

Памятка Представителю

Система скидок /
База для расчёта
скидки вашего
заказа

В зависимости от суммы вашего заказа, персональный размер вашей скидки может составить до 31 %
(без учёта спец. предложений для Представителя, где скидка м.б. больше).

На Интернет — заказ, размещённый на сайте www.avon.ru действует дополнительная скидка от 1 до 3%

Скидка на первый заказ нового Представителя свыше 1.400 составляет 30%

Скидка на первый заказа нового Представителя до 1.400 составляет 15%

0 – 1.399 скидка **15%** Дополнительная интернет - скидка: - **нет**

1.400 – 3.499 скидка **20%** Дополнительная интернет - скидка: - +3% = **23%**

3.500 – 6.999 скидка **25%** Дополнительная интернет - скидка: + 2% = **27%**

7.000 и более скидка **30%** Дополнительная интернет - скидка: + 1% = **31%**

Обратите внимание, что за заказ от 1 руб. до 1.400 руб.

взимается плата за доставку — **75 рублей**.

Дополнительная скидка на заказ **от 1 руб. до 1.400 руб.**, сделанный по Интернет **не распространяется**.

Дополнительная скидка **не распространяется на простой sms** — заказ и E-mail заказ (заказ с помощью sms — сообщения или E-mail письма.

Подробности на www.avon.ru или у вашего Координатора).

Товары из Брошюры «Распродажа товаров из прошлых каталогов» **не включаются** в базу для расчёта скидки.

На некоторые категории товаров скидка не распространяется (или установлена фиксированная скидка 15%. Подробности в журнале для Представителей «Улыбнись Новому Дню»).

Каталоги, пробные образцы, демо-продукты, бизнес-аксессуары и продукция из брошюры «Товары с логотипом Avon» **не подлежат скидке, но входят** в базу для расчёта скидки.

Товары с символикой благотворительной программы «Вместе против рака груди» **не подлежат скидке, но входят** в базу для расчёта скидки.

NRDP

Первые 6 кампаний, с момента вашего первого заказа, у вас есть уникальная возможность принять участие в **Программе Поощрения для Новых Представителей - NRDP**

1 Уровень — **2,000** (по ценам каталога) + **5** каталогов

2 Уровень — **2,500** (по ценам каталога) + **5** каталогов

3 Уровень — **3,000** (по ценам каталога) + **5** каталогов

4 Уровень — **3,500** (по ценам каталога) + **5** каталогов

5 Уровень — **4,500** (по ценам каталога) + **5** каталогов

6 Уровень — **5,500** (по ценам каталога) + **5** каталогов

Для того, чтобы пройти все Уровни, необходимо делать заказы каждую кампанию + обязательное условие — заказ, как минимум, **5 каталогов**. В течении действия каталога вы можете сделать два заказа, но один из них должен быть полностью на сумму необходимую для достижения очередного Уровня **NRDP**, т. е. заказы не суммируются!

Подарки приходят с первым заказом следующей кампании. Если вы, в одной из кампаний, не набираете необходимую сумму для программы NRDP или пропускаете заказ — вы выбываете из программы поощрения, даже если, в следующем заказе, набираете необходимую сумму для Уровня NRDP.

Набор Пробных
Образцов для
Нового
представителя

Новые Представители имеют уникальную возможность приобрести **Набор пробных образцов для Нового Представителя по специальной цене - 120 рублей**. Набор можно приобрести только один раз, в любой из первых трех кампаний, с момента первого заказа. Стоимость набора не подлежит скидке, но входит в базу для расчёта скидки. Обычная цена набора **538** рублей. В комплект входит определённое количество пробных образцов (может изменяться цвет и аромат пробных образцов (на усмотрение компании в набор вкладываются последние новинки) — количество остается неизменным.

График действия
каталога

Время действия каталога — 3 недели. Итого: 17 каталогов за год.

График действия каталога вы можете уточнить на сайте www.avon.ru, на своей личной страничке, в рубрике: «**Мои заказы**» - «**Даты заказа и доставки**» или в полученном заказе, в рубрике «**Сообщения**» или у своего Координатора. **Обратите внимание!** Возможны переносы дат отправки и получения заказов, в связи с праздничными и предпраздничными днями. Информацию об изменениях, так же, можно посмотреть на сайте или в рубрике «Сообщения» или уточнить у своего Координатора. На данный момент существует две группы доставки **А** и **В**. К какой группе доставки относитесь вы — можно увидеть на сайте, в разделе «Даты заказа и доставки» или в «Сообщениях» или уточнить у своего Координатора.



\$29.95 (Word Converter - Unregistered) <http://www.word-converter.net>

Варианты и время отправки и получения заказов по группе **A**:

1. Форма заказа — Пн. до 19.00 (через почтовые отделения группы A - ящик AVON).
2. Интернет-заказ, Смс-заказ, Е-майл-заказ — Пн., Вт., Ср. - до 00.00

Получение заказа - Понедельник.

Варианты и время отправки и получения заказов по группе **B**:

1. Форма заказа — Пн., Вт. до 19.00 (через почтовые отделения группы B - ящик AVON).
2. Интернет-заказ, Смс-заказ, Е-майл-заказ — Пн., Вт., Ср. Чт. - до 00.00

Получение заказа - Вторник.

Группы доставки C,D,E считайте аналогично.

В случае, если вы сменили место проживания и вам удобнее получать свои заказы на другом почтовом отделении — необходимо заполнить Бланк Перевода Представителя (обратитесь за помощью к своему Координатору).

На данный момент существует несколько способов отправки ваших заказов:

1. Форма заказа ; 2. Интернет — заказ; 3. E-mail — заказ; 4. Sms — заказ.

Вы можете отправить свой заказ в письменном виде с помощью Формы заказа - отправка через ящики Avon.

Внимание! Дополнительная скидка не распространяется!

(Список почтовых отделений, где имеются ящики уточнить у своего Координатора).

Группа A — Пн. до 19.00 (только на определённых почтовых отделениях);

Группа B — Пн., Вт. до 19.00 (только на определённых почтовых отделениях).

С помощью Интернет, зарегистрировавшись на сайте www.avon.ru .

Группа A — Пн., Вт., Ср. - выдача в Понедельник.

Группа B — Пн., Вт., Ср., Чт. - выдача во Вторник.

Исключения составляют праздничные и предпраздничные дни (уточнят у Координатора, следить за графиком отправки заказов на сайте и в «Сообщениях» получаемых вами вместе с заказом). Инструкцию по отправке заказа с помощью сайта www.avon.ru вы можете взять у своего Координатора.

На интернет — заказ распространяется дополнительная скидка!

