

Tahniah!

**ANDA KINI BERSEDIA UNTUK MEMULAKAN
PERNIAGAAN AVON ANDA.**

Kami akan sentiasa bersama anda untuk memastikan
kejayaan perniagaan anda.

Datanglah selalu ke Butik Avon atau
hubungi saya untuk sebarang pertanyaan:

NAMA: _____

NO. TELEFON: _____

DAERAH: _____

Penerbit: AVON Cosmetics (M) Sdn Bhd (12757 D)
Lot 13A, Jalan 219, Seksyen 51A, 46100 Petaling Jaya, Selangor.
•HOTFAX: 03-7965 7111 •HOTLINE: 03-7965 7100
•Toll Free: 1-800-22-AVON (2866) •HOTMAIL: hotmail.my@avon.com

Temui kami di



Layari e-brochure di
www.my.avon.com

AVON
Beauty for a Purpose

Harumkan
perniagaan anda



LATIHAN 2

Harumkan perniagaan anda

AVON MENYEDIAKAN BANYAK KEMUDAHAN UNTUK MEMAJUKAN PERNIAGAAN ANDA. DALAM BUKU INI KAMI AKAN BERKONGSI TIP UNTUK MENAMBAHKAN PELANGGAN DAN JUGA MENGASAH KEMAHIRAN UNTUK MENINGKATKAN JUALAN.

Impian Anda

Mari kita ingat semula apakah impian yang anda ingin capai. Impian saya adalah:

Berapa banyak keuntungan yang anda telah perolehi : _____

Nilai impian saya adalah: _____

Teruskan usaha anda untuk mengejar impian anda!

Perniagaan Anda Setakat ini

1. APAKAH PERKEMBANGAN YANG ANDA TELAH CAPAI?

- A. Jualan kempen lepas _____
- B. Bilangan pelanggan _____
- C. Pendapatan terkini ($A \times \% \text{ pendapatan}$) _____
- D. Purata pesanan (A / B) _____

2. APAKAH POTENSI ANDA UNTUK KEMPEN INI?

- E. Bilangan pelanggan dari senarai _____
Siapa Yang Anda Kenali
- F. Potensi jualan ($D \times E$) _____
- G. Potensi pendapatan ($F \times \% \text{ pendapatan}$) _____

3. SASARAN YANG ANDA INGIN CAPAI UNTUK BULAN INI

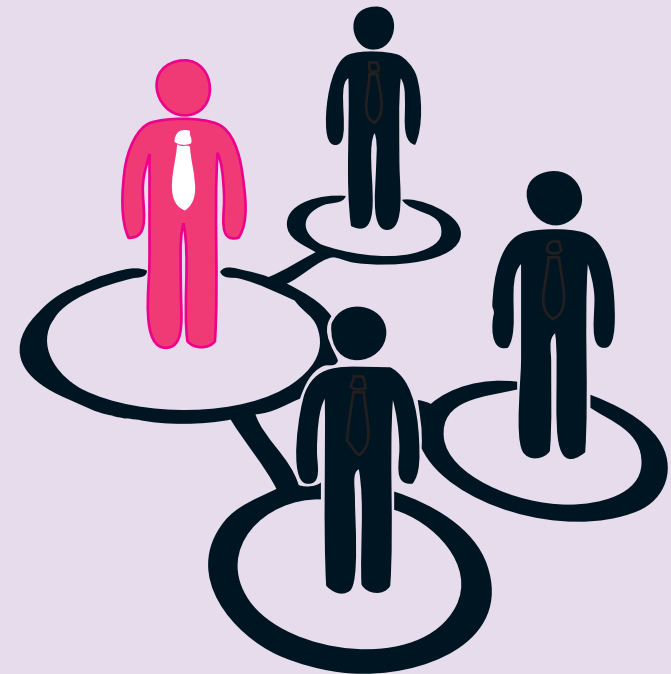
Baki jualan perlu capai ($F - A$) _____

Formula Kuasa 3

FORMULA KUASA 3 ADALAH MUDAH DAN DAPAT MENAMBAHKAN JUALAN ANDA DENGAN LEBIH BERKESAN. ANDA HANYA PERLU BERBUAL MENGENAI AVON DENGAN 3 ORANG BARU SETIAP HARI DAN MEMINTA 3 NAMA RUJUKAN ORANG YANG MUNGKIN BERMINTA DENGAN PENJIMATAN YANG AVON TAWARKAN.

