравилась наша продукция и Вы обладаете такой позитивной энергией, я выбрала именно Вас. Я уже сейчас уверена, что эта работа – для Вас. Конечно, прежде чем Вы примете какое-нибудь решение, я уверена, Вы захотите узнать все подробности. Я хотела бы встретиться с Вами, чтобы обсудить этот вопрос. В какое время Вам удобно завтра встретиться?»

4. Предложите Хозяйке класса специальный подарок за каждого гостя, приглашенного ею, который впоследствии примет решение подписать Договор купли/продажи с Компанией.

Помните, этот план принес успех тысячам Консультантов. Он помогает и успешным Лидерам. Следуйте ему на каждом классе. Рассказывайте о нем своим Консультантам. И тогда увеличение размера Бизнес-Группы до 25 Консультантов станет увлекательной и азартной задачей.

Интервью по привлечению новых членов Группы

Обязательно проведите интервью со всеми потенциальными членами вашей Бизнес-Группы.

План бизнес-интервью

Знакомство	Расскажите кандидату немного о Компании и о себе, включая объяснение, почему лично вы стали Независимым Консультантом по красоте компании «Мэри Кэй», но не рассказывайте всю историю своей жизни.
Рассказ кандидата в Консультанты о себе	Переходите к делу, спросите: «Расскажите о себе. Чем Вы занимаетесь?» Люди обычно предпочитают говорить о себе, чем слушать рассказы других. Внимательно выслушайте ее и определите ее жизненные приоритеты и нужды. Особенно важна ее первая фраза. («Я работаю» – важна карьера и т.д.) Она позволяет вам расставить акценты и определить ее приоритеты: СЕМЬЯ, СУПРУГ, ДЕНЬГИ, РАБОТА, УДОВОЛЬСТВИЕ, ОБЛАДАНИЕ, ДРУЗЬЯ
Рассказ о Компании	Расскажите о философии, истории, приоритетах Компании. Объясните нашу «Лестницу Успеха», т.е. возможности карьеры с «Мэри Кэй», расскажите об источниках дохода, продукции и т.д.
Завершение интервью	Вы можете сказать вашему кандидату следующее: «Теперь, после нашей беседы, мне хотелось бы объяснить, какие формальности необходимы для заключения Договора купли/продажи, и после этого Вы сможете немедленно приступить к обучению. А как только Вы получите Сумку Консультанта, Вы сами начнете проводить классы». Если она не может немедленно дать вам ответ, спросите у нее разрешения позвонить ей в течение 2-х дней.

ИДЕИ в подарок!

Что хочет женщина, или Как «разгадать» приоритет человека?

Чтобы ваше предложение стать клиентом или Консультантом компании «Мэри Кэй» заинтересовало вашу собеседницу, выслушайте ее внимательно и определите ее основные потребности. Потребности связаны с приоритетами людей:

СЕМЬЯ СУПРУГ ДЕНЬГИ РАБОТА УДОВОЛЬСТВИЕ ОБЛАДАНИЕ ДРУЗЬЯ

Для этого правильно задайте вопросы!

Чтобы узнать приоритеты собеседницы, задайте общие вопросы:

- *Что в этой жизни для Вас особенно важно?*
- *Какие события прошлого года запомнились Вам более всего?*
- *На что бы Вы потратили свободное время, если бы оно у Вас было?*

Внимательно выслушайте ответ, чтобы определить приоритеты собеседницы. Если информации недостаточно, задайте уточняющие вопросы:

- *Правильно ли я Вас поняла, что для Вас важно...*
...что Вы готовы отложить отпуск ради работы? (РАБОТА)
- *...что Вам нравится иметь дома много косметики? (ОБЛАДАНИЕ)*
- *...что Вы цените мнение друзей? (ДРУЗЬЯ)*

◆ Давайте поиграем!

Правила просты. Представьте, что вы определили приоритет собеседницы, но не уверены и хотите задать уточняющий вопрос. Далее приведен ряд уточняющих вопросов, с помощью которых вы проверяете, не ошибаетесь ли вы. Укажите приоритет из списка:

СЕМЬЯ СУПРУГ ДЕНЬГИ РАБОТА УДОВОЛЬСТВИЕ ОБЛАДАНИЕ ДРУЗЬЯ

№	Уточняющий вопрос	Приоритет
1.	Нужен ли Вам совет супруга, чтобы принять решение?	
2.	Что значат для Вас деньги?	
3.	Если бы у Вас были деньги, работали бы Вы?	
4.	Много ли у Вас друзей?	
5.	Сколько времени Вы готовы ждать, чтобы получить первый доход?	
6.	Получаете ли Вы удовольствие от еды?	
7.	Коллекционируете ли Вы что-нибудь?	
8.	Если бы у Вас был 1 миллион долларов, на что бы Вы его потратили?	
9.	Вы готовы работать сверхурочно?	
10.	Есть ли у Вас свой парикмахер?	

А теперь проверьте ответы:

1	СУПРУГ	6	УДОВОЛЬСТВИЕ
2	ДЕНЬГИ	7	ОБЛАДАНИЕ
3	РАБОТА	8	ДЕНЬГИ
4	ДРУЗЬЯ	9	РАБОТА
5	ДЕНЬГИ	10	ОБЛАДАНИЕ

ИДЕИ в подарок!

Расскажите о компании «Мэри Кэй», исходя из приоритетов собеседницы

СУПРУГ	<ul style="list-style-type: none"> • Возможность быть красивой, чтобы нравиться супругу. • Гордость супруга за успехи второй половины. • Свободный график, возможность больше времени уделять супругу. • Семейный бизнес. • Возможность прославить фамилию супруга.
ДЕНЬГИ	<ul style="list-style-type: none"> • Источники дохода с Компанией.
РАБОТА	<ul style="list-style-type: none"> • Возможности карьерного роста.

Проводя 5-10 бизнес-интервью в неделю, вы научитесь быстро определять приоритеты, выявлять потребности в работе, грамотно рассказывать о Компании и о себе и делать профессиональное предложение о нужной форме сотрудничества, получать положительный ответ, и сможете собрать качественную, работоспособную, интересную Команду!

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ!

Успешный поиск, или «Ищите женщину!»

Если вы задумались, где искать новых клиентов и Консультантов, воспользуйтесь следующим советом:

- Выберите 5 ваших лучших клиентов и Консультантов;
- Определите присущие им 5 общих личностных качеств;
- И вы будете знать, какими будут ваши 6-й, 7-й, 8-й и следующие клиенты и Консультанты.

- Выберите 5 ваших лучших клиентов и Консультантов;
- Определите у них 5 общих личностных качеств;
- Определите, как появились эти клиенты или Консультанты;
- И вы будете знать, где искать 6-го, 7-го, 8-го и последующих клиентов и Консультантов.

