

Как настроить бизнес-партнеров на звездные продажи

Скоро Новый Год праздник волшебства и подарков хочется порадовать своих близких чем-то качественным и дорогим, а также побаловать себя. Стремление «покупать дороже и больше» под Новый год осталось в нашем сознании. По среднестатистическим подсчетам в розничной торговле декабрьские и мартовские продажи достигают 150–400% от среднемесячных показателей. Что приятно для нас, так это тот факт, что наиболее активно продвигаемые под Новый год, 8 Марта и день Святого Валентина товары это косметика и парфюмерия. А это значит, что именно сейчас самое подходящее время для того, чтобы активировать вашу Группу на большие продажи и делать это нужно срочно. Президента одной успешной компании спросили, что нужно для того, чтобы подняться на вершину. Он ответил: «То же, что нужно для того, чтобы начать – ощущение, что это нужно сделать срочно». «Не важно, насколько вы умны или способны, если у вас нет этого ощущения, пора его выработать», писала Мэри Кэй Эш. Как же можно настроить своих бизнес-партнеров на выполнение звездных продаж? Одним из способов является проведение информационных программ по постановке цели и техникам продаж. Очень важно вначале побеседовать с каждым бизнес-партнером вашей Группы и еще раз **прояснить ее цели** и зарядить ее мотивацией к действию. Прояснить цели можно вопросами:

- Что ты хочешь получить от своего бизнеса?
- Каковы твои доходы сейчас? (исследование текущей ситуации, ресурсов и т.д.)
- Что можно сделать лучше и больше? (список возможностей)
- Что ты будешь делать? (на уровне действий с указанием сроков выполнения)

И показать, что одним из самых действенных вариантов может стать выполнение звездного объема продаж, потому что тогда она сможет... И здесь, например, вы можете перечислить выгоды и преимущества при выполнении программы «Звездный консультант» или от ведения бизнеса в компании «Мэри Кэй» в целом.

При определении цели и способов ее воплощения вы можете упомянуть о том, что **реализация цели зависит от внутреннего настроя на победу**. Все на свете создается дважды. В первый раз все создается в мыслях, и от того, как ваши бизнес-партнеры и вы лично увидите цель реализованной, зависит ее реальное исполнение. Например, можно ставить цель для всей Группы – выполнить объемы продаж в размере 150 б.е. и при этом про себя говорить, что «на 60% мы точно сможем выполнить». И тогда ваша цель именно так и воплотится в реальности. С самого начала искренне и с верой в себя настройвайтесь и настройайте вашу Группу на самый лучший результат, которого вы можете достигнуть. После этого, очень полезно провести информационную программу по техникам и развитию навыков продаж. Важно использовать личный опыт, приводить примеры из своей практики, а также озвучивать свои результаты, потому что **вы образец для каждого Консультанта по красоте вашей Группы**. Будет значимым упоминание основополагающих принципов:

- формирование уверенности и любви к продукции Компании;
- профессиональные знания (чтобы действительно суметь дать клиенту консультацию, подобрав индивидуальные средства косметики);
- постоянная поддержка контакта с клиентами для сохранения долгосрочных отношений и лояльности;
- ведение клиентской базы;
- управление временем (результативное планирование своей деятельности);
- постоянное совершенствование знаний, опыта, навыков общения и продаж.

Напомните об **основных моментах продаж**: установление контакта; выяснение потребностей; работа с возражениями; и завершение сделки.

Фактически для отработки любого из указанных навыков хорошо подходит использование ролевых игр во время проведения информационной программы. Например, работа в тройках – когда вы распределяете роли Консультанта, клиента и наблюдателя между тремя участниками информационной программы и проигрываете работу с возражениями. Клиент – активно возражает, Консультант работает с возражениями, а наблюдатель отмечает, что было хорошо и что стоит улучшить. А когда начнутся активные действия, то есть Консультанты будут осваивать новые навыки продаж в своей деятельности, тогда можно подключить **мотивацию, поддержку и признание**. Мотивация не работает отдельно сама по себе. Она не избавляет человека от его проблем и не делает его опытным. Мотивация принесет результат только в сочетании с проведением информационных программ, где Консультанты смогут получить опыт и новые знания. Увеличить мотивацию можно с помощью вопросов, углубляющих видение достижения цели. Например:

- Когда ты этого достигнешь, что изменится в твоей жизни?
- Что станет возможным?
- Что ты будешь чувствовать?
- Как ты будешь выглядеть?
- Что ты услышишь от своих родных, когда достигнешь этой цели?
- Тебе нравится эта картина?
- Что ты готова сделать, чтобы достигнуть такой реальности в ближайшее время?
- Какие шаги ты готова предпринять уже сегодня?
- Что для тебя будет являться поддержкой?
- Что в этой поддержке зависит от тебя самой? Как ты сама можешь это осуществить?

После проведения подобных мотивационных бесед проведите общее собрание. Оно должно быть спланированным и вашей Группе. Для этого можно поставить общую цель в продажах, например, выполнить за декабрь продажи в определенном объеме. Сделайте акцент на том, что цель достигается намного легче, когда все члены команды действуют вместе и помогают друг другу. Вместе найдите максимальное количество способов воплощения этой цели, используя метод мозгового штурма, а потом проанализируйте полученные ответы и выберите самые эффективные и результативные.

