

Наташа, читаю твой дневник на [форуме](#). Пытаюсь понять систему работы. Я 12%. Хочу использовать твои методы, а то что-то мой спонсор (15%) сама у меня советы спрашивает: "ну как мол будем дальше работать?" Теперь вопрос: ты приглашаешь по ППД, разыгрываешь корзину, призы и д.т. А этим участникам ты ВО не проводишь? Ты приглашаешь их в др. время? Или тут же предлагаешь дисконт и каталог даешь посмотреть? А когда бизнес предлагаешь? - когда новичек пройдет с тобой 4 встречи, т.е. усвоит все моменты заказа и СП. Или смотришь если клиент имеет хорошие заказы - предлагаешь бизнес и говоришь свои условия (150ББ, активно показывать каталог и приглашать)? Спасибо.

Александра

ОТВЕТ:

Александра, если речь идет о групповой акции "Подари подарок другу", то:

- На ППД мы корзину не разыгрываем. Каждый участник акции получает в подарок "Крем мечты".
- Встречу возможности Орифлэйм проводим по папке-фолдер.
- Дисконтную карту мы всегда предлагаем оформить сразу на вво.
- Каталог даем посмотреть только тем, кто хочет взять его посмотреть и тем, кто оформил дисконт.
- Бизнес предлагаю, когда консультант уже научился делать 150 бб и проявил свою активность - стал приглашать новых консультантов
- Если клиент делает хорошие заказы, я не предлагаю бизнес, я предлагаю дисконт.

Если вы просмотрите весь [дневник](#) от начала до конца, то вы поймете, что я работаю по системе ПРО.

Про мою систему работы можно посмотреть вебинар вот тут: [МЕНЕДЖЕР 12% за 8 НЕДЕЛЬ](#)

## Система работы

Автор: Наталья Невзорова  
14.05.2012 22:02

---

Задать вопрос или продолжить дискуссию можно в комментариях.

{comments on}