**GALIMYBĖS SU „FABERLIC“**

Su „Faberlic“ Jūs galite:  
• organizuoti savo verslą;  
• uždirbti daugiau;  
• naudotis aukštos kokybės produkcija;  
• dalyvauti Kompanijos vystyme, priimti sprendimus,  
• mokytis;  
• dirbti pagal laisvą grafiką.  
Tai leis Jums:   
• gauti finansinę nepriklausomybę ir pasitikėjimą rytojumi;  
• savarankiškai planuoti savo pajamas ir išlaidas;  
• išvysti pasaulį, praplėsti akiratį;  
• teikti malonumą sau ir savo artimiesiems nuostabia kosmetine priežiūra;  
• išsaugoti jaunytę ir sveikatą;  
• atrasti savo stilių ir pabrėžti individualų grožį;  
• išlavėti, tapti tikru verslo grupių Organizatoriumi;  
• praplėsti akiratį ir pažįstamų ratą.

PAJAMOS IR JŲ ŠALTINIAI

Galėsite vystyti svo verslą ir didinti pajamas dviem būdais.

Kiekvieno „Faberlic“ Konsultanto (vėliau Direktoriaus) pajamos susideda iš dviejų dalių:

* Tiesioginių pardavimų pelnas, gaunamas dirbant su klientais ir aptarnaujant juos po pardavimo (Asmeninė apimtis).
* Kiekvieno mėnesio atlyginimas už savo Tinklo darbą pagal Rinkodaros planą (Apimties nuolaida ir Direktoriaus bonusai). Toks atlyginimas gaunamas, sudarant savo Konsultantų struktūrą.

Pirmu atveju Jūs vykdote „tiesioginius pardavimus“ ir gaunate tiesioginį pelną – vartotojo kainos ir sandėlio kainos skirtumą. Didindamas asmeninių pardavimų apimtį, Jūs pats išeinate į apimties nuolaidos lygį, didėja skirtumas tarp vartotojo kainos ir pardavimo Jums kainos. Didėja ir Jūsų atlyginimas!

Antru atveju Jūs sudarote savo struktūrą, dirbate su ja kaip Globėjas ir verslo grupių Organizatorius. Taip Jūs gaunate pelną ne tik nuo asmeninių pardavimų, bet ir nuo Jūsų grupės Konsultantų pardavimų. Visų Jūsų tinklo Konsultantų asmeninių apimčių padidėjimas padidina ir Jūsų kiekvieno mėnesio atlygį už veiksmingą savo struktūros darbą.

Veiksmingiausia – derinti abu šiuos metodus. Išnaudokite visas Kompanijos siūlomas galimybes. Jūs dirbate su Klientais ir kartu kylate Rinkodaros plano laiptais, įgyjate patirties, tobulėjate kaip profesionalas, pagerinate savo gyvenimo kokybę. Tai kelias į tikrą sėkmę ir aukštą atlyginimą!

* Kuo daugiau naujokų pritraukiate, tuo daugiau Konsultantų turite.
* Kuo daugiau Konsultantų turite, tuo daugiau Klientų turi Jūsų grupė.
* Kuo daugiau Klientų, tuo daugiau užsakymų.
* Kuo daugiau užsakymų, tuo didesnė struktūros pardavimų apimtis.
* Kuo didesnė struktūros pardavimų apimtis, tuo didesnis verslo grupės organizatoriaus, t.y. Jūsų, pelnas.

KONSULTACINIAI PARDAVIMAI

Jūs ne tik parduodate kosmetiką, Jūs konsultuojate klientus grožio ir odos priežiūros klausimais. Profesionalus konsultavimas reikalauja naujausių šiuolaikinių metodikų ir verslo valdymo panaudojimo. Tapkite profesionalu! Nagrinėkite specialią Kompanijos literatūrą, vadovaukitės Globėjo patarimais.

Iškelkite sau realius tikslus:

**Pradėkite nuo mažo, būkite veiklus ir pasieksite Sėkmę!**

**Nebijokite išgirsti „ne“, kartais taip prasideda verslas.**

Tie, kas bijo išgirsti „ne“, praleidžia naujas galimybes – nesvarbu, ar tai pardavimo galimybės ar naujų žmonių pritraukimo galimybės. Mes dažnai sprendžiame už kitus, raminamės mintimi, kad „jam vis tiek tai bus neįdomu“. Klauskite, net jeigu atsakymas Jums akivaizdus. Galbūt jis bus visai ne toks, kokį įsivaizduojate.

Ką daryti, išgirdus prieštaravimus?

**»**Jeigu Jums sako „nežinau“, tai reiškia „galbūt, taip“. Įtikinėkite!

**»** Jeigu Jums sako „ne“, tai reiškia, Jums sako „kol kas ne“. Išlaukite kurį laiką ir vėl

   grįžkite prie šio klausimo!

**»** Jeigu Jums sako“aš neturiu patirties“, papasakokite apie savo „patirties neturėjimo

    patirtį“, apie sunkumus ir pasiekimus, žadėkite padėti!

**»** Jeigu Jums sako „aš neturiu laiko“, atsakykite, kad darbo dienos grafiką mes sudarome

patys. Vykdyti pardavimus galima bet kur ir bet kada!

**»** Jeigu Jums sako, kad bijo išgirsti neigiamą atsakymą, sutikite, kad tai iš tikrųjų

   nemalonu – būtent dabar Jums, atrodo, sako „ne“...

    „Akys bijo – rankos daro“. Truputis patirties – ir Jūs suprasite, kaip dirbti su   prieštaravimais ir paversti juos nauda sau.

