

# Достигай

УСПЕХА С ПОМОЩЬЮ ПРОДАЖ



ТЫ БУДЕШЬ  
ЛУЧШЕЙ  
ВМЕСТЕ  
С ЛУЧШИМИ!



AVON

# Поздравляем Вас с первым заказом в Avon!

Обязательно свяжитесь с Вашим Координатором/Территориальным Менеджером, который поможет Вам получить новые знания по продажам и расскажет, как быстрее достичь своих целей.



# Достигай успеха

с помощью продаж

## Обучающая Встреча

*стр. 4-23*

Подготовка к встрече с Клиентом  
Увеличение списка Потенциальных Клиентов  
Определение новых целей и следующих шагов



## Обучающая Встреча

*стр. 24-41*

Получение новых навыков для развития  
Вашего бизнеса  
Уход за кожей с серией Anew  
Определение новых целей и следующих шагов




## Обучающая Встреча

*стр. 42-45*

Увеличение списка Потенциальных Клиентов  
Секреты групповых продаж  
Уход за кожей с серией Solutions





Достигайте успеха  
с помощью продаж

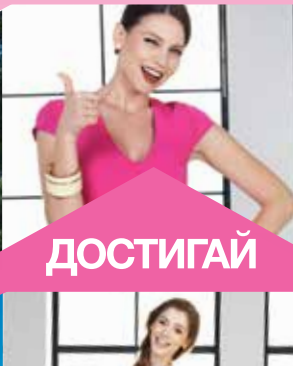
# Обучающая Встреча **1**

*«Первый шаг к любому достижению – это четкая цель, мечта о будущем, которое Вы хотите построить»*

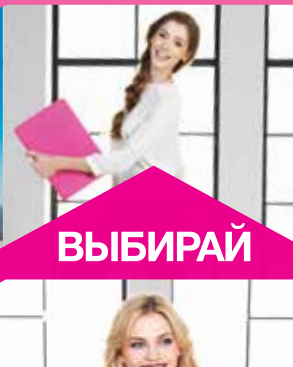
Марина, Представитель Avon

Вы верите в мечту, а Avon верит в **Вас** и Вашу способность добиться успеха. Поэтому Вы **обязательно достигнете желаемого** и даже превзойдете свои ожидания!

**ПОБЕЖДАЙ**



**ДОСТИГАЙ**



**ВЫБИРАЙ**





# Всегда помните о Ваших ближайших целях и мечтах о будущем!

Это поможет Вам расставить приоритеты, зарядит **энергией** и придаст сил, которые, шаг за шагом, приведут Вас к цели.

## Мои ближайшие цели:

---

---

---



## Мои планы на будущее:

---

---

---



Я верю, что мои **мечты** осуществятся, потому что у меня есть план, как **достичь успеха!**

# Каких результатов Вы достигли?

## Текущая кампания:

Число Клиентов: .....

Объем Продаж: .....

Средняя сумма покупки: .....

Давайте вернемся к Вашему **списку Потенциальных Клиентов**, чтобы посмотреть, с кем Вы уже встретились и к кому еще можете обратиться до отправки Вашего заказа.

Число новых Клиентов: .....

## Ваш потенциальный доход :

ЧИСЛО КЛИЕНТОВ	X	СРЕДНЯЯ СУММА ПОКУПКИ	=	ПРОДАЖИ
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
ПРОДАЖИ	X	% СКИДКИ	=	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ДОХОД
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>

## Насколько Вы близки к цели?

Что: .....

Сколько: .....

Когда: .....

# Позаботьтесь о Ваших Клиентах

## Перед встречей с Клиентом:



### Договоритесь о встрече

Позвоните или напишите Клиенту, чтобы договориться о дне и времени доставки заказа. Придите на встречу вовремя.



### Напомните Клиенту о стоимости заказа

Обязательно напомните Клиенту об общей стоимости заказа, чтобы он мог приготовить деньги.



### Используйте индивидуальный подход

Когда Вы готовите заказ к доставке, у Вас есть замечательная возможность вложить в него пробный образец в качестве благодарности за сделанный заказ.



*Ваше руководство по управлению денежными средствами:*

- *Храните деньги, собранные с Клиентов для оплаты заказов Avon, отдельно от своих*
- *Вкладывайте некоторую часть средств в приобретение каталогов, пробных образцов и демо-продуктов*
- *Соблюдайте сроки оплаты Ваших заказов*

## На встрече с Клиентом:



### Проверьте заказ и примите оплату

Убедитесь, что в заказе именно то, что хотел Ваш Клиент. Никогда не оставляйте продукцию без полной оплаты.



