

Sāc jau šobrīd!

1, 2, 3 BALLĪTES

Tas ir
dzīves stils

Tupperware®

Unikāli izstrādājumi...

FANTASTISKS DŽĪVES STILS!

Nekad pieprasījums pēc Tupperware produkcijas nav bijis tik liels. Un mums vajag vairāk konsultantu, kuri prezentētu un pārdotu mūsu produkciju.

Kā Tupperware konsultants tu esi pats sava darba vadītājs, bet citi tev palīdz. Proti, tev ir pieejamas visas priekšrocības kā sava darba vadītājam, un vienlaikus tu saņem savas grupas vadītāja un izplatītāja atbalstu, kā arī palīdzību no atzīta pasaules līmeņa uzņēmuma, kuram ir vairāk nekā 60 gadu pieredze tiešajā pārdošanā, bet tā augstās kvalitātes izstrādājumiem ir apskaužami laba slava.

Apsveicam Tevi ar šo darbu un vēlam veiksmi! Esi laipni aicināts Tupperware "ģimenē"!

*Kā konsultantam
tev ir iespēja
 piedalīties
iedvesmojošās
prezentācijās
un interesantos
Tupperware
pasākumos*



Nepavisam nešķiet ka tas ir darbs...

KAD VISIEM IR JAUTRI PIEDALĪTIES

Kā Tupperware konsultantam tev (atšķirībā no citām profesijām) ir iespēja satikt daudz jaunu cilvēku.

Tupperware prezentāciju viesi bieži ir draugi un paziņas, kuri izbrīvējuši pāris stundu, lai rastu jaunus kontaktus un izklaidētos. Tādēļ viņi ir relaksētāki, pretnākošāki un ieinteresētāki uzklaut informāciju par jaunu produkciju, receptēm u.tml.

Ēdiens ir viena no lietām, kas vieno cilvēkus un rada kopīgas, pozitīvas izjūtas. Tāpēc prezentācijā vienmēr valdīs vēl labāka gaisotne, ja tu kopā ar namamāti un viesiem būsiet pagatavojuši gardas uzkodas.



Kā konsultantam tev ir vairāki uzdevumi, ar kuriem jātiek galā: tev jāprezentē produkcija, jāatbild uz jautājumiem un jāpalīdz namamātei sasniegt to mērķi, ko abi esat prezentācijai noteikuši. Turklāt, pēc pāris stundām atgriežoties mājās, pēc labi pavadīta laika kopā ar prezentācijas viesiem un namamāti, jutīsies iedvesmots un nemaz neliksies, ka esi bijis darbā. Tieši pretēji, tu būsi enerģijas piepildīts, jo viesi būs izrādījuši sajūsmu un interesi par Tupperware produkciju.

*Par veiksmīgu darba
sākumu tu vairāk vari
lasīt 8. lappusē.*



Esi veiksmīgs jau no pirmās dienas

AR QUICK START SOMU

Esi veiksmīgs jau šobrīd! Ja esi motivēts un ambiciozs, mēs esam gatavi tevi atbalstīt ar produkciju, apmācībām un instruktažu, lai tu ātri un sekmīgi iesaistītos pārdošanā.

Quick Start somā tu atradīsi starta komplektu, kas nodrošinās tev iespēju veiksmīgi sākt darbu. Bez plaši pazīstamās produkcijas tajā atrodas arī apraksti, izdrukas, galdauts u.tml.

Tavs grupas vadītājs un izplatītājs nodrošinās padziļinātas produkcijas un pārdošanas apmācības, lai tu būtu labi sagatavots pirmajām prezentācijām.



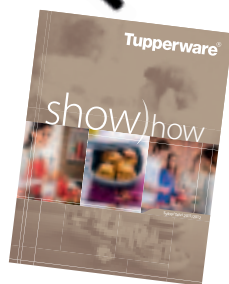
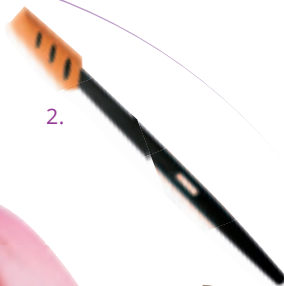
Tava Quick Start soma

1. Smalcinātājs *Herb Chopper*
2. Mini silikona lāpstīņa

1.



2.



Daudz vairāk par katru no produktiem vari izlasīt Show How rokasgrāmatā.

