
Сетевой маркетинг

Сетевой маркетинг – это метод продаж «лицо-лицу», благодаря которому продукты доступны каждому. Продукты продают независимые торговые представители, именуемые Дистрибьюторами.

Метод «Личного объяснения» позволяет потребителю понять новизну технологии и высокое качество продуктов.

Это очень действенный метод распространения маркетинга и продуктов. Дистрибьюторы чаще всего зарабатывают от 30 до 40% маржи от оборота проданных клиентам продуктов.

Данная система торговли позволяет лицу создавать собственную предпринимательскую структуру, согласно которой оно получает премии от дохода с проданных в своей дистрибьюторской сети продуктов.

Основные приоритеты деятельности сетевого маркетинга:

Дистрибьюторы одаются и поощряются за свой творческий подход и помощь клиентам.

Данная деятельность по сравнению с традиционным предпринимательством требует небольших начальных инвестиций и минимальных затрат на «бумажную работу».

- ▶ Имеешь возможность создать международное предприятие у себя дома.
- ▶ Работашь на себя, но имеешь поддержку.
- ▶ Тебя поддерживает солидная фирма и более опытные коллеги.
- ▶ Сам определяешь ход работы.
- ▶ Работашь, когда хочешь, сам планируешь свои доходы.

Почему стоит быть членом FM Group?

!!!ЭТО ПРОСТО!!!

- ▶ Можешь различными способами заработать деньги.
- ▶ Имея свой личный бизнес, ты независим.
- ▶ Не должен надеяться только на свои силы – всегда есть кто-то готовый тебе помочь и посоветовать.
- ▶ Можешь осуществить свои идеи.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, КОТОРЫЕ ГАРАНТИРУЮТ ТЕБЕ УДАЧУ В КЛУБЕ FM:

1. УНИКАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ ОТЛИЧНОГО КАЧЕСТВА
 2. ДОСТУПНЫЕ ЦЕНЫ
 3. СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ПРОДАЖ
 4. ЭФФЕКТИВНЫЙ ПЛАН МАРКЕТИНГА, ГАРАНТИРУЮЩИЙ ДИНАМИЧНЫЙ РОСТ ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ, А ТАКЖЕ РАСШИРЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЛИЧНОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
 5. НАИБОЛЕЕ ЛЕГКО ПРОДАВАЕМЫЙ ПРОДУКТ
 6. НАИБОЛЬШАЯ МАРЖА ПРОДУКТА – 43%
-

Обзор программы внедрения продуктов и продаж

Безусловно, на своем пути к успеху Вы ищите ответы на основные вопросы:

- ▶ С чего начать?
- ▶ Что сделать, чтобы узнать систему MLM (Multi-Level Marketing)?

Первый и важнейший шаг – узнавание продуктов. Опробуйте наши продукты самостоятельно, пусть их опробуют члены Вашей семьи и знакомые. Разрешите своим клиентам опробовать предлагаемые продукты – это наиболее легкий способ продаж. Воспользуйтесь каждой возможностью узнать о наших продуктах – читайте информационные материалы нашей фирмы, участвуйте в организуемых обучающих семинарах, перенимайте опыт у прямых продаж. Грамотно использованные знания и опыт позволят Вам предложить каждому клиенту продукт, отвечающий его индивидуальным потребностям, а также найти ответы на следующие вопросы:

Для чего необходим данный продукт?

Сколько он стоит и каково его качество?

Какую потребительскую стоимость имеет данный продукт?

Какие есть приоритеты по сравнению с другими продуктами конкурентов?

Высокое качество наших продуктов и потребительская стоимость точно заинтересуют Ваших потенциальных клиентов, а при подготовке ответов на вышепредставленные и аналогичные вопросы, Вы сможете продать наши продукты каждому. Следующий, также очень важный шаг в начале Вашей деятельности – это узнавание и понимание специфики системы Multi-Level Marketing.

Вначале основательно изучите данный рекламный материал, после этого обращайтесь к своему консультанту, который также предоставит Вам необходимую информацию. Общайтесь с другими лицами, работающими в Multi-Level Marketing. Ищите публикации на тему сетевого маркетинга. Читая материалы различного характера, связанные с данной системой продаж, будете постоянно расширять свои знания.

Берите пример с работы и опыта других людей, которые достигли хороших результатов в системе прямых продаж. Работая в этом направлении, Вы быстро узнаете ответы на представленные ниже вопросы:

- ▶ Какие комиссионные на каждом уровне?
- ▶ Какие премии предусмотрены?
- ▶ Каким способом рассчитываются и выплачиваются комиссионные?
- ▶ Сколько очков должен собрать, чтобы получить комиссионные?
- ▶ Какого размера могут быть комиссионные?
- ▶ Как могу заработать больше денег?

Это только образцы вопросов, на которые Вы должны знать ответы для того, чтобы беспрепятственно могли развивать сеть своих продаж и стать настоящим профессионалом Multi-Level Marketing.

Как вступить в FM Group?

FM Group – это клуб, в который можно вступить, получив приглашение от вводящего лица или Консультанта. Тогда Вам придется совершить ТРИ ШАГА:

► **ПЕРВЫЙ ШАГ:**

Заполняешь ДОГОВОР ДИСТРИБЬЮТОРА

► **ВТОРОЙ ШАГ**

Покупаешь “СТАРТЕР”

► **ТРЕТИЙ ШАГ**

Регистрируешь ДОГОВОР ДИСТРИБЬЮТОРА в Польше, за границей или через систему отправок

Внимание: вступить в FM Group клуб могут только совершеннолетние лица

Как сделать карьеру в FM Group?

ТЕПЕРЬ КАК ДИСТРИБЬЮТОР FM GROUP ТЫ ИМЕЕШЬ ПРАВО ИЗВЛЕКАТЬ ПОЛЬЗУ ИЗ ТРЕХ ПОЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1 ПОЛЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – ПОКУПАЮ СЕБЕ

- Обеспечишь себя качественными, особенными на рынке продуктами
- Покупаешь дешевле, поэтому экономишь

Пример

ДУХИ

Покупаешь по дистрибьюторской цене.....10,28 у.е.

Цена в каталоге/продажи.....14,7 у.е.

Экономишь4,42 у.е.

2 ПОЛЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – ПОКУПАЮ И ПРОДАЮ ДРУГИМ

- зарабатываешь деньги, продавая продукты с 43% маржой, и тем самым сразу получаешь прибыль, что в другом бизнесе – редкость
- в зависимости от достигнутой стоимости оборота, получаешь дополнительную премию

Пример

ДУХИ

Дистрибьюторская цена10,28 у.е.

+ 43% дистрибьюторская маржа

СТОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЕШЬ СРАЗУ!4,42 у.е.

Цена в каталоге/продажи

Сразу получаемая прибыль – это дистрибьюторская маржа

3 ПОЛЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – ПОДДЕРЖИВАЮ (КОНСУЛЬТИРУЮ)

- создавая свою сеть независимых дистрибьюторов, зарабатываешь деньги, независимо от всего достигнутого твоей группой оборота.

Дистрибьютор, который полностью использует все поля деятельности, обеспечивает себе максимальную прибыль!

