

ORIFLAME
— S W E D E N —



Incepe-ti propria afacere!



Felicitari!

- Pentru ca faci parte din echipa de succes Oriflame!
- Pentru aderarea la compania de cosmetice cu vanzare directa, cu cea mai rapida crestere din Europa.
- Pentru ca faci parte din cei peste 65000 de consultanti independenti din Romania care isi deruleaza propria afacere folosind Planul de Succes.
- Pentru ca faci parte din cei peste 40 de ani de istorie in care valorile de baza si filosofia Oriflame s-au combinat cu inovatiile stiintei intelepciunea naturii.

Produsele Oriflame

Cosmetice



Castigi bani astazi...

Afacere



...si iti indeplinesti visurile
maine!

Daca participati la acest training inseamna ca va doriti



*Sa aveti propria afacere si ...si sa va
indepliniti visurile maine!*

Cum sa lucrez eficient in zona mea ?

Unde caut clienti?

- **Lista de nume** – este temelia pe care va construiti propria afacere de succes.

Important: Actualizeaza lista periodic!

- **Recomandari** – acesta este cel mai important canal pentru gasirea de clienti, din punct de vedere statistic

Important: Intreaba intotdeauna clientii daca cunosc persoane interesate

- **Prospectare**

Clientii sunt peste tot in jurul tau. Vorbeste cu ei despre Oriflame, prezinta catalogul si ajuta-i sa arate bine.



Cum sa lucrez eficient in zona mea ?

Creaza lista de nume

- Prieteni si rude
- Colegii
- Vecinii
- Cercul social
- Prietenii de pe Internet
- Oameni pe care ii intalnesti in parc, in locuri de joaca
- Oameni pe care ii intalnesti la petreceri
- Oameni pe care ii intalnesti la diferite evenimente
- Recomandari

MemoryJogger - to get started List family friends, co-workers, neighbours and everyone else you come in touch with.
Talk to 3 people a day about Oriflame, remember to always ask for referrals: "Who do you know that would like to see the new Oriflame Catalogue and income opportunities?"

oriflame

Name	Address/Telephone	Main Interest			Comment
		Product	Consulting	Join	
1 Anna Andersson	090-154000	X		X	Family Friend
2 John Nilsson	046-294600		X		Friend
3 Maria Andersson	090-293210				Colleague
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					

Show the catalogue and take orders: "Have you seen the new catalogue from Oriflame Cosmetics? ... it is full of wonderful products and special offers this month." Take the order by asking "What can I order for you from this catalogue?"
Invite others to join: "I have just joined Oriflame Swedish Cosmetics, fantastic products and a fun way to earn money!" "I thought it might also be something for you!" "Come along with me to our next meeting and find out for yourself! We'll have a lot of fun! The next meeting is on...at...at...at..."



Cum sa lucrez eficient in zona mea ?

Cum sa-ti castigi piata?

Mareste-ti castigul folosind metode demonstrate:

- Intalniri acasa
- Vanzare la locul de munca
- Plasarea de cataloage in locuri adecvate

Nu uita ca Oriflame ofera 2 produse si acestea sunt o ocazie excelenta de a-ti invita cunoscutii sa devina consultanti.



MODALITATI DE LUCRU IN DIFERITE TARI ABORDARI DIFERITE

Intalnirile de acasa – Metoda VERIFICATA

- Invita-ti prietenii la o cafea in timpul zilei
- Poti organiza o sesiune de machiaj gratuit si poti spune povesti despre produse.
- Foloseste materiale ca “Ghidul de ingrijire a pielii” si “Color chart”
- Oferă mostre pentru produse diferite
- Intreaba “Ce doresti sa cumperi astazi?”
- Incurajeaza-l intotdeauna sa aduca si alti oameni
- Iti poti convinge prietenii sa organizeze intalniri la ei acasa oferindu-le 10% din vanzari



Cum sa lucrez eficient in zona mea ?

Vanzarea la locul de munca

- La locul tau de munca sau al prietenilor
- Este o cale confortabila pentru cumpararea produselor cosmetice
- Poti da catalog fiecărei persoane (cumperi un seu de 10buc pentru 20lei)
 - poti lasa catalog la locul de servit masa de la locul tau de munca
 - poti lasa cataloage in birourile colegilor
- Aduci produse cheie pentru a le arata colegilor
- Investeste in mostre
- Sugereaza unora dintre colegi sa ia catalogul acasa
- Vorbeste despre Oriflame si de povestile de succes ale Directorilor si SM pe care ii cunosti.

