**Как заработать Бриллиантового Шмеля в 2011 году?**

Опубликовано Горина Людмила Алексеевна

Здравствуйте, уважаемые Консультанты и Лидеры! Семинарский год через 2 дня перейдет свою половину! Возможно, у Вас были мечты, цели и планы 1 августа 2010, затем произошла череда ежедневных событий, оглянуться не успели, как пришло 30 января, а мечты, цели и планы не реализованы в полной мере, так, как Вы хотели 1-го августа. Вы огорчены? Отказались от мечты? Перенесли свои цели на следующий год по принципу: «Об этом я подумаю 1 августа 2011?»

Если у Вас еще есть «порох в пороховницах», попробуйте еще раз, пусть в сотый, как при снижении веса, ежедневной физкультуре, изучению английского языка, начать все с начала.

Для достижения цели необходим комплекс действий, ведущих к нужному результату, а уж от результата зависят вознаграждение и подарки.

Делюсь с Вами своей комплексной системой достижения результата. Для этого примите решение быть лучшей в своей Бизнес-Группе – лучшим продавцом и лучшим организатором! Если, пользуясь этой системой, многие Консультанты и Лидеры могут получить вознаграждение и Бриллиантовых Шмелей, можете и Вы! Действуйте! Достигайте результата! Получайте достойное вознаграждение!

**Как заработать Бриллиантового Шмеля в 2011 году?**

**НОМИНАЦИЯ ЛИЧНЫЕ ПРОДАЖИ.**

1 августа 2010 года - 31 июля 2011 года.

Объем заказов за этот период 600 б.е.

Начинаем сегодня, 30 января: у нас есть 6 месяцев и 2 дня.

Объем заказов каждый месяц не менее 83 б.е. ( допустим, уже есть минимально 18 б.е.)

Продажа продукции каждый месяц на 145000 рублей.

Заработок каждый месяц не менее 50000 рублей.

Каждую неделю надо зарабатывать не менее 12500 руб.

Как много ваших знакомых зарабатывают столько же?

Понимаете ли вы, что для таких заработков надо работать по 8 часов каждый день?

Понимаете ли вы, что для таких заработков надо иметь четкий план действий?

Понимаете ли вы, что для таких заработков надо каждый день задавать себе вопрос: «Что я сделала сегодня для достижения моей цели?»

P.S. О заработке Консультанта по красоте «Мэри Кэй».

**Знаете ли вы, что:**

Заказ активный 1 б.е. каждый месяц дает заработок 612 руб.

Заказ бонусный 4 б.е. каждый месяц дает заработок 2448 руб.

Заказ звездный 16 б.е. (уровень сапфировой звезды)каждый месяц дает заработок 9800 руб.

Заказ звездный 22 б.е. (уровень рубиновой звезды)каждый месяц дает заработок 13464 руб.

Заказ 27 б.е. (уровень бриллиантовой звезды)каждый месяц дает заработок 16524 руб.

Заказ 40 б.е. (уровень изумрудной звезды)каждый месяц дает заработок 24480 руб.

Заказ 54 б.е. (уровень жемчужной звезды)каждый месяц дает заработок 33048 руб.

Может, стоит закатать рукава и начать зарабатывать?

Стать Королевой? Получить Бриллиантового Шмеля?

**НОМИНАЦИЯ ЛИЧНОЕ ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВИЧКОВ.**

1 августа 2010 года - 31 июля 2011 года.

Надо принять за этот период не менее 30 новичков, каждая из которых, за этот период, выполнит не менее 20 б.е. и будет активна в июле 2011 года.

Начинаем сегодня, 30 января: у нас есть 6 месяцев и 2 дня.

Вы еще не приступали к выполнению программы? Новичков у Вас еще нет?

Надо принять каждый месяц не менее 5 новичков. Лучше это сделать в первые 6 месяцев, чтобы у них было время выполнить 20 б.е. (5 бонусных заказов=20 б.е, что нужно!)

Таким образом, принимаем по 5 новичков каждый месяц. По 1-2 человека в неделю. Трудно? Трудно! Возможно? Возможно! Действовать? Действовать!