Помните о словах Мэри Кэй Эш и рассказывайте о них своим бизнес-партнерам: «Будьте командным игроком. Помните, что успех не всегда зависит только от вас, он связан с работой и свершениями членов вашей команды. Вы ограничите свой потенциал, пытаясь все делать самостоятельно». Таким образом, самую большую роль в настрое вашей Группы на звездные продажи играет ваше собственное настроение, энтузиазм и внутренняя мотивация. Глядя на вас, бизнес-партнеры могут загораться как яркие звезды и выполнять объемы продаж. От Лидера зависит отношение членов его Бизнес-Группы к самому процессу продаж: будет ли это легко, радостно или напряженно, с трудом. Также зависит и активность группы – если Лидер показывает пример своей деятельностью, используя большее количество способов продаж, проводя классы по красоте, приводя гостей на собрания, участвуя в мотивационных программах и выполняя звездный объем продаж.

Тренер Компании Мэри Кэй Граусберг Юлия



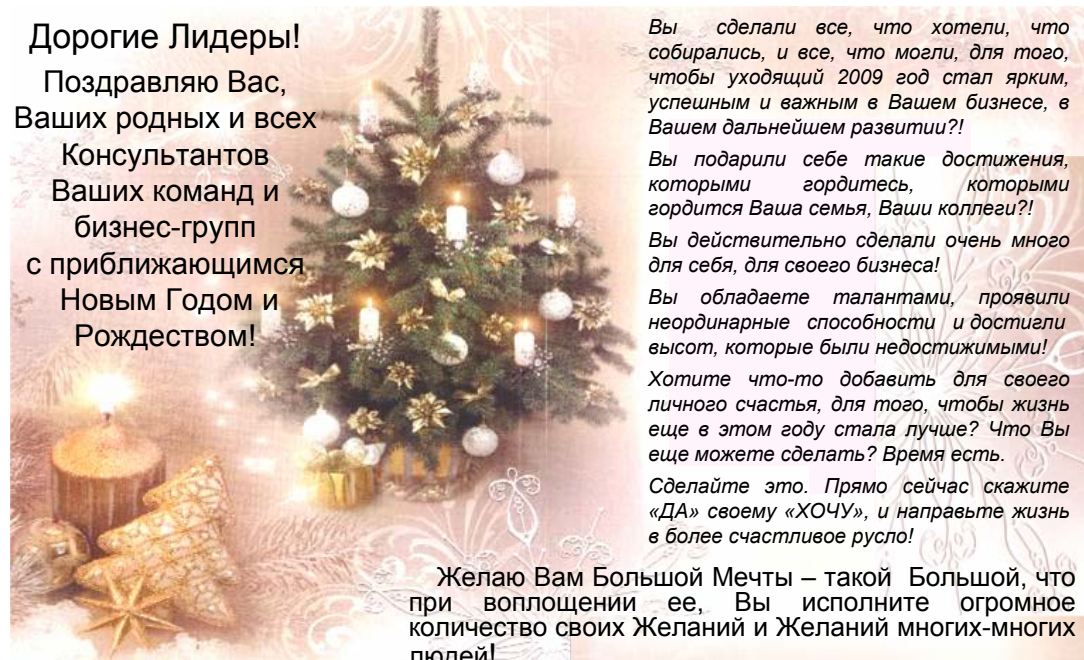
Грандиозный Успех

ДЕКАБРЬ
2009

Марина ПАШНЕВА
Ведущий Лидер Бизнес-Группы 1181

С признательностью специально для

Дорогие Лидеры!
Поздравляю Вас,
Ваших родных и всех
Консультантов
Ваших команд и
бизнес-групп
с приближающимся
Новым Годом и
Рождеством!



Вы сделали все, что хотели, что собирались, и все, что могли, для того, чтобы уходящий 2009 год стал ярким, успешным и важным в Вашем бизнесе, в Вашем дальнейшем развитии?!

Вы подарили себе такие достижения, которыми гордитесь, которыми гордится Ваша семья, Ваши коллеги?!

Вы действительно сделали очень много для себя, для своего бизнеса!

Вы обладаете талантами, проявили неординарные способности и достигли высот, которые были недостижимыми!

Хотите что-то добавить для своего личного счастья, для того, чтобы жизнь еще в этом году стала лучше? Что Вы еще можете сделать? Время есть.

Сделайте это. Прямо сейчас скажите «ДА» своему «ХОЧУ», и направьте жизнь в более счастливое русло!

Желаю Вам Большой Мечты – такой Большой, что при воплощении ее, Вы исполните огромное количество своих Желаний и Желаний многих-многих людей!

Желаю Вам Светлой Мечты – такой Светлой, что при воплощении ее, Мир будет с каждым днем становиться все лучше и добрее!

Желаю Вам Великой Мечты – такой Великой, что замечательные и талантливые люди станут присоединяться к Вам и помогать!

Конкурсы Первой Национальной Линии

Традиционно помогают успешно начать Новый год и задать хороший темп для развития личного бизнеса и личной команды

"ОТЛИЧНОЕ НАЧАЛО 2010"

Январь
10 б.е.

+

Февраль
10 б.е.

и 10 активных Новичков за 2 месяца

Подарок от Элитного Национального Лидера:
**Чудо-кружка с фотографией
Галины Киселевой**



Выездной СЕМИНАР по КАРЬЕРЕ

Сроки проведения: ориентировочно апрель 2010.
Место проведения: ОТЕЛЬ «ФОРЕСТА ТРОПИКАНА»
Условия:

1. в январе - Статус от Старшего Консультанта
2. в январе или феврале - заказы команды от 20 б.е., включая личные продажи Организатора.