А теперь примените эти советы на практике.

«Где найти новых клиентов?»

Мы выбрали 5 лучших клиентов и определили их 5 общих личностных качеств.

5 общих личностных качеств лучших клиентов	Как появились эти лучшие клиенты?
1) имеют деньги 2) предпочитают выглядеть ухоженными 3) предпочитают косметику «Мэри Кэй» 4) амбициозны: хотят быть самыми красивыми, самыми модными, самыми привлекательными 5) хотят видеть вас в качестве своего личного Консультанта по красоте	1) на классе по красоте 2) по рекомендации 3) в результате личного общения, так как вы вдохновили их своей идеей, отношением к жизни, энергией 4) вас порекомендовали как грамотного специалиста в области косметологии, визажа, стилистики и психологии 5) ваши рассказы, визитные карточки, Брошюра о компании «Мэри Кэй» всегда, везде и всем

Определите и вы ваших 5 лучших клиентов, 5 их общих личностных качеств, где вы их нашли и ИДИТЕ ТУДА ЖЕ И ИЩИТЕ ТАКИХ ЖЕ !

«Где искать новых квалифицированных Консультантов по красоте?»

Мы выбрали 5 лучших Консультантов и определили их 5 общих личностных качеств.

5 общих личностных качеств лучших Консультантов	Где мы нашли этих Консультантов?
1) целеустремленность 2) трудолюбие 3) амбициозность: большие желания, большие достижения, большие результаты 4) общительность: с ними легко общаться, встреча с ними запоминается надолго, и возникает желание быть на них похожей 5) обучаемость: они легко воспринимают новые идеи, перестраиваются в соответствии с новыми знаниями, много и с удовольствием учатся	1) они сами искали занятие, достойное их 2) их заинтересовала престижная реклама 3) по рекомендации, данной вам 4) быстро приняли решение на классе, прореагировали на идею и нашли средства, возможности и силы на развитие этой идеи 5) предпочли вас, вашу позицию и компанию «Мэри Кэй»

Следуйте этому правилу успеха, и у вас будет качественная клиентская база, качественно работающая команда и качественное комиссионное вознаграждение, заработанное вами по результатам личных продаж, привлечения бизнес-партнеров и карьерного роста!

Шаг 3. Работа с командой

Построение команды – это основа вашего бизнеса. Только построение команды дает толчок для дальнейшего роста, без которого ваш бизнес будет находиться в состоянии застоя, а потом и вовсе сойдет на нет. «Мэри Кэй» предоставила вам возможность создать свою собственную компанию и подобрать «штат» коллег, с которыми вам бы хотелось работать. Такая необыкновенная привилегия не только ведет к увеличению вашего собственного дохода, но и доставляет удовольствие от сознания, что вы способствуете процветанию Компании и дарите другим людям возможности для процветания и благополучия.

Что такое команда? Как построение команды поможет вам стать Лидером Бизнес-Группы?

КОМАНДА – ЭТО ГРУППА СВЯЗАННЫХ МЕЖДУ СОБОЙ ЛЮДЕЙ, КАЖДЫЙ ИЗ КОТОРЫХ РАЗДЕЛЯЕТ ОБЩИЕ ЦЕЛИ И ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ И СОВМЕСТНО С ДРУГИМИ ПРОХОДИТ ЭТАПЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЭТИХ ЦЕЛЕЙ.

Именно желание создать свою команду помогло вам выполнить условия Конкурса «Красный Пиджак». Как Главный Организатор вы попробовали себя в качестве лидера пока еще небольшой команды и знаете, как начать работать вместе, научиться достигать общих целей, организовывать свои пока еще небольшие мероприятия и Конкурсы, чтобы затем, став Лидером, иметь стабильные результаты и сплоченную Бизнес-Группу.

Программа на получение статуса Лидера Бизнес-Группы – это не только ваша программа, это программа всей команды. Вся команда выполняет Программу на получение статуса «Бизнес-Группы». Чтобы эта цель действительно стала общей, вы сами как будущий Лидер должны быть неотъемлемой частью команды. *Это можно сравнить с игрой «Головоломка»: отдельные частички картинки-головоломки складываются в общую картинку – картинку под названием «Бизнес-Группа».*

ТЕСТ: Хороший ли вы член команды?

Начните с самой себя: хороший ли вы член команды? – определите это при помощи теста. На каждое утверждение напишите ответ, в наибольшей степени присущий вашим знаниям и поведению (**А** – совершенно верно, **Б** – верно до определенной степени, **В** – неверно).

	А	Б	В
1. Я прекрасно знаю цели, задачи команды.			
2. Я всегда передаю информацию людям, которые могут быть в ней заинтересованы.			
3. Я считаю, что каждый может меня научить чему-то важному, я постоянно передаю опыт другим людям.			
4. Я счастлива узнать, что одна из моих идей была использована и послужила росту команды. Меня не огорчает, когда успех приписывают не мне.			
5. Я разделяю ценности Группы, к которой я принадлежу.			
6. Мнение или оценка кого-либо другого помогает мне принять решение или лучше работать.			
7. Мне нравится помогать коллегам. Я думаю, что мой долг – способствовать их профессиональному росту.			
8. Когда я считаю, что Группа могла бы работать более эффективно, я не стесняюсь сказать об этом в позитивной и конструктивной форме.			
9. Мне не трудно выполнять решения команды, даже если бы я сама действовала по-другому.			
10. Я уважаю все решения, принятые Группой.			

Подсчитайте очки: А – 3, Б – 2, В – 1. Максимальное количество очков – 30.

Помните: только хороший член команды может стать хорошим Лидером!

Построение взаимоотношений с членами Бизнес-Группы

Прежде чем ставить какие-либо цели и задачи перед членами вашей Группы, необходимо построить взаимоотношения. Вы играете в этом важную роль, поскольку у вас уже есть команда!

Можно выделить 4 этапа построения взаимоотношений:

– **Впечатление.** Это самое легкое, но очень важное. У вас никогда не будет второй возможности произвести первое хорошее впечатление. Однако помните: отношения, построенные на эмоциях, могут не сработать.

– **Понимание.**

– **Уважение, честность, порядочность.** Уважение должно быть взаимным.

– **Доверие.** Самое важное то, к чему мы стремимся. Вы должны верить людям, и они должны доверять вам в любой ситуации.

Построение взаимоотношений начинается с того, насколько хорошо вы СЛЫШИТЕ. Когда с вами говорит Консультант, вникните в суть проблемы. Поощряйте вопросы. Всегда спрашивайте себя: «Не говорю ли я больше, чем слушаю?» Первая ваша реакция на любую проблему – «да, я согласна». Вам нужно построить доверительные отношения (но это не значит, что обязательно должна возникнуть дружба).