ВЫПОЛНЯЕМ ЖЕМЧУЖНЫЙ КЛУБ.

ВЫПОЛНЯЕМ ВОЛШЕБНЫЕ ЦИФРЫ. ВЫПОЛНЯЕМ ПЛЮС 1.

Проводим 5 классов в неделю.

Назначаем 5 бизнес-интервью в неделю.

Принимаем 1-2 новичка в неделю.

P.S.Обратите внимание на нижеследующие материалы

Мэри Кэй создала Компанию, чтобы каждая женщина стала Королевой!

Снимите с головы старую шЛЯПку и НАДЕНЬТЕ КОРОНУ!

ВЫ ЭТО МОЖЕТЕ!

**21 - дневный план**

«Я сделаю это, как только у меня будет время!» - Вам приходилось когда-нибудь слышать такое утверждение? Наверняка и много раз, Существует достаточно много людей, которые говорят себе: "Как только, так сразу", и продолжают "сидеть в болоте", а в это время другие действуют, несмотря на обстоятельства, и добиваются успеха.

Секрет успеха прост - не беспокойтесь о времени. Начните действовать, и все сорганизуется само по себе.

Пользуйтесь ежедневным расписанием / организационным листком для планирования своей работы. Сделайте 21 копию этого листка, Пользуйтесь им 21 день подряд, чтобы выработать привычку, без которой Вы потом не сможете жить!

**В конце каждого дня берите новый листок и составляйте план на следующий день:**

1. Запишите шесть самых важных дел, которые Вам нужно будет сделать завтра.

2. Запишите свою цель на всю неделю. Записывайте ее каждый день, чтобы она укоренилась у Вас в подсознании. После первого дня запишите достигнутые Вами результаты продаж.

3. Каждый день определяйте пять клиенток, которым Вы должны будете позвонить. Выясните у них их необходимость в повторных заказах и их пожелания. Спросите о том, кто из их знакомых хотели бы стать хозяйками классов.

4. Составьте список необходимых встреч. Позвоните тем людям, с которыми надо увидеться. Позвоните потенциальным хозяйкам класса, назначьте классы.

5. Составьте список потенциальных рекрутов, чтобы позвонить им и назначить встречи или интервью.

6. Составьте список личных рекрутов, если они у Вас есть, которым следует позвонить в этот день, Постоянное поддержание контактов с ними очень важная вещь.

7. Напишите три открытки с выражением признательности и благодарности своим клиенткам, хозяйкам классов или рекрутам.

8. Определите свои поездки на этот день, а также ответные звонки, которые вам предстоит сделать.

Когда Вы научитесь планировать свое время, у Вас его станет больше. Вы выполните все свои задачи. У вас повысится уверенность в себе и в собственной карьере, потому что каждый день Вы будете достигать поставленных Вами целей. Каждый вечер Вы будете ложиться спать, зная, что Вы сделали свою работу, Вы будете готовы к следующему дню, потому что Вы заранее подготовили свое расписание.

Подготовить листок займет у Вас 10-15 минут в день. Вы оцените результаты этой программы, когда станете Лидером, Старшим Лидером, Ведущим Лидером или Национальным Лидером. К Вам придет успех, потому что Вы заставите его прийти. Ну, что Вы об этом думаете? Вперед к успеху!

Мэри Кэй говорит: "Если Ваш ежедневник пуст, то это Ваш выбор!"

Так заполните его делами, которые помогут Вам достичь успеха.

Тысячемильный путь начинается с первого шага.

ТАК СДЕЛАЙТЕ ЭТОТ ШАГ СЕГОДНЯ!

**Карьера с «Мэри Кэй»**

"Список "Шесть Самых Важных Дел", безо всяких сомнений, стал основной движущей силой, обеспечившей мою блестящую карьеру. Благодаря этому списку я без труда концентрировала внимание на наиболее значимых задачах дня и успевала сделать больше намеченного. С концепцией этого списка я ознакомилась много лет тому назад, увлеклась ею, и она полностью изменила мою жизнь. Однажды, Айви Ли, эксперт по рекламе и вопросам эффективности, позвонил Чарльзу Швабу. Он сообщил г-ну Швабу, занимавшему в то время пост Президента компании "Бетлегем Стил", что может повысить эффективность работы его компании и увеличить объем ее продаж, если ему будет предоставлена возможность для беседы с каждым из руководителей в течение не более 15 минут. Г-н Шваб спросил: "Сколько стоят Ваши услуги?" и г-н Ли ответил: "Нисколько, если они не дадут никакого результата."

