

ORGANO



建立
您的團隊

1 找到您加入的理由



其中一個您在開始您事業（以及您的事業加入新夥伴）時需確認的就是「為什麼」的理由。是什麼使您要拓展一個成功事業？您的「為什麼」是您事業成功的長期願景。如果時間和金錢不是問題，那您的生活是怎樣的呢？您會住哪兒？您會開什麼車？您會如何使用您的時間？您是否有任何債務？換句話說，一個成功的事業對您的生命、您家人的生活和您的生活方式有何影響？

2

客戶採購計劃

優惠顧客計劃



您是否想要每天都享用著免費咖啡？您所需要做的只是要在一個月內，招募3位或更多的優惠顧客來購買其中一套產品套裝，那您下一個月將享受到免費產品。



3 設定 您的目標



在未來30天內晉級至顧問 (Consultant) 級別，您即可獲得額外的\$ _____。
其中一個晉級至顧問 (Consultant) 級別的方式就是購買一份ORGANO™ 銀 (Silver) 促銷套裝或一份 ORGANO™ 金 (Gold) 促銷套裝。或是當月累積達1,000 PQV (無時間限制)。



事業夥伴

您



事業夥伴



目標期限

4 準備 啟動



“目標是有
限期的夢想”

-拿破崙·希爾

即刻舉辦OG分享會！查看您工具包內，如何成功舉辦一場分享會的秘訣。設定要在首兩週內舉辦第二場分享會的目標，也亦即每週至少有一場。

首場OG分享會日期： _____

第二場OG分享會日期： _____

5 掌握宣 傳過程



分享ORGANO™經驗的最佳方法就是與您的朋友、家人和同伴等善用產品和第三方工具來分享。充分利用資源（產品說明書）和支援團隊（團隊領導和客戶服務）以加快您建構事業的速度。



6 建立 您的名單



您只需要回想所有您至今所認識的人，將他們的名字寫在您的聯絡名單裡。
要回想起在您聯絡名單內的人，您可用一些幫助恢復記憶的方法：

- 您手機內的電話號碼
- 您的電郵帳戶
- Facebook (臉書)、Twitter (推特) 和其他社交媒體帳戶
- 查看您之前曾獲得的名片
- 拿出舊照片
- 您邀請出席婚禮、聚會和其他場合者
- 您的高中或大學同窗
- 您之前和現在的同事
- 您之前和現在的鄰居
- 您的親朋好友
- 您認識的專業人士—醫生、教師、律師等。
- 學習發展潛在客戶和每天增加您的聯絡名單
- 一項調查顯示，一位普通人在他/她21歲時，就已認識至少200人