Поэтому стоит заниматься всеми полями

КОНСУЛЬТАНТ

- ▶ это лицо, которое предоставляет Тебе возможность быть членом FM Group
- ▶ это источник первичной информации о FM Group и предлагаемых продуктах
- ▶ это оказывающий Тебе помощь партнер по бизнесу
- ▶ на специально подготовленных представлениях и презентациях представляет Дистрибьюторам имеющийся ассортимент продуктов фирм, план маркетинга, акции
- ▶ обучает своих Дистрибьюторов технике продаж и контакту с клиентами
- ▶ вместе со своими Дистрибьюторами организует первые общие презентации
- ▶ помогает Дистрибьюторам создавать их сеть
- ▶ постоянно общается со своими Дистрибьюторами, делится актуальной информацией
- ▶ это друг и советчик для своих Дистрибьюторов

ЗАПОМНИ!

Перед вступлением в FM Group должен серьезно определиться. Выбираешь своего Консультанта – лицо, которое введет Тебя в FM Group и поможет на пути удачи. Позднее не сможешь изменить своего решения. Поэтому оно должно быть обдуманным, чтобы в будущем мог полноценно сотрудничать со своим Консультантом и вместе преодолеть следующие ступени карьеры в FM Group.

Быть Дистрибьютором FM Group – значит быть профессионалом.

Чтобы стать профессиональным Дистрибьютором, должен ознакомиться с предложением FM Group. Ничто не может заменить личного опыта и личной убежденности касательно предлагаемых продуктов и системы, в которой работаешь.

Поэтому так важно, чтобы сам покупал и пробовал продукты FM Group.

Когда будешь уверен в качестве продуктов и они оправдают все Твои надежды, сможешь смело предлагать другим людям, которых знаешь, любишь и которые Тебе доверяют.

Твой положительный опыт и твердая уверенность в особенной ценности предложения FM Group будет основным аргументом в Твоей работе.

А это заменить другим – невозможно!

Твоя семья, друзья, знакомые и лица, с которыми Ты встречаешься каждый день могут стать Твоими первыми клиентами. Когда продукт им понравится, попроси контактные данные людей, потенциально заинтересовавшихся услугой FM Group. Когда договариваешься встретиться с этими людьми, скажи им, кто Тебя рекомендует.

Основа дистрибьюторской деятельности FM Group – презентация предлагаемых продуктов, которая происходит у клиента или на специально подготовленных представлениях. Запомни, что клиент не только хочет узнать о твоей услуге, но, прежде всего, ему необходим Твой совет: который из предлагаемых продуктов был бы ему наиболее полезен. Высокое качество продуктов FM Group гарантировано, поэтому можешь быть уверен, что Твой клиент вернется к Тебе и закажет следующий продукт.

FM Group без границ, или...

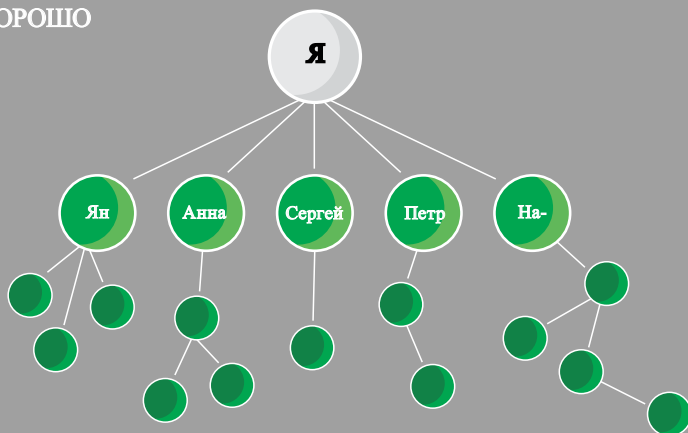
Как создавать собственную дистрибьюторскую структуру?

Дистрибьютор, создавая свою группу согласно описанному плану, называемого «Маркетинговым планом», получает от фирмы дополнительные премии.

Наиболее эффективный способ построения структуры – это напрямую поддерживать такое количество активных Дистрибьюторов, чтобы мог с ними общаться ежедневно. Тогда сеть будет развиваться и принесет пользу. Поддерживаемые Дистрибьюторы должны хотеть создавать свой бизнес вместе со своим Консультантом. Консультант должен помнить, что его Дистрибьюторы ожидают от него помощи, и уделять этому время.

ПОМНИ! СВОЮ СТРУКТУРУ (СЕТЬ ДИСТРИБЬЮТОРОВ) СОЗДАВАЙ СЛЕДУЮЩИМ СПОСОБОМ

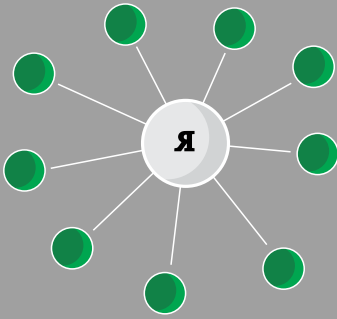
Это – ХОРОШО



Сеть дистрибьюторов создаем так, чтобы каждый из них тоже имел шанс развивать свой стабильный и прибыльный бизнес. Только мотивированный, зарабатывающий реальные деньги Дистрибьютор может быть основанием устойчивости структуры. Поэтому вначале часто помогай ему не только презентовать, но и находить новых Дистрибьюторов, для которых он сам станет Консультантом. Руководствуйся правилом FM Group – «Помогайте друг другу».

НИКОГДА НЕ СОЗДАВАЙ СВОЕЙ СТРУКТУРЫ ТАКИМ СПОСОБОМ

Это – ПЛОХО



Дистрибьютор лично поддерживает огромное количество новых дистрибьюторов. Его структура – это так называемая «звезда». Наибольшая опасность: Консультант не имеет времени для эффективного сотрудничества со всеми поддерживаемыми Дистрибьюторами. Его сеть не развивается. Консультант «задыхается» в ней и не получает предполагаемой прибыли.

Это – ПЛОХО



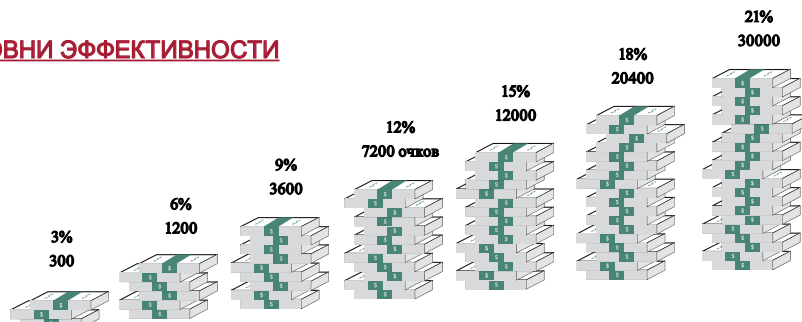
Дистрибьютор поддерживает одного, этот – другого и так далее. Возникает линейная структура. Наибольшая опасность: удача Консультанта зависит от одного Дистрибьютора, от одного ряда, поэтому, учитывая Маркетинговый план FM Group, такому Консультанту

ПРАВИЛА ПОощРЕНИЯ ДИСТРИБЬЮТОРА ЗА СОЗДАНИЕ СЕТИ

Как члены FM Group РФ/РБ можете пользоваться всеми возможностями. Члены зарабатывают не только продавая продукты, но и получают комиссионные от продаж, которые осуществили приведенные в сеть люди. Эти комиссионные отражают, сколько очков собрал Ты и группа твоих продавцов. Члены высшего уровня продаж становятся специальной группой, которые могут заработать больше.