Помните: маленькие записки дают большие результаты.

Не забывайте звонить Консультантам:

«Алло! Здравствуй, Таня! Ты знаешь, я в последнее время часто думаю о тебе, потому что...», «... уверена ли ты, что твои дела идут хорошо?»

Слушайте ответ. Допустим, она говорит:

– *«Я не совсем довольна, так как провожу мало классов...»*

– *«У меня в команде плохо идут дела...»*

– *«Я бы хотела начать привлекать новичков...»*

Вы проверяете правильность постановки проблемы: *«Итак, ты имеешь в виду, что проводишь мало классов...»*

Именно эту тему вы должны обсудить. Любое общение заканчивается постановкой цели: *«Мы с тобой все обсудили. Давай договоримся, что ты позвонишь мне сразу, как только... (ставите цель)»*. Начинайте с легкой цели.

Когда личные отношения построены, можно приступать к решению общих задач. Для этого необходимо помочь вашим бизнес-партнерам преодолеть неуверенность и научиться успешно работать.

«Самыми приятными минутами в моей жизни являются те, когда я вижу женщину, которая в момент прихода в Компанию была похожа на маленький бутон, была такой застенчивой, что боялась даже представиться, а через полгода, услышав слова похвалы, получив поддержку и помощь Консультантов и Лидеров, превратилась в роскошную розу. И все это благодаря тому, что ей помогли найти себя и раскрыть данные Богом таланты и способности».

Mary Kay

Работа с новичками

Новичок – самый важный член Группы. Ей нужна ваша особая поддержка и забота. Перед вами стоит цель помочь ей поверить в свои силы и успешно начать свой бизнес с «Мэри Кэй», а также научить ее развивать свою команду. Когда вы приглашаете в Компанию нового бизнес-партнера, то уже во время ее первых шагов в бизнесе с «Мэри Кэй» необходимо:

1. Научить составлять список потенциальных клиентов.
2. Показать, как правильно проводить классы.
3. Научить работать с клиентами.
4. Рассказать о преимуществах наличия мини-склада.
5. Познакомить со всеми Конкурсами, объявленными как в Компании, так и в вашей Бизнес-Группе. Если ваши новички с первых дней работы с Компанией выберут Конкурс, это будет первая маленькая цель, а выбранный и затем полученный подарок станет первым доказательством их достижения.
6. Рассказать о возможностях построения карьеры на конкретных примерах и «живых» историях успеха с «Мэри Кэй».
7. Рассказать о трех путях получения дохода с «Мэри Кэй»: продажа продукции, построение команды, Лидерство.
8. Познакомить новичков с жизнью Компании. Пусть с первых дней работы с «Мэри Кэй» ваши новички посещают Собрания Бизнес-Группы, Гостевые вечера, обучающие мероприятия, Конференции, Семинары, которые проводит Компания и Лидеры.
9. Научить бизнес-партнеров планировать свой бизнес.

Есть много возможностей для того, чтобы поддержать уверенность Консультантов своей Группы. Прежде всего, для этого важно понять, что происходит в данный момент с вашими Консультантами, что они делают и чего не делают, какие сложности испытывают на разных этапах работы.

Стадии эмоционального состояния Консультанта

По наблюдениям Независимого Национального Лидера из США Рины Тарбет, большинство Консультантов на протяжении своей карьеры с компанией «Мэри Кэй» проходят такие стадии эмоционального состояния много раз, и, в частности, в первые недели работы после подписания Договора купли/продажи.

Стадия 1: Приподнятое настроение

Перед вами открываются перспективы того, чего вы можете достичь с компанией «Мэри Кэй».

Вы не знаете, как это произойдет, но вы просто уверены, что это произойдет. Ничто не мешает на пути к цели!

Стадия 2: Тревога

Дело продвигается не так быстро, как вам бы хотелось. С вами случалось подобное? Конечно, случалось. Мы все через это прошли. Мы нетерпеливы. Мы говорим себе, что никто не хочет приходить на классы или покупать продукцию «Мэри Кэй».

Стадия 3: Кризис

Признаете ли вы себя побежденной, выбросите Стартовый набор или же высоко поднимете голову и пойдете дальше? Скажете ли вы себе, что вы не хотите идти на Собрание Бизнес-Группы, потому что вы не сделали ничего, что заслуживало бы похвалы? Или же вы скажете, что вам обязательно нужно на Собрание, чтобы собраться с силами и продолжить действовать дальше?

Ваши бизнес-партнеры – это ваше будущее! И вы должны научиться работать с ними. А лучший способ научиться самой – это начать учить других. Вы всегда должны нести заряд положительной энергии, энтузиазма и оптимизма, быть примером для своей команды, бескорыстно помогать, являться создателем идей, поддерживать все планы и стремления членов вашей команды.

Что делать, если Консультант испытывает страх или неуверенность?

◆ **Один из способов борьбы со страхом – это предупредить о том, что он может появиться.** После того как новый Консультант подпишет Договор купли/продажи, возьмите ее за руку и скажите: *«Я должна Вам кое-что сказать. Вы сделали первый шаг. Второй шаг – это обычно паника. Вы приняли решение заниматься тем, чем Вы раньше не занимались. Если паника пока не появилась, то Вы увереннее в себе, чем большинство людей».*

◆ **Чтобы помочь новым Консультантам побороть страх, в течение одного-двух дней после подписания Договора купли/продажи им нужно выдать пакет презентационных материалов.** Информация, которую вы включаете в пакет презентационных материалов, должна быть содержательной, образовательной и побуждающей к действию. Но не перегружайте пакет информацией, чтобы не утомить Консультанта.

Вспомним, что может входить в **пакет презентационных материалов:**

- письмо-приветствие;
- ваша «Я-история» и история Бизнес-Группы;
- план мероприятий Бизнес-Группы;
- список дел на период до получения Стартового набора;
- список контактных лиц;

- памятка по проведению Дебюта и приглашение на него;
- недельный отчет;
- инструкция по обустройству офиса в домашних условиях;
- анкета нового Консультанта;
- презентационные видеоматериалы;
- информация о Конкурсах и Программах Компании и вашей Бизнес-Группы;
- Бланк заказа Консультанта;
- Брошюры «Образ» и «Секреты красоты»;
- Письмо супругу Консультанта.

