

Przeгляд

DLA LIDERÓW SPRZEDAŻY

Wydanie 38



ŚWIĘTO
KOBIECOŚCI

125
lat

AVON

Katalog 4/2011
PRZEDWIOŚNIE
www.avon.pl

2011
MARZEC



Katalog 4
PRZEDWIOŚNIE

PRZEGLĄD TEMATÓW

MARKETING prezentuje

Świętujemy Kobiecość od 125 lat **3**
Oferty TOP 10 dla katalogu 4/2011 **4**
Wsparcie dla Konsultantek **6**
Płać kartą Avon **7**

PROGRAMY dla Konsultantek

Wielka Jubileuszowa Loteria **8**
Każdy katalog to szansa **9**
Zdobądź torbę BATYCKI! **10**

PROGRAMY dla Liderów

Ekstra bonusy dla LSI **12**

CZAS na trening

W pogoni za Konsultantką **14**
Warsztaty stylu i urody **16**

DOK informuje

Informacje bieżące **18**

CENTRA Obsługi Konsultantek

Program lojalnościowy w COK **19**
Gorąca piątka **19**

DEMO dla OMS i Liderów

Aktualne DEMO w K4/2011 **20**

OFERTA dla OMS i Liderów

Aktualna oferta w K4/2011 **22**

PROGRAM Lojalnościowy

Zestaw produktów – nowości na katalog 4/2011 **21**

ŚWIĘTUJEMY
KOBIECOŚĆ od

125 lat



Reese Witherspoon
Globalna ambasadorka Avonu i honorowa przewodnicząca Fundacji Avonu.



Uczestniczka Marszu Różowej Wstążki



Konsultantka Avonu

Konsultantka Avonu

ŚWIĘTO
KOBIECOCI
125 lat
AVON

Drodzy Liderzy Sprzedaży,

Avon celebry Świąt Kobiecości każdego dnia od 125 lat. Poznaj największe gwiazdy, twarze Avonu, znane aktorki, piosenkarki, projektantki, modelki, Konsultantki. Wszystkie one patrzą na Ciebie z okładki katalogu nr 4/2011. Z okazji jubileuszu przygotowaliśmy świetną ofertę, w której 4 produkty są w wyjątkowych i najlepszych cenach w roku, za 12,50 zł każdy! Nie można tego przegapić. Już za chwilę rozpoczyna się Wielka Loteria Jubileuszowa, w której do wygrania, co tydzień 125 nagród dla Konsultantek i Klientek. Szczegóły o tym wydarzeniu do-

stępne na www.avon.pl. Jeszcze trwa akcja rekrutacyjna. Każda Konsultantka ma szansę zdobyć elegancką, skórzaną torebkę Batory. A co najważniejsze: wiosna już zagląda w nasze okna, domy, ogródki... będzie coraz cieplej i przyjemniej. Tej wiosny Avon daje więcej niż 125 powodów do radości!



Magdalena Chodkiewicz
Dział Wspomagania Sprzedaży

Przegląd - MAGAZYN INFORMACYJNY AVON

Redaktor Naczelna:

Aleksandra
Telus-Milczarek

Z-ca Redaktor Naczelnej:

Michał Jasnowski

Zespół Redakcyjny:

Anna Dzieciołowska
Anna Szyk
Dorota Ostrożańska
Joanna Gołębiwska
Joanna Możdżyńska
Joanna Ziółkowska
Joanna Zaremba

Adres Redakcji:

ul. Stowicza 32,
02-170 Warszawa

przegląd@avon.com



Incandescence
Woda perfumowana
Far Away
Edycja limitowana



Krem na dzień z granulkami koloryzującymi



Tusz do rzęs Spectra Lash z regulacją intensywności



planet spa
Luksusowy kremowy mus do ciała
Tajski Kwiat Lotosu

Wyjątkowa OFERTA JUBILEUSZOWA

Świętujemy 125. rocznicę powstania Avonu!

Aby dodać blasku tym obchodom, zapraszamy cię do skorzystania ze specjalnej jubileuszowej oferty. To naprawdę wyjątkowa okazja, niesamowite produkty w symbolicznych cenach!

ZASADY JUBILEUSZOWEJ PROMOCJI:

- Jeśli na zakupy z katalogu 3/2011 wydasz 49,90, weźmiesz udział w jubileuszowej promocji w katalogu 4/2011.
- Zrób zakupy za 49,90 w katalogu 4/2011, a za każdy pokazany obok jubileuszowy produkt zapłacisz tylko 12,50!

- Jubileuszowe produkty to:
Tusz do rzęs „Spectra Lash”,
Woda perfumowana Far Away,
Krem na dzień z granulkami koloryzującymi oraz Luksusowy kremowy mus do ciała Tajski Kwiat Lotosu.
- Promocja obejmuje cały katalog.

Nie przegap takiej okazji!

1250
KAŻDY ZA
Zaoszczędź do 70%

Produkty są niedostępne w niektórych regionach. Produkty wyłączone z oferty.

TOP OFERTY KATALOGU 4



Wybierz swoje serum młodości Anew Clinical. Każde za 59 zł.

Najnowsza szminka w supercenie 19,90 zł



Nasz nowy bestseller w zestawie - tylko 59,90 zł



Luksusowa oferta wiązana na Anew - kuferek oraz program liftingujący okolice oczu za jedyne 19,90 zł



Nowa seria kosmetyków do makijażu



Błękitna kolekcja - zestaw 5 produktów do pielęgnacji za 24,90 zł w ofercie wiązanej na katalog.

Wasze ulubione zapachy w kieszonkowych wersjach za 9,90 zł w ofercie wiązanej.



Dezodorant w kulce za 5,90 - oferta wiązana na katalog



Nowa linia Foot works



Jedna torebka, wiele możliwości...



ZASKOCZ WIOSNĘ BOSKIM CIAŁEM...

CENA PREMIEROWA!

tylko **29⁹⁰** przy zakupie dowolnego produktu z katalogu



Program motywacyjny **180 zł!** Zdobądź produkty o wartości

Już teraz poleć Klientkom nową Kurację antycellulitową Avonu! Będą Ci wdzięczne!



Teraz do Twojej dyspozycji próbki (0423 4, cena reg. 1,00) produktu w superofercie:

- 1 za 0,60 zł netto
 - zestaw 4 za 1,60 zł netto
- oraz ulotka z próbką Kuracji antycellulitowej

Rozdaj próbki swoim Klientkom i zachęć je do zakupu. To najprostszy i najtańszy sposób na zwiększenie zarobków!

...I PIĘKNĄ CERĄ.



OFERTA WIĄZANA



Program motywacyjny **180 zł!** Zdobądź produkty o wartości



CENA PREMIEROWA!

tylko **59⁰⁰** Zaoszczędź **30%**

ZWIĘKSZ SWÓJ ZYSK Z ANEW solutions



1 Wydadz min. 59 zł* i odbierz

Superpodkręcający tusz do rzęs (odcień Black), Tropikalny krem do stóp i łokci z kwasami AHA*

Wartość produktów **55 zł**

2 Wydadz min. 120 zł* i odbierz

Tropikalny balsam do ciała, Superpodkręcający tusz do rzęs (odcień Black) oraz Tropikalny krem do stóp i łokci z kwasami AHA

Wartość produktów **105 zł**

3 Wydadz min. 250 zł* i odbierz

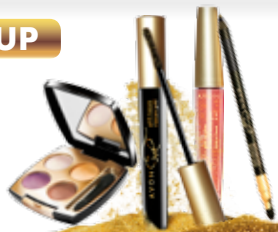
Luksusową kosmetyczkę, Tropikalny balsam do ciała, Superpodkręcający tusz do rzęs (odcień Black) oraz Tropikalny krem do stóp i łokci z kwasami AHA, Wysuwany błyszczący w szmince (odcień Perfect Nude)

Wartość produktów **180 zł**

* W cenach katalogowych na dowolne produkty Anew i Solutions z Katalogu 4'2011 ze stron: 4-9, 14-15, 90-103.

