

Грандиозный успех

Июль 2013

Марина ПАШНЕВА, Ведущий Лидер Бизнес-Группы 1181

Здравствуйтесь, дорогие Лидеры!

Многие ищут престижную хорошо оплачиваемую работу. Для себя, для родных, для знакомых по их просьбе. **Например:** ... Одна женщина искала себе престижную работу. Она долго присматривалась по городу к возможным вариантам и вот ее выбор упал на очень красивый салон, где продавали высококачественную продукцию. И вот она пришла к хозяину этого салона и сказала: «Я хочу и готова у Вас работать: всецело посвящать себя продвижению вашей продукции с любовью работать с клиентами. Т.е. способствовать прибыльному развитию Вашего бизнеса. Но за это я бы хотела иметь 40% от прибыли и некоторые приятные бонусы. При этом, для меня очень важна семья и иногда мне хотелось бы больше времени проводить с ними, а т.е. я хочу приходить и уходить с работы тогда, когда это важно для меня. Кроме того, я с радостью буду делиться своим опытом и наработками, обучать молодой персонал, но и за это мне бы хотелось от 4 до 12% от результатов их работы. И еще, мне бы очень хотелось, чтобы надо мной не было начальника и никто мне не диктовал когда и как быстро мне расти по карьерной лестнице, т.к. иногда я буду полностью погружаться в работу, а иногда мне захочется позволить себе небольшой отдых. А теперь самое главное, мне бы хотелось стать директором этого магазина, а потом и другого и третьего и получать такой доход, который зависит только от моих усилий и в добавок ко всему получать в подарок за свою великолепную работу бриллианты, путешествия и машины!» У хозяйки салона вытянулось лицо и он сказал: «Вы - сумасшедшая! Такой работы просто нет.»

Такая работа есть. С Компанией Мэри Кэй!

Ваш Ведущий Лидер Марина Пашнева

★ ВЫЗОВ от Национального Лидера

Вызов от Национального Лидера для участниц Вечера Награждений
Первой Национальной Лиги 18 сентября 2013 года (Отель «Бородино»)

Сроки проведения: май-июнь-июль 2013 г.

Участники: все участницы Вечера Награждений Первой НЛ 18 сентября 2013 г.

Условия: Привлечь за каждый из трех месяцев IV квартала (май, июнь, июль) трех и более новичков, каждая из которых разместит заказ на 5 б.е. и более.

Признание: Особое признание и памятные мини-буки «Возможности статуса Национального» на сцене Вечера Награждений от Национального Лидера всем победителям Вызова.



★ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

«Красота имеет значение»

с 16 мая по 31 декабря 2013 г.

Приобретая Губную помаду «Женщина может всё» + Блеск Nourishine Plus® «Торжество», вы сможете присоединиться к Mary Kay® в стремлении сделать мир лучше. Ведь это так просто! Ваша покупка за 550 рублей = 5 добрых дел в 50-ую годовщину Mary Kay®!

5 добрых дел, которые Компания осуществит до конца 2013 года:

- Поддержка всемирных детских «Игр победителей» совместно с фондом «Подари жизнь»
- Помощь в проведении челюстно-лицевых операций для детей-подопечных фонда «Операция Улыбка»
- Помощь программе «Маленькая мама» совместно с фондом «Кидсейв Интернешнл»
- Поддержка конкурса «Московская семья»
- Подарки для врачей детских онкологических больниц.



Поздравляем в июле



С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ:

Вас, дорогие Лидеры

16 КАБАНОВА Екатерина

21 ФЕДЯЕВА Светлана

С ЮБИЛЕЕМ
в «Мэри Кэй»:

4 года
КРАМАРЕНКО Людмила

Данные указаны на основании анкет. Сообщите, если необходимо внести изменения.

Вы действительно красивы и неповторимы! Действуйте и у Вас все получится!

ЛЕСТНИЦА УСПЕХА НАШЕЙ ВЕТВИ

«Каждая из них начинала со статуса Консультанта»

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

7. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЛИДЕР

Лидерами становятся. Лидерству можно научиться.