- ▶ размер премии зависит от размера оборота структуры, который оценивается в очках и называется уровнем эффективности
- ▶ каждому продукту присваиваются очки
- ▶ очки собираются за текущий месяц и каждый из них характеризует уровень эффективности структуры согласно данной таблице

УРОВНИ ЭФФЕКТИВНОСТИ



Классификация	Уровень эффективности	Количество очков
<u>Магнолия</u>	<u>3%</u>	<u>300</u>
	<u>6%</u>	<u>1 200</u>
	<u>9%</u>	<u>3 600</u>
<u>Серебрянная магнолия</u>	<u>12%</u>	<u>7 200</u>
	<u>15%</u>	<u>12 000</u>
	<u>18%</u>	<u>20 400</u>
<u>Золотая магнолия</u>	<u>21%</u>	<u>30 000</u>

Комиссионные выплаты FM Group РФ/РБ рассчитываются согласно уровню очков. Каждый раз при покупке продуктов, за каждый приобретенный продукт член фирмы получает определенное количество очков (1 очко = 0,47 у.е. без НДС). Общее количество очков, которое собрал член и его группа, определяет уровень его эффективности соответственно характеризующему процентному показателю. Уровень эффективности умножаем на очки эффективности, отнимаем уже выплаченные нашим подопечным продавцам комиссионные и получаем комиссионные, выплачиваемые в условных единицах.

Дистрибьютор приобретает право получать премию согласно плану маркетинга, если он ежемесячно приобретает продуктов на сумму, равную 44 очкам.

Сбор заработанных комиссионных

Дистрибьютор, не являющийся индивидуальным предпринимателем:

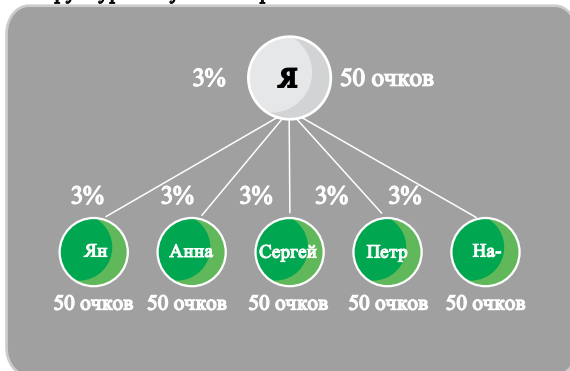
- ▶ Ему гарантируется компенсировать все выплаты за личные и групповые покупки с предоставлением скидки на продукты и иные поощрения
- ▶ Премии за создание дистрибьюторской сети могут накапливаться на счету дистрибьютора до конца года
- ▶ Скидка не применяется к акционным ценам, а также не может превышать 50% цены личной однократной покупки

Дистрибьютор, являющийся индивидуальным предпринимателем:

- ▶ Если хозяйственная деятельность является формой деятельности Дистрибьютора, это гарантирует ему получение всех выплат, как при покупке продуктов, так и при создании дистрибьюторской сети, а также иных поощрений. Выплаты могут производиться как деньгами, так и являться скидкой на продукты (по желанию Дистрибьютора)

План действий твоего бизнеса в первые месяцы сотрудничества с FM Group

Первый месяц вся твоя структура получает оборот 300 очков



ТВОИ ЗАДАНИЯ

1. Представляешь фирму FM Group и ее продукты, поэтому оказываешь поддержку 5 лицам. Каждое из них приобретает продукты FM Group на 50 очков. Данные продукты предназначены для твоих собственных и семейных нужд, а также для презентаций во время первых встреч дома.
2. Постоянно общаешься с лицами, которых поддерживаешь. У каждого из них один раз в неделю организуешь встречи с приглашенными ими лицами.
3. Приглашаешь всех дистрибьюторов своей структуры на периодические встречи с Лидером FM Group.

РЕЗУЛЬТАТЫ:

1. За первый месяц достигаешь первого уровня эффективности 3% (мин. 300 очков).

5 Дистрибьюторов		
x 50	очков	
= 250	очков	
+ 50	очков	(твоя личная покупка)
300	очков	

2. Получаешь первые комиссионные.

300 очков	(покупка всей структуры)
x 3%	(первый уровень эффективности)
4,23 у.е.	

Создал основу собственной эффективной структуры Дистрибьюторов!

ЭТО НАЧАЛО ТВОЕЙ УДАЧИ!

Внимание: учитываем только покупку продуктов ежемесячно для Твоих собственных и семейных нужд.

Второй месяц вся твоя структура получает оборот 2834.42 очка.

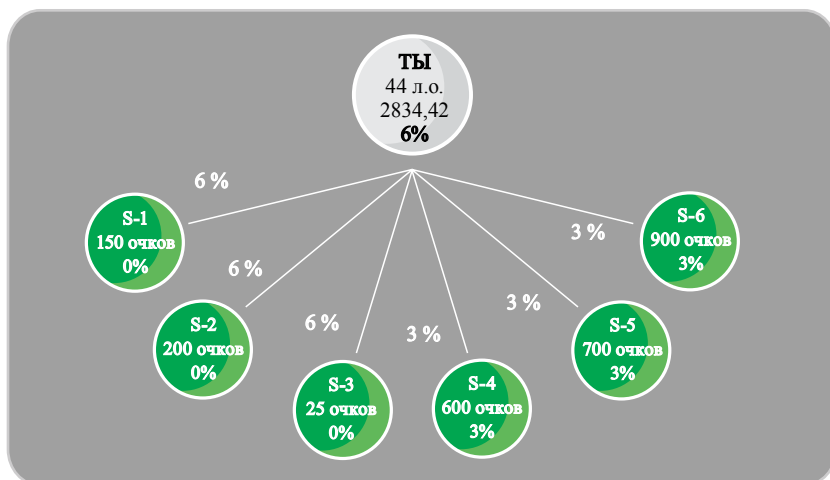
Пример создания модели 6% структуры

Оборот структуры = 2834.42 очка x 6% = 79,9 у.е.

Ниже представлен расчет премии Лидера на уровне 6%

Ты	=	44 очка	x	6%	=	1,44 у.е.
S - 1	=	150,00 очков	x	6%	=	4,23 у.е.
S - 2	=	200,00 очков	x	6%	=	5,64 у.е.
S - 3	=	250,00 очков	x	6%	=	7,05 у.е.
S - 4	=	600,00 очков	x	3%	=	8,46 у.е.
S - 5	=	700,00 очков	x	3%	=	9,87 у.е.
S - 6	=	900,00 очков	x	3%	=	12,69 у.е.
Вместе	=	2834,42 очка				49,18 у.е.

Сумма, выплаченная структуре 79,9 у.е. (49,18 у.е. премия Лидера) = 30,72 у.е. = общая сумма премий для лиц других уровней



ТРИ ЗАДАНИЯ:

1. Поддерживаю 6 лиц, в течение месяца оказывая услуги в системе продаж, каждое из поддерживаемых лиц поддерживает следующих 6 человек.
2. У каждого из 6 лиц один раз в неделю провожу встречи с приглашенными ими лицами.
3. Приглашаю всех Дистрибьюторов своей структуры на периодические встречи с лидером FM Group.