** Oferta nie podlega wielokrotności. Produkty możesz otrzymać 1 raz w cenie 50 gr każdy, będą dołączone automatycznie do Twojego zamówienia po spełnieniu odpowiednich kryteriów programu.

KUP



ZŁOTA OFERTA
DEMO
TYLKO
DLA CIEBIE!

24h

ODBIERZ

Szczegóły w MyAvon Magazine 4'2011 oraz w Strefie Konsultantki



Próbki naszego hitu dla nowych Konsultantek

Konsultantki mianowane w Katalogach 2-4 otrzymają po 3 szt. ulotki z próbką **Wody toaletowej**

Slip into...

nowości z Katalogu 3.



ZAKŁADKA

Pamiętaj o zakładkach, które otrzymałaś wraz z Katalogiem 4. Rozdaj je Klientkom i zwiększ swoje zamówienie!

Wykorzystaj to narzędzie także do pozyskania nowych Klientek! Produkty z tej oferty podlegają wypracowanemu opustowi oraz wliczają się do bazy opustu. Oferta jest nielimitowana



Płać Kartą AVON i odbieraj prezenty!

W Katalogu 4/2011 **Rewitalizujące ampułki do twarzy z japońską sake i ryżem** w cenie 1 zł netto, dla wszystkich, którzy w czasie trwania Katalogu 3 dokonają płatności swoją Kartą AVON w Avon na łączną kwotę min. 250 zł. Produkt będzie automatycznie dołączony do zamówienia Konsultantki z Katalogu 4.



W Katalogu 5/2011 **Woda toaletowa Eternal Magic 10ml** w cenie 1 zł netto, dla wszystkich, którzy w czasie trwania Katalogu 4 dokonają płatności swoją Kartą AVON w Avonie na łączną kwotę min. 250 zł. Produkt będzie automatycznie dołączony do zamówienia Konsultantki z Katalogu 5.

Nie masz jeszcze Karty kredytowej AVON? Wyślij zgłoszenie on-line, dostępne na www.avon.pl w Strefie Konsultantki, a pracownik Banku skontaktuje się z Tobą lub zadzwoń **0 801 407 407*** - z telefonów stacjonarnych; **0 58 30 07 075** - z telefonów komórkowych i z zagranicy (czynne pn.- pt. od 8.00 do 20.00, sb. od 8.00 do 16.00)

* Koszt za minutę połączenia wg taryfy operatora

Opublikuj swój katalog online

- Dodaj własną wiadomość
- Zwiększ swoją sprzedaż
- Powiększ grono Klientów

Zaloguj się do strefy Konsultantki



WIELKA JUBILEUSZOWA LOTERIA

ŚWIĘTO
KOBIECOCI
125 lat
AVON

AVON rozdaje nagrody, sprawdź i wygraj:

- Szukaj w Katalogu specjalnego kodu na stronach ofert oznaczonych jubileuszowym logo.
- Wejdź na www.avon.pl i wpisz znaleziony kod.



CO TYDZIEŃ
DO WYGRANIA
125 NAGRÓD*
DLA KLIENTEK,
125 NAGRÓD*
DLA KONSULTANTEK



NAGRODA GŁÓWNA: 2 WYCIECZKI DO NOWEGO JORKU

DLA 2 OSÓB: KLIENTKI I JEJ KONSULTANTKI
+ VOUCHER NA MEGAZAKUPY!

Wykorzystaj tą szansę, by pozyskać jeszcze więcej Konsultantek i Klientek! Zamów odpowiednią liczbę katalogów dla swoich Klientek i przypomnij o tym również Konsultantom. To bardzo dobry temat do rozmów. Zapytaj Konsultantki, czy już powiadomiły swoje Klientki. Opowiedz, jak proste są zasady loterii. Grajcie razem. **Co tydzień do wygrania wspaniałe nagrody!**

Loteria trwa od Katalogu 5 do 7/2011 (TS K7-9/2011), tj. w dniach 24.03.2011 - 25.05.2011.
Co tydzień losujemy 125 nagród wśród Klientek i tyle samo wśród Konsultantek.
Na zakończenie Loterii wylosujemy nagrodę główną: 2 wycieczki do Nowego Jorku.
Więcej informacji, regulamin konkursu i listę zwycięzców znajdziesz na www.avon.pl

*produkty kosmetyczne AVON

KAŻDY KATALOG TO SZANSA NA WYJAZD DO NOWEGO JORKU I WZROST SPRZEDAŻY

Zachęć każdą Konsultantkę do zakupu katalogów:

- W K4 min. 20 katalogów na K5 – tu są kody
- W K5 min. 20 katalogów na K6 – tu są kody
- W K6 min. 20 katalogów na K7 – tu są kody



Im więcej katalogów przekażesz
tym większa szansa wygranej.

Ceny katalogów
20 sztuk = 15 zł
10 sztuk = 9 zł
5 sztuk = 5 zł
1 sztuka = 3 zł

TYLKO
0,75 zł
za sztukę

Ta kwota zwraca się
przy zakupie przez
Klienta dezodorantu
w kulce.

Wyjazd do Nowego Jorku

Szukaj znaczka w katalogu
i weź udział w konkursie

Nowych Klientów

Pokaż ten katalog osobom,
z którymi jeszcze nie rozmawiałaś do tej pory.

Zamień katalogi na

Wyższą sprzedaż

Zaprezentuj
najciekawsze
oferty TOP 10

Nowe Konsultantki

Wykorzystaj produkty do
demonstracji na akcjach
prospektingowych i pokaż
katalog

Trwa
Wielka Akcja
Rekrutacyjna
i **Rekomendacyjna!**

Elegancka,
skórzana torba
BATYCKI
może być
Twoja.

ŚWIĘTO
KOBIECOŚCI
125
lat
AVON

Po raz pierwszy każda Konsultantka, nawet ta, która nie zarekomenduje osoby może wziąć udział w Programie i zdobyć elegancką torbę BATYCKI.

Pozyskujcie nowe Konsultantki oraz skontaktujcie się z obecnymi i zapytajcie, którym Programem będą zainteresowane? Czy planują polecić koleżankę na Konsultantkę czy same będą chciały zdobyć torbę BATYCKI?