6. ЛИДЕР БИЗНЕС-ГРУППЫ



Элитный Ведущий Лидер
Ведущий Лидер
Будущий Ведущий Лидер
Старший Лидер
Лидер



Статус	Процент дохода	Фамилия, имя	Команда		Личный заказ	Новичков в БГ	Заказы БГ	Вознаграждение на ваш счет в банке, рублей
			активные / всего	б.е.				
Элитный Ведущий Лидер	12+13+6	можете быть Вы	18	40	69	28	1	308 +++ и 36180 за работу с дочерними БГ
Ведущий Лидер	12+13+6	ПАШНЕВА Марина						
Будущий Ведущий Лидер	12+13+5	можете быть Вы						
Старший Лидер	12+13+5	можете быть Вы						
Лидер	12+11	АРХИПОВА Светлана	16	из 55	82	8		130 9840 + 14300 + 9500 = 33640
	12+11	РЯБИКОВА Людмила	15	из 54	62	1		115 7440 + 12650 = 20090
	12+11	ЛИСИНСКАЯ Татьяна	15	из 47	49	16		101 5880 + 11110 = 16990
	12+11	КОГУТ Инна	16	из 49	48	41	3	100 5760 + 11000 = 16760
	12+9	КРАМСКИХ Ирина	13	из 42	61	8		81 7320 + 7290 = 14610
	12+9	ЧЕРНЫШЕВА Раиса	13	из 29	44	4		76 5280 + 6840 = 12120

DIQ - этот статус присваивается тем, кто решил делать карьеру.

Для выполнения Лидерской программы необходимо:

- быть активным Будущим Лидером (8 и более активных консультантов в личной команде),
- подать заявление в Компанию.

УСЛОВИЯ ЛИДЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

За один, два, три или четыре месяца заказы квалифицированной бизнес-группы - 400 б.е. (ежемесячно 100 б.е. и более), в совершающий месяц - 25 и более консультантов размещают заказы, а личные заказы Лидера идущие в зачет программы 100 б.е. (из общих 400 б.е.)

https://online.marykay.ru/download//diq_regular_version_Legal_last.doc

Номер БГ	Фамилия, имя	Команда		Личный заказ	Личное привлечение	Комиссия, рублей	Доход следящего уровня
		активные / всего	б.е.				
1181	МОЛОКАНОВА Ирина	8 из 22	24	9		2880	5520
2775	ИВАНИЦКАЯ Жанна	8 из 25	68	15		8160	15640



5. БУДУЩИЙ ЛИДЕР

1181	МОЛОКАНОВА Ирина	8 из 22	24	9	2880	5520
2775	ИВАНИЦКАЯ Жанна	8 из 25	68	15	8160	15640



4. ГЛАВНЫЙ ОРГАНИЗАТОР

1181	ВОЩИНСКАЯ Наталья	6 из 11	21	3	1680	2520
	ЗАСУХИНА Надежда	5 из 16	13	15	1040	1560
	КАБАНОВА Екатерина	5 из 10	27	1	2160	3240
	РОЛИНА Марина	7 из 9	15	7	1200	1800
7824	ЛИСИНСКАЯ Ирина	5 из 15	9	3	720	1080
	МУШЕНКО Татьяна	5 из 23	10	6	800	1200
16114	ЛЫСЕНКО Вера	5 из 8	11	19	880	1320



3. ОРГАНИЗАТОР

1181	СБОРИК Ирина	3 из 5	8	16	320	640
2775	МИШИНА Вита	3 из 10	6	3	240	480
7824	ДЕТОЧЕНКО Александра	3 из 17	8	3	320	640
16114	КРАМАРЕНКО Людмила	3 из 15	7	3	280	560

ПЛАН маркетинга. ДОХОД И СТАТУС

	Активных Консультантов в Личной команде	Комиссия % + прибыль от продаж	Потенциал нашей БГ, человек
6	Лидер БГ 8 и больше, в БГ от 25 чел	ПРЕМИЯ 9500-42000 РУБ. ЛИДЕРСКОЕ 9-13% ОРГАНИЗАТОРА 12% ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	4
5	Будущий Лидер 8 и больше	ОРГАНИЗАТОРА 12% ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	5
4	Главный Организатор 5-7 Консультантов	ОРГАНИЗАТОРА 8% ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	7
3	Организатор 3-4 Консультантов	ОРГАНИЗАТОРА 4% ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	12
2	Старший Консультант 1-2 Консультантов	ОРГАНИЗАТОРА НЕТ ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	30
1	Консультант нет	ОРГАНИЗАТОРА НЕТ ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	177
	Потребитель (Консультант, не работающий с клиентами)	ОРГАНИЗАТОРА НЕТ СКИДКА 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ 0	

753 человека

1,2. КОНСУЛЬТАНТ, СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ

Доход от продажи продукции на Классах по Красоте (40-50%)

Вы и только Вы определяете что делать, где и сколько зарабатывать!



ИЗЯЩНОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ



Татьяна МАТВЕЙ
Ведущий Лидер

Как правило момент презентации продукции проходит очень спокойно и уверенно. Но как только наступает момент предложения (продажи) очень многие начинают испытывать страх перед отказом и ничего не предпринимают для того, чтобы продажа осуществилась, почему-то считая, что их потрясающая презентация произвела неизгладимое впечатление на клиента и теперь он просто обязан приобрести продукт.