### Познакомьте Клиента с новым каталогом

Покажите новый каталог, привлечите внимание Клиента к новинкам, спецпредложениям, а также к продуктам, которые Вы могли бы ему порекомендовать.



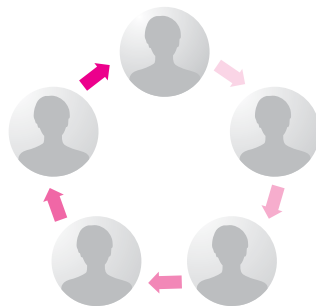
### Просите рекомендовать Вам новых Клиентов

Обязательно спрашивайте, кого из друзей и близких Вашего Клиента могут заинтересовать продукция Avon и наши возможности развития.

# Интернет В ПОМОЩЬ Вашим продажам

**Удвойте** возможности дохода, **создавая** две  
базы Клиентов:

**Ваши друзья + Потенциальные новые Клиенты**





## Где найти новых он-лайн Клиентов?

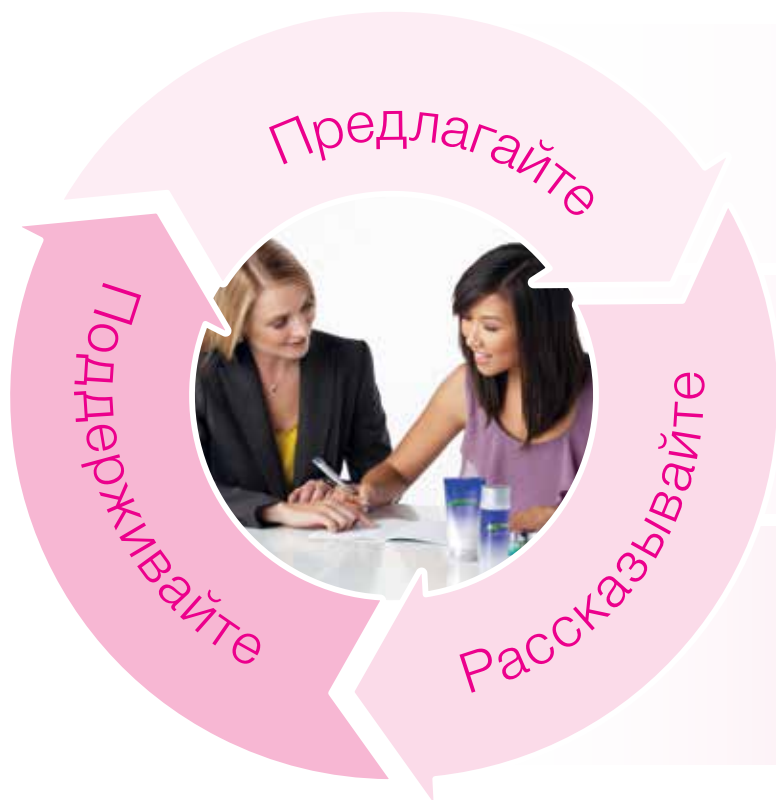
- В социальных сетях (ВКонтакте, Одноклассники, Facebook)
- На форумах по интересам
- На местных порталах
- По рекомендациям
- В сообществе Avon

Чтобы привлечь он-лайн Клиентов в **Ваш** бизнес, **Вы** можете настроить свой он-лайн магазин *мой avon.ru* на свой вкус. Вам доступны следующие изменения:

- Приветствие клиентов на главной странице
- Выбор рекламных баннеров на главной странице
- Выделение продукции при помощи «стикеров» и личных рекомендаций.

# Формула УСПЕШНЫХ Продаж —

предлагайте, рассказывайте,  
поддерживайте!