**Quick Start somas saturs kļūs par tavu īpašumu, tiklīdz tu būsi pārdevis Tupperware izstrādājumus 120 Ls vērtībā (pēc katalogā noteiktajām cenām) pirmo četru nedēļu laikā, kā arī būsi norēķinājies ar savu izplatītāju. Ja tu pretēji gaidītajam nebūsi pārdevis produkciju noteiktajā vērtībā, tev saņemtie izstrādājumi jāatdod atpakaļ izplatītājam vai jāsamaksā starpība.*

Vislabāko atmosfēru un rezultātus tu sasniegsi, prezentācijā pagatavojot ātras un vienkāršas receptes. Kopīga ēdiena gatavošana prezentācijas laikā radīs relaksētu un labu atmosfēru, kā arī tavi viesi un namamātes uzziņās, kā vislabāk lietot Tupperware izstrādājumus.



Bazilika Pesto



4 personām

SASTĀVDAĻAS

- 1 sauja svaiga bazilika
- ½ mini glāzītes pīniju riekstu
- 20 g parmezāna siera
- 1 mini glāzīte olīveļļas
- Sāls
- 1 liels ķiploks
- Spageti

PAGATAVOŠANA

- Sasmalciniet baziliku smalcinātājā Turbo Chef
- Pievienojiet pīniju riekstus, parmezāna sieru un turpiniet smalcināšanu.
- Pievienojiet olīveļļu un turpiniet smalcināšanu.
- Pievienojiet sāli pēc garšas.
- Pasniedziet ar spageti, kas pagatavoti saskaņā ar norādījumiem uz iepakojuma.

Programma "Papildini Demo somu"

1, 2, 3 PREZENTĀCIJAS

Ar programmu "Papildini Demo somu" tu varēsi iegūt papildus dažādus Tupperware izstrādājumus. Jo vairāk prezentāciju tu noorganizēsi, jo vairāk Tupperware izstrādājumus iegūsi.

1

Kad būsi noorganizējis **pirmo prezentāciju** un pārdevis izstrādājumus par vismaz **120 Ls**, tu saņemsi savu Quick Start somu ar diviem izstrādājumiem savai pirmajai Tupperware trauku demonstrācijai, kā arī attiecīgā perioda namamātes Pateicības dāvanu, iepazīšanās dāvanu un nelielas dāvanas prezentācijas viesiem.



2

Kad būsi noorganizējis **divas prezentācijas** un pārdevis izstrādājumus par vismaz **240 Ls**, tu saņemsi papildus: Optimum 1,3 l, BtB mīklas bļodu 3,5 l ar un vēlvienu pārsteiguma dāvanu.



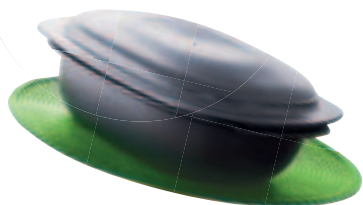
3

Kad būsi noorganizējis **trīs prezentācijas** un pārdevis izstrādājumus par vismaz **360 Ls**, tu saņemsi papildus Želejas formu, Universālo dārzenu mizotāju un Fridgesmart 1,6 l.



Pirmajās četrās nedēļās

Piedāvā darbu draudzenei/
draugam pirmo četru nedēļu
laikā un saņem fantastisko
UltraPro™ 2 I.



Pirmās prezentācijas tu vari
noorganizēt sev pazīstamu
cilvēku lokā, piemēram,
ģimenei, kolēģiem, kaimiņiem
un draugiem, kuri uzaicinājuši
savus draugus, ģimeni u.tml.
no viņiem pazīstamo cilvēku
loka. Tādējādi tavš klientu loks
izpletīsies kā riņķi ūdenī.
Par to, kā novadīt pēc iespējas
veiksmīgāku prezentāciju,
vairāk vari izlasīt 11. lappusē.



6

Kad būsi noorganizējis **4-6
prezentācijas** un pārdevis
izstrādājumus par vismaz
750 Ls, tu saņemsi papildus
Demo somu, Servēšanas
karoti, U-sērijas Universālo
nazi, Siera rīvi, Easy rice.



9

Kad būsi noorganizējis **7-9 prezentācijas** un
pārdevis izstrādājumus par vismaz **1100 Ls**, tu
papildus saņemsi skaistu Tupperware somu uz
riteniņiem, Mīklas paliktni, Mīklas rulli, Quick
Chef III un Micro Plus 1 I.



