

# Список имен ОСНОВЫ





# Что вы узнаете на тренинге:

## Введение

- что такое список имен?
- источники пополнения, правила работы со списком

## Формула успеха

- 30 имен сегодня + 30 имен в неделю + 3 контакта по списку в день!

## Инструменты

- брошюра «Список имен»
- приложение с вариантами приглашений

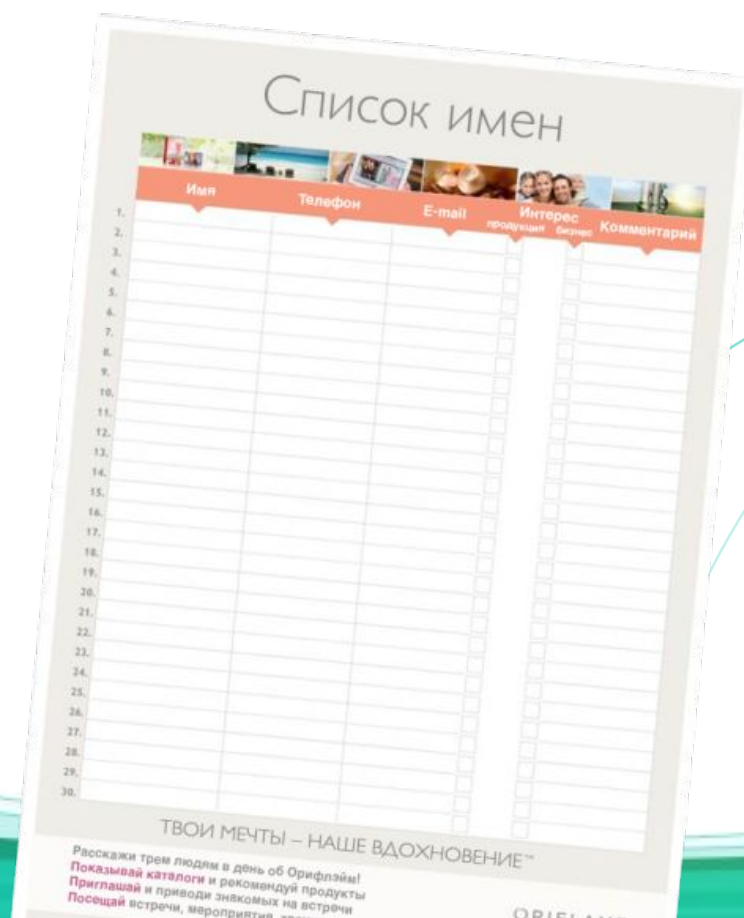
## Успешные Лидеры о списке имен

# Что такое список имен?

**Список имен – это ваша персональная база данных для поиска клиентов, Консультантов и Бизнес-Партнеров.**

- Универсальный инструмент для успешного старта
- Неиссякаемый источник приглашений
- Инструмент для планирования встреч, учета и статистики

**Обычная тетрадь  
или блокнот**



**«Электронная»  
тетрадь  
или блокнот**

# Лидеры Орифлэйм о списке ИМЕН



**Людмила Жукова**

**Лидер Орифлэйм, г. Мичуринск**

«Список имен – это наш материал для работы. Консультант без списка — это как хирург

без скальпеля, как бухгалтер без компьютера,... Да назовите любую профессию и уберите инструменты — все, смысл работы пропал!

Нет списка — нет работы. Наша работа заключается в общении с людьми.

А для того, чтобы общаться, надо знать с кем!»



**Любовь Габитова**

**Лидер Орифлэйм, г. Тверь**

«Список имен — это база, с которой начинается бизнес каждого Консультанта Орифлэйм. Список имен дает возможность быстро начать двигаться по карьерной лестнице.»

# Список имен. Как создавать?

№ п/п	ФИО	Краткая информация	Телефон	Фразы	Примечание	Дата встречи	Результат встречи
1	Наташа П.	Подруга	8 921 ...				
2	Мария	Сестра					
3	Мама						
4	Иван	Коллега					

## Заполните первые три колонки вашего списка

ФИО, краткая информация и контактный телефон.

Если у вас нет полной информации – не переживайте, со временем вы внесете все необходимое.

## Прислушайтесь к рекомендациям спонсора,

заполняя краткую информацию о человеке. В дальнейшем она поможет вам правильно сформулировать текст приглашения на встречу.

## Как поприветствовать? С чего начать? Как пригласить на встречу?

Используйте приложение к тренингу для выбора актуальной фразы.