Оплата до 5 марта

Знаете ли Вы свой потенциал? Что Вам хочется достичь? Что это Вам даст? Возможности каждой из нас еще не открылись в полной мере, и будет ошибкой отказаться от победы, даже не приступив к выполнению задания. Сделайте акцент на процессе и думайте больше о конкретном шаге, о том, что можете сделать сегодня. Каждый день заполните 100% действием, и помните о большей цели.

ЛЕСТНИЦА УСПЕХА

Мэри Кэй Эш говорила: «Я убеждена: нигде и никогда не было карьеры, более радующей и более вознаграждающей, чем карьера Лидера в Mary Kay. Помогать другим женщинам достигать желаемого, одновременно воплощая свои мечты, - это работа, которой жаждет каждая женщина».

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЛИДЕР

+++ за работу БГ 3-х линий,
за новых дочерних ЛБГ премия (стр. 19)

6. ЛИДЕР БИЗНЕС-ГРУППЫ

Лидерами становятся.
Лидерству можно научиться.

статус	клуб	фамилия, имя	команда		личный заказ	Всего БГ	Вознаграждение за работу с личной командой + БГ+ Премия	
			активные / всего	б.е.				
ЭЛИТНЫЙ ВЕДУЩИЙ *****	12+13++	место есть						
ВЕДУЩИЙ *****	12+13++	ПАШНЕВА Марина	22 из 38	132	18	281	+++ за работу с Дочерними БГ 31 132	
БУДУЩИЙ ВЕДУЩИЙ ***	12+13++	место есть						
СТАРШИЙ ЛИДЕР*	12+13++	место есть						
ЛИДЕР	1 линия							
	12+11+	ЧЕРНЫШЕВА Раиса	11 из 29	41	6	106	5 166 + 12 243 + 1300	
	12+11+	АРХИПОВА Светлана	13 из 40	53	6	145	6 678 + 16 147 + 8 000	
	12+11+	КРАМСКИХ Ирина	10 из 40	62	21	105	7 812 + 12 127 + 1300	
	12+11+	ЛИСИНСКАЯ Татьяна	15 из 52	74	29	127	9 324 + 16 000 + 8 000	
	12+11+	РЯБИКОВА Людмила	16 из 50	37	2	103	4 662 + 11 896 + 1 300	



5. Будущий Лидер

Если Вы думаете, что Вы сможете, - Вы сможете.

БГ	фамилия, имя	команда		новых конс-в	личный заказ	комиссия руб.	комиссия следующего уровня	Поможет увеличить результат
		активные / всего	б.е.					
БУДУЩИЙ ЛИДЕР Клуб 12% - 8 и более консультантов		☀☀☀☀☀☀☀☀☀☀						Все преимущества Лидера БГ после выполнения программы
2775	ИВАНИЦКАЯ Жанна	12 из 18	6	2	2567	5 200 все наличный		- Участие во всех конкурсах Компании,
	КОГУТ Инна	8 из 8	29	5	3654	7200 все наличный		- Проведение встреч с личной командой, Выпуск информационного Листа,
6633	ГАЛИУЛИНА Наталья	8 из 9	21	1	2646	5200 все наличный		Участие во всех мероприятиях Компан
	СМЫЧЕК Надежда	8 из 8	12	3	1512	3000 все наличный		Национальной Линии, Бизнес-группы, - Обучение в Университете «МК»

4. Главный Организатор

Темп Лидера определяет темп команды.

ГЛАВНЫЙ ОРГАНИЗАТОР клуб 8 %- 5-7 Консультантов		☀☀☀☀☀☀☀☀		Вам помогут:	
1181	РОЛИНА Марина	6 из 14	11	6	1932 3800
	КАБАНОВА Екатерина	5 из 7	15	1	1260 2400
16114	ВОЛОДИНА Елена	5 из 5	18	2	3 1512 3000

3. Организатор

Вы можете достичь всего, к чему искренне стремитесь.

ОРГАНИЗАТОР Клуб 4%- 3-4 Консультанта		☀☀☀☀		Направления работы:	
1181	ЗАСУХИНА Надежда	4 из 7	21	1	882 1400
	МОЛОКАНОВА Ирина	3 из 6	12	9	504 1200
	КОСТЮК Светлана	3 из 4	5	6	210 460
	НАГУРНАЯ Галина	3 из 3	18	2	756 1520
	ЧЕБОТАРЕВА Наталья	3 из 4	6	1	252 510
РЯБЧЕНКО Майя	3 из 3	36	-	-	-
2775	МИШИНА Вита	3 из 6	8	7	336 672
6633	МЕЛЬНИК Наталья	3 из 3	3	1	126 252
	ШИПИЛОВА Светлана	3 из 8	9	16	378 756
16114	КРАМАРЕНКО Людмила	3 из 3	21	-	-

2. Старший Консультант

Будьте командным игроком.

1. Консультант

Начните делать то, что необходимо, затем то, что сделать возможно - и неожиданно Вы совершите невозможное.

2 Вам предлагают возможности, а Вы - приложите к ним желание и готовность работать.

Искусство привлечения

С первых дней сотрудничества с «Мэри Кэй» мне легко удавалось продавать продукцию Mary Kay. Я просто обожаю этот процесс и со временем в моем сознании укоренилась внутренняя установка: «Я продавец, а не рекрутер». Сложно сказать, хорошо это или нет. Все 14 с половиной лет я делала фокус на лояльных клиентах, профессиональных классах и сильных Консультантах. Данная стратегия принесла мне Кольцо в номинации «Двор Личных продаж для Независимых Лидеров Бизнес-Групп», 34 Звезды и 2 Шмеля по Личным продажам.