ZOSTAŃ JEDNĄ Z NAS

- 1** Zostań Konsultantką Avon w katalogu **3** lub **4/2011** (okręgi prognozujące 5 lub 6/2011) i złóż swoje pierwsze zamówienie w katalogu, w którym podpisałaś umowę.
- 2** Składaj zamówienia w 4 kolejnych katalogach (3-6/2011 lub 4-7/2011) w sumie na min. **1 000 zł** (min. 150 zł w każdym katalogu)
- 3** Zamów **elegancką torbę BATYCKI** w specjalnej cenie **44,90zł**, wpisując w swoim zamówieniu kod produktu 9300 5

POLEĆ KOLEŻANKĘ NA KONSULTANTKĘ AVON

- 1** Poleć koleżankę na Konsultantkę Avon w katalogu **3** lub **4/2011** (okręgi prognozujące 5 lub 6/2011)
- 2** Ty i polecona przez Ciebie Konsultantka składajcie zamówienia w 4 kolejnych katalogach (3-6/2011 lub 4-7/2011) każda z Was na łączną kwotę min. **1 000 zł** (min. 150 zł w każdym katalogu)
- 3** Zamów **elegancką torbę BATYCKI** w specjalnej cenie **44,90 zł**, wpisując w swoim zamówieniu kod produktu 9300 5

JEŚLI NIE POLECIAŁAŚ KONSULTANTKI - SAMA...

- 1** Bądź aktywna w 4 kolejnych katalogach trwania Programu (**3-6/2011** lub **4-7/2011**)
- 2** Osiągnij Twój indywidualny cel sprzedaży*
- 3** Zamów **elegancką torbę BATYCKI** w specjalnej cenie **44,90 zł**, wpisując w swoim zamówieniu kod produktu 9300 5

*Indywidualny cel sprzedaży = sprzedaż Konsultantki z K 1/2011 (TS K3/2011) pomnożona przez cztery plus 400 zł (nie niższy niż 1600 zł). Jeżeli indywidualny cel sprzedaży wyliczony według powyższego wzoru będzie niższy niż 1600 zł wówczas zostanie on ustalony na poziomie 1600 zł.

Indywidualny cel sprzedaży można sprawdzić w czasie trwania Programu w informacjach dodatkowych na fakturze. Wszystkie szczegóły Programów dostępne są na ulotkach, w Przewodniku dla Lidera po Programach i Wspieraniu 2Q 2011 oraz w internecie na stronie www.avon.pl

Liderzy sprzedaży

BONUS ZA MIANOWANIA

MIANUJ KONSULTANTKI
I ODBIERAJ **BONUSY**

ZA KAŻDE **2** MIANOWANIA **150+**
100 ZŁOTYCH

Mianuj Konsultantki i odbieraj bonusy za każde 2 mianowania

Czas trwania Programu	Bonus	Wartość Bonusa
K3-5/2011	Za każde 2 mianowania	100 zł

- Warunki:**
- Przyrost kadry aktywnej o min. 6 KK vs K1/2011.
 - Min. 2 mianowania w każdej kampanii w trakcie trwania Programu.
 - Brak wymaganych należności własnych za okres naliczania bonusu.
 - Uregulowane płatności KK z zespołu w okresie naliczania bonusu na poziomie minimum 90%.

OSIĄGNIJ PIERWSZY AWANS

NA POZIOM LIDERA ZESPOŁU W K3, K4 LUB K5/2011

ODBIERAJ DODATKOWE

BONUSY

AŻ DO **1100** zł

	EKSTRA BONUS 1	EKSTRA BONUS 2
KTO?	Liderzy Sprzedaży, którzy swój pierwszy awans na LZ osiągną w K3,4 lub 5/2011	
KIEDY?	Katalog od osiągnięcia pierwszego awansu na poziom Lidera Zespołu	
	1-5	6-7
CO?	BONUS 250 zł	BONUS 500 zł
JAK?*	<ul style="list-style-type: none"> • min. 11 KK aktywnych w 1 generacji, w piątym katalogu od osiągnięcia pierwszego awansu na poziom LZ • min. 15 000 zł łącznej sprzedaży zespołu w pierwszych pięciu kampaniach od osiągnięcia pierwszego awansu na poziom LZ 	<ul style="list-style-type: none"> • min. 15 KK aktywnych w 1 generacji, w siódmym katalogu od osiągnięcia pierwszego awansu na poziom LZ • min. 10 000 zł łącznej sprzedaży zespołu w szóstej i siódmej kampanii od pierwszego awansu na poziom LZ
	EKSTRA BONUS ZA ROZWÓJ ZESPOŁU 1	EKSTRA BONUS ZA ROZWÓJ ZESPOŁU 2
KTO?	Liderzy Sprzedaży, którzy swój pierwszy awans na LZ osiągną w K3,4 lub 5/2011	
KIEDY?	Katalog od osiągnięcia pierwszego awansu na poziom Lidera Zespołu	
	1-5	6-7
CO?	BONUS 250 zł	BONUS 100 zł
JAK?*	• przyrost liczby LZ+ vs katalog z najwyższą liczbą LZ w 1 generacji	• przyrost liczby LZ+ vs katalog z najwyższą liczbą LZ w 1 generacji

*Program obowiązuje dla okręgów prognozujących w K5 - 7/2011

**Warunki otrzymania bonusu:

- Brak wymaganych należności własnych LZ za okres naliczania bonusu.
- Uregulowane płatności KK z zespołu w okresie naliczania bonusu na poziomie min. 90%.

W POGONI ZA KONSULTANTĄ, CZYLI JAK MIANOWAĆ.

Od czego zaczyna się współpraca z Konsultantką w naszej firmie? Oczywiście najpierw mamy Prospecting pośredni lub bezpośredni. Co się jednak dzieje później, kiedy uda nam się umówić z potencjalną Konsultantką, Klientką czy Liderką na spotkanie? Mianujemy ją. Działalność Konsultantki w Avon zaczyna się właśnie od ...MIANOWANIA.

Nie będę odkrywca, gdy napiszę, że to jeden z najważniejszych procesów w naszej firmie.

Nie będę też odkrywca, gdy napiszę, że mianowania to także jeden z stale będących „pod obstrzałem” KPI’s. Są one wskaźnikiem stale przez nas udoskonalanym, wskaźnikiem nad którym w każdym Katalogu pracujemy. Czym więc jest MIANOWANIE i jaką pełni rolę wśród czterech procesów PATD, tak ważnych dla naszego rozwoju? Przyjrzyjmy się temu bliżej.

Po co mianujemy?

Odpowiedź jest prosta. By zachęcić, zmotywować i przygotować nowe osoby do sprzedaży produktów Avon na rynku. Mianowań potrzebujemy do zwiększenia sprzedaży i udziałów Avon w rynku kosmetycznym. Z tego powodu firma sówicie wynagradza nas za każdą nową Konsultantkę, o którą przyrastamy. Każda Konsultantka jest dla Avon bardzo cenna, więc dużą wagę przykładamy do jej wyszkolenia. To szkolenie rozpoczyna się właśnie podczas mianowania. Można więc powiedzieć, że mianowanie to połączenie umiejętnie przeprowadzonego wywiadu i szkolenia z interesującą prezentacją naszej oferty. Opanowanie sztuki mianowania do perfekcji przez zespół okręgowy zdecydowanie pomaga w realizacji planu mianowań.



Na początek krótki test z Mianowania ...

Czy zawsze mamy w zespole tyle mianowań, ile potrzebujemy? Czy jest ich więcej niż w planie czy może czasem trochę brakuje? Jak bywa z ich skutecznością? Czy każde z nich po 7-10 dniach można z satysfakcją wpiąć do segregatora z dołączonym zamówieniem? A może w Twoim zespole zdarza się „wyciąganie” zamówień od Konsultantek mianowanych 2-3 dni temu tylko dlatego, że do planu wciąż mianowań brak i brak? Czy Twój zespół zazwyczaj dostarcza mianowań kilkadziesiąt czy kilkanaście w każdym Katalogu? Jak wygląda Twoja pozycja w Okręgu, Dywizji i w Polsce pod tym względem?