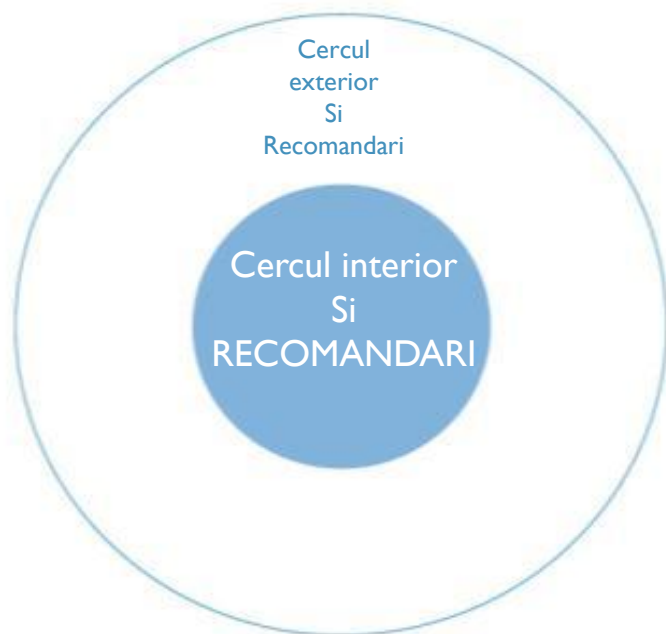


um sa lucrez eficient in zona mea ?

Contacteaza prin ceilalti – “Recomandari”

“REGULA DE AUR”

Completeaza lista de nume solicitand tuturor recomandari:



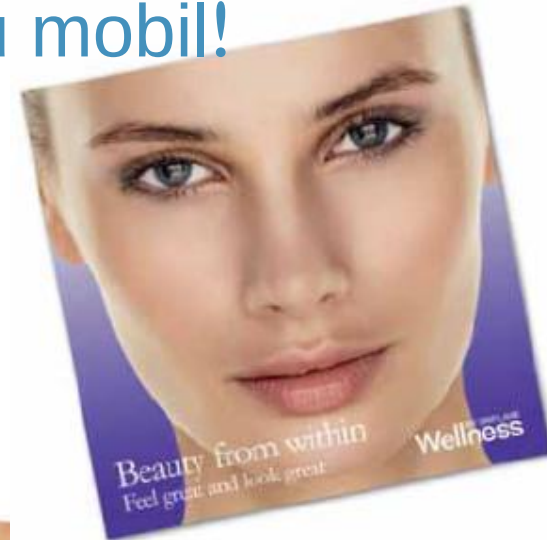
“Cunosti pe cineva care vrea sa arate bine si sa castige bani in timpul liber?”



Cum sa lucrez eficient in zona mea ?

CATALOGUL – Vitrina magazinului tau mobil!

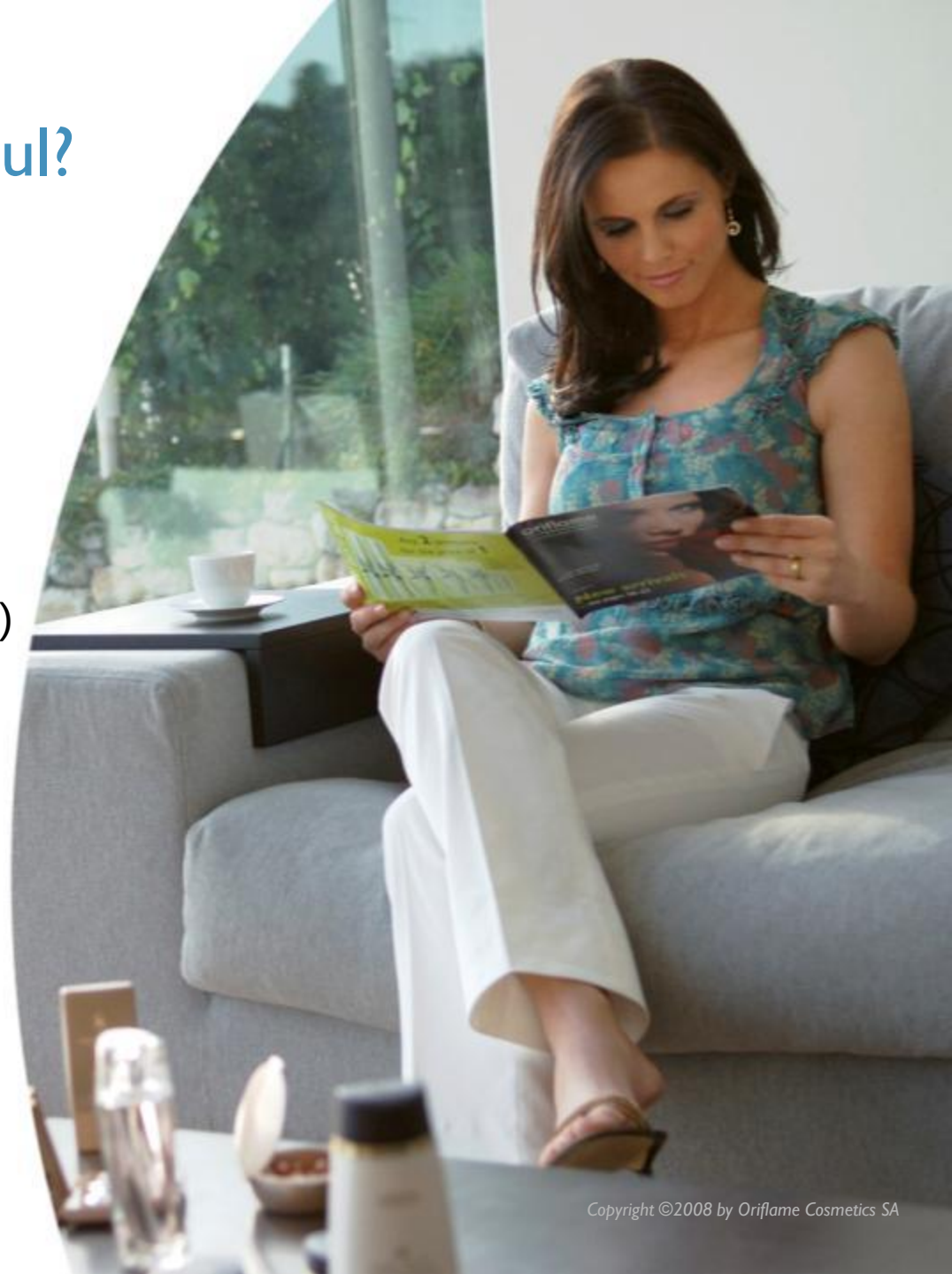
- Catalog nou la fiecare 3 saptamani
- Dupa ce ai noul catalog, cauta cele mai bune oferte:
 - Produse noi
 - Oferte speciale
 - Povetea produselor



