

ORGANO



DIE QUICK LIST

1

Finden Sie für **SICH DEN GRUND**



Eine der wichtigsten Übungen, die Sie machen können, wenn Sie Ihr Geschäft beginnen (und während Sie mit neuen Geschäftspartnern beginnen), ist die Feststellung Ihres „Grundes“. Was treibt Sie emotional an, um ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen? Ihr „warum“ ist Ihre langfristige Vision für den Erfolg Ihres Geschäfts. Wenn Zeit und Geld kein Thema wären, wie würden Ihr Leben aussehen? Wo würden Sie leben? **WO WÜRDEN SIE DANN LEBEN?** Was würden Sie fahren? Wie würden Sie Ihre Zeit nutzen? Würden Sie irgendwelche Schulden haben? Mit anderen Worten: was wird ein erfolgreiches Geschäft für Ihr Leben, das Leben Ihrer Familie und Ihren Lebensstil tun?

2 Kundenakquise-Programm / Bevorzugter **KUNDE-PROGRAMM**



Möchten Sie Ihren Kaffee gerne jeden Tag kostenlos trinken? Alles was Sie tun müssen, ist 3 oder mehr bevorzugte Kunden zu gewinnen, die eines unserer Produktpakete in einem Kalendermonat kaufen und schon ist ihr nächster Monat kostenlos.

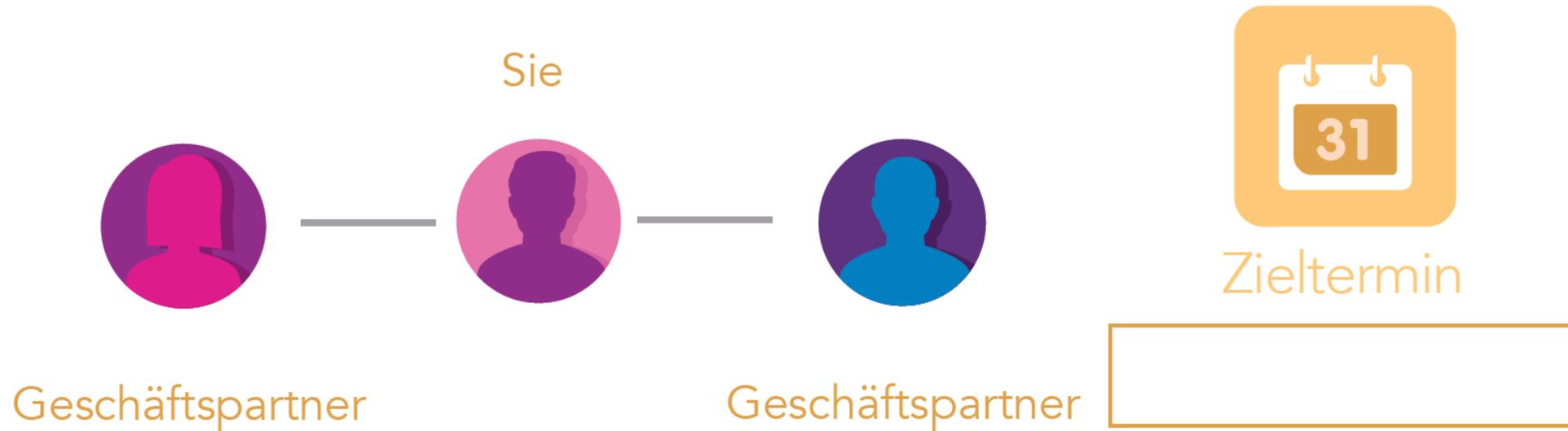


3

Setzen Sie **IHR ZIEL**



Erreichen Sie in den kommenden 30 Tagen den Rang eines Beraters und Sie erhalten einen Extra-Bonus von € _____. Einer der Wege, einen Beraterstatus zu erlangen erfolgt über die Verkäufe eines ORGANO™ Silber Promotional Sales-Pakets oder eines ORGANO™ Gold Promotional Sales-Pakets, oder sammeln Sie 1.000 PQV, kein Zeitlimit.



4 Vorbereitung für **DEN START**



„Das Ziel Ist es,
Mit einer **FRIST zu TRÄUMEN**“
- Napoleon Hill

Veranstalten Sie sofort OG-Mixer-Partys! Prüfen Sie das Toolkit auf Tipps hin, damit Ihre erste Party zu einem durchschlagenden Erfolg wird. Machen Sie es zu Ihrem Ziel, einen zweiten Mixer innerhalb der ersten zwei Wochen zu veranstalten, und planen Sie daher mindestens eine Mixer-Party pro Woche.

Erstes OG-Mixer-Datum: _____

Zweites OG-Mixer-Datum: _____

5

Bewältigen Sie den

EXPOSITIONS-PROZESS



Der beste Weg, das ORGANO™-Erlebnis zu teilen, liegt darin, die Produkte und Tools von Dritten mit Ihren Freunden, Ihrer Familie und Bekannten zu teilen. Einsatz von Ressourcen (Produktbroschüren) und Support-Team (Teamleiter und Kundendienst), um Ihnen dabei zu helfen, Ihr Geschäft schnell aufzubauen.



6

Erstellen Sie Ihre **LISTE**



Sie müssen sich nur an alle Personen erinnern, die Sie bis heute getroffen haben und deren Namen auf Ihre Kontaktliste schreiben. Um sich an die Personen für Ihre Kontaktliste zu erinnern, können Sie einige Gedächtnisstützen verwenden wie z. B.:

- Ihre Mobiltelefonliste
- Ihr E-Mail-ID
- Facebook, Twitter und andere Social Media-Konten
- Prüfung alter Visitenkarten von Personen, die Sie zuvor irgendwo getroffen haben
- Alte Fotos heraussuchen
- Personen, die Sie zu Hochzeiten, Partys und anderen Gelegenheiten eingeladen haben
- Ihre Universitäts- und Hochschulkameraden
- Ihre früheren und aktuellen Arbeitskollegen
- Frühere und aktuelle Personen aus Ihrer Nachbarschaft
- Ihre Verwandten, Freunde
- Fachleute, die Sie kennen – Ärzte, Lehrer, Anwälte usw.
- Lernen Sie die Suche nach Interessenten & vergrößern Sie Ihre Liste jeden Tag
- Eine Studie besagt, dass ein normaler Mensch, wenn er/sie 21 Jahre alt wird, mindestens 200 Personen kennt.

