

ПЛАНИРОВАНИЕ НА ГОД ДЛЯ ЛИДЕРОВ И МЕНЕДЖЕРОВ:

1. ЧТО ОПРЕДЕЛЯЕМ ПРИ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ВСТРЕЧЕ:

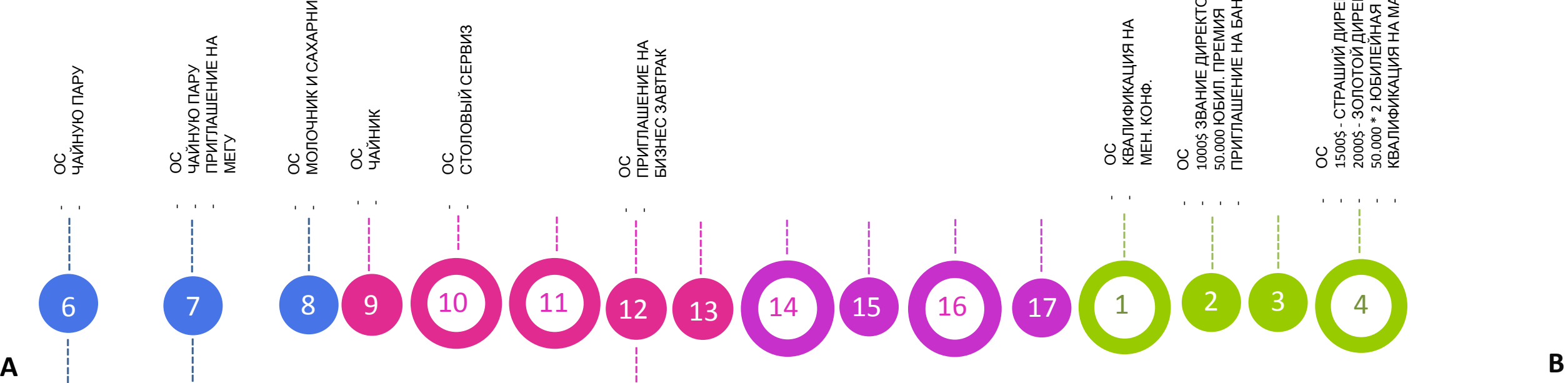
- БОЛЬ*;
- ВРЕМЯ**;
- ЦЕЛЬ – ЗВАНИЕ***.

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):



ОС
ЧАЙНУЮ ПАРУ

ОС
ЧАЙНУЮ ПАРУ
ПРИГЛАШЕНИЕ НА
МЕНЮ

ОС
МОЛОЧНИК И САХАРНИК

ОС
ЧАЙНИК

ОС
СТОЛОВЫЙ СЕРВИЗ

ОС
ПРИГЛАШЕНИЕ НА
БИЗНЕС ЗАВТРАК

ОС
КВАЛИФИКАЦИЯ НА
МЕН. КОНФ.

ОС
1000\$ ЗВАНИЕ ДИРЕКТОРА
50.000 ЮБИЛ. ПРЕМИЯ
ПРИГЛАШЕНИЕ НА БАНКЕТ

ОС
1500\$ - СТРАШИЙ ДИРЕКТОР
2000\$ - ЗОЛОТОЙ ДИРЕКТОР
50.000 * 2 ЮБИЛЕЙНАЯ ПРЕМИЯ
КВАЛИФИКАЦИЯ НА МАЙОРКА

- 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.