*Эти простые шаги помогут увеличить Ваши продажи, а также построить Вашу команду. Испытайте их в действии!*

## Предлагайте

- Где бы Вы ни оказались, везде и всем предлагайте посмотреть каталог и приобрести качественную продукцию Avon
- Задавайте вопросы, чтобы определить интересы и потребности Клиентов

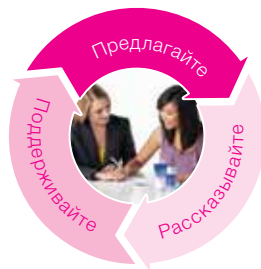
## Рассказывайте

- Рекомендуйте специальные предложения и демонстрируйте преимущества продукции, используя Ваш каталог Avon и инструменты продаж
- Отвечайте на вопросы и преодолевайте возражения

## Поддерживайте

- Поддерживайте интерес Клиентов к Компании и продукции Avon, мотивируйте их сделать заказ
- Всегда просите порекомендовать Вам Потенциальных Клиентов

# Предлагайте



Достижение Ваших целей начинается с расширения Вашего **списка Потенциальных Клиентов**. Вот несколько простых шагов, которые Вы можете сделать, чтобы начать разговор с Потенциальным Клиентом:

## Начните с комплимента

Начните с комплимента: сияющей коже, идеальному макияжу, блестящим волосам, ухоженным ногтям или прекрасному аромату.



## Используйте каталог Avon

Вы можете начать так:  
«Я только начала свой бизнес с Avon, и я в восторге от своих новых средств! А Вы уже видели новый каталог Avon?»



## Задавайте вопросы

Задавайте Потенциальным Клиентам самые разные вопросы. Спрашивайте, как они представляют идеальную косметику и о каком подарке они мечтают.





*Излучайте хорошее настроение, искренность и уверенность в себе – и Вы будете поражены, как быстро будет расти Ваш список Потенциальных Клиентов!*

## **Сила 3-х поможет Вам найти новых Клиентов.**

Идея проста, но очень действенна: каждый день рассказывайте о продукции Avon и возможностях Avon, по крайней мере, трем Потенциальным Клиентам.

Ваша повседневная жизнь предлагает много возможностей завязать дружескую беседу где угодно – у кассы в магазине или в социальных сетях.

Для максимального успеха попросите каждого нового Клиента рекомендовать Вам трех своих друзей – многие с удовольствием это сделают!



# Рассказывайте



Каждая женщина желает иметь красивую и ухоженную кожу. Поэтому **успех в продажах начинается со средств по уходу за кожей лица** - показывайте Вашим Клиентам, как добиться наилучших результатов:



## Пользуйтесь косметикой сами

Пусть Ваша сияющая, здоровая кожа лица «делает» Вам продажи! Расскажите о преимуществах продукции из личного опыта.



## Помогайте Клиентам подобрать косметику

Avon предлагает продукты, которые подходят для Клиентов всех возрастов и с разным типом кожи. Использование гида по продукции по уходу за кожей лица и других инструментов продаж помогает правильно подобрать программу ухода для каждого Клиента.



## Преодолевайте возражения

Поделитесь своим личным опытом и убедите Клиента, что продукция действительно работает. Подарите Клиенту пробный образец и расскажите как правильно пользоваться средством.

*Чтобы больше узнать о продукции Avon по уходу за кожей лица, пройдите он-лайн тренинг – это бесплатно, интересно и удобно.*

## **Эффективные средства для лица будут «работать» на Вас**

Если покупатели средств по уходу за кожей лица довольны результатом, они становятся постоянными Клиентами. Приобретая программу по уходу за кожей, они **увеличивают Ваши продажи и доход.**

# ANEW

Один из лидеров в области **антивозрастных** технологий по уходу за кожей лица

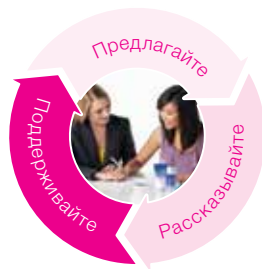


Средства, которые раскрывают **природную красоту** женщины

# AVON clearskin®

Средства для **жирной проблемной кожи** лица для любого возраста

# Поддерживайте



## Продукты по уходу за кожей лица

**Avon** действительно эффективны. Вот несколько способов, чтобы вдохновить Клиентов приобрести их у Вас.



## Попробуйте прежде, чем купить

Уход за кожей лица требует инвестиций. Используйте пробные образцы и мини-версии, чтобы помочь Вашему Клиенту подобрать средства, которые ему подойдут.



## Обращайте внимание на специальные предложения

Покажите Клиенту интересные предложения и скидки на продукцию. Клиенты оценят Вашу заботу, а Вы получите большой доход.

## Расскажите о нашей гарантии качества

Вы и Ваши Клиенты всегда могут чувствовать себя уверенно с нашей 100% гарантией качества продукции Avon.

