



AGENDA MENSILE



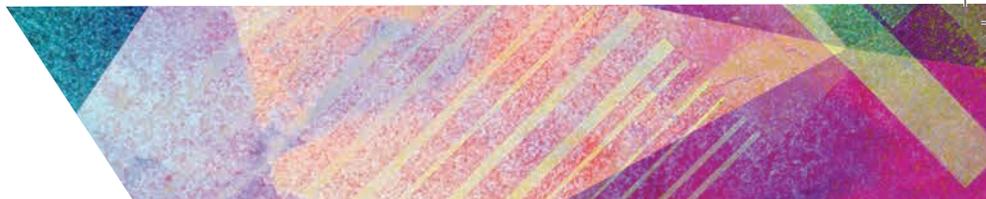
ORGANO™





TASTE
the GOLD
AGENDA MENSILE ORGANO™

ORGANO™



Profilo personale

Nome: _____

Indirizzo: _____

Telefono: _____ ID Organo: _____

E-mail: _____

Sponsor

Nome: _____

Telefono: _____

E-mail: _____

UPLINE SAPPHIRE

Nome: _____ Telefono: _____

E-mail: _____

RUBY

Nome: _____ Telefono: _____

E-mail: _____

EMERALD

Nome: _____ Telefono: _____

E-mail: _____

DIAMOND

Nome: _____ Telefono: _____

E-mail: _____



Classifica obiettivi di successo

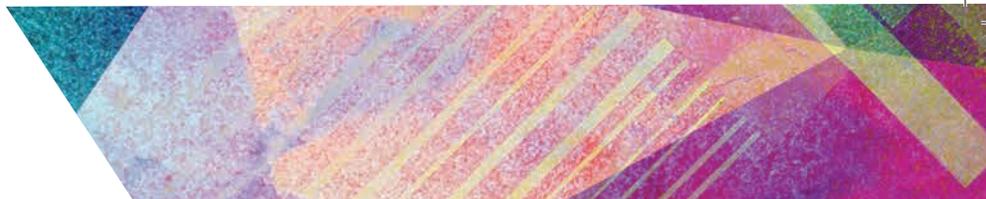
- | | |
|---------------------------|-------------|
| Dual Team | Data: _____ |
| Consulente VIP | Data: _____ |
| Consulente Platinum | Data: _____ |
| Consulente Platinum Elite | Data: _____ |
| Consulente Sapphire | Data: _____ |
| Consulente Ruby | Data: _____ |
| Consulente Emerald | Data: _____ |
| Consulente Diamond | Data: _____ |

Altri obiettivi

- | | |
|-------|-------------|
| _____ | Data: _____ |

"Non si realizza nulla senza una visione."

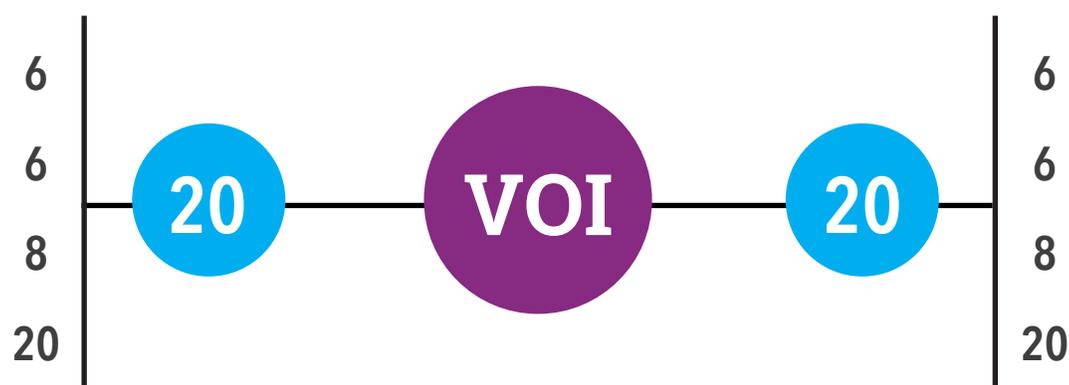
- Bernie Chua



| **4** Punti per **il** **Successo**

1. **Siate un prodotto del Successo**
 - Convidete la vostra esperienza entro 48 ore
 - Acquistate due scatole di caffè
(Black & Latte)
2. **Stilate un elenco di contatti**
 - 50 bevitori di caffè
 - 50 persone alla ricerca di opportunità
 - Imparate e fate uso delle 4 domande
 - Ottenete subito nuovi clienti con il nostro testo
3. **Prenotate quattro OG Mixers (OGM)**
 - A casa vostra o in ufficio
4. **Inseritevi in un sistema di comprovato successo**
 - Un impegno di 18 mesi in un sistema collaudato
 - OGM settimanali e continua
 - Eventi aziendali e dirigenziali
 - Chiamate di opportunità e di formazione