И вот в этом году, благодаря посещению большого количества обучающих мероприятий, встреч и тренингов, я стала задавать себе вопрос: «А почему я не занимаюсь привлечением?». Несколько месяцев я потратила на наблюдения и анализ. В ходе обучения на наших Лидерских встречах мой Независимый Национальный Лидер Наталия Гранковская приводила статистические данные, которые помогли мне совершенно очевидно понять, что без грамотно построенной системы привлечения каждая из нас обречена топтаться на одном уровне.

Итак, позвольте мне пригласить вас к размышлению о том, быть или не быть «привлекательной». Для того чтобы ваша Команда пополнялась профессиональными Консультантами-новичками, необходимо зародить Дух Привлечения в Бизнес-Группе. Каждый Консультант должна чувствовать и понимать важность и почетность этого процесса. Некоторым Консультантам для привлечения Новичков не нужны никакие стимулы, потому что они понимают важность этого процесса для развития бизнеса. А кому-то нужны дополнительные стимулы - награды, путешествия и признание.

Что же такое Дух Привлечения? Он рождается в сердце настоящих Лидеров. Он рождается в щедрых душах, готовых делиться и отдавать. Вам и Консультантам вашей Бизнес-Группы необходимо научиться делиться с клиентами возможностями бизнеса с «Мэри Кэй»! Показывайте пример работы в Духе Привлечения!

Один мудрый человек когда-то сказал, что, только когда есть учитель, ученик и ученик ученика, рождается истина. Есть вы - Независимые Лидеры Бизнес-Группы, у вас есть ученики, которых вы обучаете, вдохновляете и мотивируете. А если они (ваши ученики) не передают полученные знания дальше, они теряют свое значение, а ваши бизнес-партнеры превращаются из авторов в простых потребителей.

И только когда в эту игру вступает третье, самое важное звено - ученик ученика, и вы, и ваши бизнес-партнеры начинаете чувствовать удовлетворение и понимать правильность ваших действий.

На Конференции в Санкт-Петербурге я услышала выступление Независимого Элитного Ведущего Лидера Бизнес-Групп Галины Афоной, в котором она рассказывала о Консультантах-одиночках, и называла их «лялечками».

Они не поддаются ни прогнозам, ни логическим просчетам. Непонятно, почему они хотят или не хотят делать то или другое. Быть Лидером таких Консультантов очень тяжело. Еще сложнее ставить и достигать цели. Такое ощущение, что мы сражаемся с ветряными мельницами!

Вывод: наша задача - как можно быстрее превратить «лялечку» в «мамочку». Чем быстрее у Независимого Консультанта по красоте появляется первый Новичок, тем вероятнее, что у вас появится надежный и адекватный партнер по бизнесу. Конечно, легче всего это сделать в первые несколько месяцев ее сотрудничества с «Мэри Кэй», пока Новичок еще не успела научиться бояться и сомневаться. Научите ее правильному ведению бизнеса, расскажите, как правильно проводить классы, рассказывать «Я-историю», работать с клиентами.

Дорогие Лидеры, привлекайте, привлекайте с достоинством и удовольствием. «Перепись населения» никому не нужна - воспитывайте профессиональных Независимых Консультантов по красоте.

Люблю вас! Желаю вам добра и радости!

Оксана Черненко
(Информация для Лидеров. Украина, ноябрь 2009)

Поздравляем в декабре:



Здоровья, Радости и Счастья!
Гармонии и Красоты!
Пусть раскрываются таланты и воплощаются Мечты!

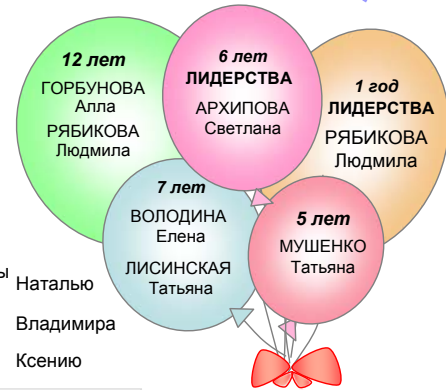
с Днем Рождения

Вас дорогие Лидеры и ваших родных

- | | | | | |
|----|-----------------|----|----------------------------|-----------|
| 2 | ПЕТРОВУ Наталью | 15 | сестру КАБАНОВОЙ Екатерины | Наталью |
| 22 | КОГУТ Инну | 16 | дочь ЗАСУХИНОЙ Надежды | Владимира |
| 25 | КОСТЮК Светлану | 21 | мужа ЧЕРНЫШЕВОЙ Раисы | Ксению |
| | | | папу ПАШНЕВОЙ Марины | |
| | | | дочь ГАЛИУЛИНОЙ Натальи | |

Данные приводятся на основании Анкет. Сообщите, пожалуйста, даты рождения Ваших родных.

с Юбилеем



Вы можете все, что можете представить себе. И много больше!



Здравствуй, Лидер «Мэри Кэй»!

Ты Лидер, и это многое меняет в твоей жизни. Как только ты стала Лидером Бизнес-Группы, вокруг тебя многое меняется. Лидерство - это вызов тебе и окружающим. Меняешься ты, и меняется отношение к тебе. И не всегда легко осознать главное - изменился твой уровень влияния. Ты, хочешь или не хочешь, будешь влиять на свое окружение и своих консультантов, и влиять не словами, а своими действиями.