Cum sa lucrez eficient in zona mea ?

Cum sa lucrezi cu catalogul?

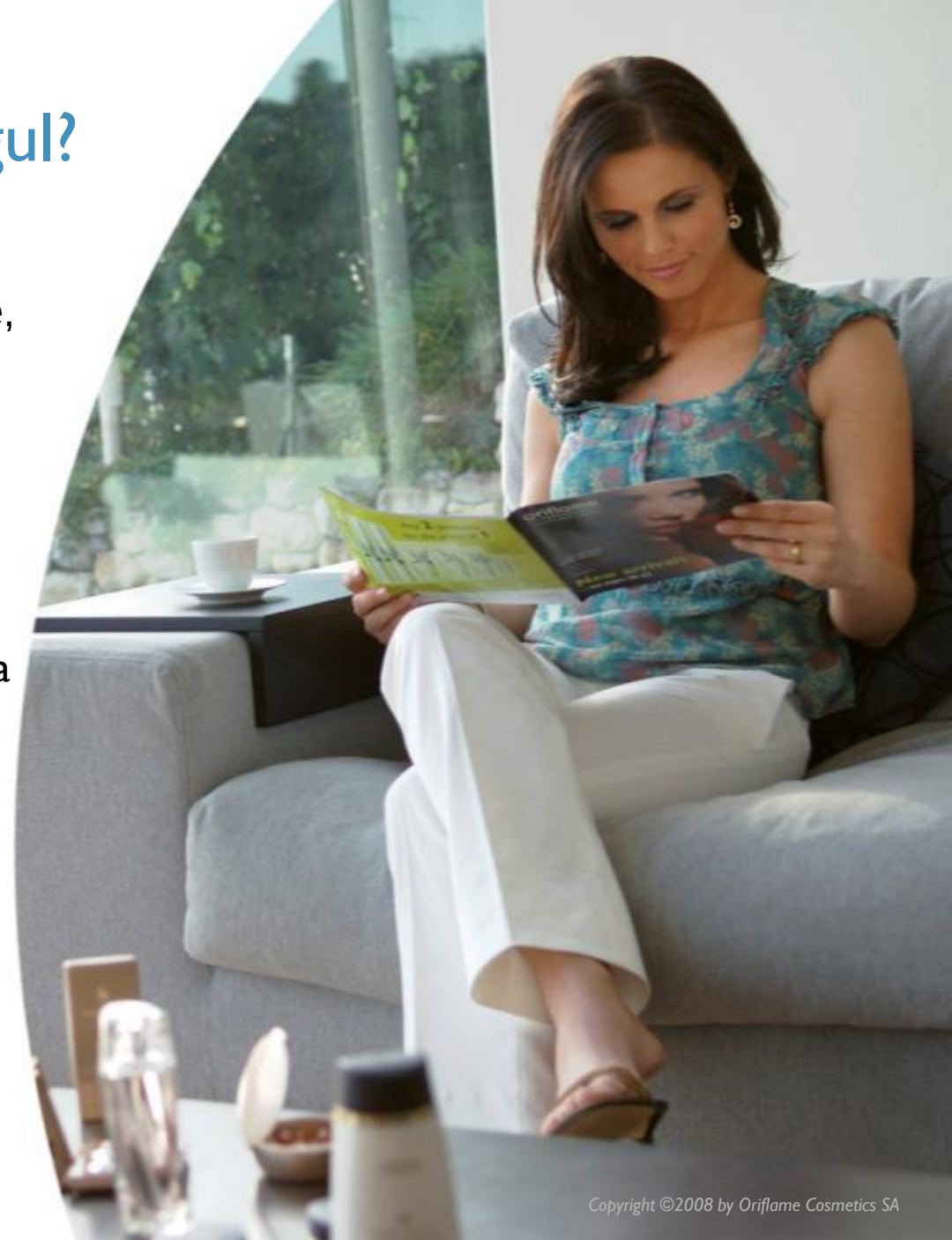
- Cumpara cel putin 10 cataloage in scopul de a servi in mod eficient consumatorii
- Invata catalogul inainte de a-l prezenta (oferte, produse noi)
- Prezinti personal catalogul si :
 - evidentiezi ofertele speciale
 - produsele noi
 - spui care sunt produsele pe care le folosesti personal