Z pewnością nieraz zadawałeś sobie takie pytania. Dlaczego my je zadajemy? Cel jest jedyny. Nawet, jeśli w chwili obecnej odpowiedź na większość z nich Cię nie zadowala i wprawia raczej w nieciekawą nastrój, nie poddawaj się!!! Ważne jest, byś po dokładnym przeanalizowaniu sytuacji uświadomił sobie, gdzie i jakie popełniasz błędy, jeśli Katalog po Katalogu masz w zespole kłopot z mianowaniami.

Wszystko zależy od Ciebie i tego co zrobisz z wiedzą, którą po wykonaniu powyższej analizy zdobędziesz! Jeśli inni mogą mieć np. 15 mianowań na Katalog, to taki lub nawet lepszy wynik też może być Twoim udziałem. Ktoś udowodnił, że jest to możliwe. Wprawdzie parę rzeczy trzeba zrobić, by tak się stało, ale najważniejsze to zacząć i wierzyć w swoje możliwości!

Ostateczny wynik będzie oczywiście w dużej mierze zależał od liczby Liderów Twoim biznesie, którzy potrafią mianować i dostarczają mianowania. Warto też pod uwagę wziąć fakt, że nie zawsze ilość mianowań idzie w parze z ich jakością! Nawet, jeśli Twoi Liderzy będą mianować dużo i często, nie dbając o to, by nową Konsultantkę dobrze wyszkolić, będą też dużo i często „usuwać”... a wtedy przestaną przyrastać i brać bonusy na kadrę aktywną. W konsekwencji może to spowodować brak wynagrodzenia na satysfakcjonującym poziomie, spadek motywacji czy nawet rezygnację ze współpracy w charakterze Lidera... Cóż ponadto?

Oto kluczowe tematy, których poruszenie podczas mianowania zasadniczo wpływa w późniejszym okresie współpracy z Konsultantką na wysokość jej sprzedaży:

1. Cele i marzenia Konsultantki
2. Stworzenie listy potencjalnych Klientów - "Kogo znasz?"
3. Ustalenie terminu 2 Kontaktów Szkoleniowego

Badania mówią, że:

- +32% wyższa była sprzedaż Konsultantek, z którymi poruszono 3 powyższe kluczowe tematy w porównaniu z tymi, w przypadku których nie poruszono żadnego tematu
- +20% wyższa od tych, z którymi omówiono tylko część kluczowych tematów

Zadbajmy zatem o korzystny dla nas i naszych zespołów przebieg Mianowania.

„Stali Klienci i rekomendacje to klucz do sukcesu w sprzedaży”.

Elinor Stutz

Czy w Twoim zespole Liderzy

- wiedzą gdzie i dlaczego w takich a nie innych miejscach należy mianować Konsultantki?
- wiedzą kiedy należy mianować Konsultantki i ile czasu powinno się im zapewnić na zebranie zamówienia?
- potrafią się spakować na mianowanie?
- wiedzą, kiedy i w jaki sposób należy wykorzystać spakowane materiały i narzędzia podczas mianowania?
- potrafią budować trwałe relacje z potencjalnymi Konsultantkami podczas mianowania?
- potrafią w nieinwazyjny, miły sposób przeprowadzić z Kandydatką na Konsultantkę wywiad?
- umieją słuchać i słuchają?
- potrafią przedstawić cel spotkania tak, by Kandydatka nabrała jeszcze większej ochoty na uczestnictwo w nim?
- potrafią tak porywająco i pięknie opowiadać o Avon, że ich entuzjazm udziela się słuchaczom, a wtedy sfinalizowanie spotkania jest prostsze?
- potrafią mówić o rzeczach ważnych dla osoby słuchającej?
- umieją ustalić potrzeby Kandydatki i poznać jej oczekiwania, marzenia, pasje?
- umieją tak opowiedzieć o ofercie, by ta stanowiła WYJĄTKOWĄ SZANSE na realizację tychże oczekiwań?
- są w stanie jasno sprecyzować oczekiwania Avon?
- potrafią pokonać obiekcje Kandydatki?
- wiedzą, jak przejść przez etap samego podpisania umowy nie pomijając gratulacji i nadając im właściwą rangę?
- potrafią przeszkolić Konsultantkę pod kątem zbudowania listy potencjalnych Klientów – listy „Kogo znasz”?
- znają Katalog, który sprzedają? Znają doskonale chociaż 1-2 produkty do demonstracji? Są w tym zakresie Roll-Modelem?
- potrafią zademonstrować Konsultance, w jaki sposób można zebrać zamówienie z Katalogu?
- korzystają z demo, próbek, innych narzędzi, książki zamówień?
- potrafią zaprosić Konsultantki na szkolenia kosmetyczne i Warsztaty dla Kobiet, Nową Szansę?
- potrafią zachęcić Konsultantki do efektywnego zaplanowania 3 pierwszych katalogów?
- potrafią z przekonaniem mówić o Programie Liderzy Sprzedaży?
- wiedzą, jak motywująco zakończyć mianowanie, by za 7-10 dni świętować odbiór 1 zamówienia?
- potrafią ustalić i ustalać termin kolejnego spotkania z Konsultantką?
- znają dokładnie proces i mieli okazję obserwować oraz demonstrować go w obecności Twojej lub innych Liderów?
- otrzymali konstruktywny feedback na ten temat?

Jeśli na większość pytań odpowiedź brzmi raczej „nie” aniżeli „tak”, przyczyna braku rezultatów z pewnością po części tkwi w procesie. Wiesz już, co stanowi obszar do udoskonalenia w zakresie Mianowania wśród Twoich współpracowników.

Ściąga z mianowania...

Krok	Cel	Czas trwania
Krok 1 (Strona 1-7) Kolor różowy	Otwarcie i zbudowanie relacji Na tym etapie kluczowe jest nawiązywanie dobrych relacji z Kandydatką. Ważna jest autoprezentacja, interesujące przedstawienie oferty Avonu. Trzeba pamiętać o tym, by ukazać Avon jako „Firmę dla Kobiet”, nowoczesną, o bogatej ofercie, pięknej wizji, wyjątkowych programach.	10 minut
Krok 2 (Strony 8-15) Kolor pomarańczowy	Prezentowanie oferty To czas na połączenie marzeń Kandydatki z możliwościami oferowanymi przez Avon. W większości przypadków podczas prezentacji owych 8 stron Kandydatka podejmuje decyzję o współpracy.	15-20 minut
Krok 3 (Strony 16-21) Kolor fioletowy	Początki współpracy z Avon Szkolenie w wykonaniu osoby mianującej powinno zmotywować Konsultantkę do działania. Stworzenie listy „Kogo znasz?”, przedstawienie ogólnego obrazu działalności, rozbudzenie wizji sukcesu, nauka pracy z Katalogiem to elementy części szkoleniowej.	15-20 minut
Krok 4 (Strony 22-do końca) Kolor brązowy	Ustalenie celów Metoda 5 prostych kroków, uzgodnienie wstępnych celów i kolejnych działań Konsultantki w połączeniu z nawiązaniem do jej marzeń ma zagwarantować sukces.	10 minut
Docelowo: 60 minut		

Obowiązkowe wyposażenie osoby mianującej

Materiały:	Zestaw startowy: <ul style="list-style-type: none"> • Przewodnik – Mianowanie i 1 Kontakt Szkoleniowy – „Powitaj Piękniejsze Jutro” • Ulotka – „O czym warto wiedzieć?” • Kodeks Sprzedaży Bezpośredniej • Egzemplarz umowy dla Konsultantki+ 2 druki umowy • Książka zamówień • 5 Katalogów
Dodatkowe materiały:	<ul style="list-style-type: none"> • Kalendarz dostaw/ harmonogram • Dwa długopisy • Kalkulator • 2 produkty Demo • Zestaw próbek • Karta kolorów • Opracowany katalog
Ważne!!!	Na każdy z kontaktów zabieramy tylko jeden, odpowiedni przewodnik (np. Mianowanie i 1 Kontakt Szkoleniowy – przewodnik Powitaj Piękniejsze Jutro) Umawiając się na spotkanie z Kandydatką należy wybrać ciche i wygodne miejsce. Mianowanie powinno się przeprowadzić na minimum 7-10 dni przed I ub II terminem składania zamówień.