◆ **Организация обучения для Консультантов-новичков** – это еще одна возможность поработать с ними и подготовить их к работе. Главная цель состоит в обучении Консультантов основам бизнеса. Но при этом можно также достичь и других целей:

- установить личный контакт с Консультантом.
- помочь ей обрести уверенность в себе и своих способностях достичь цели.
- выработать у нее полезные навыки работы, которые помогут ей достичь успеха: порекомендовать ей посетить Собрания Бизнес-Группы, приводить гостей на эти Собрания и строить свою команду.
- помочь ей разобраться во всей той информации, которую она получила с момента подписания Договора купли/продажи.
- помочь ей сосредоточить усилия на самом главном.
- посоветовать ей заниматься одним делом, не «распыляться».
- хвалить ее достижения.
- поставить перед ней новые задачи.

◆ **Действенный способ вселить уверенность в успехе – предложить Консультанту вместе предпринять конкретные действия.**

◆ **Покажите на собственном примере, как:**

- назначать классы;
- продавать средства компании «Мэри Кэй»;
- привлекать новых членов команды;

Для этого приглашайте своих Консультантов с собой на индивидуальные консультации клиентов и на интервью с потенциальными членами команды.

Как вы можете узнать о состоянии дел ваших Консультантов?

Замечательной помощницей для этого является таблица обратной связи!

В такую таблицу важно включить:

- ФИО клиента и потенциального члена команды, контактную информацию;
- Дату контакта;
- Тип контакта;
- Объем продаж;
- Объем продаж в базовых единицах;
- Количество зарезервированных новых классов;
- Наличие 24-часовой поддержки клиента;
- Место проведения интервью (класс, другие мероприятия);
- Количество новичков;
- Наличие класса полного или неполного цикла;
- Следующий шаг в работе.

Важно мотивировать Консультантов на заполнение такой таблицы! Каждый Лидер сталкивался с тем, что не все его задания выполняются!

Как мотивировать на заполнение таблицы обратной связи?

Консультанты должны сдать таблицу в любом виде. Необходимо продемонстрировать Консультантам, как важно для вас получить этот лист обратной связи с положительными результатами или нулевыми, но обязательно заполненным, для того, чтобы помочь им в работе. Пусть в таблице будут одни нули, так как ничего не было сделано. Для Лидера это очень большая информация о состоянии дел конкретного Консультанта!

Похвала сослужит вам хорошую службу. Можно разработать конкурсы и поощрять членов команды к проведению классов по «полному кругу» и составлению отчетной таблицы. Например, объявить конкурс на заполнение таких таблиц с вручением подарков.

Помните, что вы являетесь примером для ваших Консультантов, поэтому воспитывайте в себе те качества, которые проповедуете.

Что мотивирует людей? А что расхолаживает? Приведем интересные данные:

Среднестатистическая мотивация:

Признание	>50%
Положительный результат работы	40%
Цель как таковая	>35%
Грамотный руководитель	30%
Самостоятельность	>25%
Высокие доходы	25%
Хороший коллектив	>20%
Информированность	15%
Четкая постановка целей	>10%
Прочее	>15%

Среднестатистическое «расхолаживание»:

Критика, отсутствие признания	>60%
Некомпетентный руководитель	>45%
Неинформированность	>10%
Перегруженность/недогруженность	>10%
Неудачи в работе	10%
Неясность функций/целей	10%
Прочее	>25%

Вывод: наиболее серьезный фактор расхолаживания – отсутствие признания.

Исходя из этого вывода, можно сказать, что самое главное в мотивации – это признание.

Мы испытываем жизненную потребность в признании со стороны людей, которые нас окружают, и тратим много времени на то, чтобы установить отношения с ними, чтобы удовлетворить эту потребность – жажду признания.

Мэри Кэй всегда умела отмечать заслуги других людей, потому что она никогда не забывала о невидимой, висящей на груди каждого человека табличке с надписью «Покажите мне, что я много значу для вас». Если вы будете следовать примеру Мэри Кэй, то находящиеся рядом с вами люди будут чувствовать свою значимость. Это поможет вам создать атмосферу доверия и взаимопомощи.

«Желание, чтобы твои заслуги были признанными, создает сильную мотивацию, а захватывающие воображение подарки – это существенный знак уважения».

Mary Kay

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ (КОМАНДА)

- * Планируйте ежегодные **мероприятия** по формированию **командного духа и приверженности целям**.
- * Составьте перечень **основных достоинств и недостатков каждого члена вашей команды**.
- * Избегайте преждевременных высказываний в отношении идей и предложений других Консультантов.
- * Выражайте **благодарность** за достигнутые **результаты**.
- * Прославляйте свою команду.
- * Собирайте Консультантов вместе для решения проблем.
- * Стимулируйте формирование **атмосферы доверия, обеспечивая условия конструктивной критики**, направленной на результаты деятельности отдельных лиц, но не на личные качества.
- * Делитесь успехом с членами команды.
- * Демонстрируйте свое **доверие**, распространяя дополнительную информацию.
- * Поддерживайте **хорошее настроение** в процессе работы.

Сильная и слабая команда

Обучение Консультантов – ключевой фактор повышения продаж и закрепления достигнутых результатов.

Вы стали Главным Организатором. У вас своя команда, и для нее вы являетесь примером для подражания. Чтобы ваша команда получила почетный статус Бизнес-Группы, вы должны обеспечить необходимый прирост численности своей Группы и соответствующий объем продаж. А что если:

- 1) Бизнес-Группа не проводит достаточное количество классов?
- 2) Бизнес-Группа не привлекает достаточное количество новых бизнес-партнеров?
- 3) Бизнес-Группа не обеспечивает необходимый объем продаж?

Здесь вам поможет обучение, но для этого надо определиться, каких знаний и навыков не хватает вашим Консультантам. Предлагаем на примере вашей команды заполнить простые анкеты. Вы можете начать с той анкеты, которая кажется вам наиболее приоритетной.

Анкета №1

Если ваша команда не проводит достаточное количество классов, каковы, на ваш взгляд, возможные причины этого? Выберите возможные причины:

1. Консультанты не в полной мере осознают ценность продукции или значение классов по уходу за кожей.
2. Консультанты не получили достаточных знаний по основным и усовершенствованным способам формирования портфеля заказов.
3. Консультанты не ориентируются в бизнесе.
4. Консультанты не посещают Собрания Бизнес-Группы.
5. Консультанты не очень заинтересованы в карьере с компанией «Мэри Кэй».
6. Консультанты не чувствуют позитивной оценки своих достижений.
7. Консультанты не понимают преимуществ долгосрочной финансовой стабильности при создании базы клиентов.
8. Консультанты недостаточно подготовлены по классу ухода за кожей, включая особенности/преимущества и знание продукции.
9. Хозяйки класса не подготовлены должным образом.
10. Консультанты не знают, как резервировать классы.

Что с этим делать?