**100%**  
ГАРАНТИЯ  
КАЧЕСТВА

*Не забывайте просить порекомендовать Вам Потенциальных Клиентов: если каждый Клиент даст Вам контакты хотя бы трех своих знакомых, Ваши продажи значительно увеличатся!*

## **Демонстрируйте Ваше доверие к Компании! Это ключ к успешным продажам.**

Ваш личный опыт использования средств Avon по уходу за кожей лица – Ваш самый продающий инструмент. Клиентам будет интересно услышать о том, как продукция помогает именно Вам.

Предлагайте Клиентам делиться собственным опытом по уходу за кожей лица. Такое общение поможет Вам создать долгосрочные и доверительные отношения с Клиентом.



# Итак,



Предлагайте

**Сила 3-х**



Рассказывайте

**Сила комплексного ухода**



Поддерживайте

**Сила доверия**





# Шаг за шагом приближайтесь к успешным продажам!



Начните с комплимента



Используйте каталог Avon



Задавайте вопросы



Пользуйтесь косметикой сами



Помогайте Клиентам подобрать косметику



Преодолевайте возражения



Пробные образцы



Специальные предложения



100% гарантия качества

# Мой план ДЕЙСТВИЙ

## Вторая, третья кампании:

Количество дней до отправки заказа .....

Потенциальные Клиенты .....

Средняя сумма покупки .....

Вы легко можете рассчитать Ваш потенциальный доход:

ЧИСЛО КЛИЕНТОВ	X	СРЕДНЯЯ СУММА ПОКУПКИ	=	ПРОДАЖИ
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
ПРОДАЖИ	X	% СКИДКИ	=	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ДОХОД
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>

Участвуйте в ПРОГРАММЕ для новых Представителей  
«Выбирай Лучший Старт» и заказывайте замечательные подарки.

## Следующие шаги:

- 1** Предлагайте \_\_\_\_\_ Потенциальным Клиентам посмотреть Ваши каталоги. Используйте **силу 3-х** каждый день.  
\_\_\_\_\_ число дней x 3 = \_\_\_\_\_ Потенциальные Клиенты!
- 2** Заказывайте и пользуйтесь продукцией сами!  
Используйте инструменты продаж.
- 3** Пройдите он-лайн тренинги по продукции для ухода за кожей лица .....  
.....  
.....
- 4** Покупайте пробные образцы, чтобы поддержать желание Ваших Клиентов купить средства по уходу за кожей лица.

## Важные даты:


Дата и время телефонного звонка: .....

Обучающая Встреча 2: .....

Дата отправки заказа: .....

Презентация возможностей Avon: .....

Тренинг: .....



Достигайте успеха  
с помощью продаж

# Обучающая Встреча

*{ Главное – это Клиенты! Постоянно ищите новых Клиентов, общайтесь и предлагайте индивидуальный подбор продукции Avon. }*

Чтобы быть **лучшей**, учитесь  
у **лучших!**

## Используйте опыт самых успешных Представителей Avon:

- Отслеживайте свои **достижения**
- Увеличивайте свои **продажи и доход**
- Познакомьтесь с антивозрастными средствами **Anew**
- Определяйте **новые цели** и планируйте, **как их достичь**



# Оцените Ваш прогресс

## Внесите данные по Вашим продажам

Число Клиентов .....

Число Клиентов он-лайн .....

Объем продаж .....

Средняя сумма покупки .....

Потенциальный доход .....



**Отметьте, что Вам удалось выполнить,  
из плана, составленного на прошлой встрече**

## Насколько Вы близки к своей **первой цели**?

Что: .....

Сколько: .....

Когда: .....



Напоминайте себе о Ваших **целях и мечтах!** Каждый день Вы приближаетесь к их достижению.



### Мои ближайшие цели:

---

---

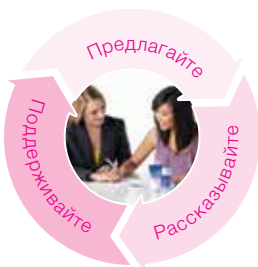
---

### Мои планы на будущее:

---

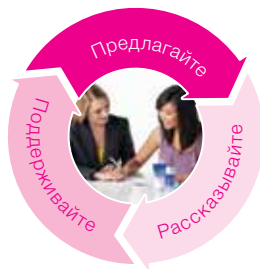
---

---



*Люди, достигшие высоких результатов в Avon, знают, что их успех основан на 3-х простых шагах: «Предлагайте, рассказывайте, поддерживайте»!*

# Предлагайте



## Как **Сила 3-х** работает на Вас?

Сколько **новых Клиентов**  
Вы добавили в свой список?

