



DEZVOLTA-TI  
PROPRIA AFACERE



# FELICITARI!

- Pentru atingere nivelurilor de 3% -6% -9%
- Pentru increderea pe care o ai in tine
- Pentru ca ai inteles cum sa-ti indeplisesti visurile cu Oriflame.



Incepe-ti propria afacere!

# PRODUSELE ORIFLAME

Cosmetice



- Cosmetice Naturale Suedeze
- Calitate garantata
- O gama larga pt.intreaga familie
- Peste 40 de ani de experienta
- Preturi excelente

Castigi bani astazi...

23%, 30% sau 40% profit imediat!

...si iti indeplinesc visurile  
maine!



Afacere

- profitul ta imediat este limitat!
- Spune si altor persoane despre Oriflame si arata-le cum sa vanda(la cel putin 3 persoane pe zi)
- Participa la toate trainingurile si evenimentele organizate de sponsorul tau, Directori sau de companie.
- Alcatuieste-ti propria echipa
- Aveti sprijinul Oriflame

Urmeaza Planul de Succes si fii  
independent!

Incepe-ti propria afacere!

# CUM SA VINZI

## Ce am invatat in primul modul de training?

- Lista de nume – cel mai important lucru este actualizarea permanenta a listei – cate nume aveti in lista voastra de nume?
- Largirea pietei prin recomandari – cate recomandari aveti acum?
- Cardul de client si modul de folosire al lui – Cati dintre ei au un astfel de card?
- Lucreaza cu catalogul – cate cataloage folositi?
- Cum sa gestionezi obiectiile
- Cum sa inviti? (Cercul Interior si Exterior)
- Prospectare

Memory jogger: Tell someone else you come in touch with someone you come in touch with. Talk to 2 people a day about Oriflame. Remember and record the names of people that would like to see the new Oriflame Catalogue and record the name.

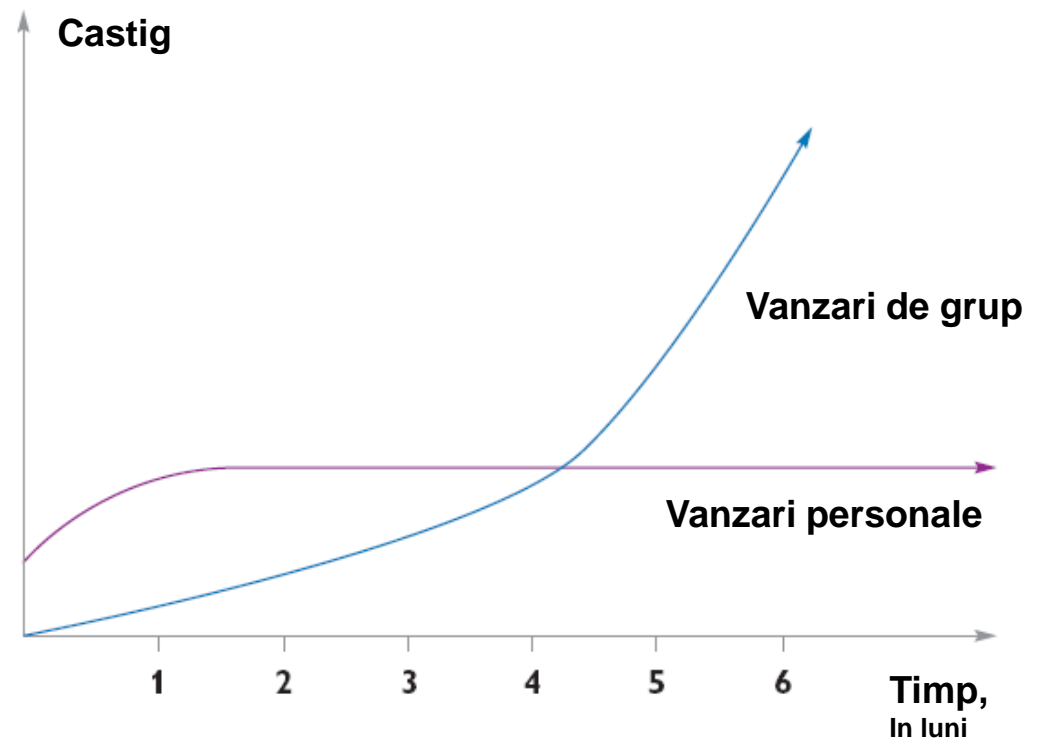
Name	Address/Telephone	Main Interest	Family	Friends	Colleague
1 Anna Anderson	070-254000		X		
2 Lisa Nilsson	098-294600	X			
3 Maria Andersson	092-293210	X			
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					

Show the catalogue and take orders. "What can I order for you from the catalogue?" "What can I order for you from the catalogue?" "I have just joined Oriflame Swedish Cosmetics. Fantastic products and a great way to earn money!" "I thought it might also be something for you!" "Come along with me to our meeting and find out for yourself! We'll have a lot of fun! The next meeting is on... at... o'clock"

Incepe-ti propria afacere!