W następnym „Przeglądzie” zajmiemy się kolejnym z procesów PATD - T – szkoleniem KK.

WSZYSTKIEGO, CZEGO DZIŚ NIE WIESZ
O **KOSMETYKACH** DOWIESZ SIĘ NA

WARSZTATAH STYLU I URODY ORAZ SZKOLENIACH ON-LINE

Drogi Liderze Sprzedaży!

Serdecznie zapraszamy Ciebie i Twoje Konsultantki na szkolenia Kosmetyczno – Sprzedażowe. Z myślą o Tobie i Twoim zespole proponujemy dwa moduły dopasowane do Twoich potrzeb. Wejdź na stronę www.avon.pl i sprawdź (w plikach do pobrania) termin dla Twojego okręgu lub znajdź szkolenie najbliższe Twojemu miejscu zamieszkania.

Cały zespół Doradców Kosmetyczno – Sprzedażowych jest do Twojej dyspozycji.

Zwiększaj sprzedaż swojego zespołu poprzez **zwiększanie zamówień Twoich Konsultantek**.

Już dziś zachęć je do udziału w **SZKOLENIU ON-LINE AVON ANEW – SPOSÓB NA PIĘKNĄ SKÓRĘ**. Zbadaliśmy, że średnie zamówienie Konsultantki po szkoleniu **wzrośnie o blisko 30 zł netto**.

Pamiętaj

Tylko po szkoleniu Ty i Twój zespół możecie zakupić trzy wspaniałe zestawy po 20 zł każdy, aby dodatkowo zaskakiwać swoich Klientów oraz wypróbować hity Avonu w najlepszych cenach.

Zobacz najnowszą ofertę



Kupon 1



Kupon 2

KONIECZNA JEST WARTOŚĆ ZESTAWÓW (cena Reg.) I JEGO CENA 20 zł.



e - szkolenia

ZACHĘCAMY RÓWNIEŻ DO UDZIAŁU W BEZPŁATNYCH SZKOLENIACH ON-LINE:

- **Avon Anew** - proste sposoby na dopasowanie właściwego programu pielęgnacyjnego Anew
- **Buduj swój biznes z Avon** - praktyczne metody pozyskiwania nowych Klientów
- **Pielęgnacja urody od podstaw** - wiedza o produktach kosmetycznych od stóp do głów

Zapraszamy.

I jeszcze jeden wSPAniały tydzień relaksu...

... czyli relacja z II wyjazdu do SPA w Nałęczowie dla Konsultantek z poziomu Avon Gold biorących udział w Programie Avon Club edycja 2010.

W terminie od 24 do 30 stycznia 2011, kolejna grupa najlepszych Konsultantek i Konsultantów miała okazję wyjechać do SPA w Nałęczowie w ramach nagrody w Programie Avon Club edycja 2010. Tym razem z przyjemności i relaksu skorzystało prawie 20 osób.

Podobnie jak w pierwszej edycji, tak i teraz wyjazd w tak znakomitym gronie był niezwykle udany. Wspólne spotkanie rozpoczęła zabawa przy wspólnym stole w Klubie Atrium, która to zakończyła się niezwykle emocjonującą rywalizacją przy grze w kręgle.

Po tak dobrze rozpoczętym pierwszym dniu nadszedł oczekiwany czas na relaks i sielankę. Uczestnicy korzystali z licznych zabiegów oferowanych przez Hotel Termy – Pałacowe i kompleks Uzdrawiskowy Nałęczów takich jak:

- **fango,**
- **bicze szkockie,**
- **elektrostymulacja**
- **cały wachlarz masażu do wyboru:**
- **masażu karku,**
- **hydromasaż**
- **klasyczny masaż całego ciała**
- **masaż ajurwedyjski,**
- **masaż pałeczkami bambusowymi lub miseczkami kokosowymi.**



W tak licznym i wspaniałym gronie czas upływał niezmiernie szybko. Zanim ktokolwiek zdążył się obejrzeć, koniec tygodnia zbliżył się nieubłaganie.

Na uczestników czekała jednak jeszcze jedna fantastyczna atrakcja. Dzięki temu, że zima nie odpuszczała nam w czasie całego pobytu, zapewniając śnieżną i mroźną aurę, to pozwoliła również na zorganizowanie przejażdżki saniami przez las do Młyna Hipolita. Na miejscu po raz kolejny czekały już regionalne przysmaki i rozpalone ognisko, przy którego ciepłych płomieniach mijał nam czas na wspólnych rozmowach i żartach. W drodze powrotnej wszystkim dopisywały dobre humory i tak nieco zmarznięci, ale rozśpiewani powróciliśmy do hotelu.

Pobyt ten upłynął pod znakiem zabawy i odpoczynku, które to dały uczestnikom wyjazdu wiele energii do dalszego działania.

DOK informuje

Przypominamy, że z powodu dużego zainteresowania ofertą nie dysponujemy wystarczającą ilością **naszyjnika - prezentu przy zakupie Wody toaletowej Slip into** zaprezentowanego w katalogu 03/2011 na 2 stronie.

Kolejne dostawy produktu planowane są w kilku etapach **w marcu**.

Po uzupełnieniu brakujących ilości **będziemy sukcesywnie dosyłać naszyjniki wraz z kolejnymi zamówieniami Konsultantek**, nie później niż na początku kwietnia.

Prosimy o przekazanie powyższej informacji Liderom Sprzedaży i Konsultantom.

Przepraszamy za niedogodności związane z czasowym brakiem naszyjnika.

Dodatkowo, te Konsultantki, które zamówią wodę Slip into otrzymają wiadomość na fakturze informującą o czasowym braku naszyjnika.



Wiadomości serwisowe ukazujące się na fakturach Konsultantek lub w "Masz Wiadomość"

Droga Konsultantko/Drogi Konsultancie,

W katalogu 4/2011 na stronie 74, został przedstawiony portfel Caitlyn.

Na zdjęciu i w opisie zamieszczono błędne informacje związane z wyglądem zewnętrznym jak i wnętrzem portfela. W rzeczywistości portfel posiada jedną kieszonkę zapinaną na zatrzask, cztery przegrody na karty i jedno miejsce na zdjęcie. Zamknięty jest na wewnętrzny zatrzask.

Prosimy o przekazanie powyższej informacji Klientom zainteresowanym zakupem portfela.

Przepraszamy za pomyłkę.