SAVO STRUKTŪROS SUDARYMAS

Naujų Konsultantų pritraukimas – pagrindinė sėkmės priežastis!

Kur ieškoti naujų Konsultantų? Ten pat, kur ieškojote naujų Klientų – visur ir visada! Namie, kieme, darbe, tarp giminaičių, draugų, pažįstamų, kaimynų, bendradarbių. Jūs pasakojate apie mūsų kosmetikos privalumus, pasakokite ir apie uždarbio su „Faberlic“ galimybes. Iš susidomėjusių Jūs sudarysite savo pirmą grupę – savo struktūrą. Ieškokite naujų Konsultantų tarp susidomėjusių Jūsų veikla Klientų. Siūlykite jiems naujas bendradarbiavimo perspektyvas. „Faberlic“ kosmetikos mėgėjas vargu ar praleis progą. Didinkite Klientų bazę, nuolat ieškokite naujų Klientų, dirbkite su jais, bandydami suinteresuoti naujomis galimybėmis. Rasite nemažai būsimųjų verslo partnerių. Ieškokite naujų Konsultantų pagal rekomendacijas. Klausinėkite aplinkinių, ką iš jų pažįstamų galėtų sudominti papildomo uždarbio galimybė.

Nepraleiskite progų susipažinti su naujais žmonėmis – taip prasidės Jūsų struktūros sudarymas. Ieškokite ir rasite naujus Konsultantus. Vardus ir numerius būtinai įsirašykite į savo kontaktų sąrašą. Tyrinėkite sąrašą, ieškokite naujų būdų ir galimybių! Nuolat apklausinėkite pažįstamus, draugus, giminaičius, atsitiktinius pakeleivius, bendradarbius, dalykitės savo darbo įspūdžiais, pasakokite apie Kompaniją, produkciją, darbą. Darykite visa tai su meile ir tikėjimu Kompanija, produkcija ir savimi. Jūsų tikėjimas, entuziazmas ir numatyto plano laikymasis padės rasti Klientų ir potencialių bendražygių.

Jums nereikia nieko išradinėti. Jums tik reikia kviesti žmones daryti tai, ką su dideliu malonumu darote pats! Pakvieskite susidomėjusius į susitikimą su savo Globėju. Po kelių susitikimų išmoksite pats juos organizuoti. Konsultantas turi Jumis pasitikėti, raskite bendrų interesų. Nesidrovėkite dalytis asmenine patirtimi. Atsakinėkite į visus klausimus (net į klastingus), neprarasdami optimzimo. Nuolat turėkite su savimi „špargalkę“ – Konsultanto Vadovą.

Kievieną savaitę: kvieskite vieną naują Konsultantą.

Kiekvieną dieną: įtraukinėkite naujus kontaktus į užrašų knygelę.

Kiekvieną minutę: prisiminkite, kad naujų Konsultantų paieška – tai Jūsų verslo pamatas.

Jūsų pakviesti Konsultantai – Jūsų verslo ateitis. Dėl jūsų bendrų veiksmų Jūsų, kaip Verslo grupės organizatoriaus, ir Jūsų Konsultantų pelnas didės geometrine progresija!

DALYVAVIMO RINKODAROS PLANE PRANAŠUMAI

·        Gera paskata pritraukti naujus žmones.

·        Pakilus į kiekvieną naują Rinkodaros plano lygį, turite galimybę gauti didesnį materialinį atlygį.

·        Atlygio už Jūsų indėlį padidėjimas kiekviename Sėkmės laiptų laiptelyje.

·        Kiekvieno Kompanijos Konsultanto darbo ekonominio efektyvumo sustiprinimas.

·        Perspektyvoje – galimybė būti Kompanijos Direktorių korpuse ir gauti Direktoriaus ir Motinystės bonusus.

·        Naujos Kompanijos mokymo programos.

Svarbu kiekvieną mėnesį registruoti naujus Konsultantus. Pradedantiesiems – tai svarbiausias uždavinys! Užpirkimų sumą (per mėnesį) sudaro aptarnaujamų Klientų skaičius ir kiekvieno Kliento užsakymo suma. Kliento užsakymo suma – Jūsų Konsultanto profesionalumo lygio rodiklis. Konsultanto užpirkimo suma – verslo grupių organizatoriaus profesionalaus darbo su savo struktūra rodiklis.

GLOBOJIMAS

Sudaryti struktūrą – pusė darbo. Pritraukdami žmones į mūsų verslą, turite būti pasiruošę, kad dabar Jūs „atsakote už tuos, kuriuos prisijaukinote“.

Negailėkite jėgų savo Konsultantams!

Nesustokite pusiaukelėje: kad darbas būtų sėkmingas, Jums reikia ne tik pritraukti ir užregistruoti naujus Konsultantus, turite išmokyti juos efektyvaus darbo principų ir padėti jiems tapti tikrais verslo grupių Organizatoriais. Kitaip tariant, reikia tapti Globėju – suinteresuotu, geranorišku, atsakingu ir kantriu.

Prisiminkite, kaip Jums buvo sudėtinga kelio pradžioje ir palaikykite savo Globotinius!

Globėjas turi nuolat palaikyti kontaktus su Konsultantu. Informuokite juos apie visas naujoves, mokomąsias programas, akcijas, kurios skirtos motyvuoti Kompanijos Konsultantus. Girkite ir skatinkite juos!

Visos Jūsų pastangos bus prasmingos tik tada, kai išmokysite Konsultantus augti ir pasiekti sėkmę. Jų sėkmė – tai Jūsų sėkmė!