## Venitul tau creste

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



# Ce vom invata astazi?



## Planul de Succes si cum sa castigi!

- Ce este Planul de Succes?
- Cum sa te dezvolti

## Factori de succes

- Cea mai puternica influenta asupra decizilor noastre
- Impulsul comercial

## Rolul tau ca sponsor

- Ce trebuie sa faci
- Cum sa-ti organizezi intalnirile
- Cum urmaresti contactele dupa fiecare vizita
- Ce este SARPIO

# PARTEA 1

## PLANUL DE SUCCES

- Cum sa castigi in Oriflame
- Cum functioneaza Planul de Succes
- Exemple



# Care sunt visurile voastre?



- 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

# CUM?

- Urmatorul scop important este inceperea calificarii de Director.
- Titlul de director se poate obtine in 12 luni, daca lucрати profesionist.

7500 BP in reteaua ta  
8 cataloage din 17



MAKE MONEY TODAY  
AND FULFIL YOUR DREAMS TOMORROW™

# VENITURILE LA ORIFLAME SUNT NELIMITATE



1. **Castigi 23%, 30%, 40% discount imediat din valoarea de catalog a comenzii tale**
2. **Castigi *Discount-ul de Performanta intreg (3%- 21%) din* vanzarile tale personale**
3. **Castigi *diferenta dintre nivelul tau de discount de performanta (PD) si nivelul PD al consultantilor sponsorizati direct de tine – la volumul total de vanzari al grupului lor***

# PLANUL DE SUCCES ORIFLAME

- 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 BP decide nivelul **Discountului de Performanta**

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 +	<b>2000+</b>
5 000 – 7499	18%	40 - 60	1000 – 1500 lei	<b>1300 – 2100 lei</b>
3 000 – 4999	15%	20 – 45	500 – 850 lei	<b>650 – 1200 lei</b>
1800 – 2999	12%	10 – 30	200 – 450 lei	<b>270 – 600 lei</b>
900 – 1799	9%	3 – 15	100 – 200 lei	<b>125 – 280 lei</b>
450 - 899	6%	3 – 10	40 – 75 lei	<b>55 – 100 lei</b>
200 - 449	3%	1 – 5	5 – 20 lei	<b>10 – 30 lei</b>

# Invita 5 prieteni sa faca acelasi lucru

Fiecare vindeti de 100 BP (290 lei la pret de catalog)

Tu castigi:

