

# 1 КОНТАКТ

НАЗНАЧЕНИЕ\*

## 1. Приветствие, установление контакта

- Представьте себя
- Расскажите о специальной акции от Avon

## 2. Выявление потребностей собеседника в продукции

## 3. Рассказ о преимуществах компании

## 4. Выявление желания собеседника стать Представителем

## 5. Если вы получили согласие, продолжайте встречу по листовке «Легкий старт»

- Расскажите о скидке для нового Представителя
- Расскажите о каталоге
- Прокомментируйте первые шаги - отправка, получение и оплата заказа
- Расскажите о бесплатном обучении на сайте
- Расскажите о возможностях развития с Avon
- Ответьте на вопросы

## Если собеседник готов стать Представителем

- Заполните анкету и оставьте ее себе
- Подарите каталог и листовку Легкий старт
- Поблагодарите за уделенное время
- Договоритесь о следующей встрече по отправке заказа

## Если собеседник не готов стать Представителем

- Подарите каталог
- Расскажите о специальных предложениях для Клиентов
- Возьмите контактные данные
- Поблагодарите за уделенное время
- Согласуйте удобное время для звонка

## Спросите, кому из знакомых Представителя интересно получать продукцию Avon со значительной скидкой

### Полезные советы

- Делайте акценты в зависимости от потребностей Представителя. Любительнице новинок представьте новый продукт и расскажите о лучших предложениях каталога, Эксперту красоты расскажите, как увеличить число клиентов, Бизнес-Леди пригласите на презентацию возможностей Avon к Территориальному Менеджеру/Лидеру.

- Мотивируйте Представителя на участие в Avon Клуб Старт во время подготовки к размещению 2-го, 3-го и последующих заказов.

- Поддерживайте нового Представителя в открытии и продвижении онлайн-магазина и прохождении онлайн-тренингов. Продолжайте общение между контактами в зависимости от необходимой поддержки.

# 2 КОНТАКТ

РАЗМЕЩЕНИЕ  
1-ГО ЗАКАЗА

## 1. Приветствие

- Представьте себя
- Убедитесь в заинтересованности Представителя в получении продукции со скидкой

## 2. Формирование заказа

- Обсудите, какую продукцию Представитель заказывает для себя
- Обсудите, какую продукцию Представитель заказывает для знакомых
- Обсудите возражения (если были), возьмите рекомендации
- Рассчитайте сумму заказа
- Рассчитайте скидку на первый заказ
- Расскажите о дополнительных специальных предложениях по каталогу
- Напомните условия получения подарка для нового Представителя

## 3. Размещение заказа

- Выберите способы отправки и получения заказа
- Убедитесь, что Представитель просмотрел инструкцию по отправке заказа
- Ответьте на возможные вопросы Представителя по отправке заказа
- Предложите заказать таблицу цветов, набор пробных образцов
- Предложите заказать дополнительные каталоги

## 4. Следующие шаги

- Пригласите пройти онлайн-тренинг
- Договоритесь о дате размещения заказа
- Напомните про дату и место получения заказа
- Выберите удобный способ оплаты заказа
- Напомните о сроках оплаты заказа
- Договоритесь о следующем звонке или встрече

## Если заказ небольшой или не собран

- Напомните о подарке для нового Представителя
- Покажите лучшие предложения каталога
- Пригласите пройти онлайн-тренинг
- Определите 5 потенциальных клиентов из близкого круга знакомых Представителя
- Договоритесь о следующем звонке

## Спросите, кому из знакомых Представителя интересно получать продукцию Avon со значительной скидкой

# 3 КОНТАКТ

ОБУЧЕНИЕ

## 1. Приветствие

- Представьте себя
- Поздравьте с получением первого заказа
- Выясните, какие вопросы есть у Представителя

## 2. Обсуждение содержимого заказа

- Разъясните документы: сборочный лист, коды действия, счет-фактуру и т.д.
- Напомните сроки оплаты заказа
- Повторите условия получения подарка за первый заказ

