

วางแผนรายเดือน



ORGANO





TASTE
the GOLD
ORGANO™ ความอร่อยที่คุณ

ORGANO™



โปรไฟล์ส่วนบุคคล

ชื่อ: _____

ที่อยู่: _____

หมายเลขโทรศัพท์: _____ Organo Gold ID #: _____

อีเมล: _____

ผู้สนับสนุน

ชื่อ: _____

หมายเลขโทรศัพท์: _____

อีเมล: _____

ออฟไลน์

SAPPHIRE

ชื่อ: _____ หมายเลขโทรศัพท์: _____

อีเมล: _____

RUBY

ชื่อ: _____ หมายเลขโทรศัพท์: _____

อีเมล: _____

EMERALD

ชื่อ: _____ หมายเลขโทรศัพท์: _____

อีเมล: _____

DIAMOND

ชื่อ: _____ หมายเลขโทรศัพท์: _____

อีเมล: _____

เป้าหมายความสำเร็จในตำแหน่ง

ทีมคู่

วันที่: _____

ที่ปรึกษา VIP

วันที่: _____

ที่ปรึกษา Platinum

วันที่: _____

ที่ปรึกษา Platinum Elite

วันที่: _____

ที่ปรึกษา Sapphire

วันที่: _____

ที่ปรึกษา Ruby

วันที่: _____

ที่ปรึกษา Emerald

วันที่: _____

ที่ปรึกษา Diamond

วันที่: _____

เป้าหมายอื่นๆ

_____ วันที่: _____

_____ วันที่: _____

_____ วันที่: _____

_____ วันที่: _____

_____ วันที่: _____

_____ วันที่: _____

_____ วันที่: _____

_____ วันที่: _____

ไม่มีสิ่งใดที่จะประสบความสำเร็จได้โดยปราศจากวิสัยทัศน์

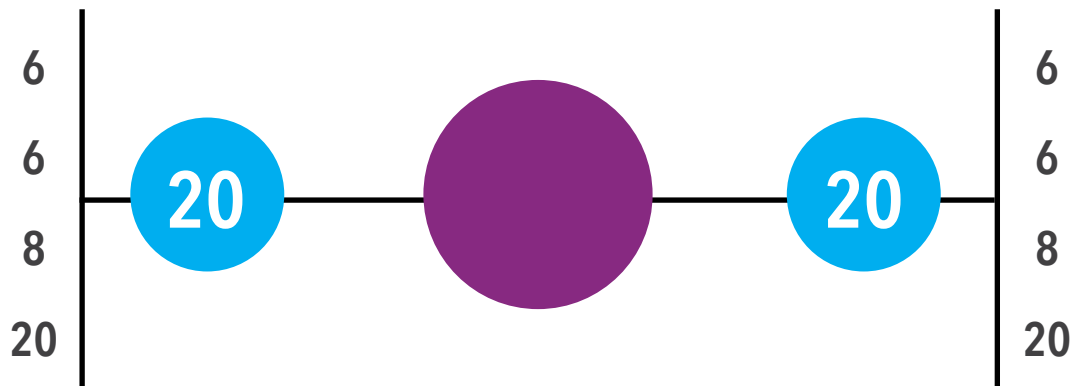
- เบอร์นี่ ชิว

Taste the GOLD

4 สำหรับ

1. เป็นผลิตภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์
 - แบ่งปันประสบการณ์ภายใน 48 ชั่วโมง
 - กำหนด Autoship ที่เหมาะสมสำหรับตัวคุณ
 - ชื่อกาแฟสองกล่อง
(Black & Latte)
2. สร้างรายชื่อผู้ติดต่อ
 - ผู้ดื่มกาแฟ 50 คน
 - ผู้ค้นหาโอกาสทางธุรกิจ 50 คน
 - เรียนรู้และนำ 4 คำถามไปใช้
 - ใช้สคริปต์เพื่อได้มาซึ่งลูกค้า
3. สำรองที่นั่งในกิจกรรม OG Mixers (OGMs) 4 ที่
 - ที่บ้านหรือที่ทำงาน
4. เรียนรู้และปฏิบัติตามระบบ Proven Success System
 - ปฏิบัติตามระบบ Proven System อย่างต่อเนื่องเป็นเวลา 18 เดือน
 - OGMs รายสัปดาห์อย่างต่อเนื่อง
 - กิจกรรมทางธุรกิจ & ความเป็นผู้นำ
 - โทรสายสำหรับโอกาส & การอบรม

The 20-20 Plan



แต่ละสายจะต้องมี:

6 - 8	6 - 8	6 - 8	1 - 2
ที่ไม่อยู่ในสถานะใช้งาน	ที่เริ่มหันมาสนใจ	ที่เป็นผู้สร้าง ธุรกิจ	ภายในผู้สร้าง 6-8 คนนั้น

Diamond

เดือนที่	1	2	3	4	5	6
ที่สนับสนุนส่วนตัว L/R	L R 3 3	L R 6 6	L R 9 9	L R 12 12	L R 16 16	L R 20 20
สนใจส่วนตัว	1-2	2-4	4-6	6-8	8-10	12-16

OG Mixer

กิจกรรม OG Mixer เป็นการประชุมส่วนตัวทางธุรกิจในบรรยากาศที่เป็นกันเองและสบายๆ ซึ่งช่วยให้คุณสามารถแบ่งปันทั้งสายผลิตภัณฑ์ ORGANO™ และโอกาสทางธุรกิจกับนักธุรกิจที่มีศักยภาพ. เราขอแนะนำให้มีการจัดกิจกรรม OG Mixer ทันทีภายในเจ็ดวันแรกของการเปิดตัวธุรกิจ ORGANO™ ของคุณ. วิธีนี้จะช่วยให้คุณสามารถสร้างโมเมนตัมส่วนบุคคลและการเตรียมความพร้อมสำหรับโมเมนตัมกลุ่มที่จะมาจากนักธุรกิจใหม่ที่ได้เข้าร่วมองค์กรของคุณ.

ระบบ OG System แนะนำให้มีการจัดกิจกรรมขึ้นหรือสนับสนุนให้มีกิจกรรม OG Mixers สัปดาห์ต่อสัปดาห์. การสื่อสารอย่างใกล้ชิดกับผู้สนับสนุนหรือ Sapphire ที่เป็นอัปไลน์และในตำแหน่งที่สูงขึ้นไปของคุณเป็นกุญแจสำคัญต่อความสำเร็จของคุณ. ผู้สนับสนุนของคุณมีส่วนได้เสียในการให้คุณบรรลุเป้าหมายของคุณ เราจึงขอแนะนำให้พวกเขาทราบทุกอย่างเกี่ยวกับกิจกรรม OG Mixer ของคุณเพื่อให้พวกเขาสามารถให้การสนับสนุนที่เหมาะสมอย่างกันท่วงที.

สถานที่ที่แนะนำสำหรับการจัดกิจกรรม OGMs ของคุณ

นี่เป็นรายการสถานที่ที่คุณสามารถจัดกิจกรรม OG Mixer ได้อย่างประสบความสำเร็จ:

บ้าน อพาร์ทเมนต์ คลับเฮาส์ สำนักงาน ร้านอาหาร โรงแรม ห้องพักส่วนตัว

สถานที่ที่ดีที่สุดสำหรับการจัดกิจกรรม OG Mixer ก็คือห้องนั่งเล่นหรือห้องเล็กๆ. บรรยากาศส่วนตัวภายในห้องนั่งเล่นของคุณจะช่วยให้คุณสามารถพัฒนาความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับพันธมิตรใหม่และลูกค้าทางธุรกิจของคุณ วิธีนี้จะช่วยสร้างความมั่นใจถึงความสำเร็จในการจัดกิจกรรม OG Mixer ของคุณได้อย่างแน่นอน.

วันและเวลาที่แนะนำสำหรับการจัดกิจกรรม OG Mixer

วันธรรมดา: 19.00 น.

วันเสาร์: ระหว่าง 14.00 น. และ 19.00 น.

วันอาทิตย์: ระหว่าง 15.00 น. และ 18.00 น.

ข้อเพิ่มเติมที่สำคัญ: ไม่ควรจัดกิจกรรม OG Mixer ในช่วงคืนวันเสาร์ของ Millionaire Mentorship Call ซึ่งมีขึ้นในเวลา 20.00 น. CST



หากคุณกำลังสร้างธุรกิจของคุณในรูปแบบพาร์ทิโมและคุณต้องทำงานในช่วงสัปดาห์ เราแนะนำให้คุณเป็น ‘วีเคเค้น วอร์เอร์’ หรือและจัดกิจกรรมหรือสนับสนุนกิจกรรม OG Mixer ในวันเสาร์. ถ้าคุณอยู่ในตลาดที่มีการบรรยายสรุป ธุรกิจรายสัปดาห์ ขอแนะนำให้คุณสนับสนุนการประชุมและจัดกิจกรรม OG Mixer ในตอนกลางคืน. การบรรยายสรุป ธุรกิจเป็นโอกาสที่ดีมากสำหรับคุณต่อแขก BAM FAM (การจูงการประชุมสำหรับการประชุม) ที่มาเข้าร่วมกิจกรรม OG Mixer ของคุณ ทั้งนี้เพื่อให้พวกเขาสามารถพิจารณาอีกมุมมองหนึ่งของ ORGANO™ และพบกับนักธุรกิจคนอื่นๆ ที่สามารถช่วยยืมให้พวกเขาตัดสินใจในโอกาสทางธุรกิจของพวกเขา.

บุคคลที่ควรเชิญเข้าร่วมกิจกรรม

นี่เป็นเวลาที่เราขอผู้ที่ชอบดื่มกาแฟและลูกค้าประจำของคุณได้มีบทบาท ในขั้นตอนที่สองจาก “4 ขั้นตอน”.

เราขอแนะนำให้คุณเชิญผู้ตรวจสอบ 4 คน ผู้ตรวจสอบเป็นผู้ที่:

1. ริเริ่มให้ความสนใจด้วยตนเอง
2. ผู้ที่ได้รับความสนใจ
3. ผู้ที่สามารถแนะนำได้ อบรมได้ และเป็นทีปรึกษาได้
4. ผู้ที่มีเงินทุน

จากประสบการณ์ของเราได้แสดงให้เห็นว่าผู้ที่มีคุณสมบัติอยู่ใน 4 รูปแบบของผู้ตรวจสอบข้างต้นนั้นจะกลายเป็นลูกค้า คู่ค้า หรือแหล่งอ้างอิงที่ดีเยี่ยม. เราแนะนำให้คุณชวนพวกเขาให้เข้าร่วมมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ และพึงจดจำไว้เสมอว่าหนึ่งคู่คือว่าเป็นหนึ่งคน. ในการติดต่อและเชิญชวนให้เข้าร่วมกิจกรรม OG Mixer ของคุณนั้น การใช้โทรศัพท์ส่วนบุคคลเป็นสิ่งที่ดีที่สุด. ส่วนอีเมลและข้อความนั้นให้ใช้สำหรับการแจ้งเตือนเท่านั้น. ผู้คนจะตอบสนองต่อความตื่นเต้นด้วยการได้ฟังมากกว่าการอ่านผ่านอีเมลหรือข้อความ.