Что Вам помогает находить новых Клиентов?

.....

.....

.....

Где Вы еще можете найти новых Клиентов?

.....

.....

.....

**Сила 3-х – важный  
инструмент для развития  
Вашего бизнеса с Avon.**



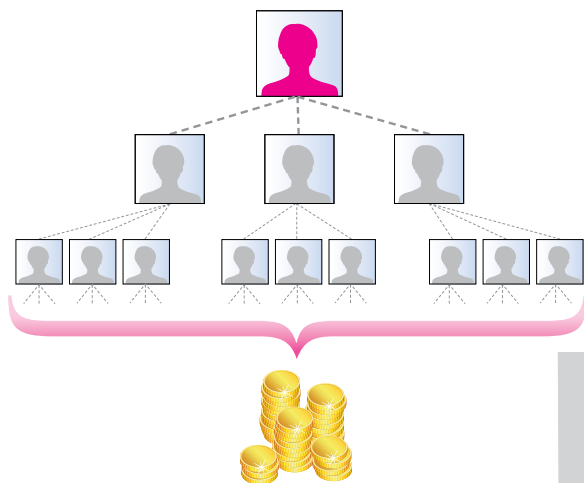
*«Некоторые из моих самых лучших Клиентов пришли ко мне по рекомендации своих друзей. Это – самый легкий способ расширить бизнес и познакомиться с приятными людьми».*

Екатерина, Представитель Avon

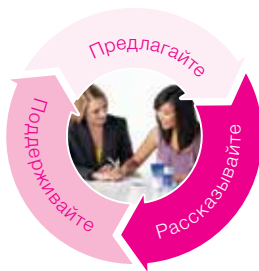
## Используйте Силу 3-х сегодня и Вас порекомендуют другим завтра

Ежедневно люди рекомендуют рестораны, магазины, кинофильмы и многое другое своим друзьям и знакомым. Вот несколько подсказок, чтобы Клиенты рекомендовали Вас другим:

- **Проявляйте заботу:** покажите Клиентам, как Вы дорожите ими!
- **Храните данные:** об их предпочтениях и заказанной продукции, чтобы предлагать любимые ими товары.
- **Будьте искренни:** скажите, что Вы хотели бы иметь больше таких Клиентов, как они, и попросите поделиться контактами друзей и знакомых, которых могла бы заинтересовать продукция и возможности Avon.



# Рассказывайте



## Как эффективные косметические средства Avon «работают» на Вас?



Я регулярно пользуюсь средствами Avon по уходу за кожей и могу похвастаться результатами.

**Да**

**Нет**



Я помогаю Клиентам в подборе средств, используя гиды по продукции и инструменты продаж.

**Да**

**Нет**



Чтобы преодолеть возражения, я рассказываю о собственном опыте и мотивирую Клиентов на покупку.

**Да**

**Нет**

Какие возражения Вы слышали от Клиентов?

---

---

---

*Делитесь опытом и преодолевайте возражения, используя технику «попробуйте и убедитесь». «Сначала мои Клиенты говорили то же самое, но после того, как они попробовали продукцию Avon, они сами увидели, что состояние их кожи улучшилось!»*

Анна, Представитель Avon

## Увеличьте продажи, продавая преимущества продукции

Расскажите Клиентам об эффективных средствах для кожи и преодолевайте возражения с этими проверенными техниками:

- Обсудите преимущества: предложите средства, которые подходят под индивидуальные потребности кожи Клиента.
- Разрешите сомнения: если Клиент сомневается, задайте больше вопросов. О цене, о потребностях кожи и т.д.
- Делитесь опытом: лучший способ убеждения – это Ваш личный опыт использования продукции Avon. А также используйте отзывы других Клиентов.

Сила убеждения –  
это результаты



Запатентованная  
технология  
**YOUTHGEN™**

ЖЕНЩИНЫ, КОТОРЫЕ ПОПРОБОВАЛИ ЭТОТ КРЕМ, ГОВОРЯТ:

**«Мне действительно нравятся результаты.**

*Припухлости под глазами теперь не так заметны,  
и мой взгляд выглядит более молодым и сияющим».*

\* на основе 8-ми недельного потребительского исследования 11-020 при участии 146 женщин

# Познакомьтесь с ANEW



## ANEW REJUVENATE 30+

**Никогда не рано ухаживать  
за кожей.**

Средства на основе запатентованной технологии Facial FX Anew Rejuvenate помогают сократить нитевидные морщины, выровнять тон, сгладить неровности кожи и придать ей сияющий вид.