**1. 30% profit imediat din vanzarile personale**

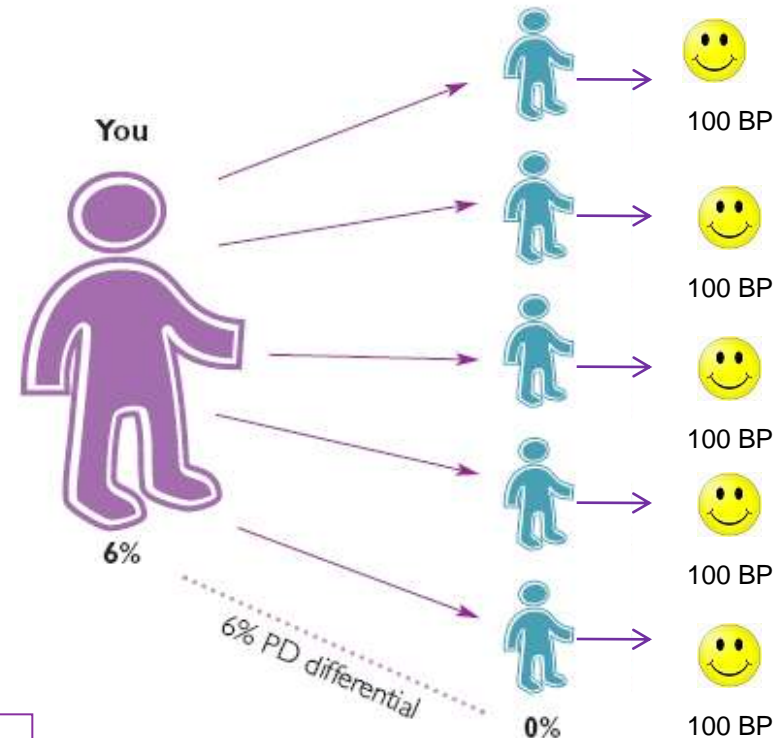
30% din 290 lei = 87 lei

**2. Intreg Discountul de Performanta de 6% din vanzarile personale**

6% x 154 BV = 9 lei

**3. Diferenta de 6% dintre discount-ul tau de performanta si vanzarile prietenilor tai**

6% x ( 5x 154BV) = 46 lei



**Castigul tau total in acest catalog: 142 lei**

**Castig anual: 2414 lei**

# Care este cel mai simplu mod de calificare la titlul de Director?

Ajuta-ti prietenii sa invite alti 5 prieteni – care la randul lor sa invite 5 prieteni - regula 5\*5\*5.

Tu ai un BV personal de 11550 si castigi:

**1. 23%,30% sau 40% profit imediat la factura personala**

**2. 21% PD din BV - ul personal**

$$21\% \times 11550 = 2426 \text{ lei}$$

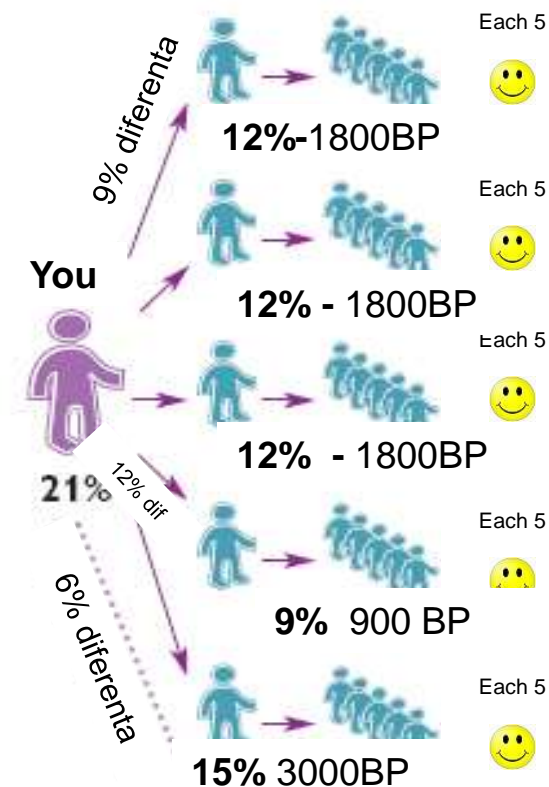
**3. Diferenta de Discount de Performanta dintre tine si vanzarea prietenilor tai**

$$= 12\% \times 1386 = 166 \text{ lei}$$

$$= 9\% \times (3 \times 2772 \text{ BV}) = 748 \text{ lei}$$

$$= 6\% \times 4620 \text{ BV} = 277 \text{ lei}$$

Tu castigi titlul de Senior Manager si dupa 8 campanii din 17 cu acest nivel devii Director



$$5 * 5 * 5$$

**Castigul tau in acest catalog: 3617 lei +reducerea personala**

**Castiuri anuale: 61489 lei**

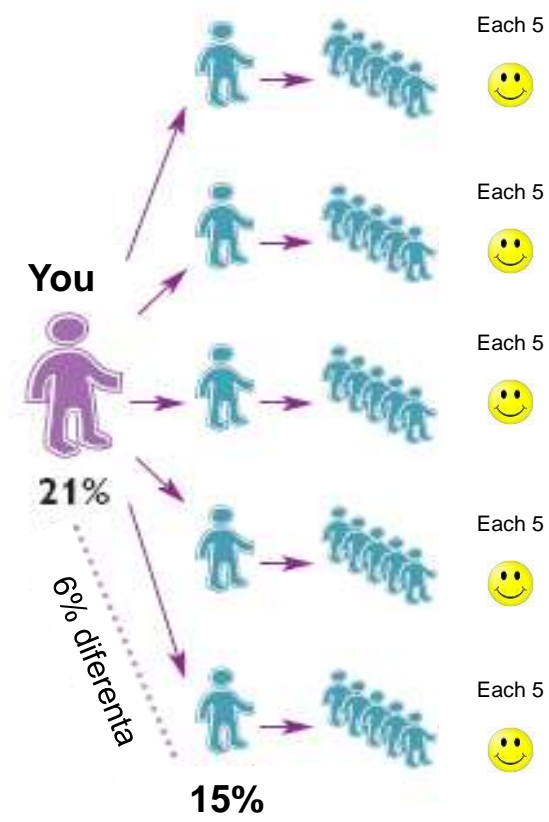
# Care este cel mai simplu mod de calificare la titlul de Director?