Pozdrawiamy
Dział Obsługi Konsultantek

Okręgi Prognozujące

Droga Konsultantko, Drogi Konsultancie,

W katalogu 6/2011 na stronach 76-77 została przedstawiona oferta: **Dowolne dwa za jedyne 28,00 zł.**

W ofercie tej znalazł się Wygładzający żel do mycia twarzy na rano i wieczór w cenie 12,90 zł (46375).

Informujemy, że w przypadku zakupu samych żeli, ich cena zostanie skorygowana w następnym zamówieniu do 12,90 zł za sztukę (minus przyznany opust).

Prosimy o przekazanie powyższej informacji Klientom zainteresowanym tą ofertą.

Przepraszamy za utrudnienia.

Pozdrawiamy
Dział Obsługi Konsultantek

Droga Konsultantko/ Drogi Konsultancie,

W Ofercie Netto do Katalogu 5/2011 na stronie 4, zaprezentowano nieprawidłowe zdjęcia dwóch odcieni Jedwabnych Kredek do powiek.

W rzeczywistości odcień **TURQUOISE HUES** (47910) to turkus wpadający w niebieski, a odcień kredki **DEEP PURPLE** (47928) to bardzo ciemny fiolet.

Przepraszamy za utrudnienia.

Pozdrawiamy
Dział Obsługi Konsultantek

Droga Konsultantko/Drogi Konsultancie,

Informujemy, że w katalogu 06/2011 na stronie 7, podano błędną informację dotyczącą wymiarów portfela Kristina (37028)

Prawidłowe wymiary portfela to **9,5 x 19 x 2,3 cm**

Przepraszamy za pomyłkę.

Pozdrawiamy
Dział Obsługi Konsultantek.



PROGRAM LOJALNOŚCIOWY

Program Lojalnościowy DLA KONSULTANTEK W COK

Czas trwania Programu K13/2010 – K12/2011

W programie mogą wziąć udział wszystkie Konsultantki Avon.

Zasady działania Programu w COK:

- Konsultantka, która zrobi jednorazowo **zakupy w COK na kwotę powyżej 1000 zł** ma możliwość skorzystania z oferty na zakup **1 produktu** w specjalnej cenie.
- W każdym katalogu nowa oferta.



Jedwabisty mus do ciała
Prowansalska Lawenda i Jaśmin

cena 5 zł

oferta ważna w Katalogu 4 (TS 06/2011)

5,00 zł

GORĄCA 5! w COK

Oferta obowiązuje w katalogu 04/2011, do wyczerpania zapasów.

Oferta wlicza się do bazy zamówienia, ale nie podlega opustowi.



GLOW CHIC
ZAPACH DO CIAŁA
6,90
~~24,00~~



MASECZKA
NAWILŻ. NA ZIMĘ
5,90
~~19,00~~



AVON CARE
KREM NAWILŻAJĄCY
6,90
~~18,00~~



NATURALS SZAMPON
2W1 MANGO/IMBIR
8,90
~~16,00~~



ANEW SERUM
POWIEKSZ. USTA
9,90
~~40,00~~

Oferta na produkty demo z Katalogu 05/2011 - "WIOSENNE PRZEBUDZENIE" dla Okręgowych Menedżerów Sprzedaży (National)

Każdy OMS może zamówić zestaw (max 2 sztuki) produktów demo national w czasie obowiązywania katalogu 4/2011 (National) wpisując przedstawiony poniżej numer katalogowy.

Numer katalogowy: 77081
Cena zestawu: 121 zł

24K Złoty tusz do rzęs czarny
24K Złoty tusz do rzęs brązowy
24K Złoty Błyszczak do ust HONEY GOLD
24K Złoty Błyszczak do ust PINK
24K Złoty Błyszczak do ust GOLDEN PEACH
24K Złota kredka do powiek czarna
24K Złota kredka do powiek brązowa
24K Poczworne cienie do powiek GLEAM OF GOLD
Bransoletka Kerria
Naszynnik Kerria
Dezodorant w kulce Black Suede
Woda Toaletowa Black Suede 75 ml
Róż w kamieniu BLUSH RUSSET
Zegarek ETHAN
Bransoletka Kemi
Komplet biżuterii Lulia
Kolczyki Kemi
Dwufazowy płyn do kąpieli Prowansalska Lawenda i Jaśmin
Krem do twarzy do skóry wrażliwej Rumianek i Mak
Płyn do kąpieli Kwiat Migdałowca 500ml
Nawilżający olejek do twarzy na noc Prowansalska Lawenda i Jaśmin
Maseczka do twarzy do skóry wrażliwej Rumianek i Mak 75ml

Pogrubiający tusz do rzęs SuperEnchant 8 ml brown-black
Pogrubiający tusz do rzęs SuperEnchant 8 ml black
Precyzyjny otówek do kresek TEAL BLACK
Nawilżająca odżywka z witaminą C do skórek i paznokci 15 ml
Błyszczak do ust „Blask młodości” SPF 15 ROSE KISSED 3.5 g
Błyszczak do ust „Blask młodości” SPF 15 BRONZE TOUCH, 3.5 g
Błyszczak do ust „Blask młodości” SPF 15 NATURAL GLISTEN 3.5 g
Błyszczak do ust „Blask młodości” SPF 15 SORBET SPLASH 3.5 g
System ochronny na okolice oczu i usta Anew Solar Advance SPF 30, 2 x 5 ml
Balsam po opalaniu Anew Solar Advance 150 ml
Ochronne mleczko do ciała Anew Solar Advance SPF 30, 150 ml
Odżywczy olejek do włosów Prowansalska Lawenda i Jaśmin
Zegarek Macey
Bransoletka Ilima
Odżywcza mgiełka do każdego rodzaju włosów Kwiat Wiśni 150 ml
Lakier do każdego rodzaju włosów – elastyczne utrwalenie 200 ml
Woda Toaletowa Jet Homme Holiday
Woda toaletowa Sassy Swirls VANILLA BEAN 15 ml
Woda toaletowa Sassy Swirls VANILLA BLOSSOM 15 ml
Woda toaletowa Sassy Swirls VANILLA BERRY 15 ml

Oferta na produkty demo z Katalogu 07/2011 - "LATO" dla Okręgowych Menedżerów Sprzedaży (Trendsetter)

Każdy OMS może zamówić zestaw (max 2 sztuki) produktów demo trendsetter w czasie obowiązywania katalogu 06/2011 (Trendsetter) wpisując przedstawiony poniżej numer katalogowy.

Numer katalogowy: 76810
Cena zestawu: 119 zł

* Niedostępność jakiegokolwiek produktu w wyżej wymienionych ofertach może nastąpić wyłącznie w przypadku braku produktu w magazynie. Za ewentualne utrudnienia przepraszamy!

24K Złoty tusz do rzęs brązowy
24K Złoty Błyszczak do ust 24K PINK
24K Poczworne cienie do powiek GLEAM OF GOLD
Woda Toaletowa Black Suede 75 ml
Płyn do kąpieli Kwiat Migdałowca 500ml
Nawilżający olejek do twarzy na noc Prowansalska Lawenda i Jaśmin
Maseczka do twarzy do skóry wrażliwej Rumianek i Mak 75ml
Dezodorant w kulce Black Suede
24K Złota kredka do powiek czarna
Róż w kamieniu BLUSH RUSSET

Oferta demo dla Liderów Sprzedaży (National) na nowości z Katalogu 05/2011 - "WIOSENNE PRZEBUDZENIE"

Każdy Lider Sprzedaży, od poziomu Lider Zespołu, może zakupić pakiet produktów. Zamówienie można złożyć w Katalogu 4 (National) po spełnieniu warunku min. 1 mianowania KK w K03/2011 (National) wpisując poniżej przedstawiony numer katalogowy.