# Формула успеха при работе со списком

**Сегодня**

30 имен  
3 контакта

**30 + 3**

**Всегда**

30 имен в неделю  
3 контакта в день

3 КОНТАКТА

3 КОНТАКТА В ДЕНЬ

# Как начать?



## Запишите 30 имен:

### **всех, кого вспомните**

(например, пролистав список контактов в своем мобильном телефоне)



## Сделайте 3 звонка, используя шаблонные фразы для приглашения на встречу

(например, людям, с которыми вам наиболее комфортно общаться)



## Запишите ваши первые результаты в список имен

Привет! Маша, мне нужна твоя помощь. Сходи со мной на одну встречу, там будут рассказывать про дополнительный заработок, посоветуешь, стоит ли соглашаться.

30 +  
3

Фразы для приглашений вы можете найти в приложении к этому тренингу



# Источники пополнения списка имен

«Холодные»  
контакты

«Теплые»  
контакты

Онлайн

Список имен

	Имя	Телефон	E-mail	Интерес продукция бизнес	Комментарий
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					
21.					



# Источники пополнения списка

## ИМЕН

«Теплые» контакты — с кем вы здороваетесь

### Дерево знакомых

- близкие родственники
- друзья
- друзья родственников
- родственники друзей
- соседи с «одной площадки»
- коллеги «одного стола»
- рекомендации ваших знакомых

### «Готовые базы»

- контакты в телефоне
- фотоальбомы
- одноклассники
- однокурсники
- коллеги по работам
- сокурсники (автошкола, доп.образование)
- клубы, кружки

### Специалисты

- парикмахерская
- поликлиники
- детские учреждения
- магазины
- библиотека
- прачечная
- аптека
- почта
- мастерские, ателье
- кафе и т.д.

30 +  
3

Запишите 30 имен  
по каждой из 3-х групп

# Источники пополнения списка

«Холодные» контакты — **ИМЕН** с кем вы не были знакомы раньше

## Знакомство

Если человек вам понравился  
– знакомьтесь!

## Индивидуальный метод

Раздача действующих каталогов,  
проведение соц.опроса.

## Командный метод

Тестирование продукции на  
промо стойке.

Вы можете получить больше информации о  
работе на «холодном» рынке на тренинге  
«Успешное приглашение в Орифлэйм.  
Основы»




Запишите 30 имен  
по каждой из 3-х групп

# Источники пополнения списка

## ИМЕН

Виртуальное общение онлайн

### Социальные сети

- будьте активным пользователем
- выкладывайте интересные фото и информацию
- собирайте 
- обменивайтесь комментариями
- участвуйте в дискуссиях
- используйте творческий подход к предложениям о бизнесе Орифлэйм
- организуйте опросы и конкурсы
- просматривайте базы друзей
- приглашайте и добавляйте друзей

### Блоги и форумы

### Группы и фан-клубы

Вы можете получить больше информации о расширении списка онлайн-знакомых на дистанционном обучении "Методы онлайн-приглашений" на сайте [www.oriflame.ru](http://www.oriflame.ru)

30 +  
3

Запишите 30 имен  
по каждой из 3-х групп

# Как работать со списком



**Вносите минимум по 30 человек каждую неделю в список имен**



**Делайте 3 звонка в день по списку, показывайте каталоги, приглашайте на встречи.**

**30 + 3**



**Вносите комментарии и результаты встреч в список имен**

# Как работать со списком

## Варианты разговора

— Ты уже видела последний каталог Орифлэйм? Возьми, посмотри, мне очень понравились новинки на первых страницах!

— Привет! Давно не виделись... Как у тебя дела? Очень хотела бы тебя увидеть, приходи в гости, попьем чаю, пообщаемся. У меня будет для тебя сюрприз, но это при встрече...

— Привет! Выручай, срочно нужна модель для мастер-класса. Я сейчас прохожу обучение и мне нужен опыт. Знаю, ты мне не откажешь. Жду тебя завтра в 18.00 на остановке...  
Пойдем вместе.

# Как работать со списком

## Классификация

**Давние контакты**  
(не пришли на встречу)

**Резерв**  
(были на встрече,  
но сказали «нет»)

**Новые  
контакты**

**Бывшие  
Консультанты**

# Как работать со списком

**Приступая к работе со списком, распределите имена по группам их возможных интересов (например, «кто пользуется косметикой?»; «кому нужны деньги?»)**

Подберите фразу для приглашения.

Улыбнитесь, приготовьте приветствие.