Cum sa lucrez eficient in zona mea ?

Cum sa lucrezi cu catalogul?

- Lasa catalogu-l pentru 2 sau 3 zile, daca este necesar
- Scrie-ti numele si numarul de telefon pe catalog
- Incearca intotdeauna sa iei o comanda atunci cand esti cu consumatorul
- Daca dai un catalog, intotdeauna suni dupa, dar nu mai tarziu de 3 zile



Cosmetice



Castigi bani astazi...

PRODUSELE ORIFLAME

Cosmetice Naturale Suedeze

- Intelepciunea naturii si cele mai noi inovatii ale stiintei
- 45 de ani de experienta in dezvoltarea si vanzarea produselor cosmetice
- Produse inovatoare, unice la preturi rezonabile
- Gama larga de produse pentru intreaga familie



Podusele Oriflame

Standarde inalte si Norme etice



Cosmetice Naturale



100% Calitate Garantata



Nu sunt testate pe animale



Respecta mediul
inconjurator



Ambalaje reciclabile



Angajare sociala



Membru in Asociatia
de vanzari directe (RODSA)

1. Ingrijirea pielii

De ce avem nevoie de ingrijirea pielii?

- Pentru a pastra si imbunatatii frumusetea naturala
- Pentru a lupta impotriva efectelor nocive ale soarelui, poluarii, stresului si a altor agenti ce pot dauna pielii
- Pentru a fi sanatos, frumos si cu incredere de sine



2. Produse pentru machiaj

Unele dintre cele mai cunoscute game Oriflame



- Moderne
- Energie urbana
- Performanta de top



- Lux
- Perfectiune
- Sofisticat



- Optimism
- Schimbare
- Distractie

Oriflame are o oferta completa de cosmetice pentru machiaj de inalta calitate pentru toate varstele.

3. Ingrijirea corpului

Ritualul ingrijirii corporale

Pasul 1 – Curatare

Pasul 2 – Exfoliere & masaj

Pasul 3 – Hidratare & hranire

Pasul 4 – Revigorare & prevenire

Pasul 5 – Tratament



4. INGRIJIREA PARULUI

Bazele ingrijirii parului

Pasul 1 – Sampon

Pasul 2 – Balsam

Pasul 3 – Ingrijire suplimentara



5. PARFUMURI

Filosofia parfumurilor Oriflame

- Inspirate de pretioasa mostenire suedeza
- Oriflame dezvolta arome olfactive unice
- Oriflame colaboreaza cu cei mai buni parfumieri din lume
- Oriflame ofera o gama larga de parfumuri de calitate superioara, potrivite pentru fiecare personalitate si pentru fiecare ocazie

Filosofia parfumurilor Oriflame

- De inspiratie naturala suedeza
- Oriflame are o semnatura olfactiva unica
- Oriflame colaboreaza cu cei mai buni parfumieri din lume
- Oriflame ofera o gama larga de parfumuri de calitate superioara, potrivite pentru fiecare personalitate si pentru fiecare ocazie



6. PRODUSE WELLNESS

Frumusetea din interior

- Frumusetea si sanatatea sunt rezultatele unei nutritii echilibrate
- Noi nu putem manca sanatos din cauza unui stil de viata stresant

Wellness ofera produse de inalta calitate pentru sanatatea si frumusetea ta

- Produse speciale pentru nutritie dezvoltate in laboratoare stintifice din Suedia
- Ajutor in dieta de zi cu zi pentru a asigura o nutritie echilibrata
- Inspirare de natura cu ingrediente naturale - produsele Wellness au grija zilnic de frumusetea si sanatatea ta
- Produsele noastre nu contin ingrediente modificate genetic



CUM SA VINZI PRODUSELE ORIFLAME?