Pirmajās 13 nedēļās

Prezentācijas ceļvedis

PIRMS PREZENTĀCIJAS – MĀJĀS

- Pirms došanās ceļā, pārbaudi savas somas saturu.
- Ierodies prezentācijā pirms laika (pusstundu iepriekš)

Prezentācijā nepieciešamo lietu saraksts:

- Izstrādājumi (ieskaitot īpašos piedāvājumus, pašlaik aktuālās un nākamo periodu pateicības dāvanas)
- Katalogi un cenrāži
- Aktuālie bukleti
- Tupperware - banka
- Pildspalvas un kalkulatori
- Aploksnes ar līgumiem
- Tupperware galdauts
- Jauno konsultantu uzaicināšanas materiāli
- Receptes
- Dāvaniņas
- Apavi lietošanai iekštelpās



PREZENTĀCIJĀ – pirms viesu ierašanās

- Izkārto Tupperware izstrādājumus, lai tie būtu saskaņoti pēc krāsas un sērijas – īpašie piedāvājumi, aktuālās un nākamo periodu pateicības dāvanas.
- Izliec aktuālos bukletus, katalogus, cenrāžus un pildspalvas.
- Izveido atmosfēru, lai tā atspoguļotu šībrīža perioda tematiku (Ziemassvētki, Lieldienas utt.), un iededz, piemēram, sveces.
- Pievērs sev nedalītu uzmanību. Iepriekš sarunā ar namamāti, kurā brīdī pasniegt kafiju, lai nekas nenovērstu Tavu viesu uzmanību no prezentācijas.
- Vienojies ar viesiem par pasūtītās preces piegādes datumu. Sagatavo namamātei "Tupperware- banka" aploksni un sarunā precīzu laiku, kad tiks piegādāta prece, kuru pēc tam viņa atdos saviem viesiem.



PREZENTĀCIJĀ – PĒC VIESU IERAŠANĀS

Sasveicinies ar namamāti un viesiem

- Stādi priekšā un pastāsti par sevi, pastāsti, kāpēc Tu nodarbojies Tupperware. Pastāsti par papildus peļņas iespējām, elastīgu darba laika grafiku, personiskās izaugsmes iespējām, iespējām iegūt Tupperware izstrādājumus, braucieniem un iespaidiem, par iepazīšanos ar jauniem cilvēkiem.
- Pastāsti par garantijām un iespējām apmainīt izstrādājumus.
- Pastāsti par Tupperware vēsturi. Vari pieminēt, piemēram, ka 1938. gadā Erls Tappers izgudroja pirmo gaisa un ūdens necaurlaidīgu bļodu.

Novadi namamātei un viesiem prezentāciju

- Pastāsti par izstrādājumu priekšrocībām un iespējamajiem pielietojuma veidiem (apmēram 30 – 45 minūtes).
- Ļauj viesiem, aplūkot un paturēt rokās izstrādājumus, padalies ar noderīgiem padomiem.
- Atbildi uz jautājumiem.
- Piedāvā visiem individuālu apkalpošanu.
- Kāds ir namamātes iecienītākais izstrādājums?
- Organizē konkursu, kura laikā tiek laimēti izstrādājumi – dāvanīņas.



PREZENTĀCIJĀ – NOSLĒGUMS

Vienojies par nākamajām prezentācijām

- Pateicies namamātei un parādi, kādu pateicības dāvanu viņa saņems.
- Pastāsti par namamāšu kampaņas priekšrocībām.
- Vienojies par nākamajām prezentācijām.

Vienmēr centies katras prezentācijas laikā sarunāt 2 jaunas prezentācijas!

Pastāsti par darbu

- Pastāsti par konsultanta darbu, par pieredzi strādājot Tupperware.
- Nodibini personisko kontaktu ar tiem viesiem, ar kuriem Tu vēlies strādāt komandā.
- Padomā par iespēju viņus uzaicināt kā viesus uz nākamo tikšanos savā distribūcijā.

Noslēgumā

- Savāc pasūtījumus.
- Pārbaudi pasūtījumus.
- Saskaiti pasūtījumu summu.
- Pastāsti namamātei par to, kādus izstrādājumus viņa var izvēlēties no namamāšu Pārdošanas līmeņa dāvanām.
- Vienojies ar namamāti par nākamo prezentāciju.

Pateicies namamātei par prezentāciju

- Ieliec somā izstrādājumus.
- Pateicies visiem par tikšanos un atvadies.
Mēs vēlreiz tiksimies ciemos pie...

PĒC PREZENTĀCIJAS – mājās

- Apkopo visus pasūtījumus
- Atlasi tos klientus, kurus vēlies uzaicināt kā Jaunos konsultantus vai arī tos klientus pie, kuriem vēlies sarunāt prezentācijas. Atrodi savā darba grafikā laiku, kad plāno ar viņiem sazināties – to ieteicams darīt pēc iespējas ātrāk, ideālā gadījumā – nākamajā dienā pēc prezentācijas.