Il Piano 20-20



Ogni tappa può avere:

6 - 8	6 - 8	6 - 8	1 - 2
Inattivi	In incubazione	Creatori di affari	Super Stars con 6-8 Creatori

Percorso rapido verso il Diamante

MESE	1	2	3	4	5	6
Sponsorizzato pers. S/D (sinistra/destra)	S/D 3 3	S/D 6 6	S/D 9 9	S/D 12 12	S/D 16 16	S/D 20 20
Personale impegnato	1-2	2-4	4-6	6-8	8-10	12-16

Liberatoria: L'esempio mostra ipoteticamente come un distributore può raggiungere il livello Diamante in sei mesi. Il reddito effettivo dipenderà dalla quantità di tempo e impegno che il distributore dedica alla propria attività. Per ulteriori particolari sul modo in cui ottenere un reddito, consultare il Piano di remunerazione OG.

Come tenere una OG Mixer™

Una OG Mixer è una riunione di lavoro privata che ha luogo in un ambiente confortevole e rilassante e vi permette di condividere sia la linea di prodotti ORGANO™ sia opportunità di affari con potenziali distributori. Si consiglia di agire in fretta, organizzando la vostra OG Mixer iniziale entro i primi sette giorni dal lancio della vostra attività ORGANO™. Questo vi permetterà di lanciare la vostra attività personale e vi preparerà al lancio dell'attività di gruppo che proverrà dai nuovi Distributori che si uniranno alla vostra organizzazione.

Il sistema OG raccomanda di organizzare o sostenere quattro OG Mixer a settimana. Una stretta comunicazione con il vostro sponsor o Upline Zaffiro e Above sarà fondamentale per il vostro successo. Il vostro sponsor ha un legittimo interesse nel raggiungimento dei vostri obiettivi, quindi vi consigliamo di informarlo riguardo a tutte le vostre OG Mixer, in modo che possa essere a disposizione per fornire il sostegno adeguato.

LOCATION CONSIGLIATE PER OSPITARE LE VOSTRE OGM

Ecco un elenco delle location in cui potrete organizzare una OG Mixer di successo:
Casa, appartamento, sede di un circolo, ufficio, ristorante, hotel, sala privata

La location migliore per una OG Mixer è in un salotto o sala. L'atmosfera personale del vostro salotto vi permetterà di sviluppare relazioni strette con i nuovi partner commerciali e clienti, garantendo che la vostra OG Mixer sia un successo.

GIORNI E ORARI CONSIGLIATI PER OGM

Giorni feriali Ore 19

Sabato: tra le 14 e 19

Domenica: tra le 15 e le 18

Nota importante: È opportuno non programmare OG Mixer durante le chiamate aziendali settimanali.

Se state costruendo un'attività part-time e lavorate durante la settimana, diventate un 'Weekend Warrior' (Guerriero del weekend) e organizzate o sostenete diverse OG Mixer di sabato. Se siete in un mercato che prevede un Briefing commerciale settimanale, è sempre consigliabile che sosteniate tale riunione e che non organizziate una OG Mixer locale in tali serate. I Briefing



commerciali sono una grande opportunità per voi di BAM FAM (prenotare una riunione da un'altra riunione) con ospiti che hanno partecipato alle vostre OG Mixer, in modo che possano dare un'altra occhiata a ORGANO™ e incontrare altri distributori che li possano aiutare nel loro processo decisionale.