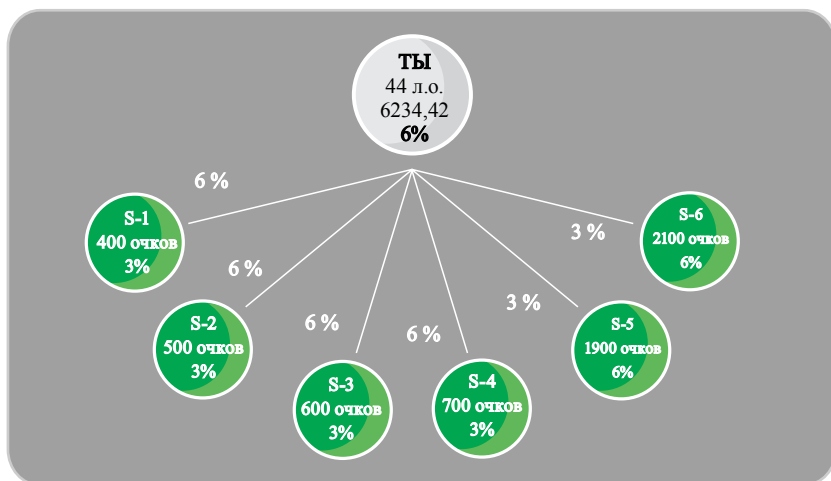
Пример создания модели 9% структуры

Оборот структуры = 6234,42 очка x 9% = 267,72 у.е.

Ниже представлен расчет премии Лидера на уровне 9%

Ты	=	44 очка	x	9%	=	1,86 у.е.
S - 1	=	400,00 очков	x	6%	=	11,28 у.е.
S - 2	=	500,00 очков	x	6%	=	14,1 у.е.
S - 3	=	600,00 очков	x	6%	=	16,92 у.е.
S - 4	=	700,00 очков	x	6%	=	19,74 у.е.
S - 5	=	1900,00 очков	x	3%	=	26,79 у.е.
S - 6	=	2100,00 очков	x	3%	=	29,61 у.е.
Вместе	=	6234,42 очка				120,3 у.е.

Сумма, выплаченная структуре 267,72 у.е. (120,3 у.е. премия Лидера с 9%) = 147,42 у.е.
= общая сумма премий для лиц других уровней



ТРИ ЗАДАНИЯ:

1. Поддерживаю 6 лиц, в течение месяца оказывая услуги в системе продаж, каждое из поддерживаемых лиц поддерживает следующих 6 человек.
2. У каждого из 6 лиц один раз в неделю провожу встречи с приглашенными ими лицами.
3. Приглашаю всех Дистрибьюторов своей структуры на периодические встречи с лидером FM Group.

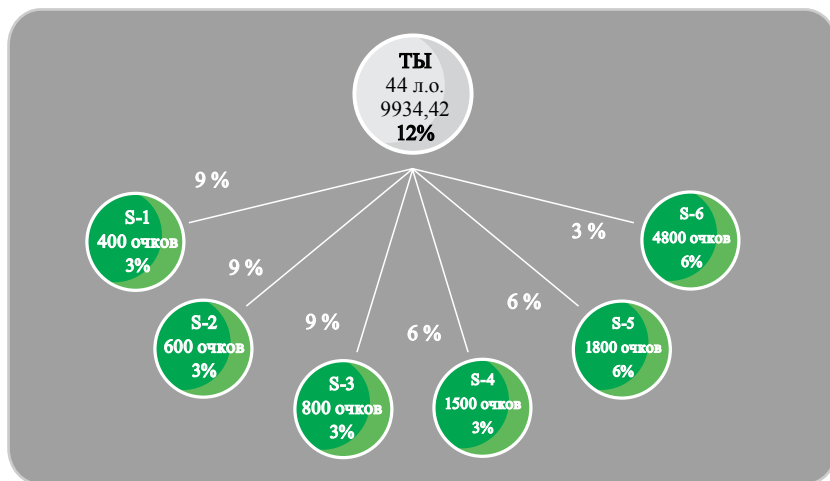
Пример создания модели 12% структуры

Оборот структуры = 9934,42 очка x 12% = 560,3 у.е.

Ниже представлен расчет премии Лидера на уровне 12%

Ты	=	44 очка	x	12%	=	2,48 у.е.
S - 1	=	400,00 очков	x	9%	=	16,92 у.е.
S - 2	=	600,00 очков	x	9%	=	25,38 у.е.
S - 3	=	800,00 очков	x	9%	=	33,84 у.е.
S - 4	=	1500,00 очков	x	6%	=	42,3 у.е.
S - 5	=	1800,00 очков	x	6%	=	50,76 у.е.
S - 6	=	4800,00 очков	x	3%	=	67,68 у.е.
Вместе	=	9934,42 очка				239,36 у.е.

Сумма, выплаченная структуре 560,3 у.е. (239,36 у.е. премия Лидера с 12%) = 320,94 у.е. = общая сумма премий для лиц других уровней



ТРИ ЗАДАНИЯ:

1. Поддерживаю 6 лиц, в течение месяца оказывая услуги в системе продаж, каждое из поддерживаемых лиц поддерживает следующих 6 человек.
2. У каждого из 6 лиц один раз в неделю провожу встречи с приглашенными ими лицами.
3. Приглашаю всех Дистрибьюторов своей структуры на периодические встречи с лидером FM Group.

Твоя структура становится все сильнее и эффективнее...

Ты сделал следующий шаг по пути к успеху.

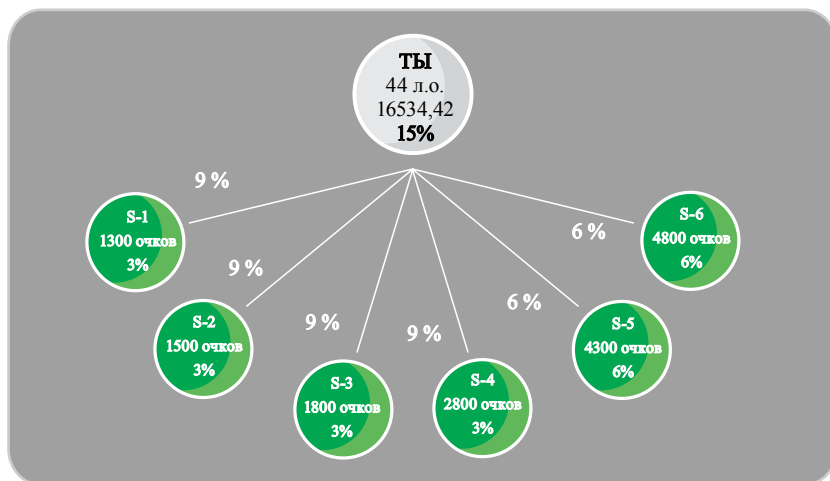
Пример создания модели 15% структуры

Оборот структуры = 16534,42 очка x 15% = 1165,68 у.е.

Ниже представлен расчет премии Лидера на уровне 15%

Ты	=	44 очка	x	15%	=	3,1 у.е.
S - 1	=	1300,00 очков	x	9%	=	54,99 у.е.
S - 2	=	1500,00 очков	x	9%	=	63,45 у.е.
S - 3	=	1800,00 очков	x	9%	=	76,14 у.е.
S - 4	=	2800,00 очков	x	9%	=	118,44 у.е.
S - 5	=	4300,00 очков	x	6%	=	121,26 у.е.
S - 6	=	4800,00 очков	x	6%	=	135,36 у.е.
Вместе	=	16534,42 очка				572,74 у.е.

