

# ПЛАНИРОВАНИЕ НА ГОД ДЛЯ ЛИДЕРОВ И МЕНЕДЖЕРОВ:

## 1. ЧТО ОПРЕДЕЛЯЕМ ПРИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ВСТРЕЧЕ:

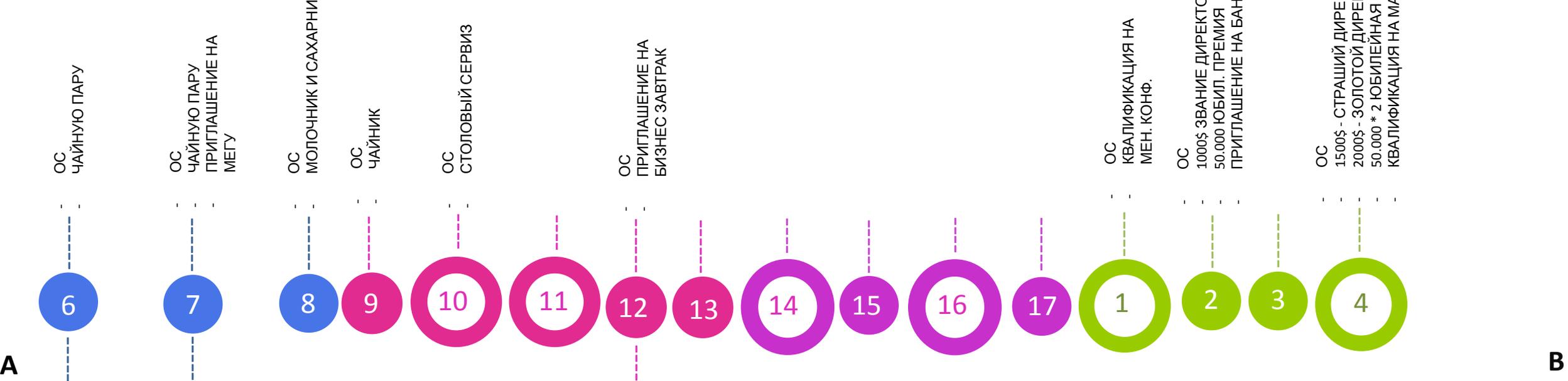
- БОЛЬ\*;
- ВРЕМЯ\*\*;
- ЦЕЛЬ – ЗВАНИЕ\*\*\*.

## 2. ЧТО ПЛАНИРУЕМ НА ГОД И НА КАЖДЫЙ КАТАЛОГ:

- КАКОЙ УРОВЕНЬ\*\*\*\*?
- СКОЛЬКО ББ\*\*\*\*\*?
- ЧТО НУЖНО ДЕЛАТЬ\*\*\*\*\*?
- ЧТО ПОЛУЧИШЬ\*\*\*\*\*?

- \* ОПРЕДЕЛЯЕМ ЕСТЬ ЛИ У ЧЕЛОВЕКА МЕЧТЫ И ЦЕЛИ РАДИ КОТОРЫХ ОН БУДЕТ ГОТОВ ДЕЙСТВОВАТЬ. ТАК КАК МНОГИХ УСТРАИВАЕТ ИХ ЖИЗНЬ И ИХ ВЕСЬМА СЛОЖНО МОТИВИРОВАТЬ.
- \*\* ЕСТЬ ЛИ У НЕГО ВРЕМЯ НА ТО ЧТОБЫ РАБОТАТЬ В ОРИФЛЭЙМ. ОТ ЭТОГО БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ КАК БЫСТРО ОН ДОСТИГНЕТ СВОЕЙ ЦЕЛИ. ЕСЛИ У ЧЕЛОВЕКА НЕТ ВРЕМЕНИ, ТО И АМБИЦИОЗНЫЙ ПЛАН НЕ СТОИТ РИСОВАТЬ.
- \*\*\* В ЗАВИСИМОСТИ ОТ «БОЛИ» И ВРЕМЕНИ ОПРЕДЕЛЯЕМ ЦЕЛЬ ПО ПЛАНУ УСПЕХА.
- \*\*\*\* НАША ЗАДАЧА СПЛАНИРОВАТЬ РОСТ ТАК, ЧТО СОБРАТЬ МАКСИМУМ ВСЕХ БОНУСОВ ОТ КОМПАНИИ, ПОЭТОМУ БЕРЕМ ГОД, ДО 4 КАТАЛОГА 2019 ГОДА.
- \*\*\*\*\* ПЛАН В ББ НУЖЕН ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ РАССЧИТАТЬ ПЛАН ПО РЕКРУТИРОВАЮ.
- \*\*\*\*\* ДЕЙСТВИЯ ПРОПИСЫВАЕМ МАКСИМАЛЬНО ПОДРОБНО, ТАК ЖЕ КОНТРОЛИРУЯ, ЧТО БУДУТ ВЫПОЛНЕНЫ ВСЕ АКЦИИ.
- \*\*\*\*\* ЧЕЛОВЕКА СЛОЖНО МОТИВИРОВАТЬ ЦЕЛЬЮ, КОТОРАЯ БУДЕТ ДОСТИГНУТА ЧЕРЕЗ ГОД, ПОЭТОМУ МЫ ПОКАЗЫВАЕМ ЕМУ ЧТО ЕГО ЖДЕТ КАЖДЫЙ КАТАЛОГ ПРИ УСЛОВИИ ВЫПОЛНЕНИЯ УСЛОВИЙ РОСТА.