При регистрации на сайте — не забудьте указать свой e-майл адрес в рубрике «Моя страница» - «Профиль». В случае, если вы забудете свой пароль — вы сможете получить новый, в любое время суток — указав e-майл внесённый вами на свою страничку. В случае, если вы этого не сделаете, при блокировке входа на сайт (например, неправильно введённый пароль более трех раз или технический сбой на сайте и блокировка пароля) — вам необходимо будет звонить в Москву, на платную линию: Отдел по работе с Представителями 8-495-792-36-00 в рабочее время и только в рабочие дни.

С помощью E-mail заказ. Инструкцию и форму для заполнения вы можете скачать с сайта Avon или обратиться к своему Координатору. Обратите внимание!

На E-mail заказ дополнительная скидка не распространяется!

Это просто: достаточно сохранить у себя на компьютере EXCEL-форму для размещения заказов, заполнить её и отправить на email.orders@avon.com

Это удобно: Вы сможете разместить заказ, например, в случае проблем с Сайтом.

Рекомендуется использовать в случае, если произошёл технический сбой на сайте www.avon.ru .

График сдачи-получения email - заказов соответствует графику сдачи-получения интернет – заказов.

Это просто: достаточно иметь мобильный телефон и отправить заказ в виде простого SMS-сообщения!

Это удобно: если у Вас отсутствует доступ в Интернет, или Вы находитесь в отпуске, Вы всегда сможете воспользоваться новым сервисом и сделать заказ!

Это недорого: простой SMS-заказ оплачивается согласно тарифному плану Вашего мобильного оператора.

Важно! Представитель может отправить простой SMS-заказ только с номера мобильного телефона, зарегистрированного в компании Avon, и только на свой компьютерный номер. SMS-заказы, поступившие с незарегистрированных мобильных телефонных номеров, отклоняются. В ответ отправляется SMS-уведомление с информацией об ошибке. При смене номера моб. телефона необходимо сообщить в Компанию, позвонив или прислав заявление в Центр Контактв.

На простой SMS-заказ дополнительная скидка Интернет-заказа не распространяется! Обратитесь к своему Координатору за инструкцией.

Напоминаем вам, что срок оплаты ваших заказов, полученных в кредит, составляет **5 дней**

Смена адреса доставки

Способы отправки заказов

1. Форма заказа

2. Интернет — заказ

3. E-mail — заказ

4. Sms — заказ

Сроки оплаты



\$29.95 (Word Converter - Unregistered) <http://www.word-converter.net>

с момента официального дня выдачи заказа. В случае несвоевременной оплаты — начисляются пени (подробности см. Договор - Статья 4, Пункт 4.1).

Для вашего удобства существует несколько вариантов оплаты полученных заказов.

1. Сбербанк России;
2. Мобильный банк;
3. Почта России;
4. Терминал «Элекснет»;
5. Терминал «QIWI».

Способы оплаты заказов

Во избежание проблем (заказ задержан по причине отсутствия информации об оплате вашего предыдущего заказа) рекомендуем использовать самые удобные и с самым низким комиссионным сбором способы оплаты: терминалы «**Элекснет**» и «**QIWI**».

Информация об оплате вашего заказа поступает в компанию в течении двух часов с момента оплаты, что даёт возможность сделать следующий заказ не дожидаясь поступления наличных денег в кампанию.

Квитанции об оплате храните до поступления денег на ваш личный счёт.

1. Сбербанк России

Комиссия **2.041%** от суммы перевода

(Использовать квитанцию прилагаемую к вашему заказу + самостоятельно прибавить комиссию Сбербанка)

2. Мобильный Банк

Комиссия **1.8%** от суммы перевода

Сервис «Мобильный банк» доступен только держателям пластиковых карт Сбербанка РФ (MasterCard, Visa, Visa Electron, Maestro)

3. Почта России

Комиссия **1.5%** от суммы перевода + НДС, но не менее 12 рублей

(Использовать квитанцию прилагаемую к заказу — комиссия за перевод начисляется почтовым работником).

4. Терминал «Элекснет»

Комиссия **1.72%** от суммы перевода

Порядок оплаты::

«**Платёжные системы. Торговые сети**» - «**Торговые сети**» - «**AVON**» - «**Ваш компьютерный номер**» - «**Вперёд**» - дождаться приветствия (ваше Имя, Отчество) - «**Вперёд**» - внести деньги в купюроприемник (по одной купюре) - «**Оплатить**»
Квитанцию об оплате сохранять до поступления наличных денег в кампанию.

5. Терминал «QIWI»

Комиссия **1.72%** от суммы перевода

Порядок оплаты::

«**Оплата услуг**» - «**Другие услуги**» - «**AVON**» - «**Ваш компьютерный номер**» - «**Вперёд**» - дождаться приветствия (Фамилия, Имя, Отчество) - «**Вперёд**» - внести деньги в купюроприемник (по одной купюре) - «**Оплатить**»
Квитанцию об оплате сохранять до поступления наличных денег в кампанию.

Подтверждение оплаты/Баланс

На вашей личной странице www.avon.ru, в рубрике «**Моя страница**» - «**Баланс**» представлена информация о балансе вашего счёта, **фактического** поступления денег. Если вы оплатили свой предыдущий заказ с помощью терминала — Компания видит подтверждение об оплате уже через несколько часов. Этого достаточно для того, чтобы сделать следующий заказ, даже если на вашей страничке вы видите положительный баланс. Как только происходит фактическое поступление денег на ваш личный счёт — баланс обнуляется. Информация на сайте обновляется раз в сутки. Если на вашей страничке вы видите ту или иную сумму, а перед ней стоит знак «-» минус — это сумма вашей переплаты, то есть излишки. Без знака «-» - долг.

Кредит

На первые два заказа предоставляется кредит — 7.000 по ценам каталога. На третий и последующие заказы — 10.000 по ценам каталога. При условии своевременной оплаты заказов. Обратите внимание! Заказы по кредиту не суммируются!

Подразумевается - **единовременный** заказ на указанную сумму кредита.

То есть, если получили 1 заказ, к примеру, на 4.500 по ценам каталога, то это не означает, что вы можете сделать следующий заказ, не оплачивая предыдущий, на 2.500 по ценам каталога.

Изменения личных данных

В случае изменения ваших личных данных (смена паспорта, прописки, проживания, № домашнего или мобильного телефонов, e-майл адреса и др.) — необходимо сообщить об этом своему Координатору и отправить информацию об изменениях в Компанию!

Доверенность

Обращаем внимание, что при размещении заказов на интернет-сайте www.avon.ru (далее сайт) в разделе Разместить заказ/Шаг 3 Представитель сможет, заполнив электронную форму уведомления, назначить доверенное лицо на получение своего заказа, при этом данная возможность будет предоставлена ему при размещении каждого заказа.