В зависимости от отмеченных вами пунктов необходимо:

- Рассказать Консультанту то, чего она еще не знает.
- Научить Консультанта делать то, что она не умеет делать.
- Объявить конкурс, чтобы Консультант захотела достичь цели.

ИДЕИ в подарок!

Расширьте навыки своих Консультантов по формированию портфеля заказов, проведя соответствующее обучение:

- Обыграйте в лицах ситуацию получения предварительных заказов.
- Поработайте со сценариями для получения предварительных заказов.
- Отработайте в лицах ситуации отклонения возражений, обсудите возможные ситуации.

- Поговорите по душам.
- Внесите исправления в список Хозяек класса. Укажите, на кого из них можно положиться.
- Пересмотрите программу обслуживания постоянных клиентов с учетом сезонного перепрофилирования.
- Обсудите возможности кредита для Хозяек класса.

ИДЕИ в подарок!

Организируйте конкурс на наибольшее количество проведенных классов за определенный промежуток времени.

Анкета №2

Если ваша команда не привлекает достаточное количество новых бизнес-партнеров, каковы, на ваш взгляд, возможные причины этого? Пометьте их в списке причин:

1. Консультанты не понимают всей ценности тех возможностей, которые предоставляет компания «Мэри Кэй».
2. Консультанты недостаточно обучены процессу привлечения новых членов Группы.
3. У Консультантов отсутствует мотивация.
4. Консультанты не приводят гостей на Собрания Бизнес-Группы.
5. Консультанты чувствуют неуверенность при представлении Плана Маркетинга.
6. Консультанты не могут определить потенциальных новых членов Группы, присутствующих на классах по уходу за кожей.
7. Консультанты не уделяют должного внимания гостям, присутствующим на классах по уходу за кожей.
8. Консультанты полагают, что они должны непременно добиться выдающихся успехов, прежде чем заниматься привлечением новых членов Группы.
9. Консультанты не понимают преимуществ в долгосрочной финансовой стабильности.
10. Консультанты сомневаются в возможности привлечения в число новых членов Группы своих клиентов.

Что с этим делать? – Правильно!

- Рассказать Консультанту то, чего она еще не знает.
- Научить Консультанта делать то, что она не умеет делать.
- Объявить конкурс, чтобы Консультант захотела достичь цели.

ИДЕИ в подарок!

Проведите следующие мероприятия для обучения Консультантов более интенсивному методу привлечения новых членов Группы:

- Разыграйте в лицах сценарии о том, как провести интервью.
- Воспроизведите в лицах сценарии о том, как пригласить гостей на Собрание Бизнес-Группы.
- Попросите Консультантов принести записи состоявшихся интервью с тем, чтобы определить потенциальных новичков.

ИДЕИ в подарок!

Организируйте конкурсы и соревнования, проведите особые мероприятия.

- **«Хозяйка месяца».** Консультанты в течение всего месяца сообщают своим Хозяйкам, что лучшая Хозяйка месяца получит специальное приглашение на Собрание Бизнес-Группы. Консультант преподнесет в подарок такой Хозяйке что-нибудь из продукции Компании, о чем она мечтала, но не могла себе позволить приобрести на классе.
- **«Вызов всей команде».** Соревнование для всех Консультантов внутри Бизнес-Группы, которые провели интервью, с последующим вручением подарка отличившемуся Главному Организатору, привлекшему наибольшее число Консультантов.
- **«Победите»** вашего Лидера Бизнес-Группы по итогам соревнования. Проведите два часа с Консультантами, анализируя проведенное им интервью.
- **«Марафон».** Поставьте задачу Консультантам привести ____ гостей на специальное мероприятие.

- **Особые приемы:**
 - Изменение внешнего вида модели (открытка с фотографией «до» и «после»).
 - Оценка аксессуаров.
 - Презентация нового продукта – создайте атмосферу восторга вокруг нового средства или его демонстрационных образцов. (При этом гости пробуют новый продукт на себе.)
- **Особые мероприятия:**
 - Вечер для гостей.
 - Встреча за чашкой кофе для разговоров о карьере.
 - Ежемесячные завтраки для леди в красных пиджаках.
 - Торжественный Дебют (дома у нового Консультанта). Создайте праздничную атмосферу, пригласите гостей, Лидер Бизнес-Группы представит план по продажам.
 - Практические занятия по безупречному макияжу дома у Главного Организатора или Консультанта, который проводит очень много классов по уходу за кожей и хочет заниматься привлечением новых членов Группы. Классы могут посещать 10-15 гостей.
- **Плакат с фотографиями** Главных Организаторов в красных пиджаках, отражающий продвижение по Лестнице Успеха.

Анкета №3

Если ваша команда не обеспечивает необходимый объем продаж, каковы, на ваш взгляд, возможные причины этого? Пометьте их в списке причин:

1. Консультанты недооценивают продукцию Компании.
2. Консультанты не получили достаточный объем знаний.
3. У Консультантов отсутствует мотивация.
4. Продажи не выходят на уровень Звездного Консультанта.
5. Консультанты не могут нарисовать картину своего будущего.
6. Консультанты не ставят перед собой целей.
7. Иногда цели кажутся слишком далекими.
8. Консультанты неправильно обращаются с мини-складами.

ИДЕИ в подарок!

Постоянно рекламируйте преимущества Конкурса Звездных Консультантов. Увеличивайте объем продаж вашей Бизнес-Группы, проводя обучение по следующим темам:

- Как получить заказ на класс.
- Подготовка к классу.
- Совершение продажи.
- Определение целей для Звездных Консультантов.
- Презентация новой продукции.
- Эффективное использование демонстрационных образцов.
- Косметические наборы.
- Создание мини-склада.

ИДЕИ в подарок!

Вдохновите членов вашей Бизнес-Группы следующими идеями:

- Поощряйте проведение классов.
- Старайтесь увеличить объем заказов, чтобы получить выгоду от максимальных скидок.
- Еженедельно планируйте объем продаж (письменно или устно).
- Проводите анализ отчетов о работе за неделю.
- Проводите чествование на Собрании Бизнес-Группы.
- Стимулируйте участие в Конкурсе Звездных Консультантов.
- Проводите еженедельные конкурсы по итогам продаж.

Шаг 4. Лидерство: цена успеха

Если вы чувствуете, что вы готовы нести ответственность за других, если вы живете согласно Золотому Правилу, если вы готовы встать на место другого человека и помогать ему, то Лидерство – для вас. Вы уже заложили основу для будущего бизнеса. И теперь только от вас зависит, что у вас получится в дальнейшем. Главное для вас на этом этапе – работа с Группой и создание сплоченной команды, способной поддержать вас.