Сумма, выплаченная структуре 1165,68 у.е. (572,74 у.е. премия Лидера с 15%) = 592,94 у.е. = общая сумма премий для лиц других уровней



ТРИ ЗАДАНИЯ:

1. Поддерживаю 6 лиц, в течение месяца оказывая услуги в системе продаж, каждое из поддерживаемых лиц поддерживает следующих 6 человек.
2. У каждого из 6 лиц один раз в неделю провожу встречи с приглашенными ими лицами.
3. Приглашаю всех Дистрибьюторов своей структуры на периодические встречи с лидером FM Group

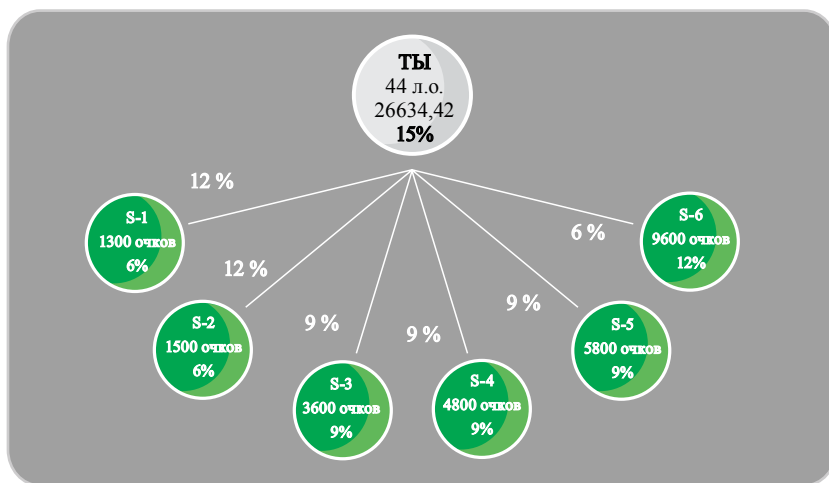
Пример создания модели 18% структуры

Оборот структуры = 26634,42 очка x 18% = 2253,27 у.е.

Ниже представлен расчет премии Лидера на уровне 18%

Ты	=	44 очка	x	18%	=	3,72 у.е.
S - 1	=	1300,00 очков	x	12%	=	73,32 у.е.
S - 2	=	1500,00 очков	x	12%	=	84,6 у.е.
S - 3	=	3600,00 очков	x	9%	=	152,28 у.е.
S - 4	=	4800,00 очков	x	9%	=	203,04 у.е.
S - 5	=	5800,00 очков	x	9%	=	245,34 у.е.
S - 6	=	9600,00 очков	x	6%	=	270,72 у.е.
Вместе	=	26634,42 очка				1033,38 у.е.

Сумма, выплаченная структуре 2253,27 у.е. (1033,38 у.е. премия Лидера с 18%) = 1219,89 у.е. = общая сумма премий для лиц других уровней



ТРИ ЗАДАНИЯ:

1. Поддерживаю 6 лиц, в течение месяца оказывая услуги в системе продаж, каждое из поддерживаемых лиц поддерживает следующих 6 человек.
2. У каждого из 6 лиц один раз в неделю провожу встречи с приглашенными ими лицами.
3. Приглашаю всех Дистрибьюторов своей структуры на периодические встречи с лидером FM Group.

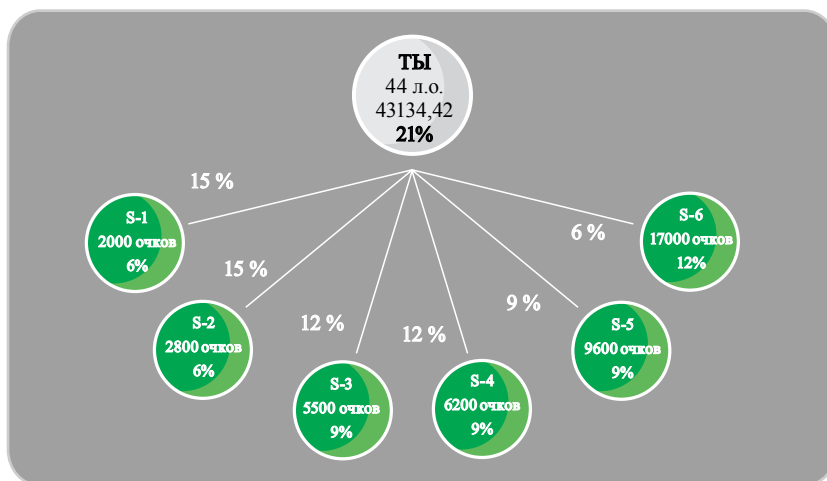
Пример создания модели 21% структуры

Оборот структуры = 43134,42 очка x 21% = 4257,37 у.е.

Ниже представлен расчет премии Лидера на уровне 21%

Ты	=	44 очка	x	21%	=	4,34 у.е.
S - 1	=	2000,00 очков	x	15%	=	141 у.е.
S - 2	=	2800,00 очков	x	15%	=	197,4 у.е.
S - 3	=	5500,00 очков	x	12%	=	310,2 у.е.
S - 4	=	6200,00 очков	x	12%	=	349,68 у.е.
S - 5	=	9600,00 очков	x	9%	=	406,08 у.е.
S - 6	=	17000,00 очков	x	6%	=	479,4 у.е.
Вместе	=	43134,42 очка				1888,1 у.е.

Сумма, выплаченная структуре 4257,37 у.е. (1888,1 премия Лидера с 21%) = 2369,27 у.е. = общая сумма премий для лиц других уровней

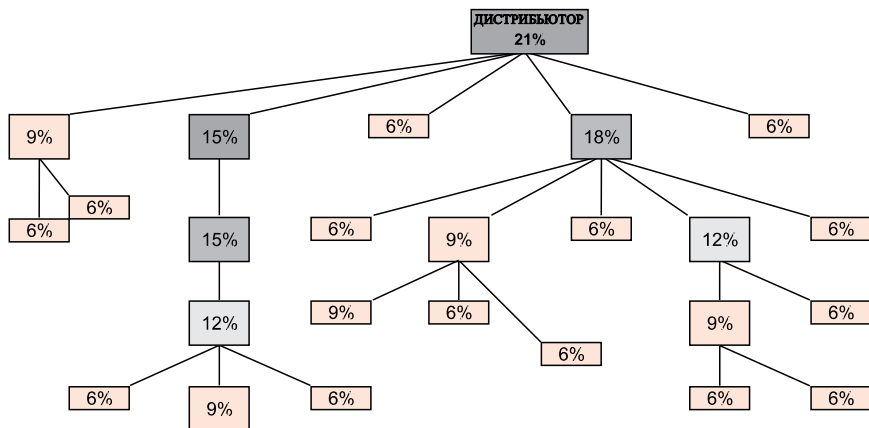


ТРИ ЗАДАНИЯ:

1. Поддерживаю 6 лиц, в течение месяца оказывая услуги в системе продаж, каждое из поддерживаемых лиц поддерживает следующих 6 человек.
2. У каждого из 6 лиц один раз в неделю провожу встречи с приглашенными ими лицами.
3. Приглашаю всех Дистрибьюторов своей структуры на периодические встречи с лидером FM Group.