Профессиональные продавцы точно знают, что они будут говорить в этой стадии и уверенно следуют заранее подготовленным сценариям. Я предлагаю вам познакомиться с основными ШЕСТЬЮ способами изящного завершения сделки. Однако их вполне хватит, чтобы не боясь отказа, успешно завершить продажу.

ПО СТАТИСТИКЕ:

- :60% продавцов не завершают сделку.
- :25% пытаются завершить сделку один раз.
- :10% завершают два раза.
- :5%- несколько раз. Это самые успешные продавцы.

ЧТО ТАКОЕ СДЕЛКА?

Сделка для клиента – это принятие решения о покупке товара.

Сделка для Консультанта – это помощь клиенту в принятии решения.

Завершение сделки – получение денег от клиента.

Покупка – это весы. Купить или не купить – это мысли клиента, который ведет спор сам с собой. Если в этот диалог не вмешается Консультант, то клиент, как правило, «уговорит» себя «переспать» с этой мыслью и приобрести это не сейчас, а потом. Ведь 80% покупок совершается на эмоциях, и женщина таким образом учится себя защищать.

3 ШАГА ЗАВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ

ШАГ 1. Резюмируем, подводим итоги класса по красоте. Это мостик между презентацией и завершением сделки. Например, вы можете спросить:

- Что важного для себя вы сегодня узнали о Компании?
- А в чем по-вашему уникальность сервиса «Мэри Кэй»?
- Какие средства из представленных сегодня помогут вашей коже выглядеть идеально?

Шаг первый важен для диагностики и для укрепления доверия клиентов в Компанию, в продукцию и в сервис. Обязательно записывайте ответы своих гостей, чтобы дальше знать как строить с ними разговор на индивидуальном собеседовании и в дальнейшей работе.

ШАГ 2. Рассказать о том, сколько это стоит и представить наборы. Спросить у клиента: «Есть ли еще что-то, о чем вы бы хотели меня сегодня спросить?!». И очень важно, отвечая на вопрос клиента: «А сколько это стоит?», – не меня тембра, интонации, скорости речи, абсолютно ровным голосом назвать стоимость продукции (набора).

ШАГ 3. Предложите приобрести продукцию.

Итак, **ШЕСТЬ СПОСОБОВ ИЗЯЩНОГО ЗАВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ.**

СПОСОБ 1. Прямое завершение сделки

Вы просто спрашиваете у клиента, хочет ли он приобрести товар! Статистика показывает, 60% продавцов даже этого не делают. Вы можете спросить:

- Какой набор продукции вы выбираете для себя?
- Какой набор вам понравился больше всего?
- Вы готовы?

СПОСОБ 2. Метод 5 «Да!»

Это один из самых действенных и любимых мною способов завершения сделки, который я использую всегда, как в бизнесе, так и в обычной жизни, особенно в общении с детьми.

У каждого человека существует внутренний цензор, который противится внешнему воздействию. Например, когда вы соглашаетесь с кем-то на словах, – это совсем не означает, что вы согласны с доводами собеседника. Про себя в тот момент вы можете думать все, что угодно. И вот этого внутреннего цензора вы можете усыпить при помощи техники 5 «Да!».

Считается, что если число соглашений с вами клиента равно 4-ем, клиент сохраняет свое мнение, но потом устает и 5-ая информация принимается его мозгом уже как своя. Рассмотрим самые распространенные ситуации.

Ситуация 1. Приглашение на Юбилейный Семинар Компании.

- Женщине важно заниматься любимым делом? – Да!
- Получать при этом доход? – Да!
- А также иметь время для себя, семьи? – Да!
- При этом получать поддержку Компании, заинтересованной в твоём растущем доходе? – Да!
- Вы хотите узнать больше о такой Компании? – Да!
- А попасть на 50-летний юбилей такой Компании? – Да!

Ситуация 2. На классе по красоте...

- ...начало
- Мы ведь женщины? – Да!
- Мы хотим быть молодыми и красивыми. – Да!
- Мы хотим, чтобы нами восхищались мужчины. – Да!
- Гордились дети? – Да!
- Значит, красоте нужно уделять время? – Да!

– И вкладывать деньги? – Да!

... при заключении сделки в ответ на возражение клиента

– Я приобрету, но сейчас у меня нет достаточной суммы денег.

– Правильно ли я вас поняла, Наташа, что у вас нет достаточной суммы денег на весь «Волшебный набор» ТВ? – да!

– И вместе с тем он вам очень нравится? – да!