Тест. Качества будущего Лидера Бизнес-Группы:

1. Ее искренне интересуют другие люди.
2. К ней идут за советом члены ее Личной Группы.
3. Члены ее Личной Группы признают ее авторитет и лидерство.
4. Она мотивирует своих членов Группы на привлечение новых бизнес-партнеров, объясняя им преимущества этого.
5. Она умеет последовательно доводить до конца все начатые ею дела.
6. Она привлекает к работе только подходящих людей.
7. Она самоорганизована.
8. Она умеет контролировать свое время.
9. Она признает успех других людей.
10. Она не жалуется.
11. Она с достоинством может принимать поражения.
12. Она не ждет постоянной поддержки и внимания от Компании, понимая и принимая фразу «Раз это так, значит, это так и должно быть».
13. Она не сплетничает и не завидует другим Консультантам.
14. У нее есть внутренний стержень и огромный запас энергии, который дает ей движущую силу.
15. Она честна и справедлива.
16. Она посещает все мероприятия Бизнес-Группы и Компании.
17. Она установила хорошие отношения со своей Бизнес-Группой.
18. Она еженедельно проводит классы.
19. Она хочет, чтобы ее жизнь через 5 лет существенно отличалась от сегодняшней, и готова ради этого много и последовательно работать.

Если вы ответили «Да» в подтверждение большинства положений теста, вы будете отличным Лидером Бизнес-Группы!

Развивайте эти качества у ваших бизнес-партнеров. И тогда у вас будет сильная команда, которая поддержит вас на пути к Лидерству.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ (ЛИДЕРСТВО)

Лидер всегда стремится к цели. Когда Мэри Кэй спросили, какова ее ежедневная цель, она ответила: «Если хотя бы одна женщина в день поймет, что Бог дал ей возможность стать такой, какой она хочет быть, моя цель будет достигнута».

Будьте внимательны: выслушайте Консультантов, чтобы понять, чего хотят ОНИ, а не что вы хотите от них.

Хороший Лидер знает свою команду. Консультанты должны знать, что он в них уверен. Дайте им возможность учиться самим. Лидер передает полномочия. Он знает, что, возлагая на людей ответственность, делает им комплимент.

Старайтесь создать командный дух. Ваши похвалы должны быть искренними. Консультанты должны знать, что вы заботитесь лично о них, а не просто о своих деловых партнерах.

Лидер всегда определяет порядок приоритетов, ставит задачи, является авторитетом, умеет ставить себя на место другого человека.

Лидер знает, что люди несовершенны. Он относится к ним с сочувствием, хотя проявляет твердость и решительность. Поэтому тому, кто оправдывается, говорит: «Я это понимаю, но не принимаю».

У Лидера есть свои этические нормы. Нарушение правил приводит к нежелательным последствиям. Лидер понимает разницу между правильным и неправильным и знает, что вы слабы, когда допускаете ошибки.

Лидер осязаем, доступен, он не ждет, что все заслуги достанутся ему.

Лидер говорит авторитетно, без повелительности. Лидер учит, а начальник читает нотации. Лидер стимулирует энтузиазм, а начальник раздает указания.

Лидер всегда вселяет в других мечту. Лидер живет настоящим, но всегда заглядывает в будущее.

Какова цена успеха?**Сколько классов нужно проводить, чтобы стать Лидером?**

Представьте себе, что вы пришли в ресторан и вам принесли меню, в котором рядом с названием блюд не обозначена цена. Как вы будете себя чувствовать в такой ситуации? Явно растерянно и дискомфортно. Определенность дает человеку ощущение уверенности и безопасности!

Именно поэтому важно не просто нарисовать перед членами своей команды карту возможностей с компанией «Мэри Кэй», но и четко обозначить «плату» за каждую из них. Все ступени карьерной лестницы, каждый статус в Компании имеет свою цену. Необходимо четко развесить ценники и ознакомить с ними Консультантов!

Дальше каждый выбирает в предложенном ему меню то блюдо, за которое он готов заплатить. Для Лидера очень важно понимать, что этот выбор человек должен осознанно осуществить сам! Консультанту можно помочь на пути к новому статусу, но принимать решение необходимо самостоятельно. Консультант сам должен увидеть себя на новом месте, оно должно стать его мечтой, а не мечтой Лидера. Только в этом случае Консультант добьется поставленной цели и сможет удержать, закрепить свои позиции.

В Национальной ветви Национального Лидера из США Джулиан Нейгл карта возможностей имеет форму небольшой почтовой открытки. Джулиан обозначила 6 уровней, и каждый из них оценила соответствующим образом. Например, цена статуса «Красный Пиджак» равна 6 классам, а цена Программы на получение статуса Кандидата в Лидеры Бизнес-Группы – 16 классов.

Из чего складывается та или иная цена? Джулиан предлагает очень понятную и четкую формулу, согласно которой вычисляется цена любого статуса.

«Полный круг»

КЛАСС ПО КРАСОТЕ – это главный способ быть успешной с «Мэри Кэй»!

Вы можете достичь всего, если вы готовы заплатить за это соответствующую цену

Цена

Резервируй классы!
Продавай!
Делись мечтой!

	Классы по красоте	Бизнес-интервью	Новички
Красный Пиджак	6	12	3-4
Главный Организатор	10	20	5
Кандидат в Лидеры Бизнес-Группы	16	32	8
Лидер Бизнес-Группы	32	64	16

«Сильный Старт»
10 классов по красоте за 30 дней

«Отличный Старт»
5 классов по красоте за 2 недели

<p>КРАСНЫЙ ПИДЖАК</p> <p>6 классов</p> <p>3-4 активных члена команды</p>	<p>ГЛАВНЫЙ ОРГАНИЗАТОР</p> <p>10 классов</p> <p>5 активных членов команды</p>
<p>КАНДИДАТ В ЛИДЕРЫ БИЗНЕС-ГРУППЫ</p> <p>16 классов</p> <p>8 активных членов команды</p>	<p>ЛИДЕР БИЗНЕС-ГРУППЫ</p> <p>32 класса</p> <p>30 активных членов команды</p>

Для начала договоримся о трех моментах:

1. На класс необходимо приглашать не менее 4-х человек.
2. Каждый класс, проведенный по «полному кругу», дает обязательную возможность проведения не менее 2-х интервью.
3. По статистике Компании, проведение 4 интервью позволяет привлечь хотя бы одного новичка.