## ANEW REVERSALIST 35+

**Время работает  
на Вас.**

Средства на основе запатентованной технологии ActiVinol нацелены на борьбу с заметными возрастными признаками: морщинки, в том числе мимические, и неоднородный цвет лица.



**ТАКЖЕ:**

## ANEW CLINICAL

**Ваш рецепт красоты: домашняя  
АЛЬТЕРНАТИВА ВИЗИТАМ  
К КОСМЕТОЛОГУ**



Выделите продукцию Anew в своём онлайн магазине **мой авон.ru**, разместив ярлыки или добавив собственные комментарии.



## ANEW ULTIMATE 7S 45+

**Сохраните молодость Вашей кожи.**

Средства Anew Ultimate 7S с запатентованной технологией PRO 7Sirtuin активируют все 7 сиртуинов – протеинов молодости. Программа ухода этой линии эффективна против морщин и пигментных пятен. Восстанавливает упругость и эластичность кожи.



## ANEW PLATINUM 55+

**Я не скрываю свой возраст. Это делает моя кожа.**

Средства Anew Platinum с запатентованной технологией Paxilium возвращают клеткам кожи полноценную форму. Линия предназначена для кожи с максимально выраженными признаками старения: тусклый цвет кожи, обвисание контуров лица, глубокие морщины и возрастные пятна.

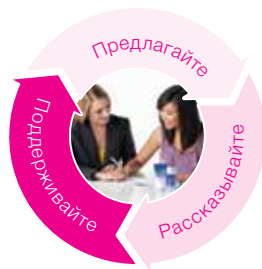


**ИНТЕНСИВНЫЙ УХОД:**

**ANEW  
GENICS**

**Сила молодости скрыта в Ваших ГЕНАХ.**

# Поддерживайте



**Каталоги – Ваш инструмент №1! Каталог Avon может помочь Вам получать заказы от Клиентов гораздо чаще:**

Инвестиции в каталоги всегда окупаются! Наше исследование показывает, что наши успешные Представители заказывают, **как минимум, 10 каталогов** каждую кампанию, а Члены Президентского Клуба – еще больше. Каждый их Клиент имеет свой личный каталог. Заказывайте на несколько каталогов больше каждую Кампанию: их количество должно расти с ростом числа Клиентов в Вашем списке.



- Поддерживайте интерес Клиентов к Компании и продукции Avon, мотивируйте их сделать заказ, показывая новинки, спецпредложения и напоминая о гарантии качества Avon.
- Используйте возможности он-лайн магазина [мой avon.ru](http://www.avon.ru) для того, чтобы поддерживать интерес всех своих клиентов.

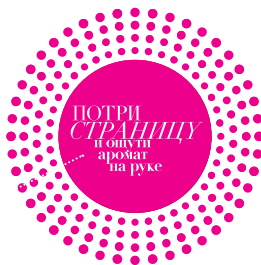
*«Пробные образцы духов – прекрасный инструмент продаж! Я всегда даю Клиентам пробник духов, чтобы они могли оценить аромат до покупки. Как правило, большинство делает заказ.»*

Ирина, Представитель Avon

## **Пробные образцы парфюмерии особенно сильно влияют на решение Клиента сделать заказ.**

Помните, независимо от того, какие продукты заказывает Ваш Клиент, всегда предлагайте ей купить аромат!

- Покажите все ароматизированные странички в каталоге.
- Положите пробник аромата в пакет с заказом в знак благодарности или прикрепите пробник к Вашей визитной карточке для Потенциальных Клиентов.
- Через некоторое время свяжитесь с Клиентами, получившими пробные образцы, узнайте их мнение о продукции и оформите заказ.



# Поддерживайте интерес КЛИЕНТОВ к продукции Avon, мотивируя их покупать больше

Для покупателей, которые...