Когда ты становишься Лидером, ты берешь на себя обязательство двигаться вперед.

Потому что если ты не движешься вперед, то твои консультанты тоже стоят на месте - никто не движется за припаркованным автомобилем. Ты не имеешь права стоять на месте, потому что это означает откат назад, и ты демотивируешь окружающих тебя людей - никто не захочет испытывать те проблемы, которые есть у тебя.

Став Лидером, тебе надо хорошо подумать о миссии Компании «Улучшать жизнь женщин», и ты должна задуматься - а как лично ты будешь помогать Компании воплощать свою миссию в реальность? И может быть, ты очень сильно хочешь, но не всегда представляешь, как лично ты можешь повлиять на жизнь других женщин. Пойми, ведь путь Лидера - это определение тех действий, которые ты предпринимаете в этом направлении. Цель - создать действующую бизнес-систему, и это принесет реальные деньги и чувство удовлетворения.

«Мэри Кэй» - это нечто большее, чем бизнес. Бизнес - это достижение только своих целей. «Мэри Кэй» - это достижение своих целей через помощь другим. Одна из консультантов на вопрос: «Что Вы ожидаете от своего Лидера - написала: «Я жду от Лидера помощи в достижении моих целей, а не ее». Больше думай не о реализации своих целей, а о том, чем ты можешь помочь. Помогай всем, кто нуждается в твоих Лидерских качествах. Став Лидером, ты взяла на себя обязательство быть Лидером всегда. Дай попробовать Лидерство каждому из твоих консультантов. Пусть очередной вызов будет частью твоей истории успеха.

Стереотип действий невыполняющего Лидера, или как развернуть ситуацию в свою пользу.

Дорогие мои коллеги! Я даже не буду сообщать Вам, почему сегодня, проснувшись в половину пятого утра, я села за компьютер и написала эту статью. Просто не могу больше смотреть на то, как вместо того чтобы зарабатывать в Мэри Кэй по 2-3 тыс.долларов(минимум!), многие молодые Лидеры и даже Лидеры со стажем ежемесячно и мучительно бьются с программой «100 базовых единиц». И сегодня я не буду говорить о том, что все проблемы «в голове» (хотя это правда), и не буду говорить о том, что все в ваших руках - хотя это более, чем правда. Скажу только, что, не выполняя объемы из месяца в месяц, а в некоторых случаях, из года в год, рано или поздно надо посмотреть правде в глаза и понять, что, для того чтобы изменить ситуацию, надо просто изменить образ действий.

Смотрите, вот так обычно развивается месяц невыполняющего Лидера:

1. «Отдых» после предыдущего месяца в течение первой недели следующего месяца
2. Начиная со второй недели месяца - реализация макси-склада. В лучшем случае - обслуживание постоянных клиентов (без ориентации на поиск новых), в худшем, обслуживание чужих клиентов по демпинговым ценам.
3. Последние 7-10 дней месяца - обзвон по телефону с целью «выяснить намерения» - какой заказ планируется и на какую сумму.
4. Последние 3-4 дня - поездки по городу и сбор заказов у консультантов, которые не могут (не успевают, не хотят и т.д.) разместить заказ. Как правило, это заказы на 1-1,5 базовых единицы, которые в сумме добавят базовых десять к объему Бизнес-Группы, но не решат проблемы.
5. При всем этом есть ведь еще и «работа Лидера Бизнес-Группы»: проведение собраний, как правило, объединенных с другими Лидерами, проведение объединенных обучений, академий, школ и т.д. Как правило, на такие обучения ходит кто угодно, но не личная Бизнес-Группа. После всех этих «действий» Лидер занимает деньги, «закрывает» месяц и начинает «работать», как указано выше (см.пункт 1.)

И кто скажет мне, что это не так?! Тем не менее, позвольте вас поздравить, потому что при всем этом вы, дорогие лидеры, сохранили желание сохранить статус. И это прекрасно, но только давайте ломать стереотипы. Ведь та схема, которую я обозначила, до сих пор не принесла Вам никаких результатов, правда?

Ну так давайте действовать по-другому, и посмотрите, что подлежит изменению.

Давайте, прежде всего, согласимся и примем это как факт: на большую часть вашей Бизнес-Группы у Вас нет рычагов управления. И поверьте мне, это нормально, потому что, большая часть наших консультантов живет своей жизнью, имеет свои интересы, и Мэри Кэй - хорошая возможность пользоваться классной продукцией по невысокой цене. Вы ошибаетесь, когда думаете, что вытяните их хотя бы на уровень ежемесячных заказов. Оставьте иллюзии, эти люди испытывают дискомфорт от ваших звонков, прекрасно понимая, что Вам интересны только базовые единицы. Большинству из них достаточно получать Новости месяца и информацию о новинках. Ваши звонки приветствуются только в том случае, если они содержат приглашение на мероприятия, Семинар, обучение, а также вопросы типа «Как дела, как семья, как жизнь?».

Давайте посмотрим объективно: так или иначе, звоните Вы или нет, Ваши консультанты размещают какие-то заказы. И они будут делать заказы с большим энтузиазмом, если не будут чувствовать прессинг, поверьте! Сделайте анализ, посмотрите на месяц, который вы сознательно «пропускаете». Ведь какие-то заказы все равно идут, и это реальный уровень вашей Бизнес-Группы на сегодняшний день. У кого-то из вас это 70-80 единиц, у кого-то - пятьдесят, а у кого-то десять. Но это ваша реальность, и с ней надо работать! Это означает, что недостающий объем - это ваши проблемы, и их надо решать самостоятельно, а не выкручивая кому-то руки!

