Tahniah!

ANDA KINI TAHU SELOK-BELOK PERNIAGAAN AVON. SASARKAN MATLAMAT MENJADI AHLI GOLDEN CIRCLE UNTUK MENIKMATI PELBAGAI INSENTIF DAN PROMOSI HEBAT

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: avoncare.my@avon.com

Temui kami di

AVONMY

Layari e-brochure di
www.avon.my

AVON

Beauty for a Purpose

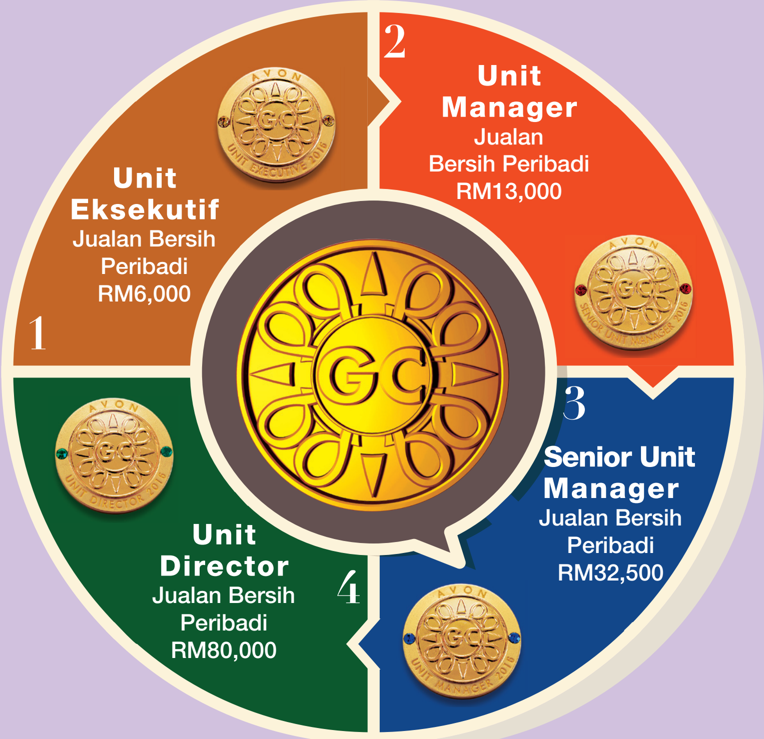
Bersama Avon anda berjaya

LATIHAN 4

Bersama Avon anda berjaya

Kenali Kelab Golden Circle

Avon menyediakan program eksklusif yang memberi ganjaran kepada pencapaian jualan peribadi yang cemerlang. Sebagai seorang ahli Golden Circle, anda layak untuk faedah dan hadiah eksklusif serta pelbagai insentif istimewa.



Pelbagai insentif hebat seperti peluang pelancongan, program pencapaian, cabaran jualan dan lain-lain telah disediakan untuk anda. Lebih tinggi status anda, lebih lumayan pulangan dan insentif yang boleh dinikmati.

Luaskan perniagaan anda bersama pembantu jualan (sub-dealer)

Kenali Pembantu Jualan Anda

- Mereka tidak berdaftar sebagai Wakil Avon
- Mereka mungkin pelanggan anda
- Mereka membantu anda menjual produk Avon
- Mereka mempunyai pelanggan sendiri
- Mereka membuat pesanan produk melalui anda

Kualiti Pembantu Jualan

- Berminat untuk meraih pendapatan
- Mempunyai ramai kawan yang berpotensi untuk membeli produk Avon
- Jujur dan boleh dipercayai

Pembantu Jualan Penting kepada Ahli Golden Circle kerana:

- Masa jualan terhad
- Bilangan pelanggan seorang Wakil terhad
- Lebih ramai pembantu jualan > lebih ramai pelanggan > lebih banyak jualan > lebih tinggi pendapatan

Contoh Pendapatan Tambahan

Wakil Avon A (Tanpa Pembantu Jualan)		Wakil Avon B (Dengan Pembantu Jualan)	
Jualan sendiri	= RM400	Jualan sendiri	= RM400
% Keuntungan	= 25%	Jualan 2 Pembantu	= RM600
Pendapatan 25%	= RM100	Jumlah Jualan	= RM1000
		% Keuntungan	= 25%
		Pendapatan 25%	= RM250

*Pendapatan anda nyata akan berganda!

*Nota: Anda boleh tentukan sendiri apakah ganjaran yang ingin diberikan kepada pembantu jualan anda.

Luaskan Perniagaan Anda Melalui Parti Jualan Avon

Cara yang efektif untuk meningkatkan jualan dalam jangka masa singkat. Jemput pelanggan dan rakan-rakan mereka untuk mencuba dulu sebelum membeli semasa di Parti Jualan. Anda boleh menjual lebih dalam masa yang singkat!

Cara mengadakan Parti Avon di rumah

1. Pilih Tema

	PRODUK	TEMA PARTI
Tema produk	Jagaan Kulit	• Pengurusan usia dengan ANEW ULTIMATE • Pencerahan kulit dengan NUTRAEFFECTS BRIGHTENING • Jagaan kulit dengan AVON NATURALS
	Solekan	• Warna-warni Avon True Color • Lebih Trendi dengan Simply Pretty
	Haruman	• Wangi semerbak dengan haruman Avon • Haruman terbaru Avon
Tema perayaan		• Rumah Terbuka Hari Raya • Hari Ibu • Minggu setiausaha • Tahun Baru Cina

2. Pilih lokasi

3. Tentukan tarikh dan masa

4. Menghantar jemputan

5. Persediaan sebelum

6. Kendalikan Parti

7. Buat susulan

LATIHAN - 4

Avon menjual pelbagai produk penjagaan diri untuk seisi keluarga - dari keperluan bilik mandi seperti gel mandi dan deodoran badan ke losyen badan, produk jagaan kaki, kawasan intim hingga ke syampu rambut dan rawatan yang memanjakan diri sejurus ketika anda memerlukannya.

Produk Avon adalah semua yang berkualiti tinggi dan datang pada harga berpatutan.

- Terokai keuntungan belian berganda yang hebat dan galakkan pelanggan anda untuk menyimpan keperluan mandian dan badan. Setiap orang memerlukan produk penjagaan diri dan mudah sahaja untuk syor pelanggan anda bertukar kepada jenama Avon
- Beri sampel percuma dalam pesanan pelanggan anda sebagai insentif untuk mereka cuba. Ingat mencuba membawa kepada membeli
- Jika pelanggan membeli produk Avon seperti wangian, syorkan produk dari rangkaian haruman yang sama, seperti deodoran badan atau losyen badan
- Jika pelanggan anda membeli salah satu jenama penjagaan diri seperti syampu dari Advance Techniques, mengapa tidak mencadangkan produk rawatan rambut untuknya?

LATIHAN - 4

Walaupun harga produk penjagaan diri tidak semestinya tinggi, mereka sering menggunakan barang-barang yang memerlukan penambahan kerap dan pembelian berulang kali yang menjamin pendapatan anda di setiap kempen.