– И вы хотите начать им пользоваться как можно скорее? – да!

– Помните, «Время – не наш союзник»? – да!

– И, значит, нам надо торопиться? – да!

– И потому давайте рассмотрим другой набор, с которого вы готовы начать уже сегодня? – да!

Ситуация 3. Просьба о скидке **не** на классе по красоте, а в одном из офисов, обслуживаемых кем-то.

Дубль 1. Вы можете ответить твердым «Нет!».

Дубль 2. Вы отвечаете, используя технику 5 «Да!».

– А вы скидочку сделаете, Татьяна? – да, конечно!

– А вы любите скидки? – обращайтесь к потенциальному клиенту. – да!

– А вам нравятся большие скидки? – да!

– А хотите ее получить навсегда? – да!

– Тогда я приглашаю вас встретиться в другой день (*назначаете время, место*) и поговорить о возможных для вас вариантах. Далее вы назначаете встречу с клиентом и обсуждаете с ним роль хозяйки и Консультанта по красоте.

СПОСОБ 3. Предположительная сделка

Очень действенный способ завершения сделки. он используется для того, чтобы предположить, способен ли вообще покупатель совершить покупку. Вы задаете один из контрольных вопросов. Важно, чтобы ваш вопрос прозвучал легко и непринужденно.

– Какой набор вам понравился больше всего?

– Хотите забрать его уже сегодня?

– Как вам лучше упаковать его? В бумажный подарочный или пластиковый пакет?

– Какой подарок вы хотите выбрать для себя к этому набору?

Если покупатель соглашается с одним из этих вопросов, то он морально согласен совершить покупку и можно оформлять сделку.

СПОСОБ 4. Прием Бена Франклина

Это один из самых эффективных способов принятия любых решений (*при выборе школы, отдыха, при завершении сделки на классе, на все случаи жизни*). Даже Мэри Кэй Эш, создавая свою Компанию, воспользовалась именно этим способом.

Лист бумаги вы делите на две части. С левой стороны вы записываете все аргументы «за» покупку, с правой – против нее. Другими словами, вы используете прием переворота и превращаете все возражения в аргументы в пользу покупки. Для этого вы можете заранее поупражняться и выполнить домашнее задание. В левой колонке таблицы укажите не менее 10 преимуществ для клиента при покупке того или иного средства, в правой – недостатки. а теперь сравните. Аргументов «за» гораздо больше. Картина очевидна, не так ли?

СПОСОБ 5. Способ реальной истории

Я рассказываю своим гостям на классах по красоте реальный пример того, как некоторые клиенты сомневались в необходимости покупки кос-метики «Мэри Кэй». однако потом все-таки решились и остались очень довольны полученным результатом.

В этом случае желательно иметь при себе доказательства, которые могут подтвердить, что приобретение нашей косметики – это правильный выбор! Например, фотографии «до» и «после» или блокнот отзывов благодарных клиентов.

СПОСОБ 6. Метод «Коломбо»

Каждый из нас знаком с героем сериала и смотрел хотя бы одну серию.

Вы его помните? Какой он? Простоватый инспектор, постоянно ходит в плаще, немного косит. он всегда уходит куда-то, а потом внезапно возвращается и задает вопросы – и всегда выигрывает!

Этим способом можно пользоваться тогда, когда потенциальный клиент несмотря на все приведенные вами аргументы не хочет покупать продукцию, и у него есть какое-то скрытое сопротивление. Порой причины, мешающие человеку принять решение, носят очень субъективный характер (*наша речь, манера поведения, жесты, голос, даже возраст и т.д.*). Довольно часто бывает так, что продукт действительно нужен покупателю, но возникшее в голове сопротивление мешает принять решение о покупке.

Итак, вы перепробовали все возможные способы завершения сделки, благодарите клиента и в заключении говорите: – Я пойду к вам в следующий раз, когда у меня будет больше информации по этому поводу.

Клиент соглашается в надежде, что вы уходите, переключается на что-то другое и его изначальное сопротивление постепенно начинает угасать. Консультант, находясь уже у порога (*вспомните Коломбо*), спрашивает разрешения задать еще один последний вопрос и говорит, что я действительно старалась сделать все, что могла на этой встрече, но мне пока еще не хватает компетентности. И вы спрашиваете клиента:

– Не могли бы вы напоследок назвать причину, по которой вы не захотели совершить покупку.

Клиент, убежденный что вы уходите, ответит, почему он от отказался от покупки. тогда вы вновь возвращаетесь к продаже: просите всего несколько секунд и, уже зная причину отказа, стараетесь завершить продажу, используя различные способы завершения сделки.