Pregatirile pentru intalnirea cu un client

- Ai grija de aspectul personal
- Pregateste-ti geanta, ai grija sa contina:
 - cataloage suficiente
 - Fisa de inregistrare a clientului
 - Set mostre
 - Produse Oriflame pe care le folosesti
 - “Ghid de culori”, “Ghid de ingrijirea a pielii” si aparatul de testare a pielii
- Planifica-ti timpul si aranjeaza intalnirile
- Ia in considerare preferintele clientilor tai
- Creaza o atmosfera calda si prietenoasa



Pentru a lucra profesionist foloseste “Lista clientului” sau o alta modalitate de inregistrare a nevoilor clientilor

- Instrument care va ajuta sa fiti eficient in gestionarea datelor de contact ale clientilor.

[illegible]

Cum incepi conversatia cu un client?

- Primele 30 de secunde sunt cele mai importante
- Da o anumita greutate conversatiei-cu entuziasm si optimism este mult mai usor sa vorbești
- In conversatie:
 - 60% este limbajul corpului
 - 30% este tonul vocii
 - 10% este informatia pe care o spui
- Mentinerea contactului vizual demonstreaza siguranta si incredere
- Asculta cu atentie ce iti spune clientul si acorda atentie pozitiei corpului tau



Pune intrebari, prezinta catalogul si ia comanda

Pune intrebari deschise si asculta atent!

- “Ce...?”
- “De unde...?”
- “Cine...?”
- “Cum...?”
- “De ce...?”



Prezinta catalogul

- Dupa ce ai aflat nevoile consumatorului, trebuie doar sa alegeti produsele potrivite acestuia
- Vorbeste despre produsele pe care le folosesti tu
- Vorbeste despre produsele care iti plac
- Foloseste cat mai des mostre ale produselor
- Incheie prezentarea aratand ofertele speciale
- Aminteste-ti produsele care au starnit interesul clientului si noteaza-le in lista lui, dupa intalnire

Pune intrebari, prezinta catalogul si ia comanda

Odata ce clientul a ales produsul potrivit, tu trebuie sa iei comanda!

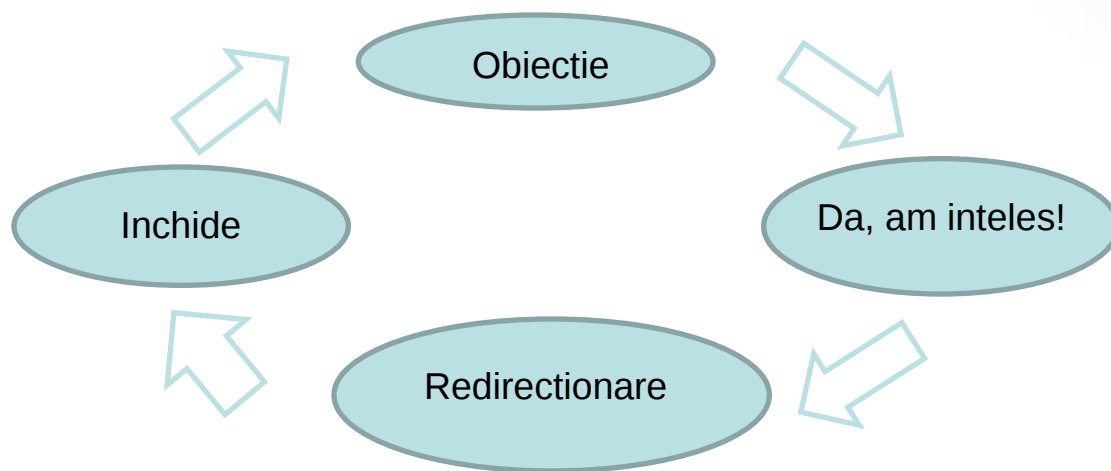
- “Ce produse vrei sa comanzi astazi – asta si asta sau toate?”
- “cand preferi sa la primesti – maine sau poimaine?”
- “Care este cel mai potrivit loc de livrarea – la birou sau acasa?”
- “Cate bucati din codul ...vrei?”



Nu uita sa intrebi clientul despre prieteni si cunostinte, care pot fi potentioali consumatori!

Cum gestionezi obiectiile?

Obiectiile sunt parte din comunicarea de zi cu zi , iar noi trebuie sa stim cum sa raspundem acestora



Q: Eu folosesc produse cosmetice de la alte firme

A: Asta e grozav! Deci poti evalua usor produsele si beneficiile acestora. Cei mai multi dintre clientii nostrii au folosit produse de la alte companii inainte. Este firesc sa incerci sa alegi produsele care te fac sa arati bine. Incearca sa vezi care sunt diferentele si decizi singur. Ce produse vrei sa comanzi acum?