## **Интересуются новинками**

и готовы покупать что-то новое в каждом каталоге



## **Любят экономить**

на покупке любимых средств и с удовольствием откликаются на спецпредложения

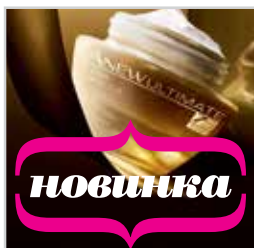


**Выбирают лучшие для себя средства по уходу за кожей лица**, внимательно изучают информацию в каталоге и предпочитают пробовать средства перед покупкой



*Чем лучше Вы знаете своих Клиентов, тем легче Вам помочь им сделать покупку в каталоге. Ваш индивидуальный подход поднимет им настроение и гарантирует отличный результат*

**Попробуйте:**



+



+



**ВЫДЕЛЯТЬ НОВИНКИ, РАЗДАВАТЬ ПРОБНЫЕ ОБРАЗЦЫ  
И ПРЕДЛАГАТЬ СОПУТСТВУЮЩИЕ ТОВАРЫ**



+



+



**РАССКАЗЫВАТЬ ОБО ВСЕХ СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ, РАЗДАВАТЬ ПРОБНЫЕ  
ОБРАЗЦЫ И ПРЕДЛАГАТЬ ПРОДУКЦИЮ НАБОРАМИ**



+



+



**ВМЕСТЕ ОБСУЖДАТЬ КАТАЛОГ, РАЗДАВАТЬ ПРОБНЫЕ ОБРАЗЦЫ  
И ПРЕДЛАГАТЬ ПРОДУКЦИЮ ИЗ РАЗНЫХ КАТЕГОРИЙ**

Будьте лучшей

# ВМЕСТЕ С ЛУЧШИМИ!

Лучшие Представители Avon получают признание, всевозможные награды и являются победителями эксклюзивной программы Президентский Клуб Avon



*«Я многому научилась в Президентском клубе! Теперь, когда я стала Координатором, я могу достичь своих целей быстрее!»*

Елена, Координатор Avon

## **Успешные Представители становятся успешными Координаторами – создайте свою команду сегодня.**

Помните, что для создания успешной команды нужно выполнять те же шаги, что при поиске Клиентов, то есть предлагать, рассказывать и поддерживать!

Предлагайте узнать больше о возможностях Avon, отвечайте на вопросы и приглашайте присоединиться к Компании.

Рассказывайте своим Представителям о возможностях Avon и секретах продаж.

Поддерживайте своих Представителей, помогайте им увеличить продажи и принять участие в Программе развития лидеров Avon.



AVON

# Мой план ДЕЙСТВИЙ

## Следующая кампания:

Существующее число Клиентов: .....

Число Клиентов следующей кампании: .....

Новые Клиенты Аnew: .....

Средняя сумма покупки: .....

Вы легко можете рассчитать Ваш потенциальный доход:

ЧИСЛО КЛИЕНТОВ	X	СРЕДНЯЯ СУММА ПОКУПКИ	=	ПРОДАЖИ
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>
ПРОДАЖИ	X	% СКИДКИ	=	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ДОХОД
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>

Участвуйте в программе для новых Представителей  
«Выбирай Лучший Старт» и заказывайте замечательные подарки.



## Следующие шаги:

- 1** Предлагайте: используйте силу 3-х и ежедневно просите Клиентов рекомендовать Вам своих знакомых.
- 2** Рассказывайте: пройдите он-лайн тренинги по средствам Avon, приобретайте пробные образцы средств для кожи и инструменты продаж.
- 3** Поддерживайте: приобретайте ..... каталогов.

## Важные даты:


Дата и время телефонного звонка: .....

Обучающая Встреча 3: .....

Дата отправки заказа: .....

Презентация возможностей Avon: .....

Тренинг: .....



Достигайте успеха  
с помощью продаж

# Обучающая Встреча

*«Успех требует сил и энергии – поздравьте себя, когда достигните цели. Вы - победитель!»*

Представители, которые стали лучшими в продажах, и Координаторы готовы делиться секретами своего успеха. Пришло время для командной работы, которая **поднимет Ваш доход на следующий уровень!**

**Следующая обучающая встреча – это групповое занятие, которое вдохновит Вас на большее. На этой встрече Вы сможете:**

- **Познакомиться** с другими Представителями, поделиться своими идеями и получить ценную информацию.
- **Узнать**, как расширить список Потенциальных Клиентов, чтобы увеличивать число новых Клиентов каждую кампанию.
- **Узнать**, как продажи группы и участие в программе развития лидеров Avon открывают удивительные возможности для роста.
- **Познакомиться** с Solutions – средствами по уходу за кожей, созданными в союзе природы и науки.
- **Отлично провести время** и принять участие в розыгрыше призов!