Г-н Ли пришел к руководителям компании и добился, чтобы все они пообещали ему ежедневно, в течение следующих трех месяцев, составлять и класть перед собой на стол списки шести наиболее важных задач на следующий день, указывая их порядковый номер в зависимости от значимости. Задачи, с которыми руководители не успели справиться в назначенный день, должны быть перенесены в перечень заданий следующего дня как сверх важные. Через три месяца г-н Шваб выписал чек на имя Айви Ли на сумму 35 тысяч долларов.

Когда я впервые услышала эту историю, она настолько увлекла меня, что я стала составлять Список Наиболее Важных Дел на каждый день ежедневно. Я и сейчас придерживаюсь этого правила. Вам, также как и мне, он поможет следить за успехами. Кто из Вас даст мне обещание, что будет составлять эти списки в течение следующих трех месяцев? Вы обещаете? Значит, Вы не хотите тратить время понапрасну, и значит, я гарантирую Вам, что Вы уже сейчас можете готовить протокол о намерении об участии в аттестации на пост Директора!"

Мэри Кэй Эш

ОДИН ДЕНЬ МОЕЙ ЖИЗНИ

Дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6 самых важных дел на сегодня

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Позвонить 5 клиенткам

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Позвонить по поводу назначения встреч

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Позвонить своим бизнес-партнерам

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Позвонить 5 потенциальным клиенткам

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Написать 3 открытки с признательностью клиенткам, бизнес-партнерам и хозяйкам

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Поездки на день

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ответные звонки на день

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Классы

Время проведения \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сумма продаж (розн.) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(руб)

Заказы на классы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Цель на неделю

Кол-во классов \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Продажи (розн.) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(руб)

**ЕЩЕ ОДНО ПРАВИЛО УСПЕХА**

Представляю Вам еще одно правило успешного развития бизнеса «Мэри Кэй» для составления качественной базы клиентов, качественного рекрутирования, создания работающей на хорошем уровне Команды.

ВОЗЬМИТЕ 5 ВАШИХ ЛУЧШИХ КЛИЕНТОВ ИЛИ КОНСУЛЬТАНТОВ,

ОПРЕДЕЛИТЕ ИХ 5 ОБЩИХ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ И

ВЫ БУДЕТЕ ЗНАТЬ, КАКИМ БУДЕТ ВАШ 6, 7, 8, И ДАЛЕЕ

КЛИЕНТ ИЛИ КОНСУЛЬТАНТ.

ВОЗЬМИТЕ 5 ВАШИХ ЛУЧШИХ КЛИЕНТОВ ИЛИ КОНСУЛЬТАНТОВ,

ОПРЕДЕЛИТЕ ИХ 5 ОБЩИХ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ,

ОПРЕДЕЛИТЕ, ГДЕ ВЫ ВЗЯЛИ ЭТИХ КЛИЕНТОВ ИЛИ КОНСУЛЬТАНТОВ, И

ВЫ БУДЕТЕ ЗНАТЬ, ГДЕ ВАМ ВЗЯТЬ ВАШИХ 6, 7, 8, И ДАЛЕЕ КЛИЕНТОВ ИЛИ КОНСУЛЬТАТНОВ.

А теперь можно идти и брать ЕЩЕ КЛИЕНТОВ ИЛИ КОНСУЛЬТАНТОВ

ТАКИХ ЖЕ, КАК 5 ВАШИХ ЛУЧШИХ И

ТАМ ЖЕ, ГДЕ ВЗЯЛИ 5 ВАШИХ ЛУЧШИХ!

Основываясь на этом правиле во время тренингов, встреч, разговоров мы нашли ответ на вопрос,

**Где взять новых клиентов?**

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

Могут быть, например, 5 общих личностных качеств:

1. ИМЕЮТ ДЕНЬГИ.