Nr katalogowy 75705
Cena 39 zł

Oferta dla Liderów Sprzedaży (Trendsetter) na nowości z Katalogu 07/2011 - „LATO"

Każdy Lider Sprzedaży, od poziomu Lider Zespołu, może zakupić pakiet produktów. Zamówienie można złożyć w Katalogu 06 (Trendsetter) po spełnieniu warunku 1 mianowania KK w K05/2011 (Trendsetter) wpisując poniżej przedstawiony numer katalogowy.

Nr katalogowy 75598
Cena 48 zł

Uwaga! Podane powyżej ceny nie podlegają dodatkowemu opustowi! Wartość zamówionych produktów zwiększa całkowitą wartość zamówienia.

Można zamówić jedną sztukę zestawu.

Pogrubiający tusz do rzęs SuperEnchant 8 ml brown-black
Nawilżająca odżywka z witaminą C do skórek i paznokci 15 ml
Błyszczak do ust „Blask młodości” SPF 15 ROSE KISSED 3.5 g
System ochronny na okolice oczu i usta Anew Solar Advance SPF 30, 2 x 5 ml
Balsam po opalaniu Anew Solar Advance 150 ml
Ochronne mleczko do ciała Anew Solar Advance SPF 30, 150 ml
Odżywczy olejek do włosów Prowansalska Lawenda i Jaśmin
Odżywcza mgiełka do każdego rodzaju włosów Kwiat Wiśni 150 ml
Lakier do każdego rodzaju włosów – elastyczne utrwalenie 200 ml
Woda toaletowa Sassy Swirls VANILLA BEAN 15 ml

Program Lojalnościowy dla Konsultantek oferta na zakup zestawu produktów - nowości na katalog 4/2011 (National) i 06/2011 (Trendsetter)

Produkt dla **Konsultantek ze sprzedażą w przedziale 1 000 - 2 999 zł** - nowości z Katalogu 07/2011

Numer produktu dla okręgów prognozujących - **79061**

Numer produktu dla pozostałych okręgów - **79012**

Cena zestawu - **8,50 zł**

Skład zestawu:

- SYSTEM OCHRONNY NA OKOLICE OCZU I USTA ANEW SOLAR ADVANCE SPF 30, 2 X 5 ML

Produkt dla **Konsultantek ze sprzedażą w przedziale 3 000 - 4 999 zł** - nowości z Katalogu 07/2011

Numer produktu dla okręgów prognozujących - **79079**

Numer produktu dla pozostałych okręgów - **79020**

Cena zestawu - **14,50 zł**

Skład zestawu:

- SYSTEM OCHRONNY NA OKOLICE OCZU I USTA ANEW SOLAR ADVANCE SPF 30, 2 X 5 ML
- ODŻYWCZY OLEJEK DO WŁOSÓW PROWANSALSKA LAWENDA I JAŚMIN 50 ML
- BŁYSZCZYK DO UST „BLASK MŁODOŚCI” SPF 15 ROSE KISSED 3.5 G

Produkt dla **Konsultantek ze sprzedażą w przedziale 5 000 - 9 999 zł** - nowości z Katalogu 07/2011

Numer produktu dla okręgów prognozujących - **79087**

Numer produktu dla pozostałych okręgów - **79046**

Cena zestawu - **28,00 zł**

Skład zestawu:

- SYSTEM OCHRONNY NA OKOLICE OCZU I USTA ANEW SOLAR ADVANCE SPF 30, 2 X 5 ML
- ODŻYWCZY OLEJEK DO WŁOSÓW PROWANSALSKA LAWENDA I JAŚMIN 50 ML
- BŁYSZCZYK DO UST „BLASK MŁODOŚCI” SPF 15 ROSE KISSED 3.5 G
- OCHRONNE MLECZKO DO CIAŁA ANEW SOLAR ADVANCE SPF 30, 150 ML
- ODŻYWCZA MGIEŁKA DO KAŻDEGO RODZAJU WŁOSÓW KWIAT WIŚNI 150 ML

Produkt dla **Konsultantek ze sprzedażą w przedziale 10 000+** - nowości z Katalogu 07/2011

Numer produktu dla okręgów prognozujących - **79095**

Numer produktu dla pozostałych okręgów - **79053**

Cena zestawu - **36,00 zł**

Skład zestawu:

- SYSTEM OCHRONNY NA OKOLICE OCZU I USTA ANEW SOLAR ADVANCE SPF 30, 2 X 5 ML
- ODŻYWCZY OLEJEK DO WŁOSÓW PROWANSALSKA LAWENDA I JAŚMIN 50 ML
- BŁYSZCZYK DO UST „BLASK MŁODOŚCI” SPF 15 ROSE KISSED 3.5 G
- OCHRONNE MLECZKO DO CIAŁA ANEW SOLAR ADVANCE SPF 30, 150 ML
- ODŻYWCZA MGIEŁKA DO KAŻDEGO RODZAJU WŁOSÓW KWIAT WIŚNI 150 ML
- LAKIER DO KAŻDEGO RODZAJU WŁOSÓW – ELASTYCZNE UTRWALENIE 200 ML
- WODA TOALETOWA SASSY SWIRLS VANILLA BERRY 15 ML

Zasady działania ofert:

- W Programie może wziąć udział każda Konsultantka Avon.
- Aby skorzystać z oferty i zamówić zestaw produktów-nowości, Konsultantka powinna osiągnąć odpowiednią wysokość sprzedaży w danym katalogu (wysokość sprzedaży na poziomie: 1 000 zł, 3 000 zł, 5 000 zł lub 10 000 zł).
- Konsultantka zyskuje możliwość skorzystania z oferty na zakup produktów-nowości w katalogu następującym po katalogu, w którym osiągnie odpowiednią wysokość sprzedaży.
- Aby zamówić zestaw produktów - nowości należy odpowiedni numer zestawu dopisać do swojego zamówienia z Katalogu 4/2011 (TS 06/2011)
- Konsultantka może skorzystać z jednej oferty w czasie trwania Katalogu i nie może zamówić produktów z niższego poziomu.
- Zestaw wlicza się do bazy opustu, ale nie podlega dodatkowym opustom

Poniżej podajemy skład zestawów, które można zakupić w Katalogu 4/2011 (Trendsetter 06/2011)

OFERTA SPECJALNA NA 125 LAT
 do wyczerpania stanów magazynowych

opis	LN	cena brutto	grupa odbiorców*
Koszulka 125 lat wymiary M bawełna 200g	82032	11,50	OMS, LS
Koszulka 125 lat wymiary L bawełna 200g	82057	11,50	OMS, LS
Balony z logo 125 lat pakiet 50 sztuk w komplecie patyczki + zatyczki	82081	21,00	OMS, LS
Notatnik LET's Do IT	92155	14,00	OMS, LS
Zestaw kart prospektingowych - zapachowych Slip Into... pakiet 100 kart	91785	23,00	OMS, LS