Не тратьте время на сбор заказов у консультантов-клиентов, которые не могут по каким-либо причинам сами доехать до банка, разместить заказ, войти в Интернет и т.д. То время, которое вы тратите на утомительные встречи с ними, можно потратить на встречи с клиентами, которые принесут вам **больше базовых единиц!** Если Вы все-таки не можете отказаться от сбора заказов у тех, кто «не может», то делегируйте этот трудоемкий процесс кому-либо (секретарю, сестре, мужу), но поймите - это не ваша работа. Вы за это время можете провести три -четыре консультации.

Если Вы все-таки вынуждены звонить и «выяснять намерения», то опять же поручите это кому-то.

Здесь незаменим будет секретарь, который может спокойно провести двухминутный звонок типа: «Я звоню из офиса Лидера Бизнес-Группы Ивановой, я ее секретарь. Сообщите, пожалуйста, планируете ли Вы размещать заказ в этом месяце, и если да, то какой?». Секретарь может сообщить об остатке средств на счете, и таким образом простимулировать консультанта разместить заказ. Но это не ваша работа, а работа Вашего помощника!

На кого Вы можете реально воздействовать? Только на ключевых консультантов, которые хотят развиваться и расти! Ваши 45% времени должны быть отданы им. И это не бесконечные тренинги и обучения, а проведение совместных мероприятий для клиентов. Все! Больше Вы ничего не можете себе позволить! Только мероприятия для клиентов - макияжи, подбор продукции по уходу за кожей, Гранд-классы и гранд-открытия, имидж-студии, школы и университеты красоты. Но все с гостями, и Вы сами - первый человек, который приводит на мероприятие гостей! Если у вас нет пока еще «ключевой пятерки»- вам надо зарекрутировать ее! Но только на этих людей Вы можете воздействовать легко. Каждое собрание надо превратить в мероприятие для гостей, где совершается реальный доход бизнеса. Ежемесячно вы должны видеть 36 новых людей. Помните секрет успеха Лизы Мэдсон, Национального Лидера из США? И не только видеть, но и отрабатывать их. Любой класс или консультация будет неполноценной, если Вы не берете на него ключевого консультанта! Помните, ведь это основной принцип Мэри Кэй - обучать тогда, когда ты сама зарабатываешь. Увидеть реальную продажу - это лучший стимул для ваших консультантов. Приведу такой пример.

Перед отъездом на Саммит Национальных Лидеров на Гавайи я проводила открытый класс для консультантов. Пришли четыре консультанта, и у каждой из них не пришли гости. Бывает? Бывает. Но моя гостя, пришла, и я проводила класс для нее. После класса она сделала заказ на Таймвайз, защиту, Джорни и интенсивный увлажняющий крем. Рядовой заказ, в принципе. Но на классе были два новых консультанта, которые после этого провели несколько классов и разместили заказ в сумме на 21 б.е..

Хочу поделиться с вами еще одним секретом, который мне открыла Национальный Лидер Лиза Асте, и я тоже теперь так делаю. Если в команду приходит консультант, настроенный «покупать для себя», то первое, о чем я его прошу - просто попробовать провести хотя бы один класс. Ради удовольствия, для своих подруг.

И вы знаете, проводят, и продают продукцию, и ведь нравится получать результат! У меня есть Лидер Бизнес-Группы, которая недавно вышла из личного кризиса, и сейчас не переживает за объемы продаж Бизнес-Группы. Ну, может быть, переживает, но не так сильно - ее ежемесячный результат сейчас не ниже 125 б.е. Она решила свои проблемы, резко подняв свой личный бизнес. Классы, хозяйки, консультации, рекомендации - вот тот путь, по которому она пошла. В итоге, одна встреча с новым клиентом приносит продажу на 130-150 долларов (т.е минимум 2 базовые единицы). А прибавьте еще переказы от постоянных клиентов! Сейчас она сама решает, сколько консультаций ей провести, и какой объем необходимо продать. Будьте зациклены на личном привлечении и личных продажах новым клиентам! Не старым, а именно новым. Только успешный личный бизнес добавит воодушевления, которого так не хватает вам сегодня. И тогда ваши консультанты захотят получать тот результат, который вы получаете, но только вам надо предложить и показать систему реальной работы с клиентами, а не работу распространителя.

Только, пожалуйста, без продаж по себестоимости. Так вы погубите и свой, и чужой бизнес! Если не жаль чужого, то пожалейте своих консультантов, которым демпинг закрывает все возможности!

С первого дня месяца возьмите ответственность за все происходящее на себя! Начните реально создавать, и не пытайтесь «дрессировать» тех, кому неинтересно, а потом сокрушаться, почему не получается. Работайте с новыми клиентами, предлагайте то, что является основной ценностью «Мэри Кэй» - обучающий подход, научите, объясните, покажите, как стать красивой, помогите женщине создать ее собственный рецепт красоты.

У вас есть в руках инструмент для достижения успеха! И представьте себе, этот инструмент по-прежнему действует. Так действуйте, наконец-то! Вы это можете. Я знаю!

С любовью, Лейла Грановская

Вам срочно нужен Дочерний Лидер!