На получение конкретного заказа, размещенного на сайте, можно будет назначить одно доверенное лицо и каждый раз его можно менять, а при назначении одного и того же доверенного лица на получение заказов каждый раз потребуются ввод его персональных

данных, т.к. их сохранение на сайте не предусмотрено.

Данные доверенного лица будут отражены в Листах доставки вместе с данными Представителя, у которого также остается возможность получения своего заказа. Для получения заказа Представителя доверенному лицу понадобится предъявление своего гражданского паспорта на пункте выдачи.

ВАЖНО! Требуется строгое соблюдение условий, являющихся обязательными для Представителя при назначении на сайте доверенного лица на получение своего заказа:

1. Доверенными лицами могут быть только граждане, достигшие совершеннолетия;
2. Наличие у доверенного лица e-mail, на который будет направлено уведомление от Компании AVON о намерении осуществить обработку его персональных данных в целях доставки продукции Представителю AVON.

В случае необходимости Представитель сможет, не заполняя электронную форму уведомления, использовать нотариально удостоверенную доверенность на получение своего заказа. Подобная доверенность может быть выдана на имя одного или нескольких доверенных лиц, достигших совершеннолетия, сроком действия до 3-х лет.

Правила выдачи заказов в отделениях почтовой связи (далее ОПС) по нотариально удостоверенной доверенности.

- Если доверенность выдана на получение одного конкретного заказа, то в ОПС остается оригинал или ксерокопия.
- Если доверенность выдана на длительный срок, то для получения каждого заказа в ОПС доверенному лицу необходимо предоставить оригинал и ксерокопию доверенности, при этом ксерокопия остается каждый раз в ОПС.
- Представитель может по своему усмотрению воспользоваться платной услугой ОПС в соответствии с действующими в данном филиале тарифами - хранение оригинала доверенности на период ее действия. При этом доверенное лицо предъявляет ксерокопию доверенности при получении каждого заказа. **Образец письменной доверенности вы можете скачать на сайте Avon или обратиться к своему Координатору.**

Возврат продукции

Если вы получили бракованную продукцию - её можно вернуть. Для чего, при отправке заказа, не забудьте заказать Форму Возврата (бесплатно). Узнать подробности, как правильно оформить и отправить возврат — вы можете у вашего Координатора. Возврат отправляется по почте (бесплатно).

Рекомендации

Если кто-то из ваших знакомых решит самостоятельно приобретать продукцию Avon — вы можете порекомендовать его своему Координатору (только при личной встрече или по телефону (не через сайт Avon!)). За рекомендации — вы получите подарок от Координатора. Если на момент, когда вы привели рекомендацию своему Координатору, Программу поощрения за рекомендации проводит компания — соответственно — подарок вы получаете от компании.

Онлайн - Тренинг

На сайте www.avon.ru вы можете пройти «Онлайн — Тренинг» для Представителей. Пройдите курс обучения по продукции «Уход за кожей» и «Декоративная косметика» - получите Сертификат.

Обучение у Менеджера

У вас есть возможность пройти обучение на котором вы узнаете, где и как искать Клиентов, как с ними работать, способы увеличения своего дохода, правила ухода за кожей и секреты макияжа. Это обучение кардинальным образом изменит ваше отношение к себе и вашему новому бизнесу в лучшую сторону. Вы сможете поближе познакомиться со всем ассортиментом косметических средств по уходу за кожей лица и декоративной косметикой, узнать, как правильно составлять Программу ухода за кожей лица и освоить технику макияжа. Все понравившиеся средства вы сможете протестировать.

Вас научат правильно работать с каталогом, пользоваться и предлагать косметические средства. Всё это поможет вам собрать заказ на максимальный процент скидки, что увеличит ваш доход.

Вас интересует карьерный рост? Вы хотите стать Координатором Avon? Прежде всего, нужно стать профессиональным Консультантом. И в этом вам поможет обучение. Именно эти знания помогут вам стать успешным Представителем и сделать первый шаг к достижению своей цели. Кроме того, благодаря обучению вы приобретете, новый статус в нашей компании – статус профессионального Консультанта AVON, в подтверждение которого получите Сертификат.

Даты и время проведения Обучения вы можете узнать у своего Координатора.

Карьерный рост

Если вас интересует Карьерный рост и вы хотите увеличить свой доход — обратитесь к своему Координатору.

Вас пригласят на собеседование, где вы сможете более подробно узнать о способах и возможностях увеличения своего дохода уже **в качестве Координатора компании AVON.**

1. Размещая заказ в Кампаниях 13/2009-12/2010, Представитель становится участником Программы.

2. Учитываются все заказы и возвраты, сделанные Представителем в период действия Программы.

3. Каждую Кампанию Представителю начисляются призовые баллы. Количество начисленных призовых баллов определяется размером заказов (по ценам каталога).

4. Количество заработанных призовых баллов Представитель всегда может узнать на сайте www.avon.ru, оно также будет отражено в листе «Расчет процента Скидки Вашего заказа», который Представитель получает в заказах вместе со счётом-фактурой.

При достижении **100 призовых баллов** Представитель становится **«Кандидатом» в члены «Президентского клуба».**

При достижении **130 призовых баллов** Представитель становится **членом «Президентского клуба»** — привилегированным Представителем Компании Avon.

Каждому Члену Клуба предоставляется **именная клубная карта «Президентского клуба».** Один раз в кампанию составляется список Представителей, достигших уровня **130** баллов.

Рассылка именных клубных карт осуществляется согласно данному списку.

Клубная карта позволяет членам Клуба получить свободный доступ к целому ряду сервисов по всей территории Российской Федерации:

- Специальная кредитная политика
- Возможность размещения/получения заказов на экспресс-линии
- Бесплатная телефонная линия
- Мини-сайт членов Клуба (включая Форум) на www.avon.ru
- Выбор призов по каталогу в Кампании 14/2010

На протяжении 16 лет, более чем в 50 странах мира действует Благотворительная Программа «Вместе против рака груди». С 2002 года Компания осуществляет масштабную Программу и на территории России. За время работы Программы в России собрано и направлено на борьбу против рака груди более 200 млн. рублей. Более подробную информацию вы можете получить на: <http://www.avon-tolyatti.ru/info.html> или http://www.avon.ru/PRSuite/aboutus_landing_page.

Каждый год, в Москве, проходит Марш «Вместе против рака груди» - принять участие в котором может любой желающий. В рамках действующей Программы вы можете внести свой личный вклад приняв участие в Программе **«Рубль во благо»** — заполнив бланк Заявления (образец на сайте или спросить у Координатора) и приобретая продукцию с розовой ленточкой представленную в каталоге. Так же, не забывайте предлагать продукцию вашим Клиентам.