1. Формула статуса «Красный Пиджак»

6 классов x 4 участницы = 24 участницы
1 класс = 2 интервью
6 классов x 2 интервью = 12 интервью
1 из 4-х интервью = 1 новичок

↓
3 новичка



2. Формула статуса «Главный Организатор»

10 классов x 4 участницы = 40 участниц
1 класс = 2 интервью
10 классов x 2 интервью = 20 интервью
из 4-х интервью = 1 новичок

↓
5 новичков



3. Формула статуса «Кандидат в Лидеры Бизнес-Группы»

16 классов x 4 участницы = 64 участницы
1 класс = 2 интервью
16 классов x 2 интервью = 32 интервью
1 из 4-х интервью = 1 новичок

↓
8 новичков



4. Формула статуса «Лидер Бизнес-Группы» = вы + команда

32 класса x 4 участницы = 128 участниц
1 класс = 2 интервью
32 класса x 2 интервью = 64 интервью
1 из 4-х интервью = 1 новичок

↓
16 новичков + команда + вы = 25

Глава 5

КОНКРЕТНЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Список вопросов для составления плана действий:

1. Сколько новых бизнес-партнеров вы будете привлекать в каждом новом месяце конкурсного периода?
2. Сколько бизнес-интервью вы будете проводить каждую неделю?
3. Сколько классов по красоте, презентаций, 15-минутных встреч вы будете проводить еженедельно?
4. Каков будет объем продаж каждую неделю?
5. Каков будет еженедельный объем продаж ваших личных бизнес-партнеров?
6. Какие мероприятия Компании и Бизнес-Группы вы посетите за этот период?
7. Какие мероприятия посетят ваши бизнес-партнеры?
8. В каких Конкурсах примут участие ваши бизнес-партнеры?
9. Как часто вы будете встречаться с ними и звонить им?
10. Как часто вы будете встречаться и звонить своему Лидеру?

План работы на месяц

Мы предлагаем вам оформить план работы на месяц в виде таблицы, включающей в себя все основные задачи, которые вы должны учитывать при планировании своей работы.

Вы можете составить план в виде «сетки» на месяц, где каждая клетка будет обозначать один день (дату). В каждой клетке вы записываете все, что вам необходимо сделать в этот день. Такой «план-сетку» необходимо составить для всех месяцев выполнения Программы. Это достаточно удобная форма, которая помогает не только планировать свой бизнес, но и отслеживать результаты и составлять недельные отчеты. Сначала следует планировать общие цифры и общие дела, которые нужно выполнить. После списка общих дел составьте небольшой список частных дел (например, для встреч с клиентами надо заказать продукцию и т.д.). Потом распределите все дела, и общие, и частные, по дням в «сетке».

Кроме того, накануне каждого дня составьте «список 6 важных дел». Он поможет вам четко распределить время в течение дня. При этом обязательно выделяйте время для семьи!

План работы на месяц

Планируемый объем продаж
Объем продаж Бизнес-Группы
Личные продажи
Итого

Планируемое кол-во Консультантов-новичков
Новые члены команды
Новые члены Личной Группы
Размер Бизнес-Группы к концу месяца

Дата проведения бизнес-интервью			
Дата	Личные	Дата	в БГ
1		1	
2		2	
3		3	
4		4	
5		5	
6		6	
7		7	
8		8	
9		9	
10		10	
11		11	
12		12	
13		13	
14		14	
15		15	
16		16	
17		17	
18		18	
19		19	
20		20	
21		21	
22		22	
23		23	
24		24	
25		25	
26		26	
27		27	
28		28	
29		29	
30		30	
31		31	

Мои основные задачи на месяц

Тема месяца для Бизнес-Группы

Кандидаты на повышение в этом месяце	
Старший Консультант	Кандидат в Лидеры
1	1
2	2
3	3
4	4
5	Лидер Бизнес-Группы
6	1
7	2
Организатор	Звездный Консультант
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5
Главный Организатор	6
1	7
2	8
3	9
4	10
5	11

Итог месяца	
Объем продаж Бизнес-Группы	
Объем Личных продаж	
Количество Консультантов-новичков	
Количество новых членов Личной Группы	
Общее количество членов Бизнес-Группы	

План на каждый день

1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> ➤ провести класс по красоте ➤ встретиться с бизнес-партнером 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ позвонить Лидеру ➤ составить график встреч с клиентами на следующую неделю 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ получить заказ ➤ назначить бизнес-интервью ➤ провести класс по красоте 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ пригласить потенциального бизнес-партнера на Собрание ➤ провести бизнес-интервью 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ посетить парк с семьей
6	7	8	9	10
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Собрание Бизнес-Группы ➤ бизнес-интервью ➤ отправить новый «Образ» клиентам ➤ прочесть новый выпуск «Аплодисментов» 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ взять распечатку по команде ➤ назначить встречу с бизнес-партнерами ➤ провести класс по красоте ➤ обзвонить клиентов (перезаказы) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ провести презентацию продукции ➤ встретиться с Лидером ➤ проверить состав мини-склада 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ назначить бизнес-интервью ➤ провести класс по красоте ➤ заказать продукцию ➤ напомнить бизнес-партнерам об обучении у Лидера 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ пройти обучение у Лидера ➤ подготовить недельный отчет ➤ подготовить план работы на следующую неделю
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20
21	22	23	24	25
26	27	28	29	30
31				

Задание: Вставьте недостающие цифры в рабочий план Кандидата в Лидеры

1. Объем Личных продаж (в б. е.): в месяц ____, в неделю ____.
2. Объем продаж команды (в б. е.): в месяц ____, в неделю ____.
3. Встречи с клиентами: в месяц ____, в неделю ____.
4. Бизнес-интервью: в месяц ____, в неделю ____.
5. Собрания команды: в месяц ____, в неделю ____.
6. Встречи с бизнес-партнерами или звонки: в месяц ____, в неделю ____.
7. Встречи с Лидером или звонки: в месяц ____, в неделю ____.
8. Обучение: в месяц ____, в неделю ____.

Важные советы**I. Помните, что компания «Мэри Кэй» предоставляет следующие источники дохода:**

1. Классы и консультации.
2. Перезаказы: возможно, они составят 1/3 объема вашего бизнеса.
3. Создание команды: комиссионное вознаграждение 4%-12%.
4. Лидерство: комиссионное вознаграждение 9%-13%, плюс ежемесячная премия 1 300-40 000 руб.

II. Проводите классы по красоте (3-5 в неделю). В среднем заказ на 2 700-4 050 руб. с класса – это 1 080-1 620 руб. прибыли в день, 3 240-8 100 руб. в неделю, от 13 000 руб. до более чем 32 000 руб. в месяц. Чтобы это получилось, нужно стремиться к такой прибыли.