Ajuta-ti prietenii sa invite alti 5 prieteni – care la randul lor sa invite 5 prieteni - regula 5\*5\*5.  
Tu ai un BV personal de 4620 si castigi:

- 1. 23%,30% sau 40% profit imediat la facturile personale**
- 2. 21% PD din BV - ul personal**  
21% x 4620 BV = 970lei
- 3. Diferenta de Discount de Performanta dintre tine si prietenii tai**

$$= 6\% \times (5 \times 4620 \text{ BV}) = 1386 \text{ lei}$$

Tu castigi titlul de Senior Manager si dupa 8 campanii din 17 cu acest nivel devii Director



$$5 * 5 * 5$$

**Castigul tau in acest catalog: 2356 lei + red. la fc.personala**  
**Castiuri anuale: 40052 lei**

## PLANUL DE SUCCES

# Daca prietenii tai devin Directori, tu te bucuri de recompense si mai mari!

- • Incepi sa castigi bonus de 4% dupa vanzarea lor de grup
- Cand dezvolti doi Directori de prima linie te poti califica la Conferinta Gold
- Pe masura ce te dezvolti exista si alte Conferinte Internationale, premii in bani, intre 1000\$ - 1000000 \$, program in care se castiga masini si altele



## PLANUL DE SUCCES

# De ce imi place Oriflame?



Oana Ionita , 20 ani,  
Director

Oriflame m-a ajutat sa-mi indeplinesc visurile , la 18 ani am devenit director si mi-am cumparat masina.

Acum am visuri marete: la sfarsitul anului 2011 voi fi Gold Director si anul urmator mi-am propus sa ating titlul de Diamant, deja ma gandesc sa vizitez India in 2013! Cea mai importanta calitate a mea este ambitia si sunt sigura ca voi reusi! “



Lacramioara si Romica Crintea,  
30 ani, Director

“Oriflame – afacere, frumusetate si libertate.

Lucram cu o comanie bazata pe principii etice si morale puternice. Avem libertate financiara, timp pentru familia noastra si foarte multi prieteni.” Impreuna ne-am dedicat acestei afaceri vreme de 9 ani pentru ca aici am simtit din prima clipa entuziasmul succesului garantat. Aceasta afacere ne da stabilitate si incredere si cu siguranta o vom da mai departe copilului nostru.



Razvan Sidoreac,  
23 ani, Senior Manager

“ Pentru mine Oriflame reprezinta acum cea mai accesibila modalitate de a-mi asigura un venit consistent fara a fi nevoit sa fiu angajat cu program fix, norma de lucru, etc. Cand m-am inscris imi doream sa ma bucur toate bonusurile de crestere, acum sunt sigur ca in continuare voi reusi sa duc la bun-sfarsit obiective si mai indraznete! “