Jumpa pelanggan baru pada bila-bila masa dan di mana sahaja. Biasakan diri untuk bertanya:

1. “Nak tahu tak berapa Ringgit awak boleh berjimat kalau bertukar kepada jajaan diri Avon?”
2. “Pernah lihat brosur Avon?”
3. “Apa produk Avon yang awak pernah cuba”



Teknik Jualan

A. MAKSIMAKAN BROSUR AVON

Contoh promosi dalam Brosur:

- Beli Satu dapat Satu Percuma
- Promosi set
- Promosi Mesti Cuba
- Harga terendah tahun ini - masa terhad (sekali sahaja setahun untuk setiap barangan)
- Hadiah dengan belian - Gift with purchase (GWP)
- Pembelian dengan pembelian - Purchase with purchase (PWP)

B. PECAHKAN HARGA BESAR KEPADA HARGA HARIAN

- Tanya “berapa banyak anda sanggup berbelanja untuk kulit anda?”
 - Kira kos perbelanjaan bulanan/mingguan/harian dan beritahu pelanggan dengan beberapa ringgit/sen sehari boleh menjadikan kulit cantik berseri.
 - Adakah anda sanggup berbelanja sebanyak RMxx setiap hari?
- Cadangkan rangkaian lengkap hanya daripada penjualan satu produk sahaja

C. SIMPAN REKOD PEMBELIAN PELANGGAN

Rekod pembelian pelanggan sangat penting bagi memahami tabiat membeli-belah dan barangan yang mereka sukai

Contoh:

| | Liza | Sara | Zarina | Linda | Fariza |
|----------------|------|------|--------|-------|--------|
| Syampu | ✓ | | | | |
| Gel Mandian | | ✓ | | | |
| Pembersih muka | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | |
| Haruman | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Lipstick | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

Faedah menyimpan rekod pembelian pelanggan

- Anda boleh syorkan produk baru dalam kategori kegemarannya.
- Anda boleh beritahu mereka mengenai promosi hebat barangan kesukaan mereka.
- Anda boleh mendapatkan pelanggan baru melalui pelanggan sedia ada.

Tip Menguruskan kewangan

PENGURUSAN WANG TUNAI YANG BIJAK ADALAH PENTING BAGI MENJAMIN KEUNTUNGAN ANDA

- Anda menjual produk Avon berlandaskan “buat pesanan sekarang” dan “bayar kemudian”.
- Pelanggan anda membuat pembayaran secara tunai apabila anda menghantar pesanan mereka
- Cuba dapatkan wang deposit bila anda mengambil pesanan
- Rancang setiap penghantaran barangan dan pastikan pelanggan membuat pembayaran sepenuhnya
- Labur sebahagian daripada pendapatan anda untuk membeli Brosur, sampel dan produk demo
- Asingkan keuntungan Avon dengan wang peribadi anda

PERINGATAN:

Elakkan daripada membiarkan barangan tanpa bayaran. Sekiranya anda tidak dapat mengutip bayaran daripada pelanggan, jual barangan tersebut kepada pelanggan lain.



Tip Menjual Haruman

HARUMAN MENYERLAHKAN KETERAMPILAN. HARUMAN ADALAH CAMPURAN KOMPLEKS BAHAN-BAHAN YANG MENGANDUNGI MINYAK PATI, ODORAN, BAHAN KIMIA SINTETIK, ALKOHOL DAN AIR. OLEH KERANA PERBEZAAN DALAM KOMPOSISI KIMIA TUBUH BADAN, SUHU DAN BAU BADAN, WANGIAN AKAN MEMBERI AROMA YANG BERBEZA UNTUK SETIAP INDIVIDU.

SEMBURKAN HARUMAN AVON AGAR LEBIH MENYERLAH DAN HEBAT. TERDAPAT 3 JENIS KUMPULAN HARUMAN:

| JENIS | KANDUNGAN PATI WANGIAN | KETAHANAN |
|-----------------------|------------------------|----------------|
| Eau de parfum (EDP) | 8-15% | Sehingga 8 jam |
| Eau de toilette (EDT) | 4-8 % | Sehingga 6 jam |
| Eau de cologne (EDC) | 3-5 %, paling cair | Sehingga 4 jam |

Lapiskan wangian untuk kesan yang lebih serasi dan tahan lama & guna haruman dari rangkaian yang sama! Gunakan produk-produk ini selepas mandi:



1. Pakai deodoran



2. Sapukan losyen/bedak pada badan



3. Semburkan haruman



4. Bawa Purse Concentrate untuk 'touch up' haruman

HARUMAN AKAN KEKAL LEBIH LAMA SEKIRANYA ANDA SEMBURKAN DI BAHAGIAN NADI. ANTARANYA:



5 cara kreatif untuk menggunakan haruman:

1. Sembur wangian atas kelopak bunga tiruan atau bunga kering.
2. Titis beberapa titik wangian atas mentol lampu – haba akan membaurkan haruman bila lampu dipasang.
3. Semburkan penggantungan baju yang disalut kain dengan wangian di dalam almari.
4. Basahkan sapu tangan dengan wangian dan letakkannya di dalam beg tangan anda.
5. Basahkan bebola kapas dengan wangian, kemudian keringkan dan letak di dalam sarung bantal.