OFERTA SPECJALNA
 do wyczerpania stanów magazynowych

opis	LN	cena brutto	grupa odbiorców*
Naklejki na koszulki do wprasowania Oferta nielimitowana! pakiet = 50 sztuk, format 15/15 cm	76125	90,00 50,00	OMS, LS
naklejki na ubrania - w akruszach Oferta nielimitowana! pakiet = 10 arkuszy (arkusz = 20 naklejek)	76133	14,00 10,00	OMS, LS
Notesik samoprzylepny - usta Oferta nielimitowana! pakiet = 30 sztuk, format 12,5/7,5 cm, samoprzylepne kartki	76166	65,00 35,00	OMS, LS
Stand ze Szminką UCR „Potęga koloru” Oferta nielimitowana! pakiet = 5 sztuk, format A1, z nogą stabilizacyjną	76257	55,00 30,00	OMS, LS

Produkty na akcje specjalne.
 do wyczerpania stanów magazynowych

opis	LN	cena brutto	grupa odbiorców*
Balony z Outspoken by Fergie Oferta nielimitowana! pakiet = 100 szt, w komplecie patyczek i zatyczka	71803	55,00	OMS, LS
Wizytówki Outspoken Oferta nielimitowana! pakiet = 100 szt,	71811	6,00	OMS, LS
Koszulka Outspoken by Fergie S/M Oferta nielimitowana!	71829	35,00	OMS, LS
Koszulka Outspoken by Fergie L/XL Oferta nielimitowana!	71837	35,00	OMS, LS
Pomarańczowe balony AVON na letnie akcje Advance Technic Oferta nielimitowana! format 12", kolor pomarańczowy z czarnym i białym nadrukiem z jednej strony, w komplecie patyczek i zatyczka (pakiet = 100 szt)	80507	43,00	OMS, LS
Oślonki na szyby samochodowe z logo Advance Techniques Oferta nielimitowana! przeciwsłoneczna, kolor czarny, nadruk pomarańczowy + biały, wymiary 43 x 38 cm, pakiet = 2 szt	80549	15,00	OMS, LS
Urządzenia do baniek mydlnych Oferta nielimitowana! wym 58 x 12 x 8, pakiet = 2 szt	80556	40,00	OMS, LS
KOSZULKA Z LOGO rozmiar S/M Oferta nielimitowana! typu t-shirt pakowane po 1 szt, logo nadruk full kolor,	80580	11,00	OMS, LS
KOSZULKA Z LOGO rozmiar M/L Oferta nielimitowana! typu t-shirt pakowane po 1 szt, logo nadruk full kolor,	81109	11,00	OMS, LS
KOSZULKA Z LOGO rozmiar XL/XXL Oferta nielimitowana! typu t-shirt pakowane po 1 szt, logo nadruk full kolor,	81117	11,00	OMS, LS
PIŁKA DMUCHANA Advance Techniques Oferta nielimitowana! kolor pomarańczowy (transparentna), nadruk na 3 skrzydełkach kolor czarny, pakiet = 5 szt	81166	22,00	OMS, LS
zabawa catch & play z logo Advance Techniques Oferta nielimitowana! kolor pomarańczowy, nadruk logo pakiet 5 szt	81323	34,00	OMS, LS
kredki dla dzieci w opakowaniu z logo Advance Techniques Oferta nielimitowana! komplet 12 kredek w ekologicznym opakowaniu z temperówką, nadruk logo pakiet = 5 szt	81893	12,50 zł	OMS, LS

OFERTA SPECJALNA - PRÓBK
 do wyczerpania stanów magazynowych

opis	LN	cena brutto	grupa odbiorców*
Zestaw próbek szminki "24K" odcień Golden Rose pakiet 100 sztuk	83154	65,00	OMS, LS
Zestaw próbek szminki Solutions Celluscult 3d pakiet 90 sztuk	91793	102,00	OMS, LS
Zestaw próbek szminki "Uwodzicielskie nawiązanie" pakiet 100 sztuk	76034	100,00	OMS, LS
Zestaw próbek pomadek 24K zawiera: próbki szminki 24 K 4 odcienie po 50 szt: ruby, golden peach, gold, chocolate gold	90670	65,00 50,00	OMS, LS
Pakiet próbek ANEW (200 szt.) 200 próbek ANEW WOW Reversalist Hit K14	68718	100,00	OMS, LS
Opakowanie do próbek - saszetka pakiet zawiera 10 sztuk opakowań na próbki	74740	15,00	OMS, LS
Zestaw produktów na 3Q2010 Oferta nielimitowana! zestaw 18 produktów Advance Techniques + 40 szt materiałów drukowanych przewodnik AT i koto diagnostyczne AT	82024	80,00 zł	OMS, LS
Zestaw produktów na 3Q2010 dla salonów fryzjerskich Oferta nielimitowana! AT jeden pakiet = 2 komplety dla 2 salonów fryzjerskich	82073	110,00 zł	OMS, LS
Zestaw próbek Herve Legder	70359	100	OMS, LS
Zestaw próbek Anew Reversalist emulsja Pakiet 200 sztuk.	70326	90,00	OMS, LS
Zestaw próbek Anew Luminosity Pakiet = 200 sztuk	76471	65,00	OMS, LS
Zestaw próbek Anew Platinum (pakiet 200 sztuk, próbki z ulotką)	70664	105	OMS, LS

MATERIAŁY DRUKOWANE
 Oferta bieżąca

opis	LN	cena brutto	grupa odbiorców*
Pakiet do mianowania KK (National) W skład pakietu do mianowania wchodzi: 4 przewodniki do Mianowania i Szkolenia Konsultantki 1 książeczka zamówień 2 formularze zamówienia 2 umowy samokopiujące 1 umowa 1 kodeks 1 ulotka "O czym warto pamiętać" 1 ulotka o stronie www.avon.pl 5 Katalogów 1 Hello Tomorrow	76760	3	OMS, LS
Pakiet do mianowania KK (Trendsetter)	71340	3	OMS, LS
Pakiet do mianowania Lidera (National) W skład pakietu do mianowania Lidera wchodzi: 4 Przewodniki do Mianowania i Szkolenia Lidera Sprzedaży 1 ulotka "Program Liderzy Sprzedaży" 2 umowy - działalność gospodarcza 2 umowy - umowa zlecenie 1 kwestionariusz zleceniobiorcy 5 Starterów do Mianowania i Szkolenia Konsultantki 25 Katalogów 10 uniwersalnych formularzy zamówień 5 Hello Tomorrow	78014	10/25	OMS, LS
Pakiet do mianowania Lidera (Trendsetter)	71704	10/25	OMS, LS
Przewodnik Lidera Sprzedaży	76000	10	OMS, LS
Ulotka prospektingowa (pakiet = 200 sztuk)	82008	14	OMS, LS
Pakiet myAvon Magazine (10 szt.)	82388	3	OMS, LS
Karta prospektingowa. Pakiet 250 sztuk. Oferta do wyczerpania zapasów.	72868	17,50	OMS, LS

OFERTA SPECJALNA - UBRANIA
 do wyczerpania stanów magazynowych

opis	LN	cena brutto	grupa odbiorców*
Bluzka różowa AVON rozmiar S Oferta specjalna! Oferta ważna do wyczerpania zapasów	81778	10	OMS, LS
Bluzka czarna AVON rozmiar L Oferta specjalna! Oferta ważna do wyczerpania zapasów	73361	10	OMS, LS
Koszulka Avon Wyjątkowa, elegancka, czarna koszulka, zaprojektowana specjalnie dla AVON. Logo AVON wyklejane małymi kryształkami.	78204	19	OMS, LS