Лидер и его роль в структуре FM Group

Примерная дистрибьюторская структура FM Group на уровне 21%



- ▶ Дистрибьютору FM Group на высшем 21% уровне эффективности присваивается почетное звание Золотой Магнолии
- ▶ Он является превосходным учителем, организует презентации для своих Дистрибьюторов, обучения и представления
- ▶ Обучает техникам практики продаж и контактам с клиентами
- ▶ Не обязан быть хорошим продавцом, хотя чаще всего таким бывает
- ▶ Является источником информации о продуктах, мотивационных и маркетинговых программах, предназначенных для Дистрибьютора
- ▶ Опекает свою дистрибьюторскую группу, помогает вступить на следующий уровень эффективности (наблюдает оборот своей структуры на каждой ступени)
- ▶ Всегда доступен и готов помочь, друг и бизнес-партнер

ЭТО ЕЩЕ НЕ ВСЕ!

Являясь Дистрибьютором, с помощью политики глобальной помощи FM Group Вы реализуете свои личные цели.

ПОМНИ

- ▶ Ты не должен инвестировать деньги, чтобы создать собственный бизнес (единственное условие – приобретение «стартера»)
- ▶ Основная Твоя инвестиция – это время и личное приобщение к работе
- ▶ Можешь продавать как на территории всей страны, так и за ее пределами
- ▶ Продаешь продукты, которые очень востребованы, поэтому при профессиональном обслуживании спрос на продукты гарантирован.

- ▶ На основании хорошо изложенных в «Маркетинговом плане» ступеней премирования имеешь гарантированную и соответствующую достигнутым результатам оплату
- ▶ Достигнув позиции Лидера, участвуешь в исключительной системе прибыли фирмы
- ▶ Становясь исключительным продавцом и Консультантом, имеешь дополнительные возможности зарабатывать согласно специальным мотивационным программам
- ▶ Пользуешься специальными скидками и программами, в которых поощрения являются манящими рабочими инструментами. Как и манящие неожиданности
- ▶ Вследствие хорошо развитой Дистрибьюторской сети и системы доставки можешь легко получить продукцию
- ▶ Можешь использовать необходимые для работы рекламные материалы
- ▶ Если являешься активным Дистрибьютором, ежемесячно получаешь дистрибьюторский отчет об уровне эффективности своих Дистрибьюторов
- ▶ Пользуешься «деревцами обзора», где подробно изложен размер уровней очков оборота группы твоих Дистрибьюторов
- ▶ Принимаешь участие в презентациях, семинарах, обучении, которые организует твой консультант или фирма FM Group, благодаря которым получаешь необходимые знания о продуктах, программах, акциях и методах маркетинга, а также можешь расширять свои бизнес-контакты
- ▶ Принимаешь участие в презентациях и клубных встречах
- ▶ Принимаешь участие в ежегодном торжественном приеме FM Group

КЛУБ ОРХИДЕИ

Лидер, имеющий как минимум два 21% уровня структуры или имеющий одну 21% структуру и 20000 очков оборота оставшейся части структуры, становится

ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫМ ЧЛЕНОМ КЛУБА ОРХИДЕИ FM Group!

КЛУБ ОРХИДЕИ – это клуб, объединяющий лидеров FM Group высших уровней эффективности. **Принадлежностью к клубу** и приобретением такого почетного звания как Жемчужная Орхидея, Пурпурная Орхидея, Золотая Орхидея, Алмазная Орхидея – **обеспечиваешь другие независимые источники доходов**. В зависимости от присвоенного почетного звания Орхидеи соответствующий процент оборота фирмы, рассчитываемый в оборотных очках FM Group, создает общий фонд, который делится каждый текущий месяц между квалифицирующимися членами КЛУБА ОРХИДЕИ.

Лидеру, достигшему соответствующего почетного звания КЛУБА ОРХИДЕИ, размер премии составляет:

Жемчужная Орхидея: 4%

Пурпурная Орхидея: 1,5%

Золотая Орхидея: 1,5%

Алмазная Орхидея: 1,5%

Уровень Жемчужной Орхидеи означает, что 4% общих очков оборота FM Group по всему миру за данный календарный месяц составляют общий денежный фонд, рассчитываемый в очках. Делится между всеми дистрибьюторами, находящимися на этом уровне. Похоже и с уровнями 1,5%, когда общий фонд рассчитывается от всего оборота FM Group по всему миру. Общий фонд для отдельных программ Орхидеи делится пропорционально до размера, рассчитываемого в очках оборота отдельных квалификационных групп.

Сумма оборота отдельных групп, рассчитываемая в очках, составляет 100% общего делимого фонда. Каждая из квалификационных групп, в зависимости от размера оборота, составляет пропорциональную часть общего фонда. Таким образом определяется процентное участие отдельных групп в распределении общего фонда. Очевидно, что чем больше эффективность квалификационной группы на данном уровне, тем более значительно она участвует в соответствующем общем фонде.

Квалификационный метод в КЛУБЕ ОРХИДЕИ:

Очки личной дистрибьюторской группы

Это групповые дистрибьюторские очки, уменьшенные членом Орхидеи, находящимся под количеством групповых дистрибьюторских очков. Если в одном отчете есть несколько членов орхидеи, для расчета применяются очки, находящиеся наиболее близко к дистрибьютору Орхидеи.

ПОЧЕТНОЕ ЗВАНИЕ ЖЕМЧУЖНОЙ ОРХИДЕИ – 4%

Чтобы достичь уровня Жемчужной Орхидеи, нужно иметь хотя бы одну поддерживаемую 21% группу, а оставшаяся часть Твоей сети должна достигать 20000 очков или иметь не менее двух 21% групп.

Способ расчета значения очков:

- ▶ за каждую группу, которая находится в Орхидее, консультанту начисляется 30 000 условных очков;
- ▶ в том случае, если в одном ответвлении есть несколько членов Орхидеи, значение очков рассчитывается за члена ближайшего поколения;
- ▶ начисляются групповые очки за все напрямую поддерживаемые группы ниже 21%;
- ▶ групповые очки, начисленные за все напрямую поддерживаемые 21% группы, которые не являются Орхидеями, уменьшенные на очки члена Орхидеи, находящегося под ней, кроме того, если в одном ответвлении есть несколько членов орхидеи, рассчитываются используемые очки ближайших дистрибьюторов Орхидеи.

ПОЧЕТНОЕ ЗВАНИЕ ПУРПУРНОЙ ОРХИДЕИ – 1,5%

Чтобы достичь уровня Пурпурной Орхидеи необходимо иметь хотя бы три 21% группы в различных ответвлениях.

Способ расчета значения очков:

- ▶ за каждую вступившую группу в Жемчужную Орхидею и не вступившую в одну из высших Орхидей, Консультанту начисляется 60 000 условных очков;
- ▶ за каждую группу, которая вступила в Пурпурную, Золотую или Алмазную Орхидею, Консультанту начисляется 90 000 условных очков;
- ▶ в том случае, если в одном ответвлении есть несколько членов Орхидеи, находящихся на различных уровнях, очки начисляются за ближайшего члена поколения Орхидеи, имеющего наивысший уровень, кроме того, распределяются между членами Пурпурной, Золотой или Алмазной Орхидеи на том же уровне;
- ▶ за каждые пять 21% групп Консультанту начисляется 60 000 очков или за каждые семь 21% групп Консультанту начисляется 90 000 очков.
- ▶ сумма очков всех личных групп Жемчужной Орхидеи, одновременно не являющихся Орхидеями. Кроме того, если в одном ответвлении больше Орхидей, отвечающих данным условиям, то начисляется личные очки ближе всех находящейся к Консультанту Орхидеи;
- ▶ сумма очков личных групп всех 21% групп, которые напрямую поддерживает Дистрибьютор и которые не являются Орхидеями, начисляются Дистрибьютору.

