

ORGANO



BUILDING A

ทีม

1

หา

เหตุผลของคุณว่าทำไม



หนึ่งในการฝึกหัดที่สำคัญที่สุดที่คุณสามารถทำเพื่อเริ่มต้นทำธุรกิจของคุณ (และในขณะที่คุณเริ่มมีหุ้นส่วนในธุรกิจ) คือการระบุ "เหตุผลว่าทำไม" ของคุณ สิ่งใดขับเคลื่อนจิตใจคุณให้พัฒนาธุรกิจไปสู่ความสำเร็จได้? "เหตุผล" ของคุณเป็นวิสัยทัศน์ที่มองไปยังความสำเร็จของธุรกิจของคุณ ถ้าเวลาและเงินไม่เป็นเรื่องสำคัญ ชีวิตของคุณจะเป็นเช่นไร? คุณจะไปอยู่ที่ไหน? คุณจะขับรถอะไร? คุณจะใช้เวลาคุณทำอะไร? หรือคุณมีหนี้สิน? อีกคำพูดหนึ่งก็คือ ภารกิจที่ประสบความสำเร็จให้อะไรกับชีวิตของคุณ ชีวิตครอบครัวและรูปแบบการใช้ชีวิตของคุณ?

2 โปรแกรมการสร้างลูกค้าใหม่ โปรแกรมลูกค้าที่ต้องการมากกว่า



จะเป็นอย่างไรถ้าคุณดื่มกาแฟของคุณทุกวัน
ฟรี? ทุกอย่างที่คุณต้องทำคือลงทะเบียน
ลูกค้าที่ชอบมากกว่า 3 คนหรือมากกว่าในการซื้อ
หนึ่งใน
แพ็คเกจผลิตภัณฑ์ของเราในแต่ละเดือนปฏิทินและ
เดือนต่อไปของคุณจะฟรี



3

ตั้ง

เป้าหมายของคุณ



บรรลุอันดับในการเป็นที่ปรึกษาในอีก 30 วันข้างหน้าและคุณจะได้รับ \$ เงิน เพิ่มอีก
หนึ่งในหลายวิธีที่จะบรรลุสถานะการเป็นที่ปรึกษาคือผ่านการขายต่าง ๆ ของ ORGANO™ Silver โครงการ
ส่งเสริมการขายแพคเกจหรือโครงการส่งเสริมการขาย ORGANO™ Gold แพคเกจ หรือ รวม
คะแนน PQV ได้ 1,000 คะแนนโดยไม่จำกัดเวลา



4 การเตรียมการเปิดตัว



“ เป้าหมายคือ **DREAM**
ด้วยกำหนดเวลา*

- Napoleon Hill

จัดงานเลี้ยง มิกเซอร์ OG ออกไป! ทบทวนชุดเครื่องมือสำหรับเคล็ดลับในการจัดงานเลี้ยงแรกของคุณ
ที่ทำให้เกิดผลสำเร็จ ทำให้เป้าหมายของคุณตามมาด้วยงานเลี้ยงมิกเซอร์ครั้งที่สองในระหว่างสองสัปดาห์
แรก ดังนั้น
แผนที่สำคัญนั้นคือ ควรจัดงานจัดเลี้ยงมิกเซอร์ทุกสัปดาห์

วันที่จัด มิกเซอร์ OG ครั้งแรก: _____

วันที่จัดงานมิกเซอร์ OG _____

5

เชี่ยวชาญในการนำเสนอ กระบวนการ



วิธีการที่ดีที่สุดในการแบ่งปัน
ประสบการณ์ ORGANOTM คือการแบ่งปัน
ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ และการจัดเลี้ยงครั้งที่
สามในเรื่องเครื่องมือ
กับเพื่อน ครอบครัว และ
คนที่ท่านรู้จัก ทรัพยากรการการจัด
(ไบโบริชัวร์ผลิตภัณฑ์) และทีมการ
สนับสนุน
(ทีมผู้นำและการบริการลูกค้า)
ในการช่วยท่านในการสร้าง
ธุรกิจอย่างรวดเร็ว



6 สร้าง รายชื่อของท่าน



ท่านเพียงแค่ต้องการนึกถึงบุคคลทุกคนที่ท่านได้พบมาจนถึงปัจจุบันและจดจำไว้ในสมุดรายชื่อ เพื่อจดจำในรายชื่อ ท่านสามารถใช้ตัวความจำบางอย่างเช่น :

- รายชื่อในโทรศัพท์มือถือของท่าน
- อีเมลของท่าน
- บัญชีเฟสบุ๊ค ทวิตเตอร์ และสื่อสังคมออนไลน์อื่น ๆ
- ทูบทวนดูนามบัตรเก่า ๆ ที่ท่านได้พบในบางแห่งมาก่อน
- เอารูปเก่า ๆ มาดู
- คนที่ท่านเชิญมางานแต่งงาน งานเลี้ยง และโอกาสอื่น ๆ
- เพื่อนสมัยเรียนมัธยมและมหาวิทยาลัยของท่าน
- เพื่อนในที่ทำงานก่อนหน้าและปัจจุบัน
- บุคคล หรือเพื่อนบ้านที่ท่านติดต่อมาก่อนหน้า หรือปัจจุบัน
- ญาติ เพื่อนของท่าน
- ผู้ประกอบวิชาชีพที่ท่านรู้จัก - แพทย์
- ครู ทนายความ ฯลฯ
- เรียนรู้เกี่ยวกับบุคคลที่จะมาเป็นลูกค้า และเพิ่มรายชื่อของท่านทุกวัน
- มีการศึกษากล่าววาคนธรรมดาที่เขา/หล่อนมีอายุ 21 ปี จะรู้จักอย่างน้อย 200 คน