คุณควรตั้งเป้าหมายโดยจะต้องเชิญกลุ่มเป้าหมายของคุณจำนวน 5 คนได้มาเข้าร่วม กลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่เป็นผู้ตรวจสอบ 4 คนและมีศักยภาพที่จะกลายเป็นหนึ่งในผู้นำในองค์กรของคุณ. และด้วยการแยกแยะและการพัฒนาเป้าหมายนี้เองที่จะทำให้คุณสามารถขยายธุรกิจของคุณให้เติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล.

การคาดการณ์ที่สามารถเป็นจริงได้

จากรายชื่อ 50 คน นี่เป็นการประมาณการในสิ่งที่เราสามารถคาดหวัง:

- 30 - 35 คนจะรับโทรศัพท์
- 15 ถึง 20 คนจะยืนยัน
- 7 - 10 คนจะปรากฏขึ้น
- คาดหวังในทุกคนว่าจะมีการซื้อผลิตภัณฑ์

OG Mixer™

- พลังคือสิ่งที่สำคัญ! เล่นเพลงจังหวะที่คึกคักเพื่อสร้างและรักษาบรรยากาศที่น่าตื่นเต้น.
- คุณอย่าได้กังวลหากแขกที่เข้าร่วมต้องพูดเสียงดังขึ้นเพื่อพูดคุยกันเพราะนี่เป็นการเพิ่มพลังของพวกเขา.
- จัดห้องที่มีอุณหภูมิที่เย็น. ยิ่งอากาศเย็นพวกเขาก็ยิ่งต้องการเครื่องดื่มอุ่นๆ.
- คุณจะต้องเตรียม:
 - กาแฟ ชา ถ้วย ที่คนเครื่องดื่ม ครีมเทียม น้ำตาล และน้ำร้อน (อาจมีขนมอบตามความเหมาะสม).
 - ทวีและเครื่องเล่นดีวีดีหรือแล็ปท็อปและโปรเจ็กเตอร์.
 - Gold Standard DVD และ OG Presentation DVD
 - ปากกาและกระดาษสำหรับแขกผู้เข้าร่วมในการจดบันทึก
 - แบบลงชื่อสำหรับแขกและนักธุรกิจที่เข้าร่วม. เอกสารเหล่านี้สำหรับธุรกิจของคุณ.
 - เอกสารใบสมัครฉบับสี่ (หน้าหลัง) ของ ORGANO™. คุณสามารถรับได้จาก "เอกสารบริษัท" ใน BackOffice ของคุณ.

หมายเหตุ:

ให้แน่ใจว่าคุณได้ตรวจสอบและพิมพ์แบบฟอร์มใบสมัครนักธุรกิจอิสระ. คุณยังสามารถรับเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องของบริษัท (เช่น เอกสารสัญญาสำหรับนักธุรกิจอิสระ นโยบายและเงื่อนไขอื่นๆ เป็นต้น) ใน BackOffice ภายใต้อีเมล 'เอกสารบริษัท'.

คุณสามารถรับเครื่องมือทางธุรกิจ เช่น สื่อ DVD และสื่อสิ่งพิมพ์ทางออนไลน์.
เยี่ยมชมเราได้ที่ ogstore.organogold.com



OGMixer

19:00 – 19:30 น. ชิมกาแฟ: เมื่อแขกผู้เข้าร่วมมาถึง ให้คุณถามพวกเขาว่าดื่มกาแฟแบบไหน กาแฟดำ หรือใส่ครีมและน้ำตาล. เมื่อเสิร์ฟเครื่องดื่มแล้วให้เชิญพวกเขาไปนั่ง.

19:30 – 19:35 น. เริ่มเปิดงาน: ปิดเพลง. ใช้เวลา 2 นาทีหรือน้อยกว่าโดยแบ่งปันเรื่องราวที่น่าตื่นเต้นที่ทำให้คุณได้รู้จักและหลงใหลใน ORGANO™.

ดำเนินงานและพูดว่า:

“ยินดีต้อนรับทุกท่าน! เรารู้สึกตื่นเต้นที่มีคุณทุกคนอยู่ที่นี้. ผม/ดิฉันชื่อ [ชื่อของคุณ] และผม/ดิฉันจะเป็นเจ้าภาพสำหรับเย็นวันนี้. ก่อนที่เราจะเริ่ม ผม/ดิฉันขอตรวจสอบความเรียบร้อยสักเล็กน้อยเพื่อให้แน่ใจว่าเราจะได้ร่วมกิจกรรมที่ยิ่งใหญ่ในค่ำคืนนี้. ขอความกรุณาให้คุณตั้งค่าโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เป็นโหมดเงียบ เพื่อที่จะได้ไม่มีเสียงรบกวนใดๆ. เราขอแนะนำให้คุณเตรียมปากกาและกระดาษเพื่อจดบันทึกข้อคำถามต่างๆ; เราจะตอบในทุกประเด็นเป็นรายบุคคลเมื่อการนำเสนอจบลง. ผม/ดิฉันจะนำเสนอภาพรวมในสิ่งที่เราทำและแบ่งปันประสบการณ์ที่น่าตื่นเต้น”.

ถ้าคุณมีใครสักคนที่เป็นนำเสนอคุณจะแนะนำให้พวกเขา. ขอให้คุณผ่อนคลายและทำตัวสบายๆ. พึงทราบไว้เสมอว่าคุณเป็นผู้ที่รู้จักธุรกิจของคุณมากกว่าแขกผู้เข้าร่วม ฉะนั้นไม่เป็นไรหากคุณทำเรื่องผิดพลาดหรือลืมคำไม่กี่คำ; พวกเขาจะไม่รู้ตัวเลย. ยิ่งคุณจัดกิจกรรม OGMs มากเท่าไรคุณก็จะได้รับผลตอบแทนได้มากเท่านั้น; ความตื่นเต้นของคุณจะคอยขับเคลื่อนพวกเขา!

19:35 – 20:10 น. การนำเสนอ: เปิดเครื่องเล่น DVD และใส่ใน Gold Standard DVD. กดปุ่มเล่นและแบ่งปันภาพรวมธุรกิจ แผนค่าตอบแทน และการรับรองจาก Diamonds. หากคุณกำลังใช้ OG Presentation DVD ให้เพียงทำตามและอ่านสิ่งที่อยู่บนสไลด์.

20:10 – 20:15 น. ปิดกิจกรรม: หากคุณมีนักธุรกิจ ORGANO™ หลายคนเข้าร่วม ให้เชิญ 5 คนหรือน้อยกว่ามาด้านหน้าของห้องและใช้เวลา 30 วินาทีหรือน้อยกว่าในการแนะนำชื่อ ประวัติ และเหตุผลที่พวกเขาเข้าร่วมธุรกิจ. เป้าหมายคือการแสดงให้เห็นถึงความหลากหลายและให้แขกผู้เข้าร่วมได้ใกล้ชิดและเรียนรู้กับอาชีพต่างๆที่พวกเขารู้จัก.

20:15 – 20:20 น. การสมัครลงทะเบียน: ปล่อยให้แขกผู้เข้าร่วมรู้ว่าคุณมีระยะเวลาการลงทะเบียนเพียง 5 นาทีสำหรับพวกเขาเพื่อกรอกใบสมัครและตอบคำถามของพวกเขา.

คุณจะต้องแยก “ลูกค้า” จาก “นักธุรกิจที่มีศักยภาพ”. สำหรับลูกค้าให้แนะนำพวกเขาด้วยโปรแกรมลูกค้าประจำ. สำหรับนักธุรกิจที่มีศักยภาพให้แสดงการนำเสนอขั้นตอนการฝึกอบรม 4 ขั้นตอน.

หมายเหตุที่สำคัญ: พูดคุยกันเป็นรายบุคคล. เปิดเสียงเพลงให้เพียงพอเพื่อให้แขกผู้เข้าร่วมไม่สามารถได้ยินสิ่งที่คุณกำลังพูดคุยเป็นการส่วนตัวกับผู้อื่น. นี่เป็นสิ่งสำคัญสำหรับการแยกสิ่งรบกวนเพื่อให้คุณสามารถแยกแยะบุคคลที่มีความพร้อมที่จะเริ่มต้น.

20:20 – 20:30 น. การอบรม 4 ขั้นตอน: ปิดเพลงและให้เสียงปรบมือสำหรับผู้ที่ได้เริ่มต้น. ใช้ระดับเสียงที่แสดงให้ทุกคนทราบถึงความสำเร็จของพวกเขาที่จะขึ้นอยู่กับความตั้งใจในการทำตาม 4 ขั้นตอนอย่างต่อเนื่อง.

เมื่อได้สรุปงานแล้วให้จงกิจกรรม OGMs 4 ครั้งให้กับหุ้นส่วนใหม่ทางธุรกิจของคุณและทำซ้ำจนกว่าจะพบ Diamond และระดับที่เหนือกว่านั้น!

หมายเหตุ: _____

นี่เป็นเวลาที่ยี่รายชื่อของผู้ที่ดื่มกาแฟ 50 คนได้มีบทบาท! สคริปต์การขายกาแฟเป็นวิธีที่ง่ายและมีประสิทธิภาพมากที่จะได้รับลูกค้าใหม่และผู้อ้างอิง. เราขอแนะนำให้คุณทำตามสคริปต์โดยทำให้ทุกอย่างให้ดูเรียบง่ายที่สุดและที่สำคัญที่สุดก็คือ - สร้างความสนุกสนาน! คุณมีเป้าหมายเดียว: คือการขายกาแฟ. ประสบการณ์ของพวกเขาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์จะเป็นสิ่งที่นำคุณไปสู่การให้ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และโอกาสทางรายได้. อย่างไรก็ตามให้คุณใช้สคริปต์เพื่อขายผลิตภัณฑ์.

“สวัสดี, _____ ชื่อ _____ .” เริ่มพูดคุยก่อนเล็กน้อยจากนั้นตรงไปตามเป้าหมายที่วางไว้ของการเชิญเข้าร่วม (คือการขายกาแฟ).

“ผม/ดิฉันขอความกรุณาจากคุณ, _____ ชื่อ _____ ,

“ _____ ชื่อ _____ , ผม/ดิฉันเพิ่งเริ่มต้นธุรกิจกาแฟของตัวเองและเราได้เปิดตัวด้วยสามรสชาติคือ กาแฟดำ ลาเต้ และมอคค่า.