# Factori de succes

Imprejurările

Modul de  
gandire

Abilitatile  
noastre



# Impulsuri



<i>Impuls</i>	<i>De ce?</i>	<i>Cuvinte cheie pentru a fi folosite</i>
<b>Beneficii</b>	Cu totii ne dorim preturi mai mici, beneficii, orice "profit"	„Discount“, „mai ieftin“, „pret mai mic“, „promotie“, „economiseste bani“, „oferta“, „economii“, „profitabil“, „gratuit“, „cadou“, „pret special“, „pret introductiv“, „preturi inteligente“, „actiune“, „de vanzare“, „discount“...
<b>Teoria lui Jones</b>	Pentru ca nu ne dorim sa fim unicii care nu au realizat nimic, cautam sa pasim pe aceleasi cai batatorite.	„vecinii tai“, „majoritatea oamenilor“, „restul“, „altii“, „Dnul. X“, „toti“, „Cartierul tau“, „si tu“, „si pentru tine“, „Tin intalniri in fiecare vineri, hai sa o tinem sambata“...
<b>Indiferenta</b>	Pentru ca oricine iubeste sa cumpere, nu sa i se vanda	Obtinut prin limbajul corporal si tonul vocii tale. Clientii nu ar trebui sa simta ca dorim sa le vindem ceva. Trebuie sa fim imparziali din punct de vedere profesional. In plus, oamenii cad de acord, daca nu simt presiunea comerciala.
<b>Teama de a pierde o afacere</b>	Teama de a nu pierde o negociere	“Ultimile”, “Te-am pierdut data trecuta,” “cantitati limitate”, “numai pana la sfarsitul lunii”, “inca 3 zile”, “pana vineri”, “ultima data,” Nu stiu daca voi putea miercuri”
<b>Senzatia de urgenta</b>	Pentru ca vrem sa incheiem afacerea astazi, atunci cand sunt cei mai influentati de noi	“Astazi”, “ultimul”, “curent” “acum”. Limbajul nostru corporal si prezentarea generala are un stil destul de haotic, energia dinamica trebuie sa fie simtita, pentru ca lucrurile noastre se dezvoltă rapid.
<b>Tonul vocii si limbajul corporal, codul vestimentar</b>	Trebuie sa fim interesanti pentru client, este distractiv si transmite un mesaj puternic	Vocea noastra trebuie sa aiba un ton natural, sa nu sune ca si cand recitam un text memorizat. Limbajul corporal constituie 65% din comunicarea cu ceilalti. Pune cuvintele in emotie si sustine-le cu limbajul corporal. Codul vestimentar - business

# ROLUL TAU CA SPONSOR \*

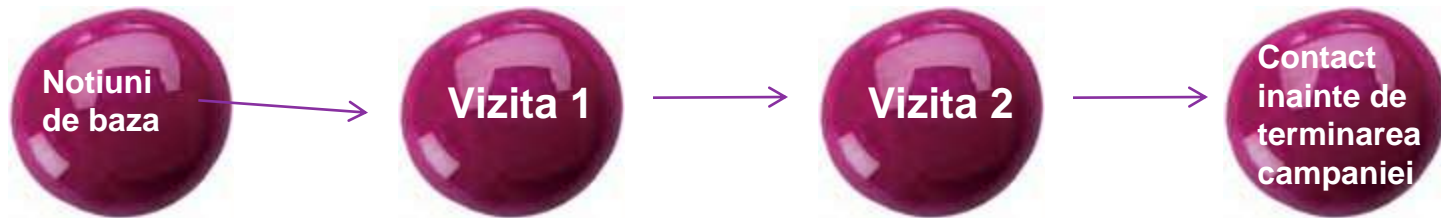
*\* Sponsorul este un Consultant care recruteaza un nou consultant*

- Cum se conduce o sedinta de “Incepere a activitatii”
- Cum se fac vizitele de urmare si contactele
- Obiectivele tale si pasii urmatiori



## ROLUL TAU CA SPONSOR

# Cum sprijini cel mai bine un consultant nou



Imediat dupa  
prezentarea  
Oportunitatii  
organizata de lider  
(25 min.)

Dupa 2-3 zile  
(25 min.)

Dupa ce soseste  
prima comanda  
sau dupa  
urmatoarea  
intalnire (25 min.)

3-5 zile inainte  
de terminarea  
campaniei  
curente  
(10 min.)

# “Inceperea activitatii”

– cele mai importante 25 de minute din cariera unui Consultant

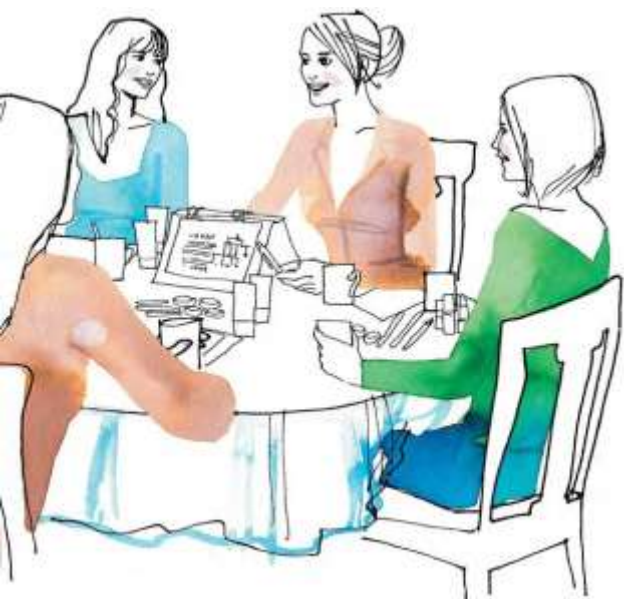
- Acum, noul Consultant este plin de entuziasm
- Motiveaza-l sa actioneze imediat
- Invata-l cei trei pasi: Prezinta, Invita si Participa