Официальный сайт программы «Вместе против рака груди»:

<http://www.avon-protivraka.ru/>

Демо-программа - представляет основные ведущие новинки следующей кампании (демо-продукты) по специальным ценам. Демо-продукты предназначены для демонстрации Клиентам новых косметических средств из нового каталога. Приобретая Демо-продукты, Вы всегда сможете заранее познакомиться сами и представить своим Клиентам ключевые продукты, когда принесете им новый каталог. Это обеспечит успешные продажи в следующей кампании.

Использование Демо-продуктов позволит Вам:

- * Представляя новый каталог, заранее заинтересовать и ознакомить Клиентов с хит-новинками следующей кампании
- * Продемонстрировать продукт в реальном виде и упаковке, дать возможность протестировать средство и оценить его качество и преимущества
- * Привлечь и заинтересовать новых Клиентов
- * Использовать Демо-продукты для поиска потенциальных Клиентов - мини-презентации или демонстрация новинок (на работе или учебе, в парикмахерской, в магазине, в спортивных клубах и т.д.).

Каждую кампанию по Форме Заказа Вы можете приобрести две предлагаемые новинки следующей кампании - Демо1 и Демо 2. Заказать можно только по одному экземпляру Демо-продукта.

Бизнес - аксессуары

Все заказы ваших Клиентов вы можете отдавать в красивой и удобной упаковке (пакеты), которые вы, так же, можете заказать вместе с продукцией. Так же можно приобрести календарики — внести свои контактные данные и подарить каждому Клиенту.

**ЧПК
Президентский
Клуб
Представителей****Благотворительная
Программа
«Вместе против
рака груди»****«Рубль во благо»****Демо - Программа**

Журнал:
Новости для
Представителей
«HelloTomorrow»

Журнал «**HELLO TOMORROW**» является ещё одним важным помощником и содержит важную информацию, предназначенную именно для Представителей. Газета «Улыбнись новому дню» является очень важным дополнением к каталогу. Журнал «**HELLO TOMORROW**» нужно внимательно читать и изучать, особенно перед тем, как знакомить клиента с новым каталогом. В ней есть та информация, которой может не быть ни в Каталогах, ни в Форме Заказа: акции для Представителей, секреты продаж, новинки следующей Кампании и многое другое.

Только читая «**HELLO TOMORROW**», Вы всегда будете знать о последних событиях в Компании, о новых программах поощрения, призах и дополнительных скидках для Вас. В газете Вы можете найти дополнительную информацию о новинках, а также интересные советы о том, как лучше использовать предложения в текущем каталоге, какие наборы подарков Вы сможете предложить клиентам к праздникам, как лучше использовать Демо-продукт, где и как можно найти новых клиентов.

Обучающие странички газеты посвящены наиболее интересным и сложным новинкам продукции (состав, свойства, применение) или содержат полезную информацию о правильном подборе цветов, классификации ароматов, действии различных ингредиентов. Эти странички помогут Вам в работе с Клиентами. В них помимо красочного изображения продукции, Клиент сможет ознакомиться с подробной информацией о его составе и действии. Газету каждый Представитель получает бесплатно с каждым заказом Кампании.

Вспомогательная
литература

- Вы можете приобрести брошюры — гид по продукции AVON:
1. Таблица цветов;
 2. Брошюра «Anew»;
 3. Брошюра «Solutios»;
 4. Брошюра «Гид по тональным средствам Avon»;
 5. Брошюра « Avon Bronze»;
 6. Брошюра «Товары с логотипом Avon»;
 7. Обучающий диск по средствам Anew,
 8. Книга « Как создавалась Кампания №1 для женщин» и др.

Вся, выше перечисленная продукция, входит в базу для расчёта скидки вашего заказа, но не подлежит скидке Представителя.

Таблица цветов
декоративной
косметики

Это крайне полезный инструмент продаж, надёжный помощник для работы с Клиентами, который совершенно необходим при подборе оттенков декоративной косметики. Специальная технология высококачественной печати с максимальной точностью передает разнообразные реальные оттенки лаков, помад, теней, румян и тональных кремов. Таблица содержит все основные средства декоративной косметики Avon, а также новинки, которые появятся в следующих кампаниях.

Здесь же с красочными иллюстрациями представлены профессиональные советы от знаменитого Голливудского визажиста Джиллиан Демпси. Это пособие поможет Вам и Вашим клиентам виртуозно менять свой образ с новой декоративной косметикой Avon.

Брошюра «Anew»

- Уже после 25 лет каждой женщине необходимо заботиться о профилактике старения кожи, чтобы дольше сохранить свою молодость и свежесть. Компания AVON предлагает самые эффективные и современные средства, поддерживающие молодость и красоту кожи и препятствующие процессу старения. Эти средства объединены в серию Anew и предназначены женщинам, которые стремятся к безукоризненной коже и выбирают для этого только самые лучшие и безопасные способы.

Поскольку невозможно размещать всю необходимую покупателю информацию в основном каталоге AVON, ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ БРОШЮРА ПО СРЕДСТВАМ ANEW специально разработана для того, чтобы помочь Вам и Вашим Клиентам узнать всё о применении средств Anew. Брошюра Anew содержит описание каждого средства, раскрывает принципы воздействия на кожу, рассказывает об основных ингредиентах и их полезных свойствах, а также даёт рекомендации по применению. Ведь для того, чтобы правильно выбрать средство с омолаживающим эффектом, Клиенту необходимо понимать, какие потребности кожи существуют у его кожи, какое средство наиболее уместно применять в каждом отдельном случае. Конечно, Клиент может узнать всё необходимое от Представителя AVON. Но услышанное со временем забывается, поэтому Ваши покупатели заинтересованы в том, чтобы иметь «под рукой» полезную брошюру и периодически обращаться к ней. Этот инструмент разработан специально, чтобы сделать Вашу работу наиболее эффективной и профессиональной.

Гид по средствам
по уходу за кожей
Solutions

Этот удобный гид расскажет о классификации типов кожи, о средствах, подходящих для каждого типа и даст информацию о каждом продукте серии Avon Solutions. Он поможет Вам и Вашим клиентам разобраться во всём многообразии средств для ухода за кожей, подобрать оптимальные продукты, которые будут отвечать индивидуальным особенностям и потребностям Ваших клиентов.

Брошюра «Гид по

В брошюре «Гид по тональным средствам» Джиллиан Демпси даёт советы, как добиться безупречного цвета лица. Как правильно подобрать тональное средство и пудру, с учётом



\$29.95 (Word Converter - Unregistered) <http://www.word-converter.net>

тональным
средствам Avon»

типа кожи лица. Представлена таблица, для правильного выбора средств по цветовой гамме с учётом цвета кожи лица.