CHI INVITARE

Ecco dove entrerà in gioco il vostro elenco di bevitori di caffè e clienti preferiti del punto due dei "Quattro Punti". Consigliamo di invitare 4 persone che rispondono ai seguenti criteri:

1. Ricche di iniziativa
2. Influenti
3. Disposte a imparare, che possono essere formate e guidate
4. Hanno risorse finanziarie

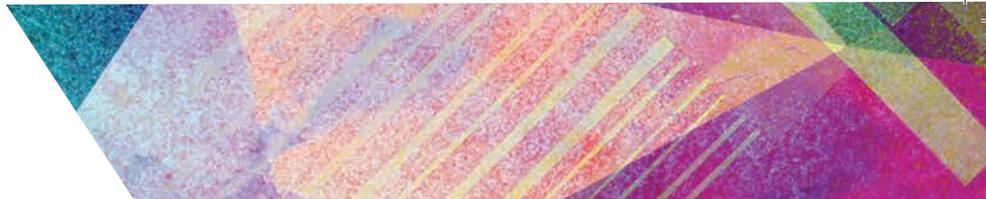
L'esperienza ha dimostrato che le persone che rientrano in queste 4 categorie si rivelano grandi clienti, partner commerciali o fonti di riferimento. Invitate il maggior numero di persone possibile, tenendo presente che le coppie contano come una sola persona. Quando si tratta di contattare e invitare le persone alla vostra OG Mixer, una telefonata personale si rivela sempre la soluzione più efficace. E-mail ed SMS funzionano bene solo come promemoria. Le persone reagiranno all'emozione percepibile nella vostra voce, piuttosto che all'entusiasmo che leggono in un'e-mail o SMS.

Il vostro obiettivo dovrebbe essere la presenza di 5 potenziali clienti interessati al prodotto. Un potenziale cliente è qualcuno che rientra nelle 4 categorie e che ha il potenziale di diventare uno dei leader della vostra organizzazione. Identificando e sviluppando i potenziali clienti, sarete in grado di far crescere la vostra attività in modo molto più efficiente e redditizio.

ASPETTATIVE REALISTICHE

In un elenco di 50 persone, ecco una stima di cosa potete aspettarvi:

- Da 30 a 35 persone risponderanno al telefono
- Da 15 a 20 persone confermeranno
- Da 7 a 10 persone saranno presenti
- Aspettatevi che tutti comprino il prodotto



Suggerimenti per le vostre OG Mixer™

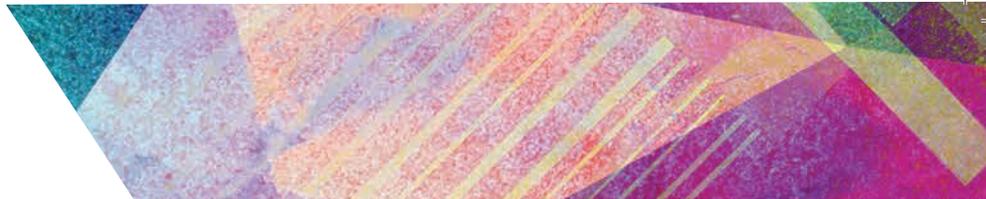
- L'ENERGIA è importantissima! Mettete della musica allegra per cercare di mantenere un'atmosfera entusiasmante.
- Non è un problema se gli ospiti devono alzare un po' la voce per farsi capire sul sottofondo della musica: questo non fa che aumentare la loro energia.
- Impostate la stanza a una temperatura fresca. Quanto più fredda sarà la stanza, tante più bevande calde vorranno bere.
- Avrete bisogno di:
 - caffè, tè, tazze, palette da caffè, latte in polvere, zucchero e acqua calda (i pasticcini sono facoltativi).
 - TV e lettore di DVD o portatile e proiettore.
 - Gold Standard DVD e OG Presentation DVD
 - Carta e penna, perché gli ospiti possano prendere appunti
 - Fogli di registrazione per gli ospiti e Distributori che partecipano. Questo documenta l'attività che avete condotto.
 - Copie a colori (fronte e retro) della Domanda ORGANO™. Potrete trovarle alla voce "Company Documents" nel vostro BackOffice.

Nota:

Assicuratevi di rivedere e stampare il Modulo di Domanda per Distributori Indipendenti. Anche altri documenti aziendali pertinenti (ad esempio Policies & Procedures, ecc.) si possono trovare nel BackOffice, alla voce "Company Documents".

Strumenti commerciali come DVD e materiali stampati sono disponibili online. Visitate il vostro Back Office per ulteriori informazioni.