Q: Din pacate nu imi pot permite aceste produse acum

A: Imi pare rau sa aud asta! Sincer, sunt multe persoane care se confrunta cu dificultati financiare. De aceea exista multe produse cu discount in noul catalog iar femeile nu trebuie sa faca compromisuri in privinta felului in care arata. De exemplu ofertele speciale din catalog sunt o adevarata afacere , potrivit tuturor. 😊

Dupa vanzare

Noi dorim sa construim un parteneriat de lunga durata cu fiecare client

The image shows three Oriflame 'Customer Order Record' forms. The top form is filled out with handwritten information. The middle and bottom forms are blank templates.

Customer Order Record (Filled)

Customer: Anna Andersson Date: 20/3
Address: Rosins väg 5A Phone: 090-154000

Page	Code	Product name	Quantity	Unit price	Total price
3	2017	Skincare Set	1	14.80	14.80
2	5080	Skincare	1	14.25	14.25
12	1133	Eye Cream	1	14.90	14.90
19	1007	Face Oil	2	4.20	8.40
14	1354	Body Cream	1	9.50	9.50
Total					<u>61.85</u>

Customer Order Record (Blank)

Customer: _____ Date: _____
Address: _____ Phone: _____

Page	Code	Product name	Quantity	Unit price	Total price
Total					

Customer Order Record (Blank)

Customer: _____ Date: _____
Address: _____ Phone: _____

Page	Code	Product name	Quantity	Unit price	Total price
Total					

oriflame Customer copy (Filled)

Consultant: Sara Jensen
Phone: 090-211200
Expected delivery date: 21/3
Catalogue: 5
Number of products: 5
Total price: € 61.85

oriflame Customer copy (Blank)

Consultant: _____
Phone: _____
Expected delivery date: _____
Catalogue: _____
Number of products: _____
Total price: _____

- Trebuie sa multumiti clientului pentru comanda si sa-l anuntati care este data livrarii.
- Stabiliti cand se va face plata
- Intreaba despre recomandari – ”Stii pe cineva care ar putea avea nevoie de produse cosmetice de calitate”
- Livreaza intotdeauna comanda la timp si:
 - nu da produsele pana nu primesti banii pentru ele
 - Prezinta urmatorul catalog si programeaza urmatoarea intalnire

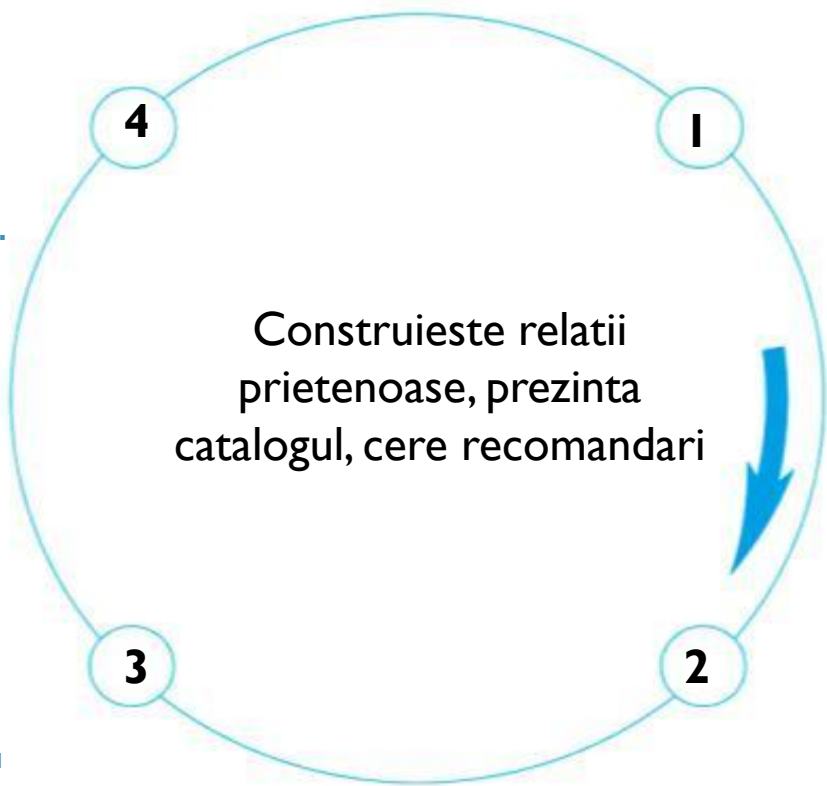
Pasii comenzii si creditul



4. Livreaza produsele si incaseaza contravaloarea lor. Prezinta noul catalog si programeaza urmatoarea intalnire.Cere intotdeauna recomandari.