## 3. Формирование второго заказа.

### Буклет «Красивое начало»

- Пройдите тест. Определите потребности Представителя и предложите возможности компании (**стр. 2-3**)
- Представьте продукцию каталога по категориям, исходя из ее потребностей (**стр. 4-5**)
- Расскажите о своем любимом продукте. Убедитесь, что Представитель понял, как представлять продукт
- Предложите пройти обучение на сайте avon.ru по любимому продукту Представителя (**стр. 6**)
- Объясните, как пользоваться каталогом (скидки, специальные предложения, ароматизированные странички, шок-цены, обложки и т.д.)
- Расскажите про инструменты продаж (**стр. 7**). Обсудите, как Представитель будет использовать заказанные инструменты
- Расскажите про систему скидок и Avon Клуб (**стр. 8-9**)
- Откройте буклет Avon Клуб и расскажите, как собирать баллы. Объясните, где можно увидеть каталог призов клуба. Выясните, планирует ли Представитель участвовать в программе
- Расскажите о выгоде заказа каталогов по числу Клиентов. Приведите примеры, а потом спросите, сколько каталогов Представитель планирует заказать (**стр. 10-11**)
- Рассчитайте выгоду Представителя (**стр. 11**)
- Представьте возможности сайта и текущую программу поощрения
- Выберите удобный способ оплаты. Представьте возможности сервиса
- Предложите открыть онлайн-магазин (**стр. 15**)

## 4. Следующие шаги

- Пригласите на презентацию возможностей Avon (**стр. 16**)
- Договоритесь о дате следующего звонка
- Договоритесь о сроках размещения второго заказа

## Спросите, кому из знакомых Представителя интересно получать продукцию Avon со значительной скидкой

\* Назначение Представителя – привлечение Представителя в целях последующего заключения между Представителем и Avon договора купли-продажи.

# СХЕМА ВСТРЕЧ С НОВЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ

## 4/5 КОНТАКТ

РАЗМЕЩЕНИЕ 2-ГО И 3-ГО ЗАКАЗОВ

# Больше, чем красота

# AVON

Проспектинг

### 1 контакт Назначение\*



15

За 2 дня до размещения 1-го заказа

### 2 контакт Размещение 1-го заказа



15

### Размещение и получение 1-го заказа

[avon.ru](http://avon.ru)



Через 1-2 дня после получения 1-го заказа

### 3 контакт Обучение



30

За 1-2 дня до отправки 2-го заказа

### 4 контакт Размещение 2-го заказа



15

### Размещение и получение 2-го заказа

[avon.ru](http://avon.ru)



За 1-2 дня до отправки 3-го заказа

### 5 контакт Размещение 3-го заказа



15

#### 1. Приветствие

- Представьте себя
- Спросите Представителя, что нового она узнала на онлайн-обучении
- Попросите поделиться впечатлениями о продукции

#### 2. Мотивация на размещение заказа

- В зависимости от контакта напомните о получении подарка или поздравьте с его получением
- Выберите подарок в каталоге Avon Клуб Старт
- Рассчитайте суммы и количество заказов, необходимых для его получения

#### 3. Формирование и размещение заказа

- Обсудите, что из каталога Представитель выбрал для себя и своих близких
- Спросите, сколько новых клиентов появилось у Представителя
- Рассчитайте скидку за заказ и покажите возможности увеличения скидки
- Расскажите о каталоге (спецпредложения, лучшие предложения, шок-цены, обложки и т.д.)
- Обсудите, какому количеству клиентов Представитель еще может показать каталог
- Предложите заказать таблицу цветов, набор пробных образцов, дополнительные каталоги
- Ответьте на возможные вопросы Представителя по отправке заказа
- Договоритесь о дате размещения заказа

#### 4. Следующие шаги

- Проконтролируйте прохождение онлайн-тренинга
- Договоритесь о прохождении следующих тренингов на Учебном портале
- Предложите помощь в открытии онлайн-магазина
- Напомните про дату и место получения заказа
- Выберите совместно с Представителем удобный способ оплаты заказа
- Договоритесь о следующем звонке или встрече

#### Если у Представителя нет заказа

- Уточните, что привлекает в сотрудничестве с Avon
- Напомните об условиях Программы Avon Клуб Старт
- Представьте новый каталог: новинки, скидки, лучшие предложения
- Предложите помощь в открытии онлайн-магазина
- Определите 5 потенциальных клиентов из списка Представителя
- Договоритесь о следующем звонке

#### Спросите, кому из знакомых Представителя интересно получать продукцию Avon со значительной скидкой

© ООО «Эйвон Бьюти Продактс Компани», 2015. ОГРН 1037708067320, г. Москва, ул. Усачева, д. 2, стр. 1. Информация, предоставленная в настоящей брошюре, носит рекомендательный характер и не содержит безусловных руководств к действию. Предпринимая любые действия, в том числе руководствуясь информацией, изложенной в настоящей брошюре, лицо осуществляет такие действия под свою полную ответственность.



# Шаргайка КОординатора

КАК НАЗНАЧИТЬ\* И ОБУЧИТЬ  
НОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

\* Назначить Представителя – привлечь Представителя в целях последующего заключения между Представителем и Avon договора купли-продажи.



1 заказ

2 заказ

3 заказ

RU | 0 | 0 | 0 | 0 | 0