คุณสามารถซื้อหนึ่งหรือสองกล่องจากผม/ดิฉันหนึ่งครั้ง?

ถ้าคุณชอบกาแฟที่ผม/ดิฉันได้ให้คุณลอง ผม/ดิฉันสามารถบอกวิธีที่คุณสามารถซื้อได้ด้วยราคาส่งผ่านโปรแกรมลูกค้าประจำ แต่ถ้าคุณไม่ชอบ ผม/ดิฉันจะไม่ขอให้คุณซื้อจากผม/ดิฉันอีก.

“ขออนุญาตนับการสนับสนุนของคุณโดยการซื้อหนึ่งหรือสองกล่องจากผม/ดิฉันได้ไหมครับ/ค่ะ”

หมายเหตุ: เรารู้ว่ารายชื่อของผู้ที่ดื่มกาแฟของคุณอาจมาจากที่อื่น. ในกรณีนี้คุณสามารถส่งรายละเอียดทางเว็บไซต์ ORGANO™ ส่วนบุคคลของคุณให้กับพวกเขา หรือรวบรวมข้อมูลของพวกเขาเพื่อให้คุณสามารถทำการสั่งซื้อสำหรับพวกเขา. ตัวเลือกอื่นๆ สำหรับกรณีดังกล่าวประกอบด้วยบัตรเครดิตและเงินฝากธนาคาร หรือคุณสามารถตั้งค่าบริการโอนเงินของบุคคลที่สาม.



วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครกตะบิยบ
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชัน
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

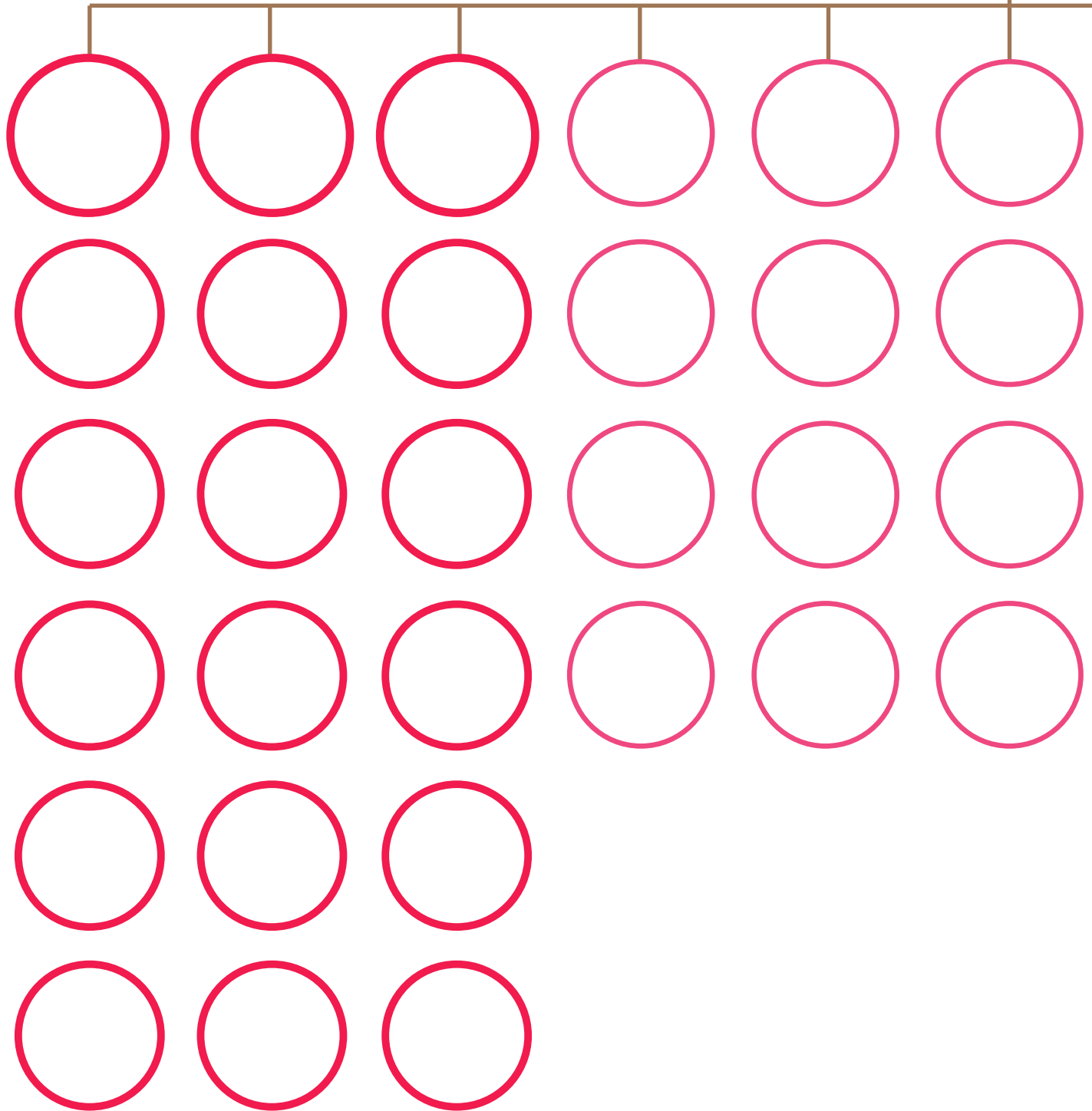
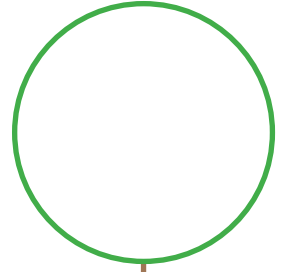
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

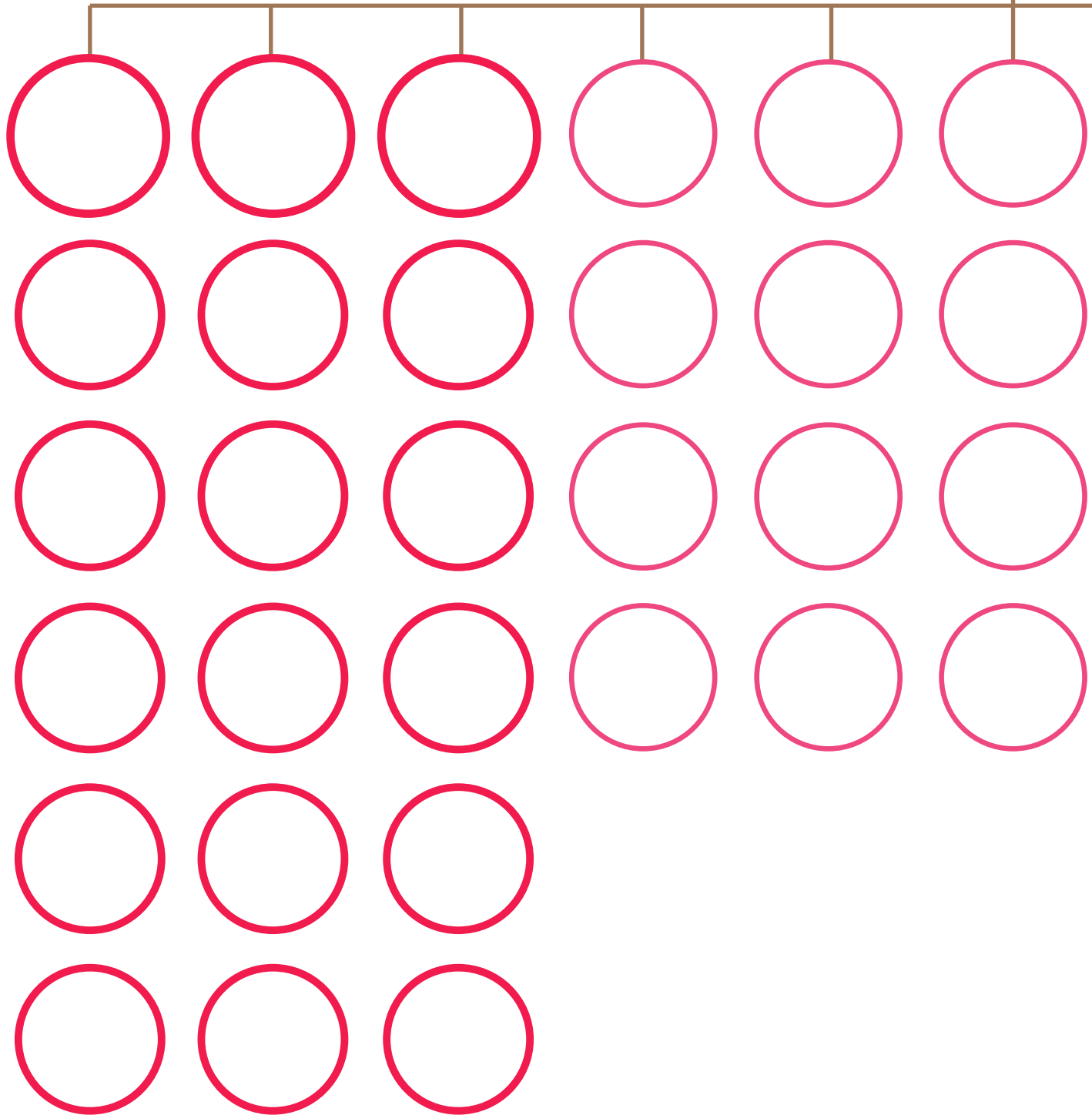
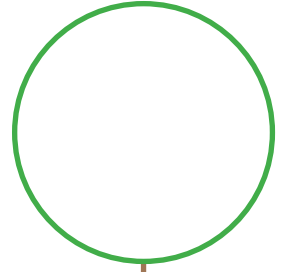
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครดกตะบิยบ
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอบมิชชัน
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

QP	วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร
SU			
QV			
CV			
GV			
OGM			