3. Primeste produsele comandate de clientii tai.Nu trebuie sa o platesti imediat, poti beneficia de un credit de 18 zile.



1.Vinzi produse folosind tehnicile invatate :
-Pui intrebari deschise pentru a afla nevoile clientului
- Arata produsele potrivite pentru clientul tau



2. Depune comanda. Nu este necesar sa o platesti imediat. Poti folosi un credit de 18 zile.

Cum sa vinzi eficient



1. Alcatuieste Lista de Nume

- Trebuie sa lucrezi cu "cercul interior" si "cercul exterior"
- Aduga permanent nume noi in Lista de nume
- Extinde-ti piata prin recomandari

2. Cunoasterea temeinica a produselor importante si a catalogului curent

- Produse noi si oferte speciale
- Foloseste "Ghidul de culori" si "Ghidul de ingrijire a pielii"
- Invata multe detalii despre produsele favorite

3. Investeste in cataloage

- Minimum 10 cataloage per campanie
- Arata catalogul la cel putin 20 de persoane
- Plaseaza cataloage in locuri potrivite

4. Vinde eficient

- Pune intrebari deschise si prezinta activ catalogul.
- la comanda sau lasa catalogul pentri 1 sau 2 zile daca este necesar
- la plata integrala la livrare si arata noul catalog

CUM SA VINZI PRODUSELE ORIFLAME

Urmatorul pas. Ce trebuie sa faceti in restul zilelor din acest catalog?

Vorbeste despre Oriflame si produse cu 3 persoane in fiecare zi:

1. Prezinta catalogul la cat mai multe persoane si urmareste sa ai 20 de clienti in mod constant
2. Invita cat mai multi prieteni la intalniri OOM
3. Participa la intalniri si traininguri pentru dezvoltare personala

Zile importante!

Urmatoarea intalnire OOM:

Data... Ora...Locul...

Lansarea urmatorului catalog:

Data... Ora...Locul...

Urmatorul curs de formare "Dezvoltarea propriei afaceri":

Data... Ora...Loc...



Plaseaza comenzi de cel putin 200 BP impreuna cu prietenii tai si poti primi discountul de performanta pentru 3% - 21%

PRODUSE ORIFLAME

Produse cosmetice



Castigi bani astazi...

Oportunitate de afaceri



...si iti indeplinesti visurile
maine !

Care sunt beneficiile tale atunci cand inviti alte persoane alaturi de tine si construiesti o echipa

Ti-ai stabilit obiectivele?



- Ce ai dori sa cumperi sau sa faci – si nu-ti permiti in prezent?



- Stabileste-ti o data concreta de realizare a scopului propus!

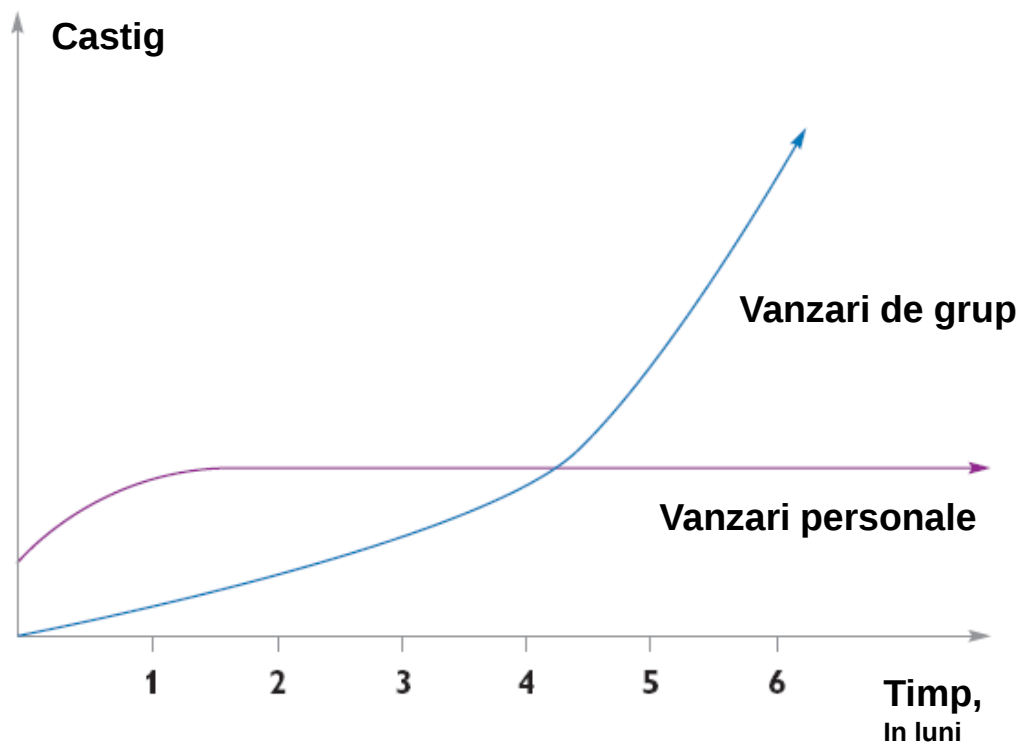


- Motiveaza-te permanent amintindu-ti scopul pe care il ai de atins

Care sunt beneficiile tale atunci cand inviti alte persoane alaturi de tine si construiesti o echipa