Increderea in sine si mandria consultantului se dezvolta

*Aceste 25 de minute reprezinta o investitie grozava!*



# Lista sponsorului – Inceperea activitatii



## 1. Prezinta catalogul si alcatuieste o comanda personala

Acorda ajutor pentru a plasa comanda imediat – nu incuraja cheltuiala excesiva

## 2. Creaza Lista de nume cu cel putin 30 de persoane

Selecteaza 5 dintre ele pentru a prezenta catalogul in urmatoarele cateva zile si sugereaza cateva idei de fraze introductive

## 3. Selecteaza alte 5 si demonstreaza cum se adreseaza invitatia la prezentare

Foloseste ideile de pe Lista de nume pentru a-i invita la urmatoarea Presentare a Oportunitatii organizata de un Lider

## 4. Stabileste urmatoarea intalnire pentru “Vizita 1”



## Pasul urmator, "Vizita 1"



- Motiveaza consultantul dincolo de succesul primelor comenzi obtinute de la clienti
- Intalnirea trebuie sa fie personala, la 2-3 zile dupa sesiunea de "Incepere a activitatii"
- Dureaza doar 25 de minute!



# Lista sponsorului – “Vizita 2”

1. Intereseaza-te cate intalniri de “Prezentarea Catalogului ” a sustinut?
2. Extinde Lista de nume
3. Explica detaliile facturii si verifica produsele primite
4. Stabiliti de comun acord la ce prezentare sa participati si un obiectiv de indeplinit pana atunci



Getting Started



Visit 1



Visit 2



Catalogue Close Contact

## ROLUL TAU CA SPONSOR

# In cele din urma, contacteaza “inainte de incheierea campaniei”



### Cand?

Cu 3-5 zile inainte de incheierea campaniei curente – 10 minute, la telefon

### De ce?

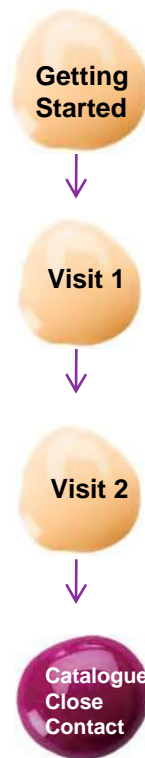
O prima campanie reusita = un nou Consultant fericit!

Motiveaza pentru atingerea nivelurilor din Programul de bun venit

### Ce sa spui?

Intreaba cate sesiuni de “Prezentare catalog” si “Invitare” a organizat

Stabiliti la ce prezentare veti participa impreuna si obiectivul de indeplinit pana atunci



# Care este rolul sponsorului fata de consultantii dupa prima lor campanie?

## 3 modalitati simple de a pastra legatura

1. Mergeti impreuna, ca o echipa, la lansarile de catalog, intalnirile de prezentare a Oportunitatii Oriflame si la Sedinta saptamanala organizata de directorul de structura
2. Contact la mijlocul campaniei
3. Contact la incheierea campaniei

*Munciti si va dezvoltati impreuna, ca o echipa!*

*Prietenie, spirit si pasiune!*



# In concluzie – ce ai de facut tu, in calitate de sponsor

Sa sprijini noii consultanti in inceperea activitatii prin:

- Sesiuni de “Incepere a activitatii”
- “Vizita 1” si “Vizita 2”
- “Contactul la incheierea campaniei”
- Motivare pentru a participa la training treapta 1 si treapta a 2-a

*Motivare pentru succes in programul de bun venit si in Planul de Succes prin cele trei metode Prezinta, Invita si Participa*

- Motivare si pastrarea legaturii cu toti consultantii prin intalniri si contacte telefonice – creeaza un spirit de echipa!



# In concluzie – Servicii online pentru sponsori

In calitate de Sponsor ai posibilitatea de a folosi multe servicii personalizate puse la dispozitie de Oriflame pentru afacerea ta pe website-ul, [www.oriflame.ro](http://www.oriflame.ro):

- Inscrisoare recruti noi
- Plasare comenzi
- Obtinere rapoarte cu privire la dezvoltarea generala a grupului tau personal
- Stocul curent de produse
- Lista ingredientelor pentru toate produsele  
...si multe altele!



Acum, sa revenim la obiectivul TAU!