# ПЛАН НА ГОД (ПРИМЕР – НЕ ВСЁ ОТРАЖЕНО):



- 12%  
- 2700ББ  
- 150ББ  
- 6QR

- 15%  
- 3100ББ  
- 150ББ  
- 6QR

- 22%  
- 7500ББ  
- 150ББ  
- 25R

**10** ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОГРАММЫ АДРЕНАЛИН

**11** ПЛАНИРУЕМЫЙ СТАРТ КВАЛИФИКАЦИИ НА МЕН. КОНФ

**14** ОТКРЫТЬ ЗВАНИЕ ЗОЛОТОГО ДИРЕКТОРА

**16** ФИНАЛЬНЫЙ КАТАЛОГ ОТКРЫТЬ ЗВАНИЕ НА БАНКЕТ

**1** ПЛАНИРУЕМЫЙ ФИНАЛ КВАЛИФИКАЦИИ НА МЕН. КОНФ.

**4** ЗАКРЫТЬ ЗВАНИЕ ЗОЛОТОГО ДИРЕКТОРА

# ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЙСТВИЙ НА КАТАЛОГ:

ИТОГ ПРОШЛОГО КАТАЛОГА В ББ: 2700ББ

ЦЕЛЬ 15% 3100ББ

НАЧИНАЕМ ПЛАНИРОВАНИЕ:

2700ББ – 10%\* = 2430ББ

2430ББ - ЭТО ГАРАНТИРОВАННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, ПРИ УСЛОВИИ ЧТО АКТИВНОСТЬ И СРЕДНИЙ ЗАКАЗ НЕ УПАДУТ

ИТОГ – ЦЕЛЬ = 2430ББ – 3100ББ = 670ББ

В КАТАЛОГЕ НУЖНО ПРИРАСТИТЬ 670ББ

ЭТО МОЖНО СДЕЛАТЬ ОДНИМ ИЗ ТРЕХ ПУТЕЙ ИЛИ СОВМЕСТИТЬ ИХ:

1. УВЕЛИЧИТЬ АКТИВНОСТЬ ТЕКУЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ;
2. УВЕЛИЧИТЬ СРЕДНИЙ ЗАКАЗ;
3. ПРИГЛАСИТЬ НОВЫХ РЕКРУТОВ.

МЫ ВЫБИРАЕМ ПУТЬ №3

ПЛАН ПО ПРОРОСТУ / НА СРЕДНИЙ ЗАКАЗ НОВИЧКА = 670ББ/50ББ\*\* = 14R С ЗАКАЗОМ 50ББ И БОЛЕЕ  
ДАЛЕЕ ЗАДАЧА ВЫСЧИТАТЬ СКОЛЬКО НУЖНО ПРОВЕСТИ ВСТРЕЧ, ЧТОБЫ БЫЛ ОДИН РЕКРУТ\*\*\*

1R С ЗАКАЗОМ 50ББ = 3 ЖИВЫЕ ВСТРЕЧИ (ОФЛАЙН ИЛИ ОНЛАЙН)

ДАЛЕЕ НУЖНО ПОНЯТЬ СКОЛЬКО НУЖНО СОВЕРШИТЬ КОНТАКТОВ, ЧТОБЫ БЫЛА ОДНА ВСТРЕЧА

1 ВСТРЕЧА = 10 КОНТАКТОВ

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ БЫЛО 14 РЕКРУТОВ НАМ НУЖНО = 10 КОНТАКТОВ \* 3 ЖИВЫЕ ВСТРЕЧИ \* 14R = 420 КОНТАКТОВ

ДАЛЕЕ СЧИТАЕМ ЦЕЛЬ НА КАТАЛОГ, ДЕНЬ:

15 ДНЕЙ\*\*\*\* = 420 КОНТАКТОВ

1 ДЕНЬ = 28 КОНТАКТОВ

КАЖДЫЙ ДЕНЬ ЕСТЬ ТОЛЬКО 3 ЧАСА = 28 КОНТАКТОВ / 3 ЧАСА = 10 КОНТАКТОВ В ЧАС

**ЦЕЛЬ: ИМЕТЬ 28 КОНТАКТОВ В ДЕНЬ!**

\* СМОТРИМ ПО ОТЧЕМУ КАКОЙ % ЗАСЫПАНИЯ В КОМАНДЕ МЕНЕДЖЕРА, ОТНИМАЕМ ЭТИ ББ ОТ ББ ПРОШЛОГО КАТАЛОГА. Я БЕРУ СРЕДНИЙ ПРОЦЕНТ – 10.

\*\* МЫ БЕРЕМ 50ББ ТАК КАК СЕЙЧАС ВСЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НАЧИНАЮТСЯ С ЭТОГО УРОВНЯ.

\*\*\* У ВАС ДОЛЖНА БЫТЬ ВАША СТАТИСТИКА, ТАК КАК В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СИСТЕМЫ РАБОТЫ И РЫНКА, НА КОТОРОМ ИДЕТ ПРИГЛАШЕНИЕ, НУЖНО РАЗНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРИГЛАШЕННЫХ, ЧТОБЫ БЫЛ 1R.

\*\*\*\* Я СЧИТАЮ ПО 5 РАБОЧИХ ДНЕЙ В КАТАЛОГ, Т.Е. С УЧЕТОМ ДВУХ ВЫХОДНЫХ.