Sequenza temporale

OG Mixer™

19:00 -19:30 DEGUSTAZIONE CAFFÈ : Man mano che arrivano gli ospiti, chiedete loro come bevono il loro caffè: nero o con latte/panna e zucchero. Offrite loro la bevanda desiderata e accompagnateli al loro posto a sedere.

19:30 - 19:35 SALUTO DI BENVENUTO: Spegnete la musica. Entro 2 minuti condividete con i presenti i motivi del vostro entusiasmo in merito a ORGANO™.

DIRIGETEVI AI PRESENTI DICENDO:

“Benvenuti a tutti! Siamo molto lieti di avervi qui con noi. Mi chiamo [il vostro nome] e per questa sera farò gli onori di casa. Prima d’iniziare, desidero darvi alcune informazioni per essere sicuri che questo sia un grande evento per tutti i presenti. Vi invito a mettere i vostri cellulari e dispositivi elettronici in modalità silenziosa, in modo da non avere nessuna interruzione. Vi consigliamo di avere carta e penna a portata di mano per prendere appunti; risponderemo a tutte le domande singolarmente una volta che avremo concluso la presentazione. Vi mostrerò una rapida panoramica su quello che facciamo e condividerò con voi alcune testimonianze.”

Se avete qualcuno che farà la presentazione, lo presenterete ora. Rimanete rilassati e siate voi stessi. Ricordate che voi sapete sempre molto di più sull’attività che i vostri ospiti, quindi non è un problema se commettete degli errori o dimenticate qualche parola; i vostri ospiti non se ne accorgeranno. Migliorerete a ogni nuova OGM: sarà il vostro entusiasmo a coinvolgere i partecipanti!

19:35 - 20:10 PRESENTAZIONE: Accendete il vostro lettore DVD ed inserite il Gold Standard DVD. Premete play e mostrate la Panoramica aziendale, il Piano di remunerazione e le testimonianze dei Diamanti. Se usate il DVD di Presentazione OG, seguite semplicemente il contenuto e leggete le diapositive.

20:10 - 20:15 CONCLUSIONE: Se sono presenti molti Distributori ORGANO™, invitate 5 o meno persone ad alzarsi e dedicate un massimo di 30 secondi a condividere i loro nomi, background e il motivo per cui hanno iniziato. L’obiettivo è quello di mostrare la diversità e stabilire un collegamento con gli ospiti facendo riferimento alle varie professioni che conoscono.



20:15 – 20:20 ISCRIZIONI: Dite ai vostri ospiti che ci sarà un periodo d’iscrizione di 5 minuti in cui potranno compilare i moduli e trovare risposte alle loro domande.

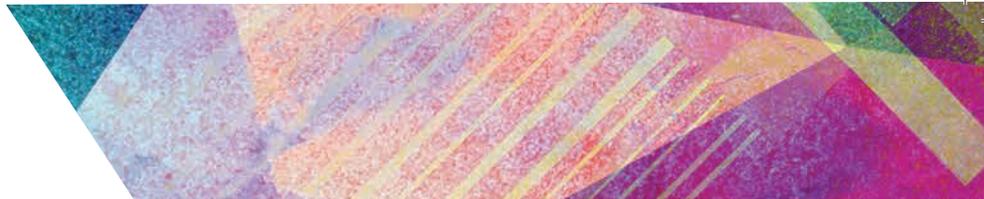
Distributori”. Per i Clienti, presentate loro il Programma Preferito dei Clienti. Per Potenziali Distributori, fate un’altra presentazione del processo di training a 4 punti.

Nota fondamentale: Si dovrebbe parlare con ciascuna persona individualmente. Tenete il volume della musica abbastanza alto in modo che gli ospiti non possano ascoltare ciò che dite privatamente agli altri. Questo è importante per isolare dalle distrazioni in modo che possiate identificare le persone che sono pronte per iniziare.

20:20 – 20:30 TRAINING A 4 PUNTI: Spegnete la musica e applaudite coloro che hanno iniziato. Impostate il tono informando tutti che il loro successo dipenderà molto dalla loro disponibilità a seguire i 4 punti esattamente come sono indicati.

Una volta concluso, prenotate le 4 OGM per i vostri nuovi partner commerciali e duplicate fino al Diamante e oltre!