Darba nedēļas beigās apkopo visus pasūtījumus vienā, par ko informē savu grupas vadītāju. Pēc tam pasūtījums tiek nosūtīts distributoram.



PADOMI KĀ ORGANIZĒT VEIKSMĪGAS PREZENTĀCIJAS

Jaunu konsultantu uzaicināšana:

- Apsēdies līdzās tam cilvēkam, ko tu vēlies uzaicināt strādāt savā komandā, veido ar viņu kontaktu.

Motivēšana:

- Es gribu ar Tevi dalīties tajās iespējās, kas man jau ir pieejamas!
- Ar Tevi būtu tik aizraujoši strādāt!
- Varbūt vēlies, lai Tev katru mēnesi būtu papildus ienākumi?

Veido individuālus piedāvājumus jaunu konsultantu iesaistīšanai:

- Ja šodien piekritīsi strādāt mūsu komandā, saņemi pateicības dāvanu (iespējama arī apsveikuma dāvana).
- Ar šodienas klātesošajiem viesiem turpmāk būs jāstrādā Tev. Šādi Tev būs vienkāršāk uzsākt konsultanta darbu.
- Tuvāko divu nedēļu laikā Tu saņemi vairāk Tupperware izstrādājumu (paskaidro, kā tas notiks).
- Tikai Tu pats vari izlemt, kādi ienākumi Tev nepieciešami un kāds darba grafiks ir piemērots tieši Tev – sniedz piemērus.

Turpini ar secinājumiem:

- Es domāju, ka mēs labāk varētu darīt tā...
- Tu neko nezaudē.
- Sarunā laiku, kad kopā varat apskatīt starta somas saturu.

Vienošanās

Piedāvā visiem viesiem organizēt prezentāciju tieši pie viņiem. Rosini viņiem izvirzīt mērķi - kādas namamātes Pārdošanas līmeņa dāvanas viņi vēlas saņemt.

- Pajautā: „Kad Tu būsi prezentācijas namamāte, kurai no pateicības dāvanām Tu dosi priekšroku, xx vai yy?”
- Pajautā: „Ja mēs organizēsim tematisko prezentāciju, Tu dosi priekšroku receptei xx un izstrādājumam xx vai receptei xx un izstrādājumam yy?”

Piedāvā 2 dažādas nedēļas dienas un laikus, kad varētu notikt prezentācija. Tu pats nosaki savu darba laika grafiku.

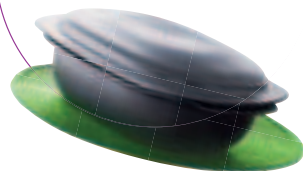
- Pajautā: „Kad Tev būtu ērtāk pie sevis organizēt prezentāciju - darba dienā vai brīvdienā?”
- Pajautā: „Tu vēlies, lai prezentācija notiktu xx datumā plkst. xx vai xx datumā plkst. xx?”

KĀ

izlietot

saņemto naudu?

Piedāvā darbu draudzenei/
draugam pirmo četru nedēļu
laikā un saņem fantastisko
UltraPro™ 2 I.



• *Dāvanas ģimenei?*

• *Papildu atvaļinājums?*

•

•

•

•

Padomi veiksmīgai prezentācijai

1. Pārrunā ar namamāti ko viņa sagaida no prezentācijas, lai kopīgi noteiktais mērķis tādējādi tiktu sasniegts.
2. Apsveic namamāti un viesus, iepazīstini ar sevi un pastāsti kāpēc tu pārdod Tupperware produkciju.
3. Prezentē Tupperware produkciju un pēc iespējas biežāk pagatavo interesantas un vieglas receptes šajos traukos.
4. Vienojies par jaunu prezentāciju noorganizēšanu.
5. Pastāsti par darba iespējām un piedāvā ieinteresētajām personām izmēģināt šo darbu.
5. Prezentācijas noslēgumā pasaki PĀLDIES namamātei un viesiem par atvēlēto laiku.

Padomi, kā būt veiksmīgam konsultantam

1. Iepilnāno prezentāciju laikus – tas radīs mieru un pietiks laiks, lai sagatavotos.
2. Nosaki mērķi – katrā prezentācijā sarunāt divas jaunas prezentācijas.
3. Pārliecinies, lai tev vienmēr līdzī būtu pasūtījumu lapas un žurnāli, jo tu nekad nezinī, ko satiksi.
4. Esi atvērts jaunām iespējām un cilvēkiem, kurus satiec pa ceļam.
5. Paplašini savu klientu loku un sazinies ar draugiem un paziņām, izmantojot e-pastu, SMS, Facebook, tālruni u.tml.

Seko mums sociālajā
timeklī Facebook



www.tupperware.lv