Брошюра « Avon
Bronze»

Представлена вся серия солнцезащитных средств «Avon Bronze»
С помощью этой брошюры вы сможете пройти тест и определить световой тип кожи, узнать о простых правилах здорового и красивого загара, как правильно наносить солнцезащитные средства и об условных обозначениях на упаковке средств. А так же подробное описание средств для загара и после загара, автозагара.

Брошюра «Товары
с логотипом
AVON»

Брошюра, на страницах которой представлены бизнес-аксессуары и товары, необходимые Представителю в работе. Представленные аксессуары сделают Вашу работу более профессиональной и помогут создать Ваш деловой образ.

Коллекция аксессуаров 2009-2010 с логотипом AVON способна порадовать и Представителей прекрасным выбором стильных, практичных и незаменимых как для настоящего профессионала, так и в повседневной жизни предметов. Среди интересных новинок Вы найдете удобные элегантные косметички, шариковые ручки с логотипом Avon, кружку, сумку для ноутбука и другие аксессуары, которые сочетают в себе функциональность и стиль. Не забывайте предлагать эту коллекцию и Клиентам. Деловые аксессуары и другие товары с нашим логотипом могут стать прекрасным подарком к праздникам. Брошюра, представляющая коллекция товаров с логотипом AVON может оказаться особенно полезной в предпраздничный период не только для Вас, но и для Ваших Клиентов. Практичные и необходимые в повседневной жизни предметы – отличные идеи недорогих и универсальных сувениров. Не забывайте отмечать маленькими знаками внимания клиентов, например, за большой заказ или просто перед праздниками. Для Вашего удобства цены на аксессуары представлены только в Форме Заказа, помните об этом, называя цены клиенту. Цены в Форме Заказа не подлежат скидке Представителя, но входят в базу для расчета скидки.

Брошюра
«Распродажа
товаров из
прошлых
каталогов»

В брошюре «Распродажа товаров из прошлых каталогов» представлена продукция, которая уже «ушла» из каталога. Либо продукция, дизайн которой обновился. Количество продукции ограничено.

Обратите внимание! Вся заказанная из брошюры продукция не входит в базу для расчёта скидки и не подлежит скидке Представителя! Её невыгодно показывать Клиенту. Представленная в брошюре продукция - для Представителей! Представленную продукцию можно заказать на подарки, на продажу. Это привилегия Представителей.

Карточка Клиента

Картотека Клиентов - важный инструмент в работе Представителя. В Карточке Клиента Вы храните нужную информацию о каждом клиенте и покупаемой им продукции, перенося эти данные из чековой книжки. Используя Картотеку Клиентов, Вы систематизируете все данные о Вашей клиентуре и можете спланировать свою работу. Ведение Картотеки Клиентов - это путь к увеличению продаж и количества Клиентов, путь к хорошим заработкам, к профессиональному и внимательному подходу к Клиентам. Картотека Клиентов нужна для того, чтобы:

1 Собрать в одном месте все сведения о Клиенте:

- * Адрес и телефон
- * Заметки о днях рождения, членах семьи, месте работы и т.д.
- * Тип кожи клиентки
- * Цвет волос, глаз, кожи клиентки

2 Вести учет покупок каждого клиента

* по категориям покупаемой продукции - возможность расширить ассортимент заказываемой продукции из всех пяти категорий

* по использованию полных серий или наборов средств Вашим клиентом - это актуально для средств по уходу за кожей лица и декоративной косметики

* по дате покупки - не забывайте отмечать даты покупок (или номер кампании). Это позволит вам правильно сориентироваться и вовремя напомнить Клиентке, что нужно дозаказать (особенно, это касается повседневных средств по уходу за кожей лица и личной гигиены - шампуней, гелей для душа, крема для рук).

3. Планировать работу с Клиентами и свой доход. Получая новый Каталог и просматривая его, обязательно откройте Картотеку Клиентов. Просматривая вместе с каталогом картотеку, Вы точно будете знать:

- * сколько у Вас есть клиентов
- * кто из них предпочитает какую продукцию и из каких категорий
- * кому и какие новинки будут особенно интересны и кому предложить продукцию со скидками
- * с кем нужно связаться в первую очередь, чтобы напомнить заказать заканчивающуюся продукцию
- * кому заказать пробные образцы и показать демо-продукт
- * для каких клиентов будет интересно определенное специальное или суперпредложение.



Buy Now

\$29.95 (Word Converter - Unregistered) <http://www.word-converter.net>

Вы сможете заранее спланировать свою работу, свои продажи и свой заработок!

Каталог

Каталог - яркая иллюстрированная брошюра, в которой представлен весь ассортимент продукции Avon. Это «витрина» с продукцией, которую Вы везде и всегда можете показать Клиентам. Чем больше женщин увидит каталог, тем больше у вас будет Клиентов, а значит больше размер заказа и больше заработок.

Обязательно заказывайте дополнительные каталоги! Они потребуются как для постоянных Клиентов, так и для поиска новых Клиентов. Все постоянные Клиенты вместе с заказом должны получать экземпляр нового каталога. Дайте им несколько дополнительных каталогов и попросите передать эти каталоги своим родственникам, знакомым и друзьям (в гостях, на работе, в семье, подругам и т.д.). Это прекрасная возможность расширить круг Клиентов и получить рекомендации. Не забудьте подписать каталоги и указать свой контактный телефон.

Внимательно изучите каталог перед визитом к Клиенту, разберитесь с его содержанием, выберите наиболее интересные предложения и новинки. В каталоге представлены пять категорий продукции: декоративная косметика, средства по уходу за кожей лица, парфюмерия, средства для ухода за волосами и средства личной гигиены. На страницах каталога есть средства, предназначенные для мужчин, для всей семьи, а также красочная детская серия.

Заинтересовать Клиента вам помогут новинки, специальные предложения, супер-предложения и скидки, представленные в каждом новом каталоге. Предлагайте Клиентам приобрести продукцию серией (например, шампунь + ополаскиватель + маска для волос). Обязательно предложите сопутствующие товары (щетки для волос, аппликаторы для теней, кисти для макияжа, косметички и т.д.). Заранее посоветуйте и вместе с Клиенткой подберите подарки для ее родных и близких к праздникам и дням рождения.

Правильное использование каталога, как важнейшего инструмента продаж, дает возможность приобрести новых Клиентов, собрать большие заказы и существенно увеличить доход Представителя.

Первый инструмент продаж — Каталог AVON.

Давайте поговорим о каталоге - каталоге AVON.

- Что такое каталог?

- Для чего он нужен? - Как он устроен? - Как им правильно пользоваться?

Итак, что такое каталог AVON.

Каталог AVON - это брошюра, которая содержит ассортиментный перечень продукции AVON. Но это только в том случае, если смотреть на каталог - формально.

На самом деле это не просто брошюра с фотографиями продукции - это инструмент работы для Представителей AVON. Это витрина магазина.