ПОЧЕТНОЕ ЗВАНИЕ ЗОЛОТОЙ ОРХИДЕИ – 1,5%

Чтобы достичь уровня Золотой Орхидеи необходимо иметь хотя бы три группы программы Орхидеи в различных ответвлениях.

Способ расчета значения очков:

- ▶ за каждую группу, которая вступила в Жемчужную Орхидею, но не вступила в одну из высших Орхидей, Консультанту начисляется 60 000 условных очков;
- ▶ за каждую группу, которая вступила в Пурпурную Орхидею, но не вступила в одну из высших Орхидей, Консультанту начисляется 90 000 условных очков;
- ▶ за каждую группу, которая вступила в Золотую или Алмазную Орхидею, Консультанту начисляется 120 000 условных очков;
- ▶ в том случае, если в одном ответвлении есть несколько членов Орхидеи, находящихся на различных уровнях, очки начисляются за ближайшего члена поколения Орхидеи, имеющего наивысший уровень, кроме того, распределяются между членами Пурпурной, Золотой или Алмазной Орхидеи на том же уровне;
- ▶ за каждые пять 21% групп Консультанту начисляются 60 000 очков или за каждые семь 21% групп Консультанту начисляется 120 000 очков;
- ▶ сумма очков всех личных групп Жемчужных и Пурпурных Орхидей, не являющихся в то же время высшими Орхидеями (Золотыми или Алмазными), кроме того, если в одном ответвлении есть больше Орхидей, отвечающих данному условию, то начисляются личные очки ближе всех находящейся к Консультанту Орхидеи;
- ▶ сумма очков личных групп всех 21% групп, которые напрямую поддерживает Дистрибьютор и которые не являются Орхидеями, начисляются

ПОЧЕТНОЕ ЗВАНИЕ АЛМАЗНОЙ ОРХИДЕИ – 1,5% ЗА МИНУСОМ 2 500 000

Чтобы достичь уровня Алмазной Орхидеи, необходимо иметь как минимум пять групп программы Орхидеи в различных ответвлениях.

Способ расчета значения очков:

- ▶ за каждую группу, которая вступила в Алмазную Орхидею, но не вступила в одну из высших Орхидей, Консультанту начисляется 60 000 условных очков;
- ▶ за каждую группу, которая вступила в Пурпурную Орхидею, но не вступила в одну из высших Орхидей, Консультанту начисляется 90 000 условных очков;
- ▶ за каждую группу, которая вступила в Золотую или Алмазную Орхидею, Консультанту начисляется 120 000 условных очков;
- ▶ за каждую группу, которая вступила в Алмазную Орхидею, Консультанту начисляется 150 000 условных очков;
- ▶ в том случае, если в одном ответвлении есть несколько членов Орхидеи, находящихся на различных уровнях, очки начисляются за ближайшего члена поколения Орхидеи, имеющего наивысший уровень;
- ▶ за каждые пять 21% групп Консультанту начисляется 60 000 очков или за каждые семь 21% групп Консультанту начисляется 120 000 очков;
- ▶ сумма очков всех групп: Жемчужных, Пурпурных или Золотых Орхидей, не являющихся в то же время Алмазными Орхидеями, кроме того, если в одном ответвлении есть больше Орхидей, отвечающих данному условию, то начисляются личные очки ближе всех находящейся к Консультанту Орхидеи;
- ▶ сумма очков личных групп всех 21% групп, которые напрямую поддерживает Дистрибьютор и которые не являются Орхидеями, начисляются Дистрибьютору.

Уровень Жемчужной Орхидеи означает, что 4 % очков рассчитываемого в очках общего оборота фирмы FM Group делится между всеми Дистрибьюторами, которые в этом месяце квалифицируются на данном уровне.

Однако процентное участие данного Дистрибьютора в общем денежном фонде определяется после расчета очков согласно квалификации клуба Орхидеи.

Похожие правила есть на уровнях Пурпурной (1,5%), Золотой (1,5%) и Алмазной Орхидеи (1,5%). Существенный пункт в том, что всегда выплачивается 100% данного общего фонда с условием, что хотя бы один дистрибьютор квалифицируется на данный уровень Клуба Орхидеи.

Способы достижения поставленных целей

1. Мотивация

Мечтаете ли Вы:

- ▶ быть независимым на работе?
- ▶ сотрудничать с большим количеством людей?
- ▶ влиять на свое финансовое положение?
- ▶ иметь новый дом, новый автомобиль, возможно, поехать в задуманное путешествие?
- ▶ послать детей учиться за границу?

Большинство людей мечтают об этом. Как сделать, чтобы эти мечты стали реальностью?

Став членами фирмы FM Group РФ/РБ Вы уже доказали, что хотите достичь в жизни успеха. Вы сделали первый шаг на пути исполнения мечтаний.

Пришло время осознать, чего хотели бы достичь, охарактеризовать, что мотивирует Вашу деятельность. Большинство людей только мечтают и ничего не делают, чтобы мечты исполнились. Ваши мечты станут реальностью, убедитесь, что для их достижения Вам помогла верная мотивация.

Теперь, когда Вы уже знаете, чего можно достичь, пришло время реализовать поставленные цели. Секрет успеха – правильная организация труда. Каждое начатое дело складывается из множества «маленьких заданий», которые нужно решить.

Намного легче выполнить маленькие задания, нежели одно большое.

2. Цели

Основанием правильно составленного плана деятельности есть осознание времени, в течение которого хотим что-либо выполнить. Определим свою собственную цель. Чем точнее обрисуете свою цель, тем больше шансов, что ее достигнете, напр.: в данном месяце стану консультантом 5 человек, в течение трех месяцев достигну уровня 18% и т.д.

Определим точную дату предусмотренной реализации своей установленной цели, напр., 30 апреля 2007 г.

Разобьем задания для достижения определенной цели на определенные этапы. Каждый этап разделим на еще более мелкие задания, которые легко сможем выполнить. Записывайте все начатые действия, которые помогут достичь данной цели. Так организуя работу, сможете постоянно наблюдать за своими действиями, а также радоваться внедрению своего плана. Должны научиться радоваться каждым выполненным этапам плана – радость при выполнении каждого маленького шажка, который приближает Вас к поставленной цели, так же важна, как и радость от выполнения всего задания.

Создайте список Ваших личных целей, в котором каждый раз будете отмечать каждое свое достижение и неудачу. Также можете вычеркнуть уже выполненные действия. Полезно также записывать изменения своего личного роста, опыта, чтобы в будущем можно было опять использовать эти действия, которые помогли достичь успеха.

3. Как начать свою деятельность?

Список потенциальных клиентов – основное орудие труда системы MLM. Всегда нужно иметь с собой записную книжку, чтобы можно было вписать новых лиц:

Как создать такой список?