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

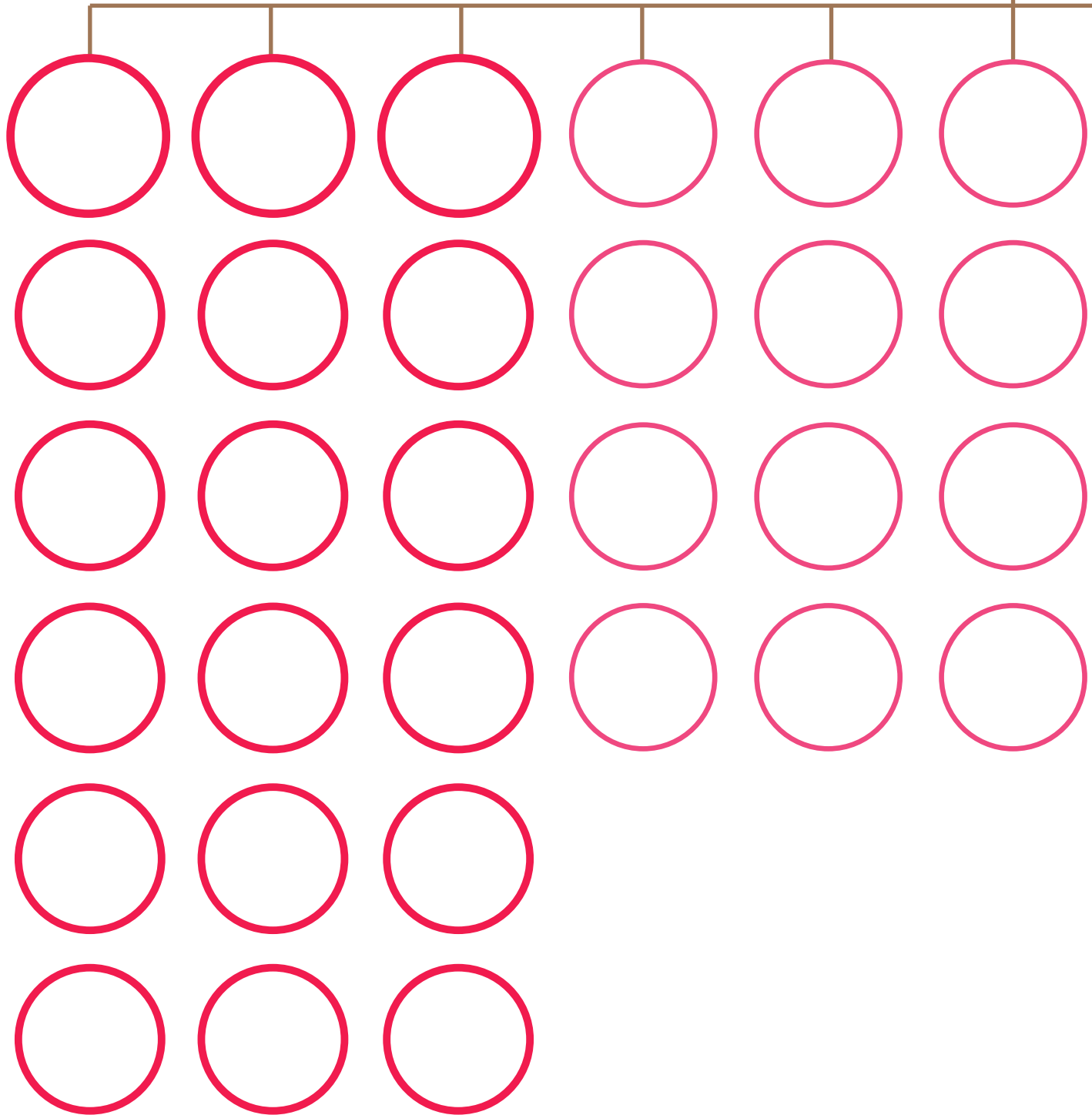
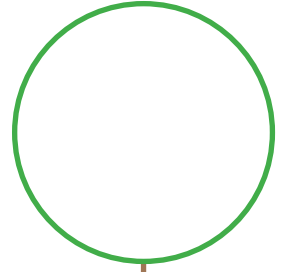
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

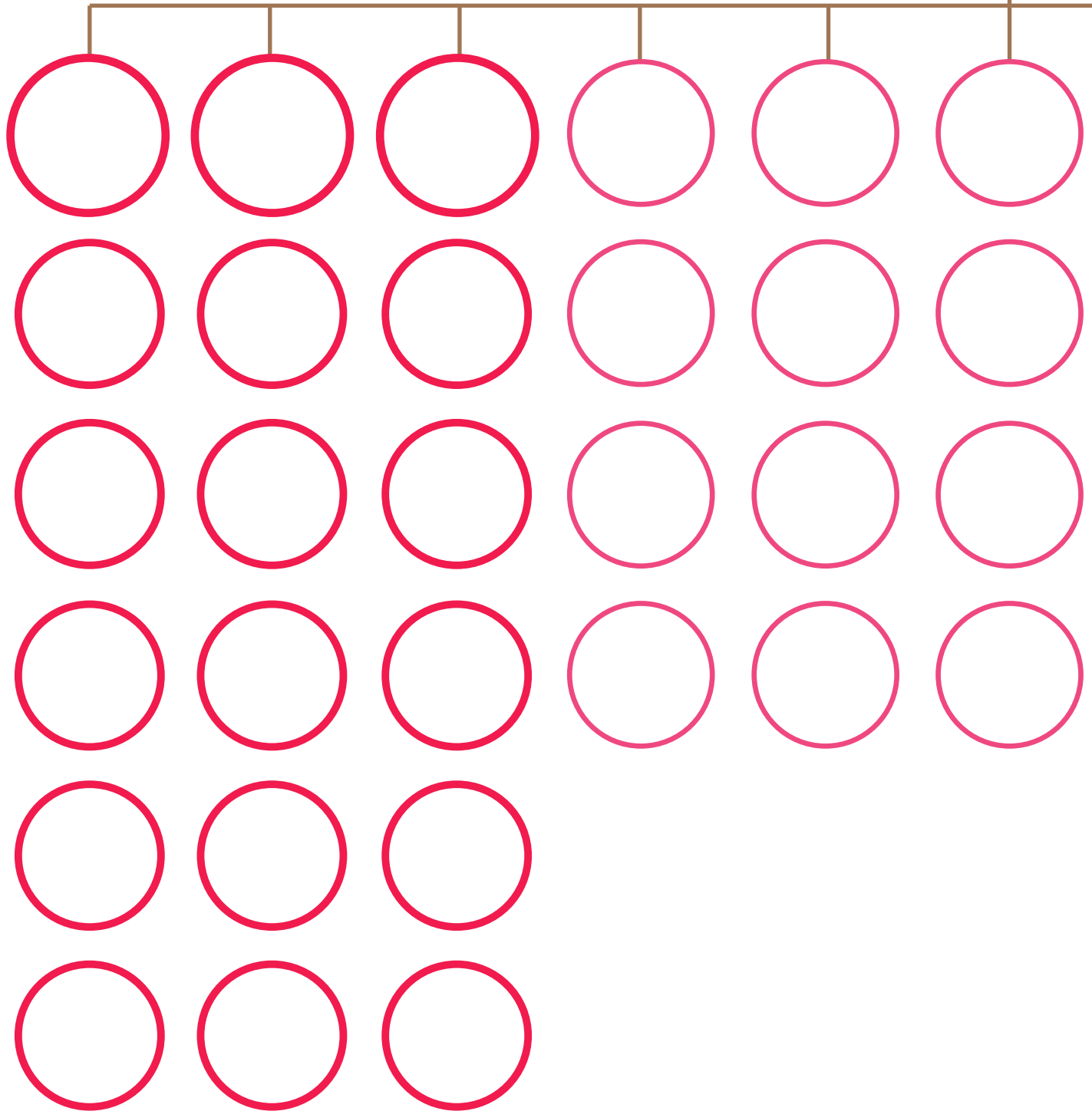
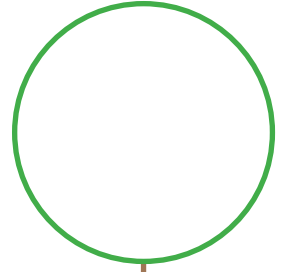
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

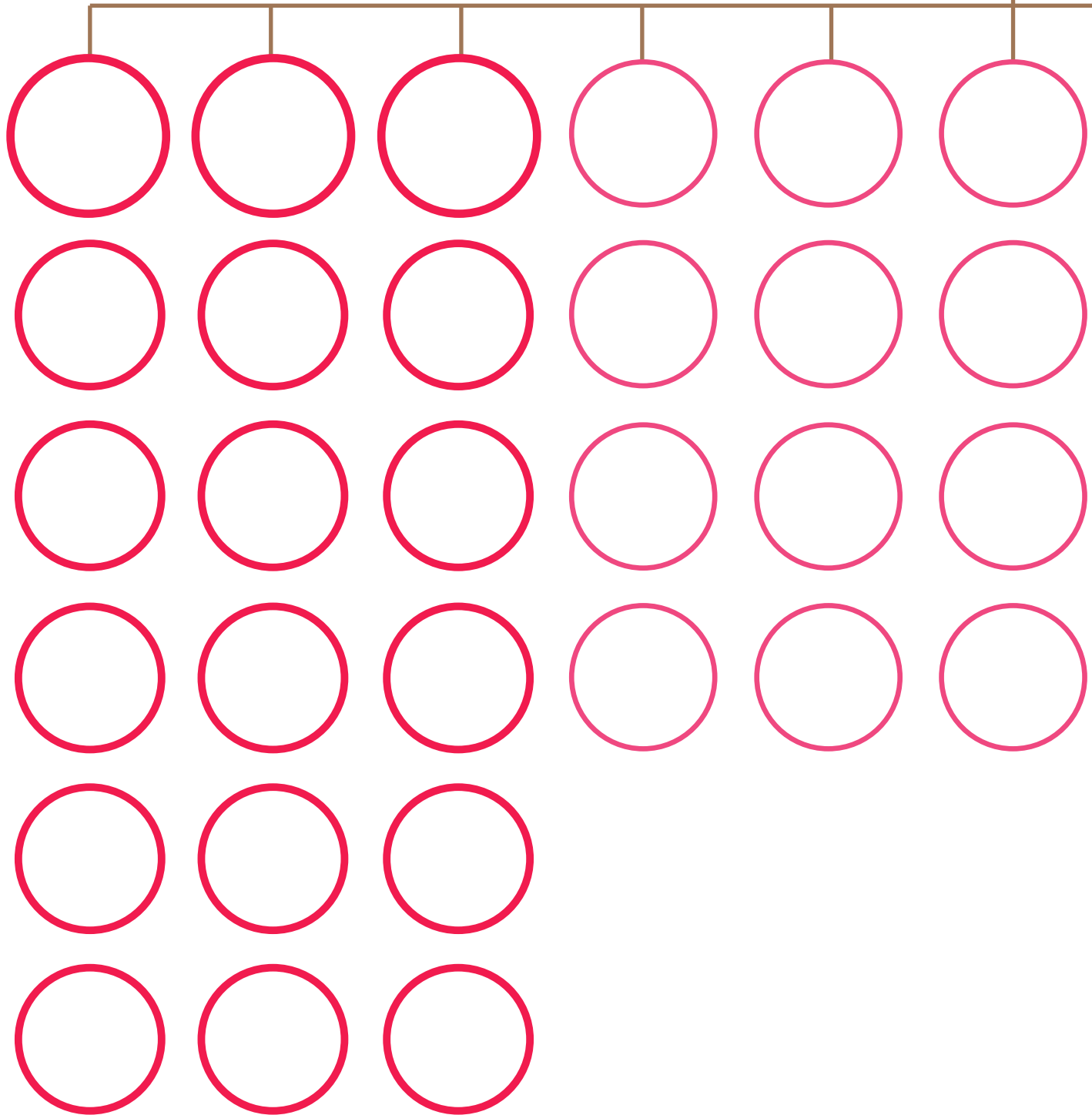
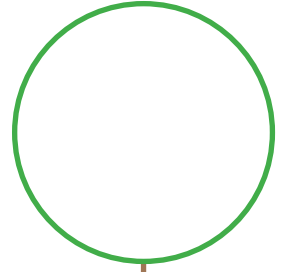
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครกตะบิย
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