БУДЬ КРАСИВА  
ОТ ПРИРОДЫ!

Не имеет значения тип кожи или вопрос, который требует решения, любой Клиент сможет раскрыть свою естественную красоту с Solutions:



**«КРАСОТА  
И УХОД»**  
С РАЙСКИМИ ЗЕРНАМИ

**ЕСЛИ КОЖА:**

Тусклая, обезвоженная  
или чувствительная



**«ИДЕАЛЬНАЯ  
КОЖА»**  
С ЗЕЛЕНЫМ ЧАЕМ

Комбинированная



**«КОМФОРТ  
ОТ ПРИРОДЫ»**  
С ПОРТУЛАКОМ

Чувствительная



**«КОМФОРТ  
ОТ ПРИРОДЫ»**  
С АМЕТИСТОВОЙ ПУДРОЙ

Имеет первые  
признаки старения



**«ЦВЕТЕНИЕ»**  
С СЕСБАНИЕЙ

Имеет выраженные  
признаки старения



**«СОВЕРШЕНСТВО»**  
С ШЕЛКОВИЦЕЙ

Имеет неравномерный  
цвет лица и пигментные  
пятна

*Вы приглашены:*  
на Обучающую Встречу 3

Место: .....

.....

День: ..... Время: .....

Пожалуйста, подтвердите свое присутствие до: .....

.....

Номер телефона: .....

AVON

**Вопросы, на которые необходимо ответить до встречи:**

- Чего Вы достигли за это время?
- Что Вам хорошо удается?
- Как продаются средства по уходу за кожей лица?
- С какими трудностями Вы столкнулись?
- Какие вопросы у Вас есть?

*Возможно, на встрече не удастся пообщаться со всеми, но Вы обязательно сможете найти новых друзей, которых объединяет страсть, энергия и желание быть лучшими!*


Вы на пути к тому, чтобы  
быть Лучшей  
Вместе  
С Лучшими

Avon – это одна из **крупнейших Компаний** в области **прямых продаж**, и Вы принадлежите к **глобальному сообществу**, в которое входят более 6,5 миллионов Представителей.

Вы мечтаете о самом лучшем для себя, своей семьи и Ваших близких и сами решаете, какой будет Ваша жизнь. Каждый день открывает перед Вами блестящие возможности.

**Будьте неотразимы и энергичны, покажите, на что способны!**





*Авоп изменил мою жизнь, когда я поняла, что могу ставить перед собой высокие цели и идти навстречу самым смелым мечтам. Не бойтесь строить грандиозные планы уже в начале пути!*



# Это Компания

которая покрывает ресницы тушью и накрывает на стол,  
которая одновременно **борется** с морщинами и **раком**  
**молочной железы**, которая знает ценность совершенных  
**губ**, но смело говорит о финансовой **независимости**  
женщин. Это Компания, которая не только приносит **красоту**  
в каждый дом, но и открывает любые двери. Компания, которая  
**поддерживает** 6,5 миллионов **Представителей** более,  
чем в **100** странах мира. Это Avon. Компания, которая 125 лет  
работает ради красоты, **инноваций**, **оптимизма**,  
и, прежде всего, ради ... **ЖЕНЩИН**

# AVON

the company for women



RU 7 6 1 2 2

[www.avon.ru](http://www.avon.ru)

© ООО «Эйвон Бьюти Продактс Компани», 2013

Настоящая брошюра разработана ООО «Эйвон Бьюти Продактс Компани» (далее – «Компания») в целях предоставления Координаторам информации по развитию продаж.

Брошюра не содержит безусловных руководств к действию.

Несмотря на то, что брошюра составлена профессиональными тренерами Компании, Компания не гарантирует точность, достоверность и полноту изложенной в ней информации в каждом конкретном случае. Каждый пользователь настоящей брошюры до выполнения любых из перечисленных в брошюре советов, рекомендаций, примеров должен провести свое собственное исследование и убедиться в применимости подобных советов в конкретном случае. Кроме того, мы советуем предварительно изучить применимое законодательство (как федеральное, так и местное) и убедиться в законности предпринимаемых действий. Предпринимая любые действия, в том числе руководствуясь информацией, изложенной в настоящей брошюре, лицо осуществляет такие действия под свою полную ответственность.