Вы уже получили статус Лидера, умеете строить карьеру и вести собственный бизнес? А помните ли вы, что одной из ваших сильных сторон должно быть умение вести за собой? Расскажите своим Консультантам больше о вашем статусе, заразите их желанием достичь того же, чего достигли вы! Предложите им участвовать в мотивационных программах, которые предлагает Компания.

У каждого Консультанта «Мэри Кэй» среди всех его целей есть очень манящая – выполнить условия программы «Красный пиджак». И Компания приняла решение - начиная со второго квартала Семинарского года 2009-2010 **все** Консультанты статуса до Лидера Бизнес-группы, даже те, кто уже становился финалистами ранее, могут выполнить условия программы и получить новый Красный пиджак.

Вы верите в сильную и активную команду? Взгляните на программы «Красный пиджак» и «Леди в красном» как на ступени к появлению вашего нового дочернего Лидера.



(Окончание, начало в предыдущем номере)

Семь ориентиров помогают не потерять направление и не сбиться с курса, но на этом пути будут полезны еще несколько советов:

Не останавливайтесь !

Мудрость гласит: «Когда вы растете, то расцветаете. Когда созреваете, то начинаете портиться». Мэри Кэй верила в возможности и потенциал каждой из нас. И я горжусь, что, получив высший статус в Компании, я выполнила задачу Мэри Кэй и показала пример другим женщинам, что это возможно! Жизнь – это движение! Это движение может быть либо вперед, если поставлена следующая цель, либо соскальзывание назад. Когда ваше развитие прекращается, вы не можете показать вашим людям новые возможности на своем примере.

Не теряйте «фокус»!

Если вы не знаете куда идти, то вы уже пришли!

По опыту своей работы и работе своих коллег я убедилась, что одна из главных причин неудач в нашем бизнесе – это потеря «фокуса». При этом можно потерять фокус на любом этапе построения бизнеса и карьеры в «Мэри Кэй». В том числе и в одном шаге от Национальной программы! Ничего не будет происходить без вашего участия, труда, ответственности и четкой задачи!

Действуйте решительно!

Известный священнослужитель и психотерапевт Энтони де Мелло сказал: «Люди, которые слишком тщательно обдумывают ситуацию, прежде чем сделают следующий шаг, проведут всю свою жизнь на одной ноге».

Ничего не бойтесь!

Еще Аристотель говорил: «**Страх – это боль, возникающая из-за ожиданий**». Страх порождается всего лишь отсутствием опыта. Его можно превратить в союзника. Если он возникает в ситуации, не представляющей угрозы для жизни, то свидетельствует о появлении возможностей для личного роста и развития. Преодолев страх, вы испытываете неопишуемый восторг от сознания своей победы и при этом становитесь уже другим человеком. Убегать от страха сделать новый шаг это все равно, что убегать от успеха и улучшения своей жизни и обрекать себя на разочарования и негативный взгляд на жизнь. Когда вы не можете положиться на себя, вы будете искать виноватого в ваших неудачах.

Есть житейская глубокая мудрость: «**Наши мысли, слова и дела возвращаются к нам не в качестве наказания, а в качестве результата**».

Не пытайтесь избавиться от страха. **Научитесь им управлять – просто сделайте следующий шаг и повысьте вашу самооценку.**

Кто-то плывет по обозначенному фарватеру быстро, доверяя тем, кто показал путь. Кто-то плывет медленно – ему просто необходимо самому проверить все места, где были эти мели и камни, и убедиться, что они действительно существовали, и сейчас уже не представляют опасности. У каждого свой темп. **Главное – не «лечь в дрейф» в этом фарватере.** Иначе вас будет «сносить течением» за его пределы. И никакие якоря не помогут! **Кораблю всегда безопасней в порту, но он не для этого строился.**

Что еще в настоящее время сильно влияет на жизнь каждого человека? Конечно, влияние мирового кризиса.

Общаясь с людьми, мы каждый день встречаемся лицом к лицу с проявлениями кризиса. Причем, чем красивее наше лицо при этой встрече, тем больше у нас шансов победить. **Я благодарна судьбе за то, что 16 лет работаю в индустрии красоты! Бояться кризиса** – это все равно, что бояться грозы или грома. Для отечественной экономики это состояние вполне привычное и даже естественное, вроде **хронической простуды**. Вся наша история – это **один сплошной кризис**, просто мы благополучно об этом забыли. Чем больше мы поддаемся кризисному настроению, **тем хуже и старше вы выглядим**, тем больше у нас шансов пасть жертвой и многое потерять. Экономический кризис оказывает порой необоснованное негативное влияние – **нервы, раздражение и усталость порой разлучают людей! Давайте правильно смотреть на эти вещи!** У нас с вами, женщин, вообще кризис каждый месяц! И мы не задаем вопросов: «кто виноват». Именно так и надо реагировать на сегодняшнюю ситуацию – проявлять **больше юмора**. Все хорошее проходит **проверку временем и становится мудростью**. История показывает, что то, что в свое время представлялось несчастьем или проблемой, позже оказывалось благом, хотя и замаскированным.

«**Плоды неприятностей могут быть сладкими, если ими уметь правильно пользоваться**», – сказал Шекспир. В китайском языке есть своя мудрость, когда используют один и тот же иероглиф для слов «**кризис**» и «**возможность**». В этой связи трудно не согласиться с Патриархом Кириллом, изрекшим, что «**кризис – это не только проклятие, но и благословение**».

