**Инструктор**

**«1 Контакт/Назначение Представителя»**

**Цели встречи:**

1. Определение потребностей Потенциального Представителя в продукции Avon.
2. Получение контактных данных и согласия на сотрудничество.

**Когда проводить встречу:** во время активного проспектинга.

**Где проводить встречу:** в любом месте, удобном для общения (улица, парк, торговый центр, кафе, офис, квартира и т. д.)

**Длительность встречи:** 15 минут.

**Формат встречи:** личная встреча.

**Инструменты и материалы для проведения встречи:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Для Координатора** | **Для потенциального Представителя** |
| * Бизнес – аксессуары * Одежда с логотипом Avon * Каталоги с контакными данными Координатора (номер телефона, ссылка на онлайн-магазин, e-mail-адрес) * Демо-продукция для тестирования * Бутафория, для тестирования ароматов (ленточки, лепестки цветов, перья и т.д.) * Рекрутинговая листовка * Ручка, планшет для записей * Пробные образцы * Визитки * Листовка «Легкий старт» * Шпаргалка Координатора * Телефон (с положительным балансом и заряженной батареей, с возможностью демонстрировать сайт Avon, мобильное приложение «Каталог», онлайн-магазин) | * Паспорт (по возможности) |

**Ход встречи:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Этапы встречи:** | **Сценарий встречи:** | **Рекомендации:** |
| 1. **Приветствие.**  * Представьте себя * Расскажите о специальной акции от Avon | -Добрый день!  -Меня зовут\_\_\_\_ (имя), я Координатор косметической компании Avon.  -А как зовут Вас?  -Сегодня мы дарим новый ПРОДУКТ (показать аромат, крем…) всем женщинам, без исключения!      Варианты фраз, которые можно использовать на этом этапе:  …в этот пасмурный день дарим всем солнечное настроение;  …проводим акцию «НАЗВАНИЕ АКЦИИ»;  …проводим опрос об отношении женщин к разным косметическим средствам. | Координатор использует бизнес-аксессуары и одежду с логотипом Avon.  Материалы для акции:  каталог, демо-продукция для тестирования, рекрутинговая листовка, пробные образцы, визитки и т.д. |
| 1. **Выявление потребностей собеседника в продукции.** | - Что, из косметики, Вы покупаете, чаще всего, для себя и своей семьи?  - Как часто Вы покупаете новинки?  - Вы готовы попробовать новинку от Avon прямо сейчас?  - Выбирайте! Какое косметическое средство Вас интересует? (показать новинки, протестировать выбранный продукт)  - Что Вам понравилось в этом средстве?  (например, для роскошных женщин – нежная консистенция, богатая шелковистая текстура…  Или цветочно-фруктовый аромат. Содержит нотки…, актуален в этом сезоне!)  - Вы хотите получить его в подарок или заказать со скидкой? | Координатор использует демо-продукты, материалы для тестирования (по необходимости). |
| 1. **Продажа преимуществ Компании Avon.** | - А Вы знаете, что покупать продукцию Avon можно в любое, удобное время, на сайте Компании, со скидкой и подарками за заказ, и каждому новичку – наш приветственный приз, например, сейчас мы дарим (показать, назвать продукт)?  Ваши выгоды:  1.Заказываешь, когда удобно: сайт Компании Avon работает 24 часа 7 дней в неделю!  2.Выбираешь сам скидку и подарки!  3.Покупаешь сейчас – платишь потом!    Можно добавить для убедительности:  - Наверняка, уже сейчас, Вы и Ваши подруги начали задумываться о покупке подарков для любимых и знакомых к Новому году (8-му марта, Дню рождения…).  - Уверена, что в нашем каталоге Вы сможете выбрать подарки близким, чтобы поблагодарить и поздравить с особыми событиями, например, учителя – с началом учебного года, врача – за заботу о Вашем здоровье и т. д....  При этом Вы сэкономите на покупках или даже получите их в подарок, а, если хотите, можете еще и заработать в Avon! | Координатор показывает  рекрутинговую листовку и продукцию - приветственный приз новичку. |
| 1. **Выявление желания собеседника стать Представителем.** | - Согласитесь, покупать в Avon – удобнее и выгоднее, чем тратить время на поиски товара в магазине и переплачивать?  - Хотите скидки и подарки? | **Если Вы получили согласие, продолжаем по листовке «Легкий старт», если нет – расскажите специальные предложения для Клиентов, подарите каталог, обменявшись контактными данными.** |