Поздоровайтесь и спросите, удобно ли говорить, если нет, то уточните, когда перезвонить.

Озвучьте свое предложение.

Назначьте встречу: предложите два варианта на выбор.

Спросите рекомендации: кому такое предложение может быть интересно?

Попрощайтесь и напомните о дате, времени и месте встречи.

# Как работать со списком

Пример разговора



— Маша, привет! Тебе удобно говорить?

Хочу в субботу позвать тебя на вечеринку, которую организывают мои знакомые из косметической компании. Там пройдут модные показы, будут работать визажисты с мастер-классами по макияжу, а в завершении - подарки и фуршет (и даже танцы!).

Я уже была на таких вечеринках, там действительно можно познакомиться с интересными людьми. Очень весело, непринужденно, а главное – с пользой!

В субботу, в 15 часов начало.

Пойдем со мной, у меня есть приглашения с прошлой встречи. Как ты думаешь, кто-нибудь из твоих сможет? Чем больше народу, тем веселее! Ну вот и отлично!

Встречаемся в 14 часов на остановке.



# Лидеры Орифлэйм о списке ИМЕН



**Наталья Садыкова**

**Лидер Орифлэйм, г. Тверь**

«Список имен - это неиссякаемая база для пополнения команды. С ним можно работать бесконечно и пополнять бесконечно.»



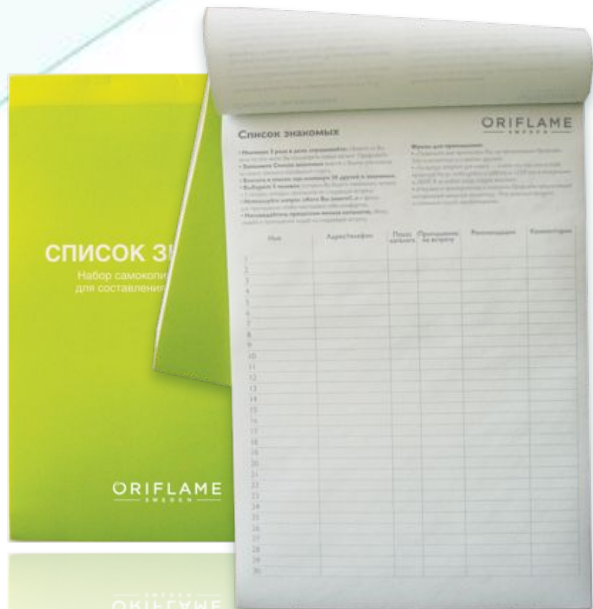
**Татьяна Бубнова**

**Лидер Орифлэйм, г. Тверь**

«Цель работы со списком - показать новичку уже имеющиеся у него ресурсы. Наш бизнес строится на работе с людьми.»

Список показывает коммуникабельность новичка уже на начальном этапе. Определите начальный круг работы для новичка, научить его думать «на бумаге», вести списки и отчеты.»

# Ваши инструменты



**Пополняйте список знакомых», код 92717**



**Назначайте встречи Ежедневник, код 514406**



**Показывайте каталоги Каталог**



**Оставляйте визитки Набор визитных карточек, код 516296**



**Приглашение на Бизнес-Встречу, код 517280**  
**Приглашение на Бьюти-Встречу, код 517281**  
**Приглашение на Вэлнес-Встречу, код 517282**



# Проверьте себя

Выберите составляющие списка имен

Составляющие Формулы успеха - это

Какие методы относятся к «теплому» рынку

Укажите инструмент для планирования встреч

Критерии успеха поиска онлайн-контактов

ФИО

Ежедневник

30 имен каждую неделю

Контактный телефон

Дерево знакомых

30 + 3

Фразы

Фотоальбом

3 контакта в день

Собирайте 



# Проверьте себя

Выберите составляющие списка имен

Составляющие Формулы успеха - это

Какие методы относятся к «теплому» рынку

Укажите инструмент для планирования встреч

Критерии успеха поиска онлайн-контактов

ФИО

Ежедневник

30 имен каждую неделю

Контактный телефон

Дерево знакомых

30 + 3

Фразы

Фотоальбом

3 контакта в день

Собирайте 



# СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

*Список имен. Основы*

выдан (ФИО) \_\_\_\_\_

дата \_\_\_\_\_ место \_\_\_\_\_

Курс «Навыки Успешного Консультанта» – это ваш первый шаг к успеху в Орифлэйм!  
Используйте полученные знания и навыки, чтобы заработать чеки от **\$1000** до **\$1000000!**