Вы все знаете, что в настоящее время процветают компании с разветвленной сетью. Сети (сетевые магазины, рестораны, бары) окружают нас все сильнее и сильнее. Посмотрите, сколько ресторанов быстрого питания вокруг (Макдональдс, Планета Суши и др.), сколько магазинов у торговых сетей: Рамстор, Эльдорадо, Мир и др.

Каждый Представитель AVON может построить свою Империю - свою сеть, причем, на это не нужно больших финансовых вложений. Достаточно купить побольше каталогов AVON. Пусть каждый приносит прибыль.

Для чего нужен каталог AVON.

Каталог AVON выполняет две основных функции: поиск Покупателей и формирование заказа Покупателя.

Без каталога Покупатель не сможет сделать заказ. То, как каталог выполняет свои основные функции зависит от Представителя, от его умения пользоваться каталогом.

Как устроен каталог.

1. Скидки Скидки (красные цены) - специальная цена на определенную продукцию AVON.

2. Специальные предложения Специальные предложения на определенную продукцию. Например, "Купите одно средство и второе Вы сможете заказать за полцены"

3. Обложка Как правило на обложке - анонс основной новинки каталога. Также, на обложке, указана Кампания действия каталога. На последней (задней) обложке имеется специальный блок для указания реквизитов Представителя.

4. Ароматизированные страницы. Страницы, на которые по специальной технологии нанесен аромат. Легонько потрите тыльной стороной ладони по странице, и ощутите аромат на руке. Обратите внимание - не нужно нюхать страницу. Ощущайте аромат на ладони.

Как правильно пользоваться каталогом.

Главное - это то, что их должно быть у Вас достаточное количество.

Внимательно изучите каталог, перед тем, как идти к клиенту. Запомните все специальные предложения, новинки и самые интересные скидки.

Для того, чтобы Ваш клиент Вас любил, он должен быть уверен, что Вы на страже его интересов.

Каталог —
витрина вашего
магазина



Buy Now

\$29.95 (Word Converter - Unregistered) <http://www.word-converter.net>

Никогда не предлагайте клиенту продукцию по невыгодной цене. Если на средство нет специального предложения, а клиент настаивает именно на этом средстве, то прежде чем принять заказ, проинформируйте его о специальных предложениях на аналогичную продукцию.

Например, если человек хочет заказать определенную туалетную воду, а Вы знаете, что в следующем каталоге она дешевле - проинформируйте его об этом. Клиент оценит такую заботу о нем. Предложите в этот раз выбрать другие средства или попробовать что-то в первый раз. Обратите внимание клиента на специальные предложения.

Поверьте, Клиент уже приготовил определенную сумму для покупки, и он сможет потратить ее на другие средства.

Обязательно подпишите каталог. Любой человек должен знать куда позвонить, с кем связаться, чтобы сделать заказ. Знакома клиента с каталогом, сначала расскажите о новинках (особенности, характеристики и т.д.), покажите "Демо - продукт".

Никогда не давайте каталог более чем на два дня. Человек его не посмотрит. И если Вы будете ему напоминать каждый день - "Принеси каталог", он принесет его Вам и скажет, что у него не было времени его посмотреть. Если Вы дадите каталог на день, два - клиент найдет время ознакомиться с каталогом - в транспорте, за ужином и т.д. Обязательно скажите, что данный экземпляр - Ваш личный и он Вам очень нужен. Можете написать на обложке, большими красными буквами (по диагонали) - "Мой экземпляр". Скажите так: "Это мой личный. Все разобрали. Очень много скидок".

Совсем другой разговор - экземпляр клиента. Помните, каждый человек, сделавший заказ должен получить свой (личный) экземпляр каталога. Правило хорошего тона - каждому клиенту свой личный экземпляр каталога в свой, личный, красивый пакетик. Если Вы нарушаете это правило, приготовьтесь к тому, что Вы потеряете этого клиента. Придет Представитель, который будет все делать правильно - красиво.

Для женщины покупка косметики должна быть праздником - она заказала и получила продукцию для красоты, комфорта, уюта. Создавайте праздник. Людям нравятся праздники.

Клиенты должны ждать Ваш приход и праздник, сделанный специально для них.

Предложите клиенту купить свой личный экземпляр. Экземпляр каталога следующей кампании. Экземпляр, в котором пахнут все страницы. Экземпляр который еще никто не листал. Новый экземпляр.

Стоимость каталога для клиента, указана в каталоге.

Купить - это не всегда отдать деньги. Если Ваши клиенты не привыкли покупать каталоги, предложите его заработать: "Ой, смотри твой заказ на 350 рублей, давай еще закажем новую тушь за 150 рублей, наш заказ будет 500 рублей, и ты получишь свой личный каталог на следующую кампанию!". Вы можете подарить каталог за хороший заказ, например:

"Марина! Спасибо, что ты сделала такой большой заказ.

За это я подарю тебе следующий каталог!"

Некоторые Представители совершают ошибку когда отдают заказ нескольким людям в одном пакете - "Сами разберитесь". Да, скорее всего тот человек, который собирает заказы со своих подруг и передает Вам, останется с Вами надолго, но ее подруги - не факт. Почему? Очень просто - они найдут своего личного Представителя, который будет приносить им продукцию лично, в личном, красивом, хрустящем пакетике и будет лично ее консультировать. Если Вам принесли такой заказ, заказ от нескольких людей.

Обязательно найдите способ встретиться с каждым клиентом.

Обязательно каждому - свой пакетик и свой каталог.

Для большинства людей мелочи играют очень важную роль. Если нет возможности встретиться лично - обязательно в каждый пакетик: каталог, свою визитку и

Люди очень ценят внимание. Положите в заказ открытку - комплимент за заказ.

Общайтесь со своими клиентами - часто. Вы должны быть в курсе всех семейных праздников. Вы должны знать когда у мужа Вашей клиентки день рождения. Заранее предложите услуги по составлению подарка.

Будьте внимательны и заботливы. Ваши клиенты - приведут Вам новых клиентов.

А если Вы будете это поощрять - Вас ждет огромный успех!

ИТОГИ:

1. Каждому клиенту AVON - индивидуальное обслуживание высшего класса. Чтобы другим было завидно. Забота и внимание.
2. Каждому клиенту AVON - свой, личный, каталог AVON и пакетик.
3. Знать все специальные предложения и скидки каталога.
4. Знать информацию о новинках.
5. У нас два вида каталогов: один (рабочие) для новых клиентов и второй - личные экземпляры клиентов (новые, хрустящие, ни разу не открытые)
6. Каждый экземпляр - подписываем на обороте (свое имя и телефон)

Рекомендациях - как способе поиска новых клиентов!