Venitul tau creste

- Veniturile provenite doar din vanzare sunt limitate
- Oriflame a construit un sistem care ofera oportunitatea unui venit nelimitat prin invitarea altora sa intre in afacere - sponsorizare
- Venitul tau creste incet la inceput si rapid dupa formarea bazei in afacere



Care sunt beneficiile tale atunci cand inviti alte persoane alaturi de tine si construiesti o echipa

Planul de succes

- Fiecare produs vandut are puncte bonus **(BP)**
- Oriflame calculeaza toate BP – urile generate de tine si echipa ta la sfarsitul fiecarui catalog (de 17 ori pe an)
- Totalul de puncte BP pentru fiecare catalog defineste statutul tau din punct de vedere al Planului de Succes

Total grup BP intr-un catalog	Titlul din Panul de Succes	Numar Consultanti Activi	Castig per catalog	<u>Venit lunar pentru acelasi titlu</u>
7 500 +	21%	50 +	1500 +	2000+
5 000 – 7499	18%	40 - 60	800 – 1500 lei	1000 – 2100 lei
3 000 – 4999	15%	20 – 45	400 – 850 lei	550 – 1200 lei
1800 – 2999	12%	10 – 30	170 – 450 lei	250 – 600 lei
900 – 1799	9%	3 – 15	70 – 200 lei	100 – 280 lei
450 - 899	6%	3 – 10	21 – 75 lei	30 – 100 lei
200 - 449	3%	1 – 5	5 – 20 lei	7 – 28 lei

CUM INVITI SI RECRUTEZI NOI CONSULTANTI SI CUM ITI ALCATUIESTI O ECHIPA

- Cum inviti si recrutezi noi consultanti?
- Unde poti cauta noi consultanti?
- Cum construiesti o echipa?



Cum inviti, recrutezi si-ti construiesti propria echipa

Invita si recruteaza

1. Invita un prieten la o prezentare a Oportunitatii Oriflame pt lideri organizata de catre sponsorul sau Directorul tau

2. Invita si persoanele recomandate

Atunci cand ai invatat sa sustii OOM poti explica tu insuti consultantilor tai oportunitatea de afaceri Oriflame.

Cod OOM : 710983

Cod OOM : 710984



Cum inviti, recrutezi si-ti construiesti propria echipa

Invitarea oamenilor la OMM este usoara si distractiva

- OMM este sustinut de catre un Lider sau Director cu experienta
- Intalnesti alti sponsori si faci schimb de bune practici
- Oriflame este deschis pentru tine si iti poti incepe o cariera de succes



Cum inviti, recrutezi si-ti construiesti propria echipa

Unde poti gasi noi recruti?

Este la fel ca si cu vanzarea – folosesti Lista de Nume

In primul rand – Contactezi “cercul tau interior”
(prieteni si familie)

Dupa asta – contactezi “cercul tau exterior”

Din punct de vedere statistic canalele prin care gasesti recruti sunt:

70% - recomandari

25% - prospectare

5% - reclama

**Aminteste-ti ca un consumator multumit poate fi un recrut.
Din acest motiv e bine sa-l tratezi egal pe toti.**



Cum inviti, recrutezi si-ti construiesti propria echipa

Mai multe sfaturi pentru o recrutare de succes

1. Vorbeste tuturor despre Oriflame!

- Vorbiti cu cel putin 3 persoane pe zi
- Intreaba intotdeauna despre recomandari
- Adauga mereu nume noi in lista ta de nume.

2. Rezultatul trebuie sa fie:

- 20 clienti pentri fiecare catalog
- 3 persoane invitate la OMM in fiecare saptamana
- cel putin un recrut in fiecare saptamana



CE ATI INVATAT ASTAZI?

1. Despre Oriflame si cele doua produse – cosmetice si oportunitate de afaceri
2. Care este piata ta si cum lucrezi ?
3. Gama de produse Oriflame
4. Cum vinzi?
5. Care este oportunitatea de afacere?
6. Cum inviti oameni noi si iti construiesti afacerea?



VA ASTEPTAM LA AL DOILEA CURS DE FORMARE “DEZVOLTAREA AFACERII TALE”

Vino sa inveti cum
sa castigi mai multi
bani