Воспринимайте себя антикризисной программой для всех женщин, с которыми вы встречаетесь и общаетесь. Посмотрите: в России наша Компания стала Национальным спонсором «Евровидения»! Наши женщины постоянно получают автомобили, бриллианты, поездки, награды, выплачиваются щедрое комиссионные вознаграждения! Проводится грандиозный Национальный Семинар!

За 46-летнюю историю Компании случился ни один катаклизм. Но посмотрите: сейчас мы сильны как никогда! Например, моя Национальная Ветвь. Только в этом году у нас дебютировали 3 Национальных Лидера. Такого у нас еще не было! Представляете, какая у нас, женщин, сейчас сильная позиция и какие возможности в сегодняшней ситуации?.

Каков будет ваш комментарий? Будем сидеть и лить слезы от страха и неизвестности или возьмем ситуацию в свои руки и заставим кризис работать на наше будущее?

Я люблю разные высказывания интересных людей. Когда мы привыкаем к хорошему, то перестаем многое замечать, и воспринимаем это как само собой разумеющееся. Но это высказывание вызвало у меня прилив гордости за нашу **Компанию** и за то, что я **женщина в этой Компании**. Это высказывание хорошо известного нашего политического деятеля, Владимира Жириновского. Он изрек: «Женщина должна сидеть дома, плакать, штопать и готовить!» Да... Не все еще гладко в нашем деловом мире.

Как сказала одна из влиятельных женщин: «Меня еще никто из мужчин не спросил, **как сочетать карьеру и семью**». Даже в нашей Государственной Думе, по словам Ирины Родниной, женщинам платят меньше, а со служебными обязанностями они справляются зачастую лучше коллег-мужчин.

Меня очень вдохновляет, что мы **открыто даем всем женщинам удивительные возможности** для улучшения и изменения их жизней!

Посмотрите вокруг себя. Сколько женщин нуждается в вашей помощи! Они взрослые люди со своим жизненным опытом, проблемами и надеждами. У вас есть **возможность им помочь**, у вас есть **миссия**, с помощью которой мы понимаем свое предназначение. Открывая мир возможностей, необходимо понимать каждую женщину: о чем она мечтает, в чем нуждается, насколько готова к переменам. **Сейчас очень мало тех, у кого есть готовые рецепты для ответа на вызов настоящего времени.**

А у нас они всегда были и есть! Но главное – это понимание потребностей каждого человека! На этом строится наш бизнес и наши взаимоотношения с клиентами, консультантами и всеми людьми, которые нас окружают. И наша миссия сейчас особенно востребована. Многие с тревогой смотрят в свое будущее, а мы для них гарант стабильности.

Перемены неизбежны, так как жизнь идет вперед. Главное – быть властелином перемен, а не их жертвой! Закончить свое выступление я хочу одной притчей, которая хорошо соответствует нашей миссии в сегодняшнее время.

«Наступал вечер. Смотритель маяка взял маленькую свечку и начал взбираться с ней по длинной винтовой лестнице.

- Куда мы идем? - спросила свечка.

- Мы взбираемся на башню, чтобы в беспокойном море осветить кораблям путь в гавань

- Но ни один корабль в гавани не сможет увидеть мой свет, - возразила свеча.

- Хоть твой огонек и невелик, - сказал человек, - все же продолжай гореть так ярко, как сможешь, остальное же оставь за мной.

Так беседуя, они достигли вершины лестницы и подошли к большой лампе. Человек зажег лампу маленькой свечкой, и вскоре большие отполированные зеркала за лампой отразили ее лучи, и свет распространился на мили вокруг и вглубь моря, освещая путь кораблям и путешественникам.»



Как маленькая свечка или даже спичка могут разжечь огромный костер и указать путь сотням людей, так и малое пламя вашего душевного тепла и хорошего примера сможет в принципе изменить жизнь, мировоззрение и судьбу людей, **даже если вы сами этого еще и не осознаете в полной мере.**

Просто будьте светом для окружающих вас людей как тот маячок, который радостно направлял корабли в безопасную гавань!

Ирина Однодушная

Я-история – искусство самопрезентации

Любое знакомство и продажа Независимого Консультанта по красоте (продукции или возможностей) начинается или осуществляется посредством «Я-истории». Именно поэтому в вашей «Я-истории» всегда должно быть **одно ключевое сообщение**, выраженное одной фразой. Тогда ваши слушатели поймут вас и смогут сделать правильный вывод. Вам необходимо решить, что вы хотите продать с помощью вашей «Я-истории». Например: «Компания «Мэри Кэй» – это место, где сбываются мечты.» или «Бизнес «Мэри Кэй» – это красивый и эффективный способ зарабатывать деньги.»

Все, что вы рассказываете в своей «Я-истории», должно быть направлено на поддержку вашего ключевого сообщения. Таким образом, вы сможете избежать лирических отступлений и ненужного затягивания времени.

Помните: «Я-история», которую вы рассказываете новым людям, должна длиться **2 минуты** (это физиологическая способность человека внимательно слушать без отвлечения)

4 этапа вашей «Я-истории»

1. Чем вы занимались до сотрудничества с «Мэри Кэй».
2. Почему вы решили стать Независимым Консультантом по красоте (что вы чувствовали, какие были трудности, больше было радости или огорчений)
3. Как изменилась ваша жизнь с момента подписания Соглашения (вы стали уверенной, более успешной, более счастливой и т.д.).
4. Что вам больше всего нравится в бизнесе Мэри Кэй.