2. ПРЕДПОЧИТАЮТ ВЫГЛЯДЕТЬ УХОЖЕННЫМИ.

3. ПРЕДПОЧИТАЮТ КОСМЕТИКУ «МЭРИ КЭЙ»

4. АМБИЦИОЗНЫ: ХОТЯТ БЫТЬ САМЫМИ КРАСИВЫМИ, САМЫМИ МОДНЫМИ, САМЫМИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ.

5. ПРЕДПОЧИТАЮТ ВАС, ЛИЧНОГО КОНСУЛЬТАНТА ПО КРАСОТЕ.

**Где мы взяли этих 5 лучших клиентов?**

1. НА КЛАССЕ.

2. ПО РЕКОМЕНДАЦИИ.

3. ПРИ ЛИЧНОМ ОБЩЕНИИ, ВДОХНОВИВ ИХ ВАШЕЙ ИДЕЕЙ, ОТНОШЕНИЕМ К ЖИЗНИ, ЭНЕРГИЕЙ.

4. ПОРЕКОМЕНДОВАЛИ ВАС, КАК ГРАМОТНОГО СПЕЦИАЛИСТА В ОБЛАСТИ КОСМЕТОЛОГИИ, ВИЗАЖА, СТИЛИСТИКИ, ПСИХОЛОГИИ, ВОСПИТАНИЯ.

5. ВАШИМ РАССКАЗОМ, ВИЗИТНОЙ КАРТОЧКОЙ, БРОШЮРОЙ О «МЭРИ КЭЙ» ВСЕГДА, ВЕЗДЕ И ВСЕМ.

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

**Ответили мы и на вопрос, Где взять качественных Консультантов?**

Мы выбрали 5 лучших Консультантов.

Определили их 5 общих личностных качеств, которые могут быть, например, такими:

1. ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ.

2. ТРУДОЛЮБИЕ.

3. АМБИЦИОЗНОСТЬ: БОЛЬШИЕ ЖЕЛАНИЯ, БОЛЬШИЕ ДОСТИЖЕНИЯ, БОЛЬШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.

4. КОММУНИКАТИВНОСТЬ: ЛЕГКОСТЬ ОБЩЕНИЯ, ПАМЯТНЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ ОТ ВСТРЕЧИ С НИМИ, ВОЗНИКНОВЕНИЕ ЖЕЛАНИЯ БЫТЬ НА НИХ ПОХОЖИМИ.

5. ОБУЧАЕМОСТЬ: ЛЕГКО БЕРУТ НОВЫЕ ИДЕИ, ПЕРЕСТРАИВАЮТСЯ В СВЯЗИ С НОВЫМИ ЗНАНИЯМИ, МНОГО УЧАТСЯ.

Где взялись такие женщины?

1. САМИ ИСКАЛИ ВЫДАЮЩЕЕСЯ ДЛЯ НИХ ДЕЛО.

2. ПО ПРЕСТИЖНОЙ РЕКЛАМЕ.

3. ПО РЕКОМЕНДАЦИИ, ДАННОЙ ВАМ.

4. ПРИНЯЛИ БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ НА КЛАССЕ, ПРОРЕАГИРОВАЛИ НА ИДЕЮ И НАШЛИ СРЕДСТВА, ВОЗМОЖНОСТИ И СИЛЫ НА РАЗВИТИЕ ЭТОЙ ИДЕИ.

5. ПРЕДПОЧЛИ ВАС, ВАШУ ПОЗИЦИЮ И ВАШУ КОМПАНИЮ.

Определите и вы ваших

5 лучших Консультантов,

5 их общих личностных качеств, где вы их взяли и

ИДИТЕ ТУДА ЖЕ И БЕРИТЕ ТАКИХ ЖЕ!

Следуя этому правилу успеха, у вас будет качественная клиентская база, качественно работающая Команда и качественные комиссионные, заработанные вами в личных продажах, привлечении и карьерном росте!!!

КВАРТАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

Месяцы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Доход

месяц #1

месяц #2

Месяц #3

квартал

Продажи на классах/консультациях

Перезаказы

Доход от дополнительного резервирования (15%)

Комиссионное вознаграждение за работу личной группы (для Организаторов)

Общий доход (валовый)

Расходы

месяц #1

месяц #2

месяц #3

квартал

Заказы по секции 1

Заказы по секции 2

Расходы на проведение класса (неучтенные в секции 2)

Подарки Хозяйкам, скидки и пр.

Расходы по поддержанию имиджа - деловой костюм – парикмахерская

Визитные карточки

Типографская продукция

Канцелярские принадлежности

Расходы на повышение квалификации

- литература

- обучающие занятия/тренинги

Поездки/командировки

Мероприятия Компании (семинары, конференции)

Мероприятия для клиентов (встречи, выставки)

Прочее

Общий расход

Доход\*

Чистый доход\*\*

\* Доход = Общий доход - Общий расход

От этой суммы нужно сразу рассчитать и отложить % на налоги, пенсионный фонд и др.

\*\* Чистый доход = Доход - % на налоги

**ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ. ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДА**

Наш план маркетинга предполагает полное самоуправление и полный контроль над финансами собственного дела. Многих это расслабляет, кого-то сильно озадачивает, и совсем немногие систематизируют своидоходы/расходыисоставляют ежемесячный/ежеквартальный отчет. Почему бы ни стать тем организованным предпринимателем, который с гордостью может сказать: «У меня собственное дело». И тогда все козыри у Вас в руках, тогда Вы - хозяин своего положения, поскольку Вы сможете не только анализировать, но и прогнозировать свой доход, решать, куда и зачем Вам следует распределить Вашу прибыль, чтобы она максимально эффективно увеличивала доход. Надеюсь, что приведенный «квартальный бюджет» поможет Вам создать полноценную картину Вашей финансовой активности, расставить акценты и сделать соответствующие выводы. Я рекомендую регулярно делать такой отчет для себя.

организация СОБСТВЕННОГО ДЕЛА.

**БУМАЖНАЯ РАБОТА**

***Профили клиентов***

Купите специальный блок-картотеку для хранения профилей соответствующего размера. На начальном этапе вам, возможно, покажется интересной идея хранения профилей в нашей обложке для Страниц по Красоте. Используйте маленькие розовые наклейки для маркировки и различного рода напоминаний. Расположите профили по алфавиту. Отдельно секцию выделите для тех новичков-клиентов, кому Вы должны позвонить через две недели. Затем поместите в отдельный файл профили тех, кому нужно позвонить через два месяца (правило 2+2+2).

Не забывайте вносить в профили даты посещений, сумму кредита хозяйки и подарки, которые вы уже подарили. Прежде чем звонить клиентке, восстановите в памяти ее профиль, вашу последнею с ней встречу, круг ее пожеланий и вопросов. Имейте всегда под рукой телефонный' список своих клиентов.

***Недельные отчеты***

Отчет отправляйте своему Лидеру Бизнес-группы для того, чтобы она могла использовать его в работе, Делайте это еженедельно, чтобы дать Лидеру Бизнес-группы возможность поощрять Вас и проанализировать, знания в каких областях необходимы.

***Заказы по телефону***

Храните эти розовые чеки в отдельном месте до конца недели. Скрепите стиплером оплаченные чеки вместе и положите в большой конверт. Храните неоплаченные чеки отдельно. Храните списки с заказами отдельно от бланков заказа, так как последние содержат секцию 2. Проанализировав все 1пуо1се, Вы узнаете, сколько продукции Вы заказали в течении года.

***После класса***

Положите все розовые чеки от одного класса внутрь конверта. На конверте напишите имя хозяйки, общую сумму заказа, сумму кредита хозяйки и количество зарезервированных классов. Незамедлительно напишите хозяйке открытку с благодарностью.

Для ежемесячного упорядочения Используйте большой конверт для каждого месяца, где Вы будете хранить все записи. Положите туда все Ваши расходные чеки по ведению собственного дела, конверты «по классам» и чеки перезаказов (заказов по телефону). На большом конверте напишите месяц и общую сумму.