1 Способ
увеличения
количества ваших
Клиентов

Что это такое? Рекомендация, если коротко, это когда один человек рекомендует другого. Во всем мире рекомендации очень интенсивно используются. В нашей стране этот способ поиска новых клиентов тоже находит все большее применение. Например, если Вам нужен электрик, юрист, парикмахер, Вы начинаете искать по знакомым. У кого есть...? Вы, наверняка, часто получали визитные карточки с просьбой: "Если Вашим знакомым надо - пусть обращаются!". Все это и называется - РЕКОМЕНДАЦИЯМИ.

Рекомендации можно разделить на два основных типа: активные и пассивные.

Активные - это когда Вы сами спрашиваете: "Кому из Ваших знакомых я могу предложить свои услуги?". **Пассивная** рекомендация - это когда Вас рекомендуют без Вашего участия.

Как лучше? Конечно нужно использовать два способа. Разумеется более эффективен способ активных рекомендаций. В этом случае Вы получаете результат (телефон) - сразу. И сразу можете работать с новым клиентом.

Как использовать пассивные рекомендации? 1. Создайте максимальное качество обслуживания своих клиентов. Довольный клиент - благодарный клиент.

2. Не забывайте вкладывать в каждый заказ каталог и свою визитную карточку.

3. Каждый Ваш клиент должен быть уверен в том, что он лучший, любимый и т.д. кроме того она (Ваша клиентка) должна быть уверена в том, что она Ваша лучшая подруга.

Результат не заставит себя ждать.

Как использовать активные рекомендации? Здесь не все так просто. К каждому человеку нужно подобрать определенный ключик. Как правило фраза-ключик состоит из трех частей: Обращение (вводная часть), предложение своих услуг и получение нужной информации.

Это может

выглядеть так:

- Вы говорили, что у Вас на работе все без ума от Вашей новой туалетной воды.

- Я могла бы прийти и продемонстрировать другую нашу туалетную воду!

- Когда это лучше сделать?

Или так:

- Вы не знаете чем занять подруг, которые придут к Вам в пятницу на чаепитие?

- Давайте я приду и бесплатно составлю программу по уходу за кожей лица для каждой!

- Во сколько мне подойти?

А может и так:

- Ваша подружка работает в туристической фирме? Отлично! Я как раз сейчас думаю об отдыхе.

- Я хочу поговорить с ней на тему отдыха, а заодно предложу косметику Эйвон ей и ее коллегам.

- Дайте, пожалуйста, мне ее телефон.

Вариантов - целая куча. Вы должны сами уметь подстраиваться под конкретного клиента

Есть еще один способ получить рекомендацию у Вашего клиента

Попросите заполнить анкету, например:

ФИО _____, тел: _____

Какие продукты Вы покупаете чаще всего?

- Парфюмерия

- Декоративная косметика

- Средства по уходу за лицом

- Средства по уходу за телом

- Средства по уходу за волосами

Хотели бы Вы получить консультацию по составлению программы по уходу за лицом?

-Да

-Нет

Кому из Ваших знакомых мы можем подарить новый каталог?

ФИО _____ тел _____

ФИО _____ тел _____

ФИО _____ тел _____

Реклама ваших услуг в Интернете - на сайтах бесплатных объявлений.

Некоторые ссылки: <http://www.bavun.ru/> ; <http://www.1000dosok.ru/> ;

<http://www.doski.spb-spb.ru/> ;

Создание собственного сайта Avon. Сайт на GetAvon ссылка: <http://getavon.ru/> ;

<http://www.1000dosok.ru/aboutinformer.php>

Не выбрасывайте каталоги, действие которых уже закончилось!

Они ещё могут сослужить вам добрую службу!

Раскидайте их по почтовым ящикам ваших соседей, в соседних подъездах, соседних домах.

2 Способ
увеличения
количества ваших
Клиентов



Buy Now

\$29.95 (Word Converter - Unregistered) <http://www.word-converter.net>

Таким образом вы можете найти новых Клиентов, живущих неподалеку от вас.

Пробные Образцы продукции

Пробные образцы - один из важнейших инструментов продаж для Представителя. Без пробных образцов не сможет обойтись ни один профессиональный продавец-консультант - в работе с Клиентами он всегда должен использовать пробные образцы. Какими бы словами Вы не описывали аромат туалетной воды или палитру цветов помад, они все равно не совпадут с реальностью, так как у каждого человека свое восприятие цвета и запаха - в выборе этих средств незаменимыми помощниками станут пробные образцы. Подбирая для Клиентки крем для кожи лица, нужно обязательно предложить ей пробный образец для тестирования этого крема.

Помните, что предлагая Клиентке воспользоваться пробным образцом, Вы :

* Заявляете о своем профессионализме консультанта и индивидуальном подходе к каждому Клиенту

* Проявляете заинтересованность в потребностях своей Клиентки

* Избегаете очень многих проблем в работе с Клиентами (несовпадение цвета помады, неподходящий крем, индивидуальное восприятие запаха туалетной воды и т.д)

* Убеждаете сделать покупку даже очень нерешительных и консервативных Клиентов

* Увеличиваете сумму покупки, если заинтересуете Клиентку пробным образцом новой помады или аромата, которые клиентка не планировала

* Привлекаете новых клиентов - подарите им пробные образцы и дайте возможность по достоинству оценить качество косметических средств Avon

Пробные образцы - это необходимое вложение в Ваш бизнес, которое быстро окупится благодарными Клиентами, успешными продажами и хорошим доходом.

Пробные образцы продукции Вы можете заказать.

Что такое — пробник AVON

Пробник AVON, правильнее - пробный образец, это косметический продукт AVON, изготовленный в маленькой упаковке, и полностью соответствующий по всем параметрам оригиналу продукции.

Зачем он нужен?

Пробный образец AVON дает возможность ознакомить покупателя с продуктом еще до того, как этот продукт будет приобретен.

Пробники AVON решают несколько основных задач:

1. подбор цвета/запаха - до покупки полноценного продукта;
2. увеличение суммы покупки клиента
3. поиск новых клиентов

Как?

Не будем говорить о том, как подбирать цвет и запах с использованием пробника, уверена, что Вы это и сами прекрасно умеете делать.

Как увеличить сумму покупки? На самом деле очень просто.

Ваш клиент не покупает все пять категорий продукции AVON (декоративная косметика, средства по уходу за волосами, парфюмерия, средства по уходу за лицом, средства по уходу за телом). Это и есть Ваш основной инструмент для увеличения продаж. Предложите клиенту попробовать что-то новое, то что он не заказывает по каталогу AVON. Например, Ваш клиент не покупает у Вас шампуни. Вы прекрасно понимаете, что средства по уходу за волосами - это очень большая ниша продуктов, которые всегда нужны и которые быстро заканчиваются. Вложите в заказ клиента пробник шампуня. Главное, потом, не забудьте поинтересоваться, подошел ли Вашему клиенту этот шампунь. Предложите заказать.