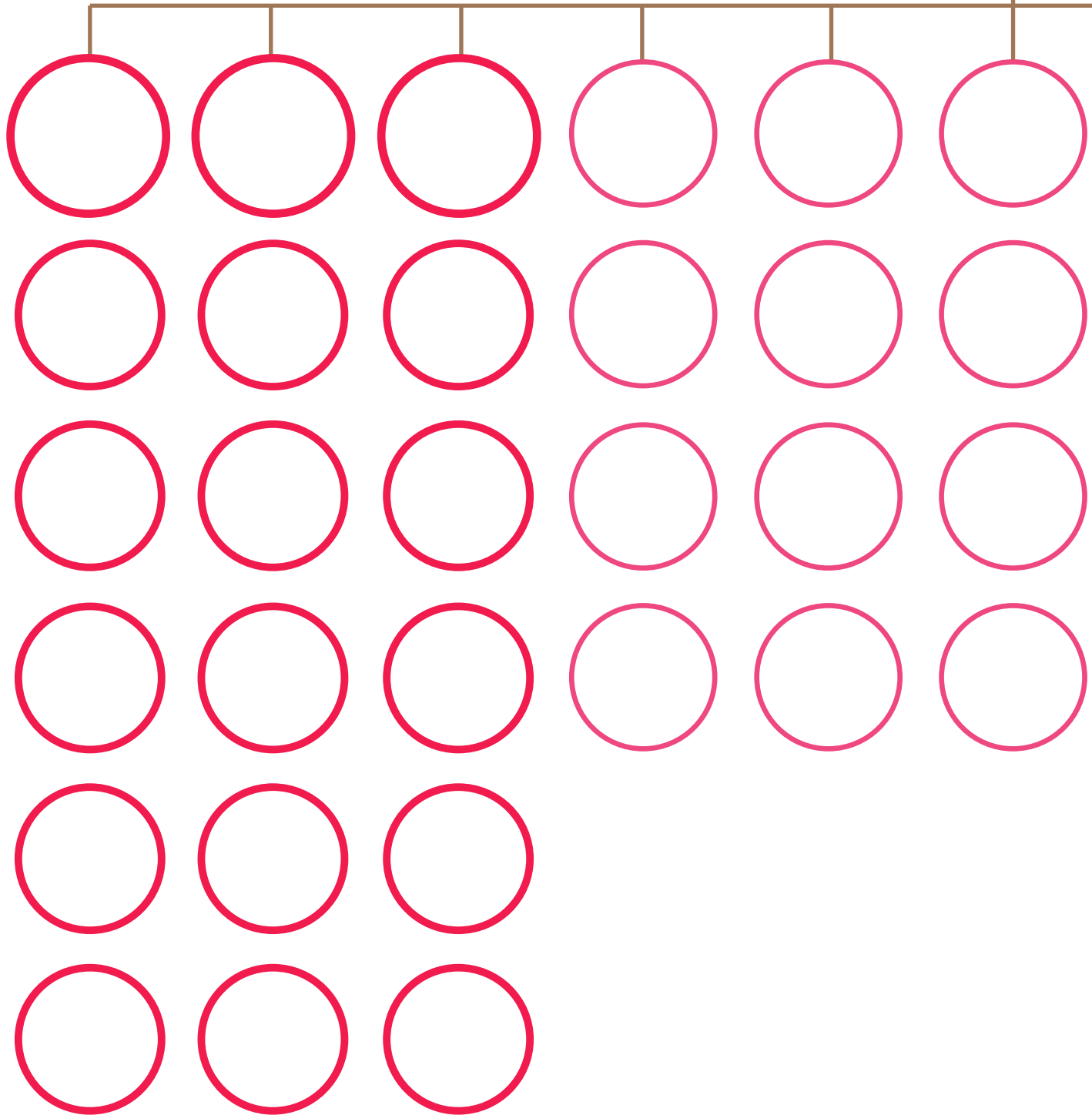
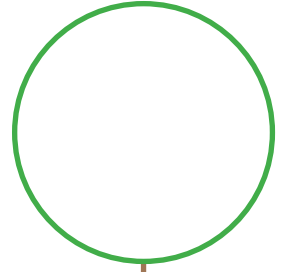
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

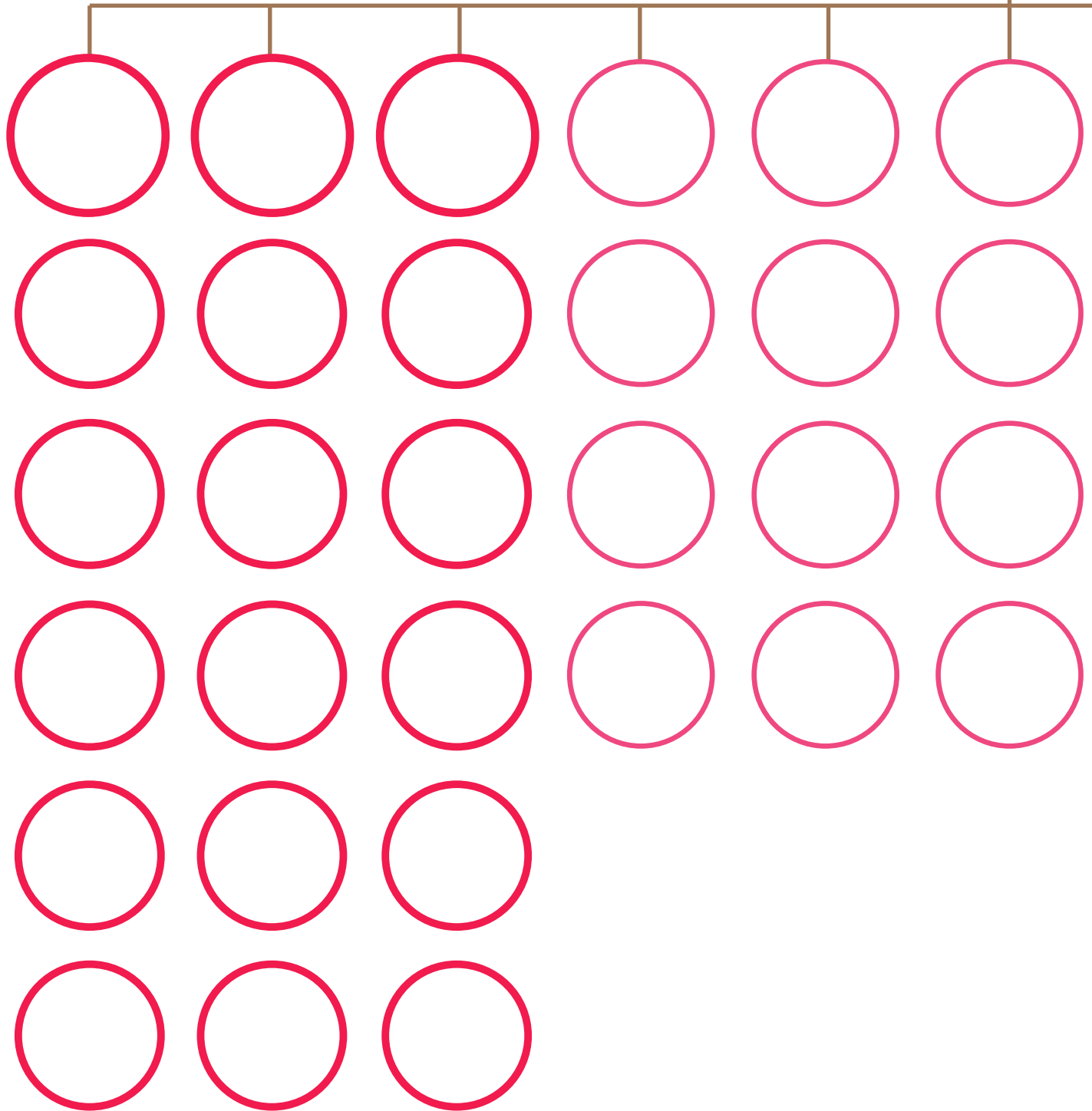
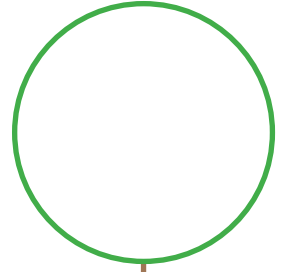
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