## Stabilirea obiectivelor

# Obiective **SMART**

- **S**pecific – este obiectivul tau suficient de specific?
- **M**asurabil – poate fi scopul meu masurat cu indicatori?
- **A**ceptat – este scopul meu realizabil pt.mine, familia mea si prieteni?
- **R**ealist – poate fi realizat scopul meu?
- **T**imp – exista un termen limita pt.realizarea obiectivului meu?

## Stabilirea obiectivelor

# Ce este cel mai important in stabilirea obiectivelor?

**6. Schimba, concentreaza-te asupra altor obiective**

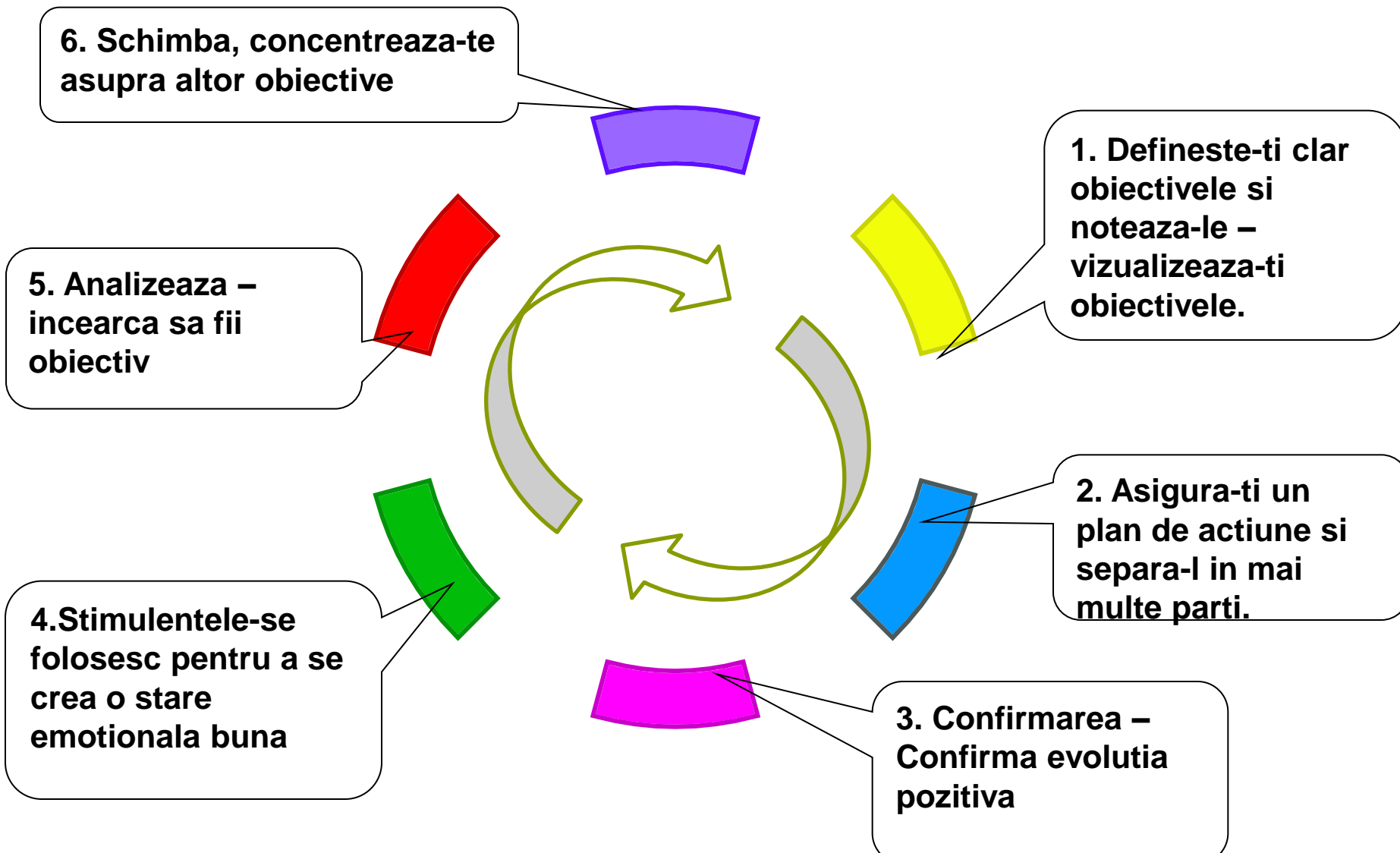
**5. Analizeaza –  
incerca sa fii  
obiectiv**