Как найти новых клиентов?

Дарите пробники AVON, тем, кто не заказывает продукцию у Вас. Рано или поздно человек, если Вы правильно подберете продукт, сделает выбор в пользу продукции AVON.

Например, вы приносите очередной заказ своему клиенту на работу. На соседнем, с Вашим клиентом, рабочем месте сидит женщина. Обязательно обратите ее внимание на удобство заказа продукции через каталог и..., подарите ей пробник и дайте каталог AVON.

Тонкости

Лучше если своим клиентам Вы будете давать пробники - как поощрение (за хороший заказ, за просто заказ, за то, что ей очень подойдет эта туалетная вода)

Если это происходит в присутствии других людей (потенциальных клиентов) обязательно заострите внимание, что в пакетике Вашего клиента ждет подарок. Например: "Мария, смотри, я положила тебе подарок, как обычно, это наша новая туалетная вода, такой приятный/весенний/свежий аромат, он обязательно тебе подойдет, попробуй, потом мне расскажешь."

Помните главное - пробник, также как и каталог и красивый пакетик - это сервис.

Хороший сервис - всегда ценится.

**Полезные
Программы**

Ниже представлены программы, которые могут помочь вам в работе. Если вас заинтересовала та или иная программа, обратитесь к своему Координатору.

**Программа
«Продавец
косметики»
(бесплатно)**

1. Назначение программы. Программа "Продавец Косметики" предназначена для комфортной работы с заказами косметики и формирования единого заказа всех клиентов с разбивкой на карточки по каждому клиенту. Программа ориентирована в первую очередь на представителей компании Avon (обновляемые справочники продукции), но может быть использована для ведения учета заказов и других компаний. Программа представляет собой своего рода бухгалтерию для представителя.

2. Работа с данными. Программа спроектирована таким образом, что все данные по продукции заносятся только один раз. Программа будет запоминать всю введенную вами информацию (наименование товара, страница, цена) и уже не попросит вводить ее вновь.

3. Обновляемые базы продукции. Программа поддерживает обновления справочников по товарам через Интернет. При старте новой кампании (выходе нового каталога) Вы сможете совершенно БЕСПЛАТНО обновить справочник по товарам и ценам. Таким образом, у Вас всегда будут актуальные данные по последнему каталогу и при наборе нового заказа достаточно будет ввести код заказываемого товара, остальная информация о товаре (наименование, страница, цена) будет вставляться из справочников.

**Программа
«Визитки»
(бесплатно)**

Мастер Визиток - удобная программа от AMS Software для быстрого создания визиток и бейджей. Включает более 150 готовых вариантов дизайна визитных карточек на самые разные темы, а также возможность создания собственных оригинальных стилей. Для подготовки красивой визитки достаточно ввести контактные данные, выбрать шаблон и отредактировать макет по своему вкусу. После этого вы сможете распечатать любое количество визиток на принтере или сохранить визитку для последующей печати.

Мастер Визиток позволяет создавать продукцию различных видов:

1. Визитные карты, содержащие информацию о сотруднике и компании.
2. Контактные карты, которые используются частными специалистами. Например, они подойдут для фрилансеров, частных врачей, психологов, юристов, страховых агентов и т.п.
3. Корпоративные карты, включающие только информацию о компании. Могут использоваться в качестве рекламы.
4. Бейджи, содержащие минимум информации крупным шрифтом для наиболее удобного восприятия.

Программа включает обширный каталог готовых вариантов дизайна по различным темам, включая популярные сегодня визитки с фотографиями. Любой шаблон можно свободно редактировать. Если же вы захотите создать визитку с нуля, то вам поможет встроенный удобный редактор. С его помощью можно менять фон и композицию, настраивать цветовую гамму, добавлять картинки и многое другое.

Мастер Визиток имеет собственную базу данных для хранения информации о компаниях и персонах. Эта возможность позволяет легко добавлять и повторно использовать данные для создания визитных карточек.

Программа позволяет легко распечатать визитные карточки на бумаге различных форматов. Возможна печать как на обычных струйных и лазерных принтерах, так и на профессиональном полиграфическом оборудовании.

**Программа
«Бесплатная смс
— рассылка»
(бесплатно)**

1. Поддерживается большинство операторов России;
2. Возможность автоматической перекодировки на английскую раскладку;
3. Удобный интерфейс;
4. Для защиты от массовой рассылки, помимо ограничений оператора, у нас установлено ограничение на отправку не более 5 sms в минуту, а также абоненту нельзя отправить подряд одно и тоже сообщение;
5. Экономно расходует Интернет трафик;
6. Автоматически добавляет вашу подпись к sms сообщениям;
7. Отражает реальную информацию об отправке sms сообщения;
8. Встроенная телефонная книга;
9. Встроенная история отправленных sms;
10. Возможность работы с прокси сервером;

Автоматическая Информационная Система работает круглосуточно: **8-800-7003-600.**

С помощью АИС можно бесплатно получить информацию о заказе, состоянии счета и участии в Программах Поощрения.

Единый телефонный номер Отдела по работе с Покупателями – **(495) 792-36-00.**
Звонок по телефону платный, в соответствии с тарифным планом Представителя. Режим работы телефонной линии: понедельник – пятница с 9:00 до 21:00;

**Телефоны
необходимые в
работе**



Buy Now

\$29.95 (Word Converter - Unregistered) <http://www.word-converter.net>

суббота с 9:00 до 18:00 по Московскому времени

Бесплатная Горячая линия для Членов Президентского Клуба: **8-800-700-700-8**.

Режим работы Горячей линии: будние дни с 9:00 до 21:00 по Московскому времени.

Более 90% всей информации вы будете получать на личной страничке сайта www.avon.ru и путем рассылки смс-уведомления. В случае смены номера мобильного телефона — не забудьте поставить в известность своего Координатора и компанию AVON.

По всем вопросам и проблемам обращайтесь к своему

Лидер-Координатору — который всегда вам поможет и научит всему тому, чему он научился сам. Стаж работы вашего Координатора, в компании **AVON - с 14/11/2008**

Есть структура из своих Координаторов.

Приглашаем всех желающих пройти конкурсный отбор на позицию Координатора.

Тел.: 8(926)-616-40-22

E-mail: sarycheva-70@mail.ru - заходите в «Мой Мир» !

На сайте

вы сможете подробнее ознакомиться с компанией и продукцией, рекламными роликами, обучающим материалом. Так же, при наличии у вас e-майл адреса, вы будете получать от

Координатора все самые свежие новости и изменения.

Сайт вашего Лидер - Координатора: www.avonmania.ucoz.ru ;

Удачи Вам и Вашим Клиентам!

Ваш
Лидер -
Координатор