Возьмите ручку в руку и впишите фамилии всех знакомых людей. Приведенный ниже перечень поможет Вам найти потенциальных клиентов:

- ▶ Семья
- ▶ Адвокаты, юристы, бухгалтеры, врачи
- ▶ Церковь
- ▶ Религиозные общины
- ▶ Спортивные клубы
- ▶ Сотрудники банков и страховых компаний
- ▶ Школы иностранных языков
- ▶ Университеты (научные сотрудники и студенты)
- ▶ Гимназии и средние школы (учителя)
- ▶ Родители детей из детского сада или школы Твоих детей
- ▶ Родительские комитеты

- ▶ Школьные выезды или праздники
- ▶ Знакомые семей родителей, сестер, братьев
- ▶ Знакомые с работы
- ▶ Знакомые из армии
- ▶ Знакомые, у которых одалживал книжки, пластинки и т.д.
- ▶ Клубы общих интересов
- ▶ Вечеринки дома
- ▶ Соседи
- ▶ Садоводческие и районные клубы и организации
- ▶ Объединения ремесленников и предпринимателей
- ▶ Общества инвалидов
- ▶ Группы арендаторов
- ▶ Туристические клубы
- ▶ Старые записные книжки с адресами и телефонными номерами
- ▶ Люди различных профессий, напр.: медсестры, массажисты и т.п.
- ▶ Работники гостиниц
- ▶ Туристические бюро, киоски, парикмахерские
- ▶ Магазины, где совершаешь покупки
- ▶ Разговоры в баре, кафе, кино и т.д.
- ▶ Заправки и сервисы
- ▶ Различные пункты проката

Представленный выше перечень предоставляет возможность найти клиентов и потенциальных партнеров для сотрудничества. Без сомнения, есть тысячи других категорий, которые могли бы дополнить данный перечень. Без труда вы сможете создать собственный список хотя бы из 200 фамилий. Размышляя таким образом, найдете лиц, которым сможете доставить наши продукты и программу продаж. Последовательно расширяемый список может быть ценным источником при отборе продавцов. Завязывая новые знакомства, нужно стараться узнать об интересах людей. Созданный таким способом список будет не только ценным орудием, но и источником информации о потребностях потенциальных клиентов.

Список фамилий полезен в начале работы, а позднее детальный список с детальной информацией об отдельных лицах (база данных) просто необходим. Создание личной картотеки потенциальных клиентов или членов сети помогает при расширении личной сети.

Картотека поможет Вам быстро найти в определенный момент необходимую информацию. На одной стороне карточки разместите имя и фамилию, телефон и личные данные с информацией о купленных ранее продуктах. На другой стороне карточки можно записать примечания о контактах с данным лицом, напр., даты встречи или даты рождения (именин) членов семьи. Картотека должна быть разложена в алфавитном порядке, в этом случае Вы легко найдете требуемую информацию об определенном лице. Накопление такой информации поможет Вам стать лучшим предпринимателем и достичь успеха в Multi-Level Marketing.

Золотые правила сетевого маркетинга

- ▶ Принимай участие во всех обучении, узнай все мелочи для того, чтобы можно было уверенно и точно действовать, увеличивать эффективность продаж и расширять свою сеть.
- ▶ Если будешь работать в данном бизнесе «на полставки», каждую неделю связывайся хотя бы с 1-5 кандидатами – если этого не делаешь, то на самом деле Тебе не важно достижение успеха. Если работаешь «на полставки», но серьезно смотришь на бизнес, количество контактов должно быть больше. А если полностью втянешься в работу, то можешь достичь даже 10-15 контактов в неделю.
- ▶ Твой бизнес-рост напрямую зависит от количества кандидатов, с которыми сталкиваешься каждый день.
- ▶ Запомни: сетевой маркетинг после первых 90 дней, когда Дистрибьютор, создавая структуру сотрудничает с Консультантом, становится бизнесом данного Дистрибьютора
- ▶ Общение с маленьким количеством кандидатов опасно тем, что отказ кандидатов может вырасти до «размеров катастрофы». Контакты с большим количеством кандидатов позволяют сконцентрироваться на тех, кто сказал «да».
- ▶ Отказ не надо принимать лично, это только признак, что данное лицо пока не заинтересовалось предложением.
- ▶ Не совершай ошибки, представляя только один продукт или только один аспект фирмы. Представь общий образ, подчеркивая рост прибыли и свободу времени, обоснованных частыми заказами используемых продуктов.
- ▶ Ты не являешься ответственным за личное мнение других людей, расслабься, не впадай в стресс, не бойся отказа. Попробуй представить продукты с таким взглядом: ты являешься ответственным только за предложение кандидату присоединиться к Тебе.
- ▶ Если представишь кандидату свое предложение профессионально и будешь обращаться с ним, как со взрослым, т.е. позволишь ему самому решать, то кандидат раньше или позже примет Твое предложение. Должен представить кандидату факты. Далее уже кандидат сам решает, подписывать договор или нет. Твой кандидат сам знает, что ему лучше.

Создание и развитие собственной сети продаж

1. Основные правила продаж

Дистрибьютор должен руководствоваться действующими в РФ/РБ правовыми нормами. Рекомендуем Вам как членам FM Group РФ/РБ пользоваться скидками как при покупке наших продуктов для собственных нужд, так и для продаж. Большинство дистрибьюторов зарабатывают много денег перепродавая продукты. Может быть, Вы задумываетесь, с чего нужно начать продавать наши продукты? Каждый из Вас имеет врожденные способности к продажам. Однако, чтобы стать одним из наших лучших продавцов, нужно постоянно учиться и совершенствовать свои способности. Ниже представленный раздел познакомит Вас с несколькими правилами, которые помогут улучшить продажи. Прежде всего, предлагаемые нами продукты высокого качества и конкурентным по ценам.

Чтобы Вам удалось продать продукт, нужно убедить клиента, что именно такой продукт ему необходим. Нужно заранее тщательно спланировать, каким способом представить наш продукт и программу продаж.

Каждый раз перед каждой встречей с клиентом нужно охарактеризовать свой метод продажи, на встречи приходите пунктуально и надлежаще одетым. Будьте впечатляющим, создайте вокруг себя атмосферу профессиональности, т. к. люди доверяют знатокам своей деятельности и хотят с ними сотрудничать. Первый разговор с клиентом должен быть кратким и стимулирующим к приобретению нашего продукта. Прежде всего нужно показать пользу от покупки (напр., подходящие для Тебя духи, будь уверен, что будешь приятно пахнуть), расскажи об использовании и разреши клиенту попробовать интересующий продукт. Наблюдайте все реакции и ответы клиентов, задавайте дополнительные вопросы, которые помогут ему определиться. Проверенный способ иметь постоянных клиентов – короткие телефонные разговоры каждые несколько дней. Нужно узнать довольны ли клиенты приобретенным продуктом, имеют ли какие вопросы и интересуют ли их другие продукты.

Есть пять правил успешных продаж, которые помогут Тебе усовершенствовать личную технику продаж:

- A. Заинтересуй потенциального клиента нашими продуктами
- B. Повысь заинтересованность клиента продуктами
- C. Убеди клиента, что предлагаемые продукты высокого качества и соответствуют их ожиданиям
- D. Стимулируй их на покупку, воздействуя на эмоции
- E. Сделай так, чтобы покупка состоялась

А если после презентации продуктов и системы услышите «Нет»?

Имеем право спросить! Почему? Ждем ответа!

Понимаю Вашу позицию! Кто был Вашим поставщиком раньше?

Перед тем, как начнете пользоваться предлагаемыми нами продуктами и сотрудничать.

Еще раз представляем особенности нашего предложения и возможности прибыли. Удовлетворяет ли это Вас? Да!

Просим опробовать наше предложение, будете иметь больше пользы, чем до сих пор. Нужно знать о конкуренции или иметь с собой заранее подготовленный список пользы и прибыли – козыри нашего предложения.