**4. Stimulentele-se  
folosesc pentru a se  
crea o stare  
emotionala buna**

**1. Defineste-ti clar  
obiectivele si  
noteaza-le –  
vizualizeaza-ti  
obiectivele.**

**2. Asigura-ti un  
plan de actiune si  
separa-l in mai  
multe parti.**

**3. Confirmarea –  
Confirma evolutia  
pozitiva**



# Converteste-ti scopurile in actiuni

## Exemplu:

- Scopul tau: sa-ti cumperi o masina
- Castiguri necesare: 500\$ - 1000\$ in fiecare catalog
- Nivelul necesar din Planul de Succes: 21% nivel Director  
Alcatuieste-ti retea : 5 x 5 x 5



Actiuni pentru realizarea acestui scop:

1. Discuta zilnic cu cel putin 3 persoane noi despre Oriflame – cere intotdeauna referinte ale altor persoane
2. Prezinta cataloagele – propune-ti un minim de 20 de clienti permanenti  
Invita 5 persoane pe saptamana la o prezentare a Oportunitatii Oriflame – realizeaza minimum 1 recrut pe saptamana
3. Participa la intruniri, instruirii si evenimente impreuna cu echipa ta  
Motiveaza-ti consultantii sa aplice cele 3 metode: *Prezinta, Invita si Participa*

# Planificarea activitatilor tale



## Calendar de evenimente

Calendar saptamanal care sa includa

- Evenimente de familie/ sociale
- Prezentarea Oportunitatii
- Prospectare/recrutare
- Intalniri pentru concluzii
- Timp pentru vanzare personala

## Planificarea calatoriilor

“Folosirea eficienta a timpului si banilor”

- Actioneaza intr-un singur cartier pe zi
- Planifica-ti calatoriile
- Aranjeaza contactele in ordinea prioritatii

ROLUL TAU CA SPONSOR

# Cine este urmatorul Director Oriflame?



# SARPIO – SISTEMUL PE TREI NIVELE

## Sistemul pe trei nivele

### Nivel 3

#### Directori

Recruteaza, instrueste,  
stabileste obiective  
OOM grup mare+ Training + Planning  
Lansari de catalog

### Nivel 2

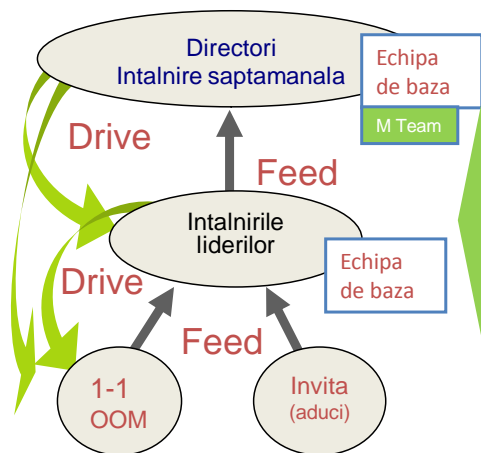
#### Manageri 12%-21%

Recruteaza, instruieste,  
Stabileste obiective  
OOM cu grupuri mici  
2-3 intalniri pe saptamana

### Nivel 1

#### Consultanti 0-9%

Arata, Invita, Participa  
Zilnic



OOM – Oriflame Opportunity Meeting  
- Accent pe business  
- Accent pe frumusetate

Training initial  
Pentru recruti imediat  
dupa ce s-au in scris

### Metode de prospectare

- **Prieteni si cunostinte**
- **Clienti existenti**
- **Recrutare pe teren**
  - Promovare stradala
  - Chestionare
  - Telefoane
  - Distributie de flyere
  - Expozitii si targuri
- **Publicitate**
- **Campanii de recrutare**

A man with dark, wavy hair is driving a white convertible car. He is wearing a dark grey suit jacket over a light blue shirt. In the back seat, two women are sitting. The woman on the left has blonde hair and is wearing a purple blazer over a black turtleneck. The woman on the right has dark hair and is wearing a tan coat and a white scarf. They are all smiling and looking towards each other, appearing to be in a pleasant conversation. The background shows a city street with buildings and trees under a clear sky.

Ce am invatat astazi?

A man in a dark suit is driving a white convertible car. Two women are seated in the back. The woman on the left has blonde hair and is wearing a purple jacket. The woman on the right has dark hair and is wearing a tan jacket and a white scarf. They are all smiling and looking towards each other. The background shows a city street with buildings and a yellow taxi.

Mulumesc pentru  
participarea de astazi!