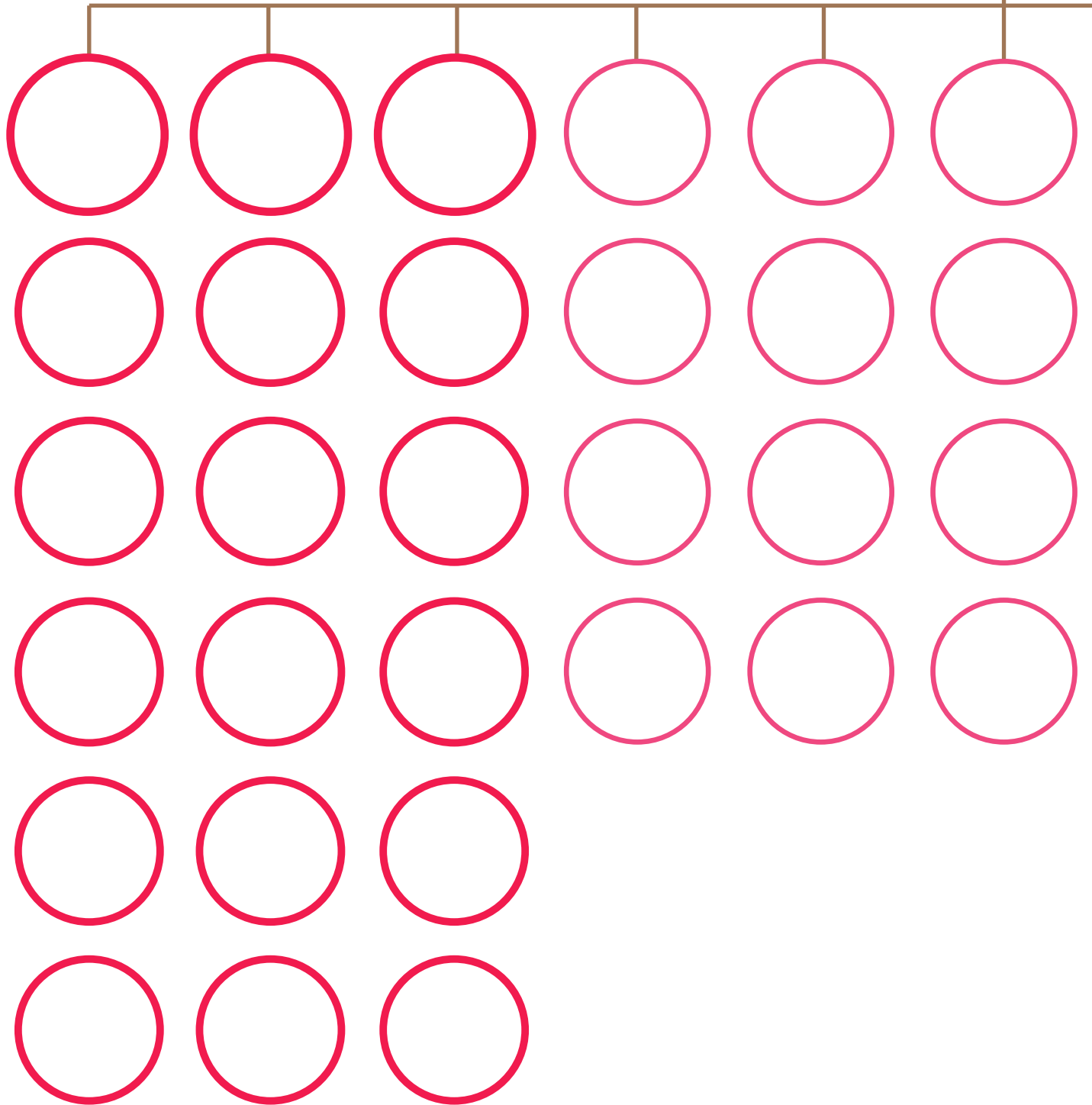
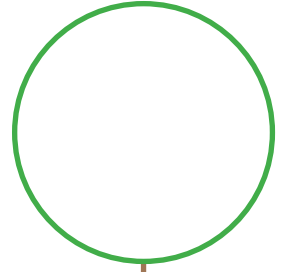
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

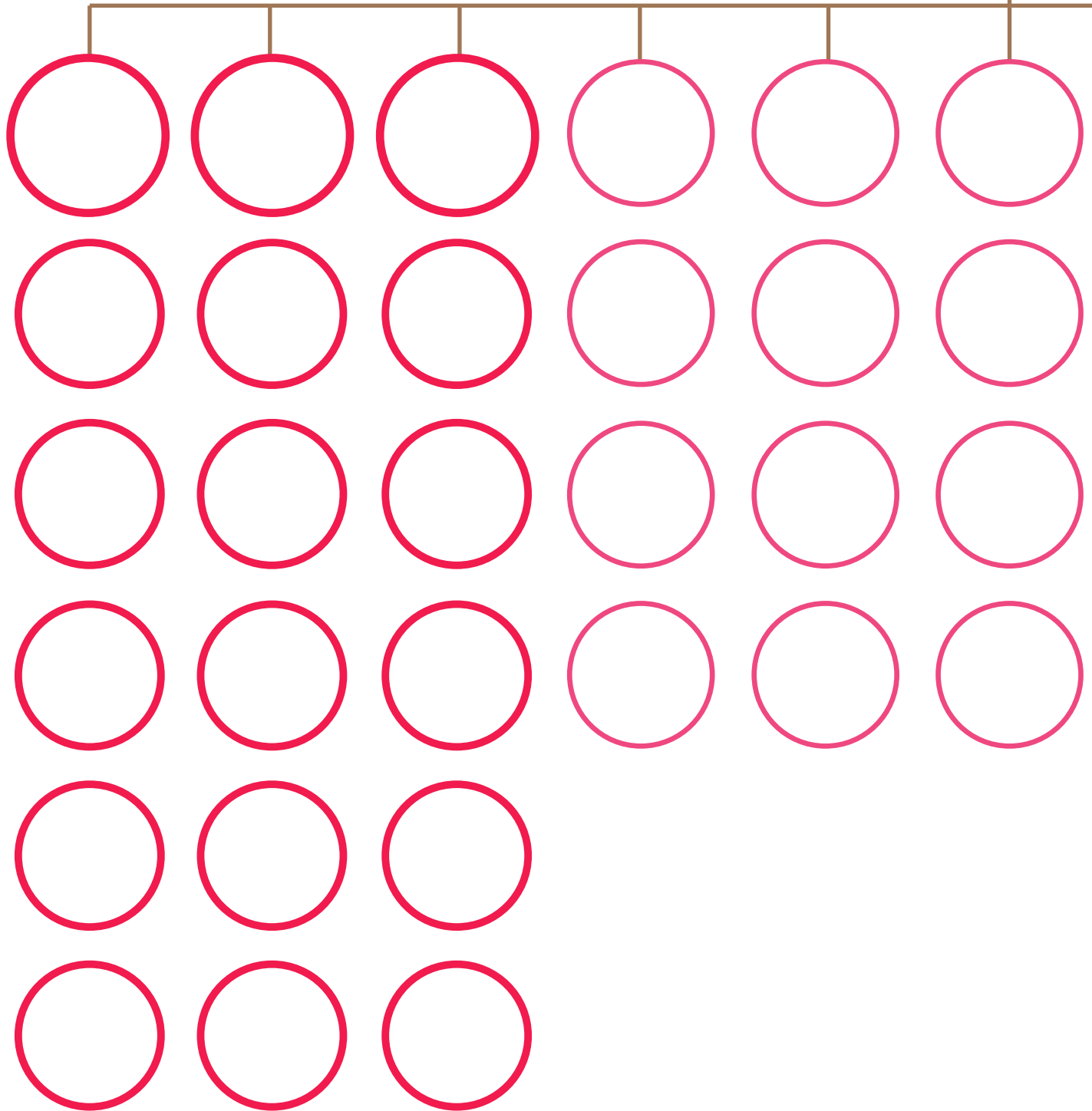
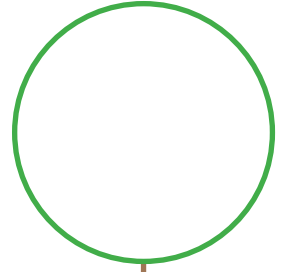
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกทะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

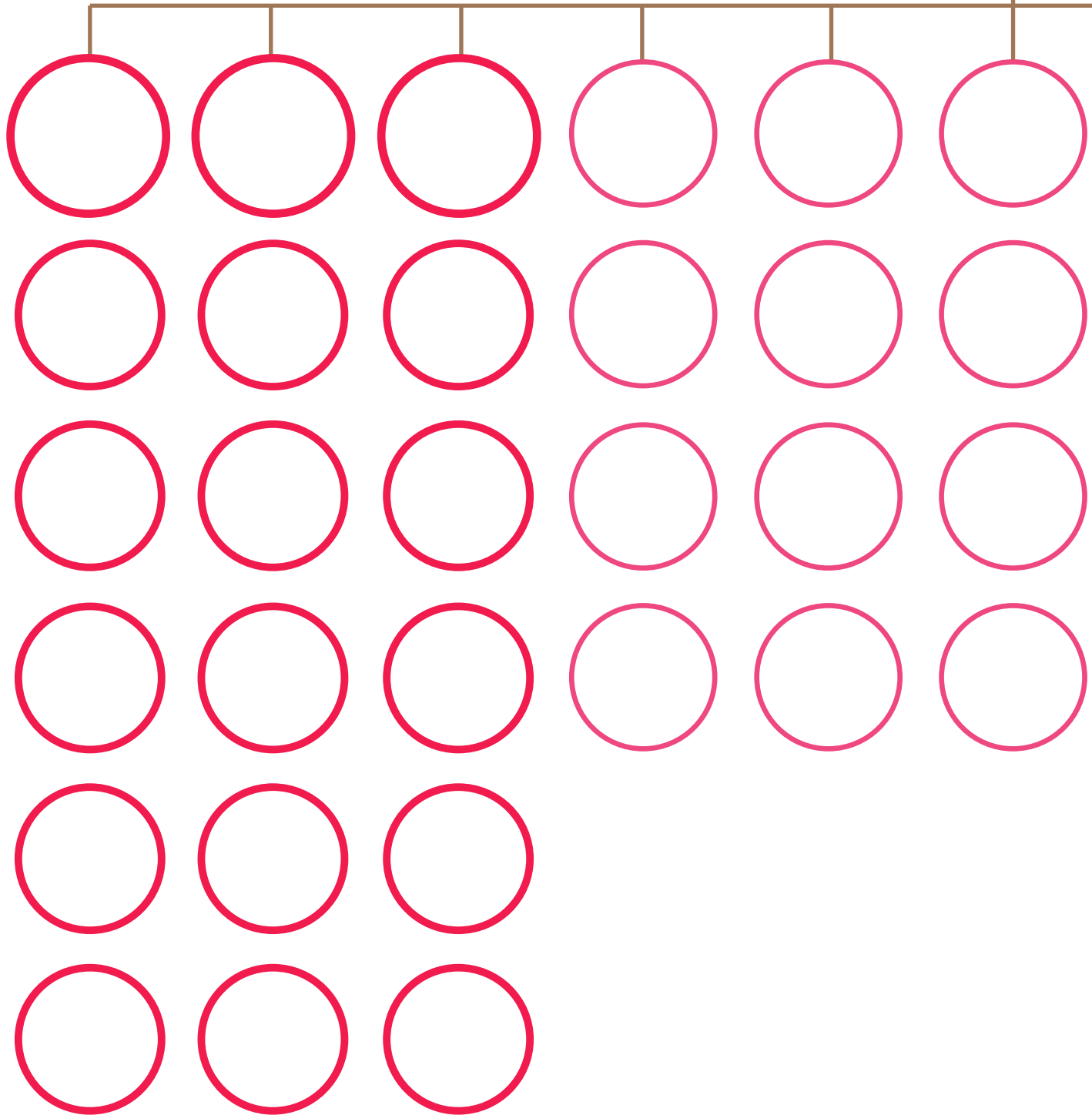
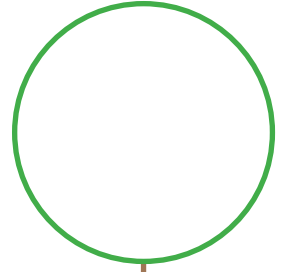
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