III. Станьте Звездным Консультантом

- Сапфировая Звезда – объем продаж 48.00 б.е. Доход Консультанта составляет 11 200 руб. в месяц.
- Рубиновая Звезда – объем продаж 64.00 б.е. Доход Консультанта составляет 14 933 руб. в месяц.
- Бриллиантовая Звезда – объем продаж 80.00 б.е. Доход Консультанта составляет 18 690 руб. в месяц.
- Изумрудная Звезда – объем продаж 120.00 б.е. Доход Консультанта составляет 28 000 руб. в месяц.
- Жемчужная Звезда – объем продаж 160.00 б.е. Доход Консультанта составляет 37 333 руб. в месяц.

IV. Получайте перезаказы

Если у вас 100 клиентов, то

- 1) Продажа 5-этапной Системы «Основа». Доход Консультанта от продажи одной Системы «Основа» составляет 768 руб. Ваши 100 клиентов за год дадут доход 76 800 руб.
- 2) Подарки ко дню рождения: от 270 до 1 350 руб. x 100 клиентов = доход от 27 000 до 135 000 руб. в год.

Для расширения клиентской базы можно использовать формулу 5+5+5:

- 5 – звонков в день по поводу резервирования классов.
- 5 – звонков клиентам по продукции и обслуживанию.
- 5 – визитных карточек для потенциальных клиентов.

V. Создавайте сильную команду

- Старший Консультант, 1-2 активных члена личной команды.
- Организатор, 3-4 активных члена личной команды, 4% комиссионного вознаграждения.
- Главный Организатор, более 5 активных членов личной команды, 8%-12% комиссионного вознаграждения.
- Кандидат в Лидеры Бизнес-Группы, не менее 8 активных членов личной команды, 12% комиссионного вознаграждения.
- Лидер Бизнес-Группы, не менее 25 активных членов личной команды и второй линии, 9%-13% комиссионного вознаграждения плюс ежемесячная премия 1 300-40 000 руб.

VI. Планируйте свой успех каждый день, неделю, месяц

Каждое достижение планируется, план записывается на бумаге. Само по себе ничего не происходит. Нужно последовательно работать во имя достижения своих целей, составлять себе план работы на день, неделю и придерживаться своего плана.

Сначала нужно определиться точно, чего вы хотите, сколько денег вам для этого нужно и к какому сроку. Затем разделить желания на временные участки: год, квартал, месяц, неделя. Определить конкретную цель на каждый временной отрезок, конкретный доход и конкретные действия.

Пользуйтесь ежедневником. Расписывайте каждый час, день, неделю. Составляйте удобные маршруты вашего движения и не забудьте каждый вечер при составлении и корректировке плана на следующий день подвести итоги сегодняшнего дня. Похвалите себя! А если что-то не успели, перенесите это на следующий день.

Подводя итоги недели, посмотрите, как много вы успели, насколько успешно идет ваш бизнес, как быстро вы продвигаетесь к цели. Во время воскресного семейного обеда еще раз обговорите свои мечты об отдыхе и планы семьи, насладитесь ощущением их реальности – вы это заслужили!

Заключение

У ВАС ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ!

98 человек из 100 недовольных собственной жизнью не представляют себе четкой картины мира, в котором они хотели бы жить. Следовательно, они не знают, чего хотят, не представляют себе четких целей, к которым нужно стремиться.

Ваш мир уже прекрасен, потому что вы выбрали цель! Вы решили стать Лидером Бизнес-Группы! Идите за своей мечтой. У вас есть силы выполнить все, что вы наметили. Представьте себя такой, какой бы вы хотели стать, и каждый день делайте один шаг к вашей мечте.

А для того чтобы период выполнения Квалификационной программы стал не тягостным бременем, а временем творческого подъема и созидания, выполняйте такие несложные условия.

Первое условие: продажи и пример Лидера

Помните, что вы по-прежнему значимая часть своей команды в том, что касается продаж. Почему? Потому что личным целям в продажах у вас добавляется новая роль – быть примером для своих Консультантов. В «Мэри Кэй» нет «стеклянного потолка» в сумме дохода, в который вы неизбежно упираетесь, работая за зарплату. Вы и только вы определяете сумму, которую зарабатываете ежемесячно. Помните об этом сами! Помогите вашим Консультантам понять это! Вместе мечтайте о большем! Каждый раз говорите себе и им: «Все зависит только от вас!» И искренне верьте в это.

«Темп работы Лидера – темп работы всей команды», – говорила Мэри Кэй Эш. Поэтому, став Лидером, работайте в «Звездном режиме» и привлекайте новичков в темпе Конкурса «Красный Пиджак».

Второе условие: Лидерство и построение команды

Само название Программы на получение статуса Лидера Бизнес-Группы предполагает наличие команды. Без группы единомышленников вы не можете состояться как Лидер. Лидерство всегда предполагает наличие рядом группы людей. И не только в «Мэри Кэй». Забота об этих людях является вашей второй «главной обязанностью». **«Помогите другим получить то, к чему они стремятся, и вы тоже обретете желаемое»**. Нужно узнать желания и цели каждого Консультанта и помочь им достичь их. Ваши Консультанты, ваши «дочки» и «внучки», их успех и их рост – это то, чему должна быть уделена большая часть вашего времени.

Третье условие: общий план действий

Вы должны просто излучать уверенность. А уверенность приходит тогда, когда вы точно знаете, что будете делать на этой неделе, в этом месяце. **Программа на получение статуса Лидера Бизнес-Группы – это не только ваша программа, это программа всей команды. Вся команда выполняет Программу на получение статуса «Бизнес-Группы», поэтому план действий, цели и задачи должны быть общими.** Необходимо, чтобы вся команда приняла участие в составлении плана работы на 4 месяца Программы. **«Люди обычно подерживают то, что помогали создавать»**. Вам нужно вместе с командой расписать, как вы будете выполнять Программу на получение статуса Лидера Бизнес-Группы. Когда есть план действий, значит, намечены звонки, встречи, классы, интервью и т.д. И как итог – вы избавлены от нервозности, страха неизвестности. Вы точно знаете, что контролируете ситуацию. Вы спокойны и... счастливы!

И неперенное условие:

Вы должны быть счастливы, выполняя Программу на получение статуса Лидера Бизнес-Группы. Вы должны испытывать состояние, похожее на состояние невесты перед свадьбой. Да, много хлопот. Да, есть незначительный страх перед будущим: «Как оно там все получится...». Но вы просто светитесь изнутри! Вам в радость хлопоты! Вы с трепетом ждете будущего! Вы – воплощенное очарование, оптимизм и энергия! Вы – будущий Лидер Бизнес-Группы компании «Мэри Кэй»!

«Начиная новую карьеру, помните: то, что вы ясно представляете, чего пылко желаете, во что искренне верите и ради чего с энтузиазмом действуете, должно непременно произойти!»

Mary Kay