Note:



Testo per la vendita del caffè

Ecco come entra in gioco il vostro elenco di 50 bevitori di caffè! Il testo per la vendita di caffè è un modo semplice e molto efficace di ottenere nuovi clienti e referenze. Vi consigliamo di seguire il testo, siate molto semplici, e soprattutto - divertitevi! Avete un unico obiettivo: vendere caffè. La loro esperienza con il prodotto è ciò che vi consentirà di fornire loro ulteriori informazioni su Ganoderma e l'opportunità di reddito. Fino a quel momento, utilizzate il testo semplicemente per vendere il prodotto.

"Salve, Nome ." Due chiacchiere per alcuni secondi e quindi arrivate al motivo della telefonata (vendere CAFFÈ).

"HO BISOGNO DEL SUO AIUTO, Nome ,

" Nome , ho appena avviato la mia attività di vendita di caffè e abbiamo lanciato tre gusti di caffè: caffè nero, caffelatte e caffè mocha.

Vorrebbe acquistare una scatola o due da me UNA TANTUM?

Se le piace il caffè, posso mostrarle come ottenerlo all'ingrosso con il programma Preferred Customer, se non le piacerà, non le chiederò mai più di acquistare da me.

"Posso contare sul suo appoggio per l'acquisto di una o due scatole?"

Nota: Sappiamo che l'elenco dei bevitori di caffè sarà composto da persone che non vivono nella vostra città o stato. In questo caso è possibile indirizzarle al vostro sito web personalizzato ORGANO™ per effettuare un ordine o raccogliere le loro informazioni in modo da poter effettuare l'ordine per loro. Altre opzioni in questi casi includono bonifici bancari e depositi bancari, oppure è possibile impostare un conto di trasferimento pagamenti per terzi.





DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

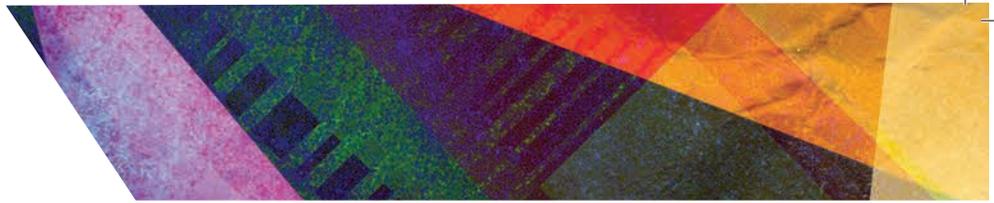
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