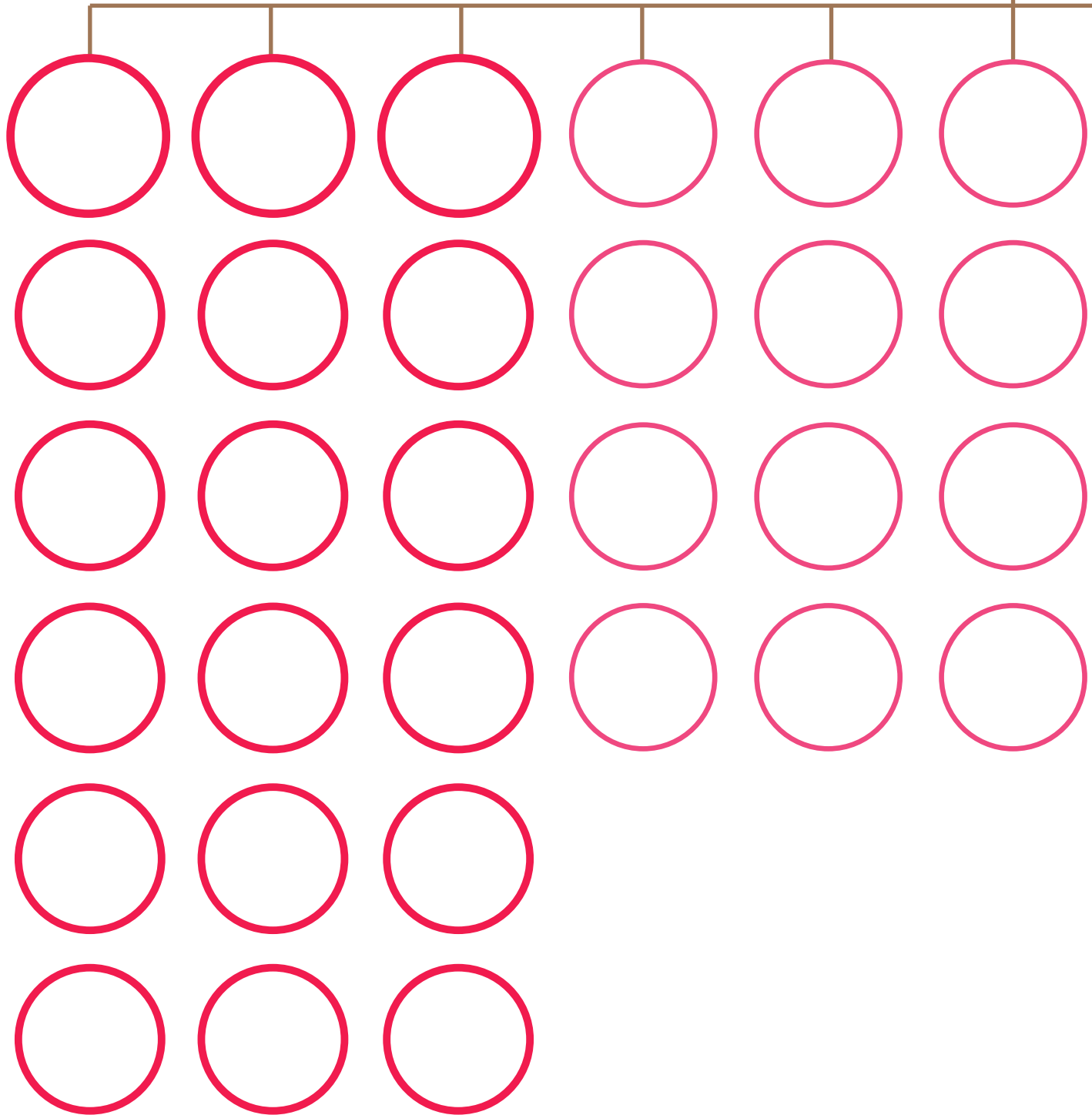
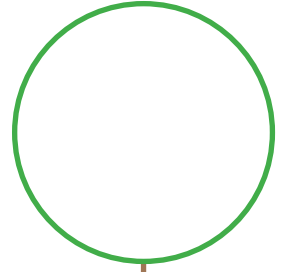
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

QP	วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร
SU			
QV			
CV			
GV			
OGM			

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

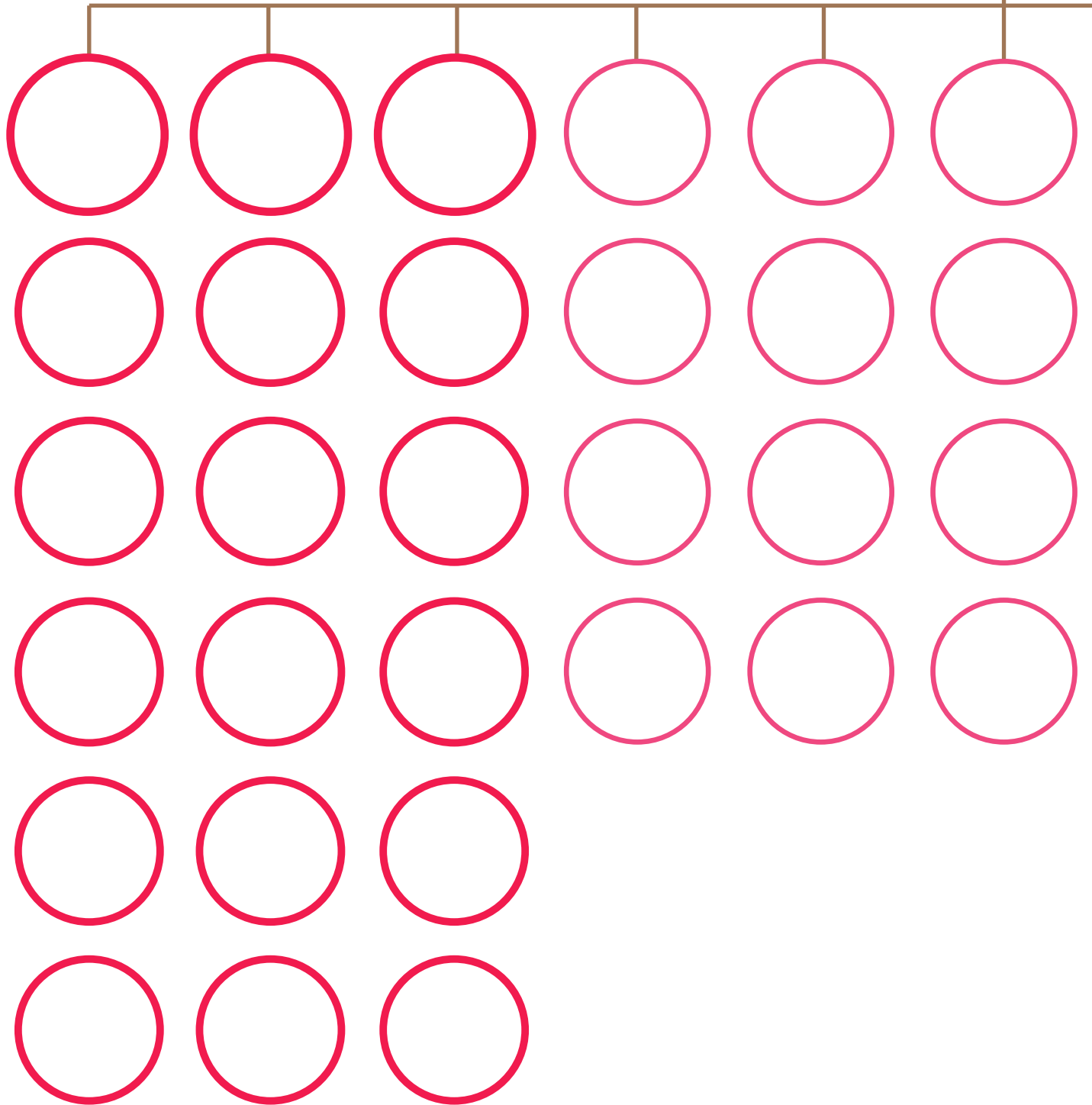
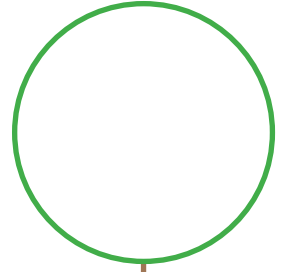
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

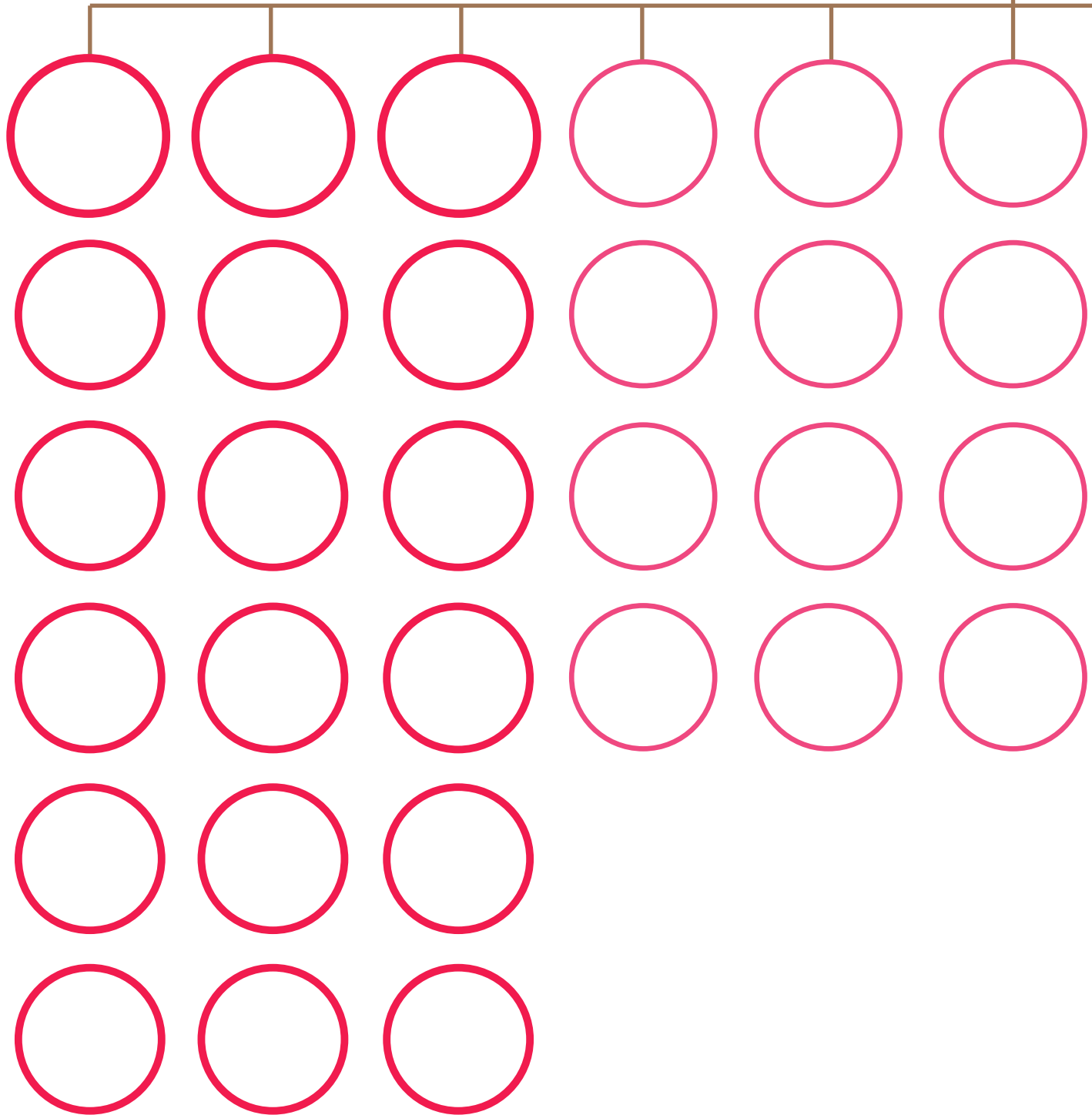
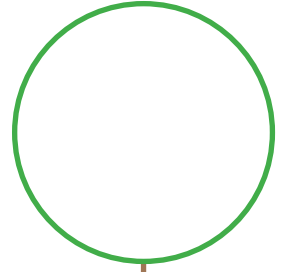
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