| 1. **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 | - Avon дарит приятную скидку:  при первом заказе – скидка максимальная: 31%, а также приз на выбор и 31 балл в Avon Клуб, где баллы обмениваются на призы!  На все остальные заказы – скидка до 30**%** и еще, до +3%, за постоянное размещение заказов.  - Выбирать и заказывать продукты можно в печатном каталоге, мобильном приложении, электронном каталоге (показать по возможности).  Здесь Вы найдете 6 категорий продукции для всей семьи, специальные предложения и новинки каждые три недели, 17 раз в году.  - Через неделю, после отправки заказа, Компания доставит его на ближайшее почтовое отделение с отсрочкой оплаты заказа 5 дней.  Оплатитьлегко с помощью системы безопасных онлайн-платежей. Я Вас научу!  - Покажите каталог своим знакомым и родным. Они тоже покупают косметику для себя и, наверняка, заинтересуются!  - Откройте свой онлайн-магазин на сайте avon.ru, это легко и совершенно бесплатно! Здесь Ваши знакомые сделают заказ. Я Вас научу!  - Ориентироваться в нашей продукции, пользоваться и рекомендовать ее другим научат онлайн-курсы на сайте [www.avon.ru](http://www.avon.ru/).    - Вы хотите стабильного дохода и карьерного роста – станьте Координатором и получите, более 125 000 рублей уже в первый год сотрудничества! При этом, скидка и подарки у Вас будут постоянно, а мы научим Вас развиваться в бизнесе Avon.  - Какие есть вопросы? | Координатор демонстрирует 1-ю страницу разворота Листовки «Легкий старт»  **Покупать в Avon легко и удобно!** (путь заказа, система скидок, преимущества для нового Представителя).  Координатор демонстрирует 2-ю страницу разворота Листовки «Легкий старт»: **Выбирай продукты в каталоге Avon (**показать все виды каталога: печатный каталог, мобильное приложение, электронный каталог).  **Оформляй…**  **Получай…**  **Оплачивай…**  **Приглашай Друзей в Мир Красоты**  Приведите примеры из собственной практики.  Координатор демонстрирует 3-ю страницу разворота Листовки «Легкий старт»:  **Стань экспертом красоты**  **Открой возможности роста** |
| * 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 готов стать Представителем**  - Заполним анкету для регистрации на сайте?  Обращаю Ваше внимание НА ВАЖНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ТОЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ В АНКЕТЕ.  **В АНКЕТЕ НАПИСАНО:**  «Размещая свои персональные данные в данной анкете, Вы предоставляете согласие ООО «Эйвон Бьюти Продактс Компани» (Avon) и Координатору (назвать себя) на их обработку в целях дальнейшего заключения договора купли-продажи c Avon. С положением о конфиденциальности Вы можете ознакомиться на сайте [www.avon.ru»](http://www.avon.ru)  Согласно предоставленным данным, Вам будет присвоен персональный номер, который Вы получите в СМС и по E-mail.  Важно зарегистрироваться на сайте!  - Поздравляю, теперь Вы получите доступ на свою персональную страницу на сайте Компании Avon для размещения заказов и не только!  - Дарю Вам Каталог, Листовку «Легкий старт» с информацией о преимуществах для Вас и листовку с условиями получения приветственного приза.  - Спасибо за уделенное время и Ваше внимание!  - Я позвоню Вам, когда Вы получите СМС с персональным номером, расскажу, что делать дальше.  Запишите дату размещения заказа….  - Рада нашему знакомству!  - Приятных Вам заказов и отличного настроения с Компанией Avon! | Потенциальный Представитель или сам Координатор заполняет отрывной купон.  Координатор дарит Представителю Листовку «Легкий старт», с заполненными личными данными на обороте, рекрутинговую листовку и каталог текущей кампании.  Записать на обороте Листовки «Легкий старт». |
| * Подарите каталог * Расскажите о специальных предложениях для Клиентов * Возьмите контактные данные * Поблагодарите за уделенное время * Согласуйте удобное время для звонка | **Если собеседник не готов стать Представителем** | Координатор обменивается контактными данными, дарит пробные образцы/каталог. |
|  | **Спросите, кому из знакомых Представителя интересно получать продукцию Avon со значительной скидкой**  - Ваши знакомые могут экономить, заказывая продукцию для себя и своих близких в нашей Компании. Кому это будет интересно, о ком Вы сейчас подумали? Как с ними связаться?  Благодарю вас!  Потенциальному Представителю расскажите о выгоде рекомендации:  - Когда Ваши знакомые разместят свой первый заказ, Вы получите 10 Баллов в Avon Клуб за каждого. | Запишите имена и телефоны. |

**Примечание:** Бывает, что на бегу мы берем номер телефона потенциального Представителя и договариваемся о встрече позже, возможно по телефону/скайпу и т. д.

**Структура промежуточного звонка/встречи с потенциальным Представителем.**

1. Приветствие, напоминание о причине звонке/встречи: регистрация на сайте Avon.
2. Проверка паспортных данных и ввод на сайт.
3. Выбор пункта выдачи заказов.
4. Договоренности о следующем звонке (2-й контакт).
5. Завершение встречи.