QP	วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร
SU			
QV			
CV			
GV			
OGM			

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

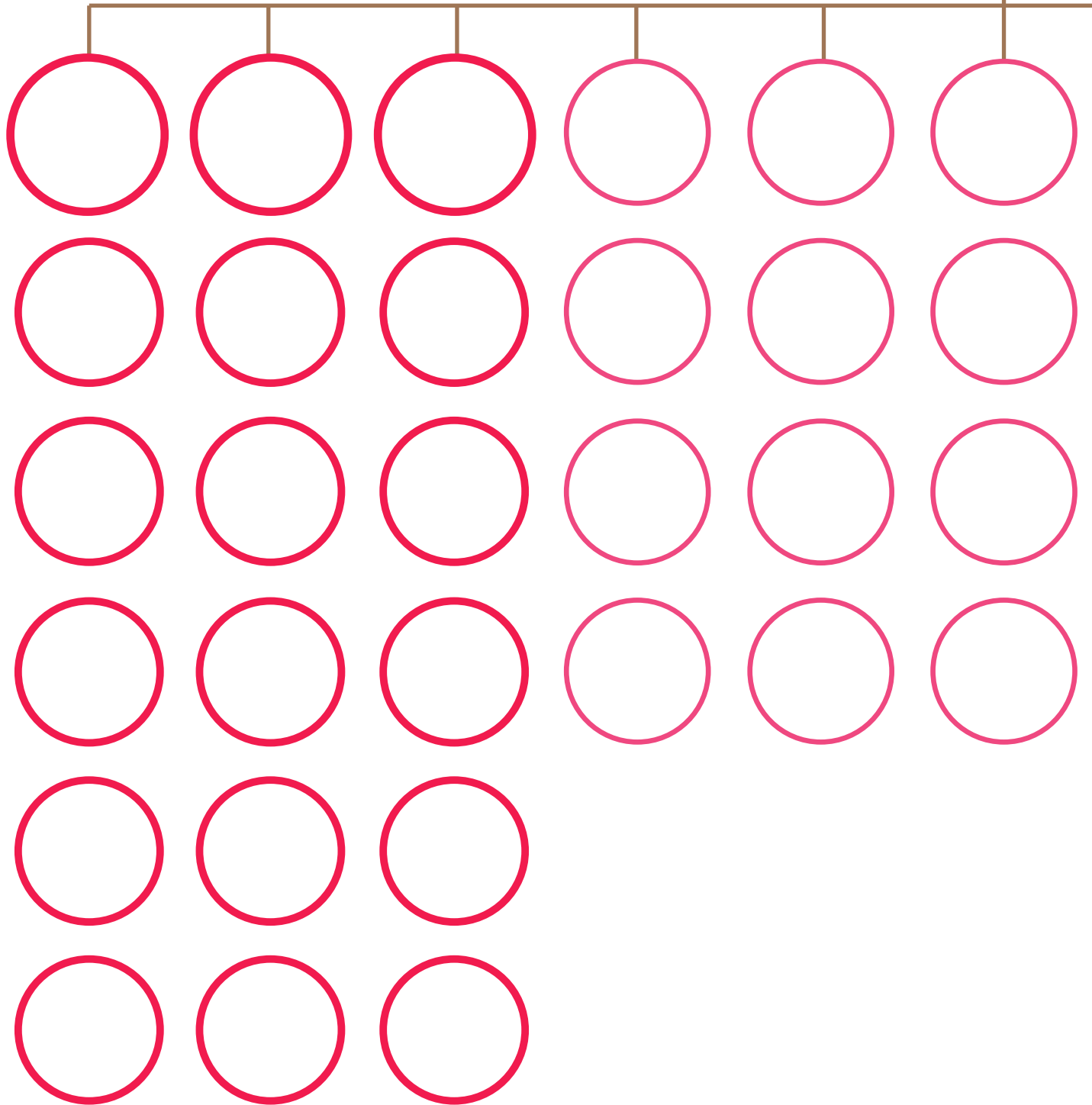
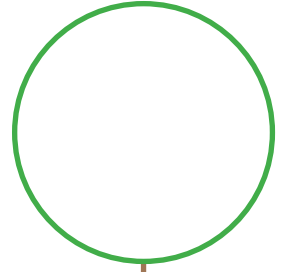
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3 _____

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์



ORGANO™

วันอาทิตย์

วันจันทร์

วันอังคาร

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



โทรสาย 1

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 2

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



โทรสาย 3

โทร _____

วัน _____

เวลา _____

รหัส _____



- QP = มีคุณสมบัติ โภทาส
- SU = สบู่ครอกกะเมียม
- QV = ยอดที่มีคุณสมบัติ
- CV = ยอด คอมมิชชั่น
- GV = ยอดกลุ่ม
- OGM = ทิจกรสม OG Mixer

	วันอาทิตย์	วันจันทร์	วันอังคาร
QP			
SU			
QV			
CV			
GV			
OGM			

เป้าหมายรายได้

เป้าหมายความสำเร็จในแต่ละ

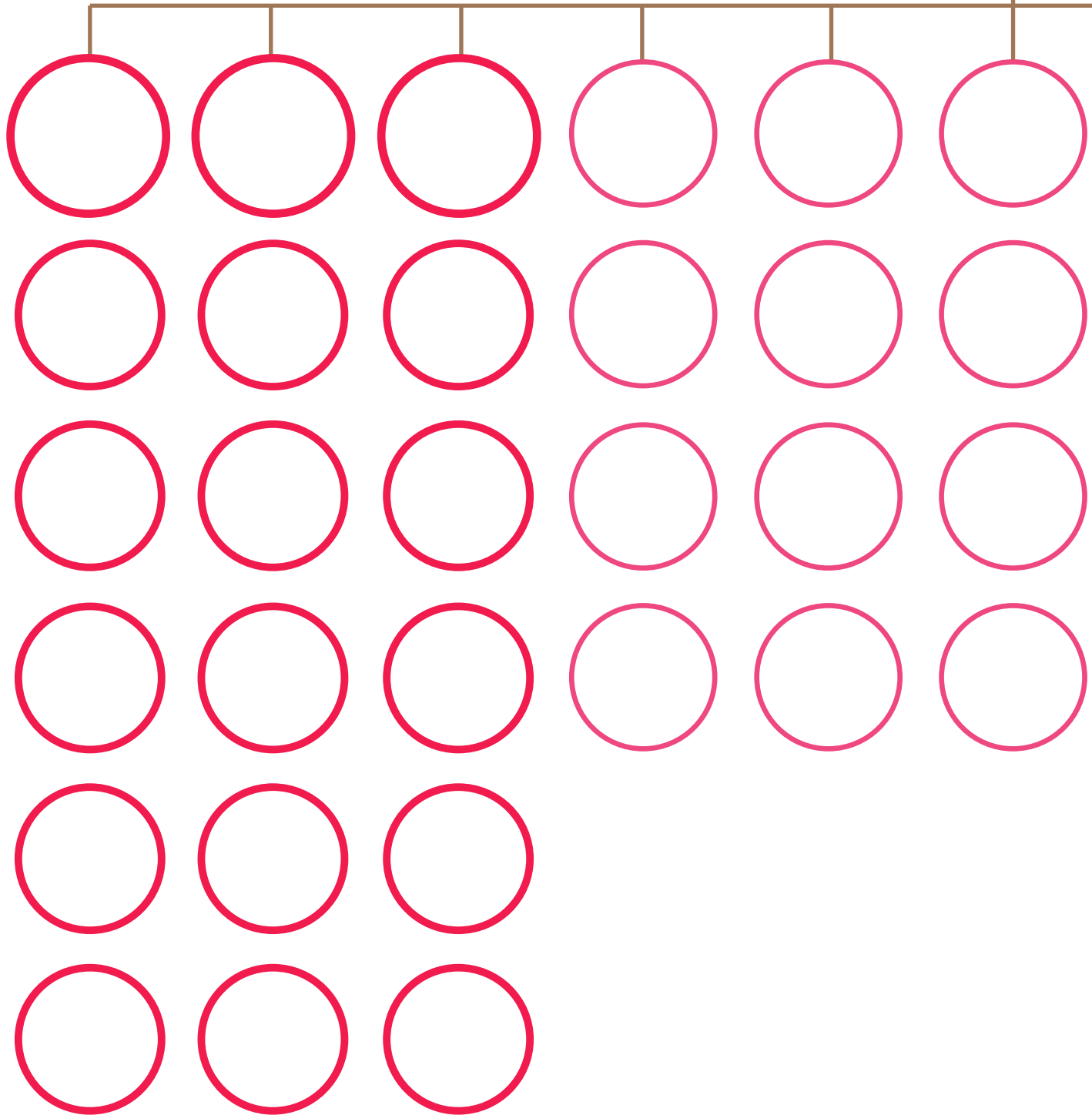
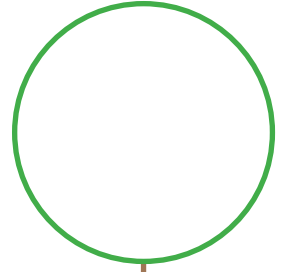
วันพุธ

วันพฤหัสบดี

วันศุกร์

วันเสาร์

เขียนชื่อของผู้นำของแต่ละสายภายในแต่ละรอบโดยเริ่มต้นด้วยชื่อที่ยาวที่สุด
และลงท้ายด้วยชื่อที่สั้นที่สุด





ORGANO™



MP-AS-TH-20160215

Printed in Canada