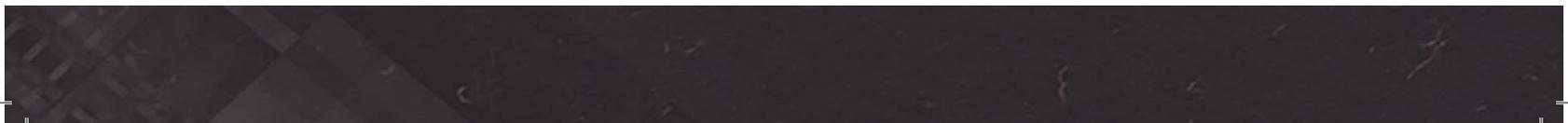
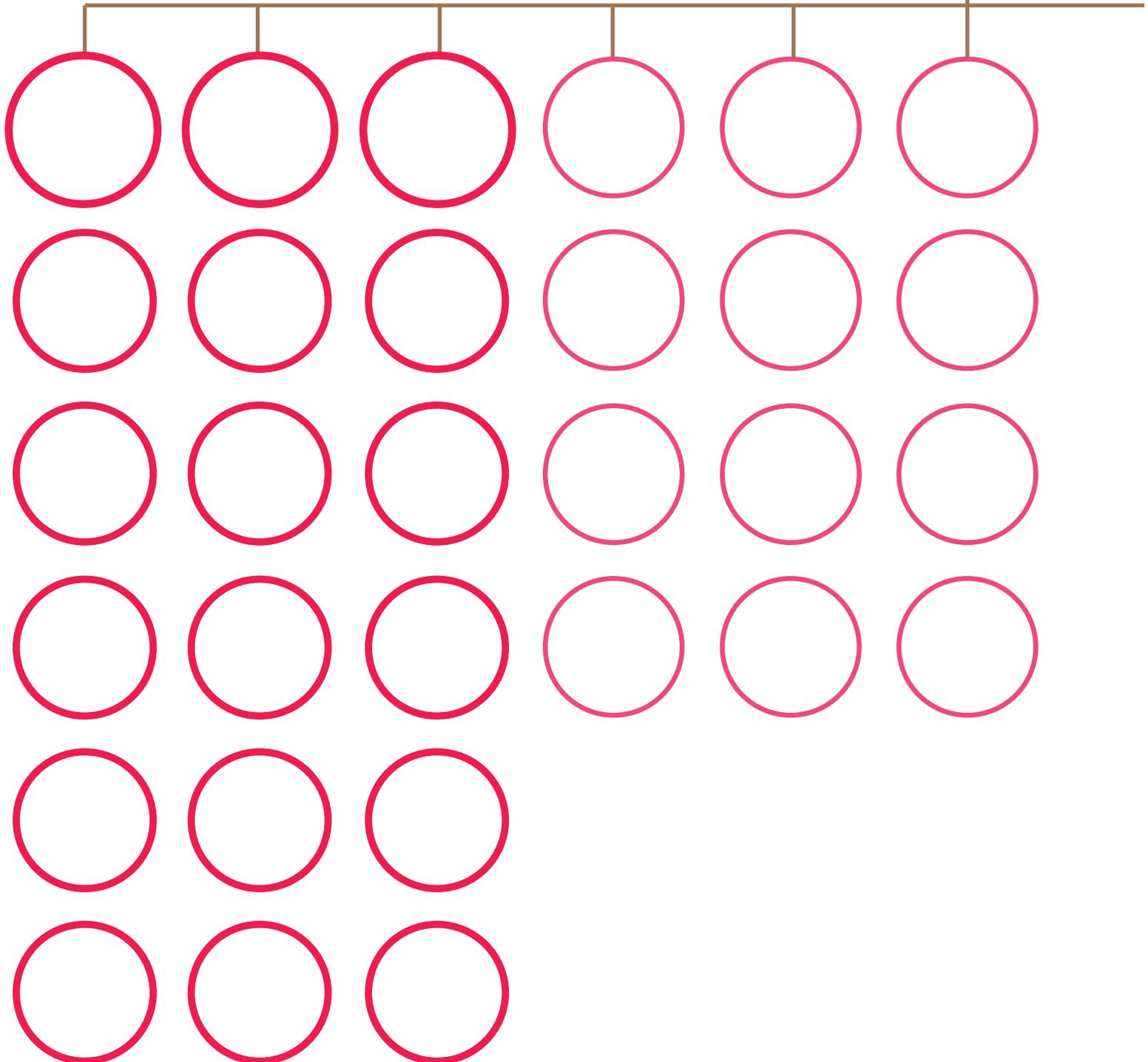
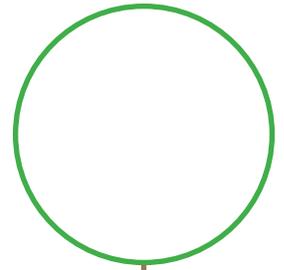
VENERDÌ

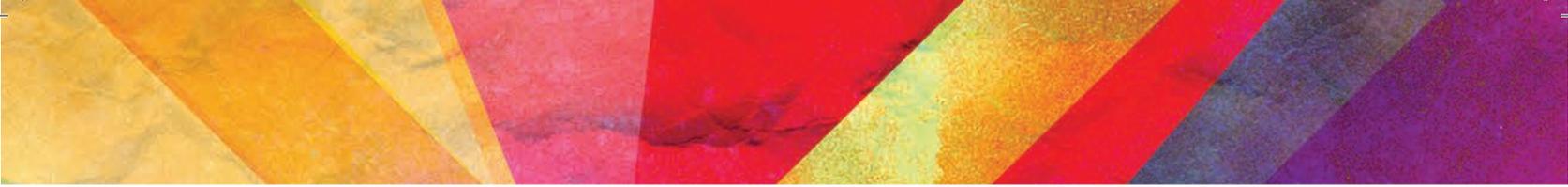
SABATO

Taste the GOLD

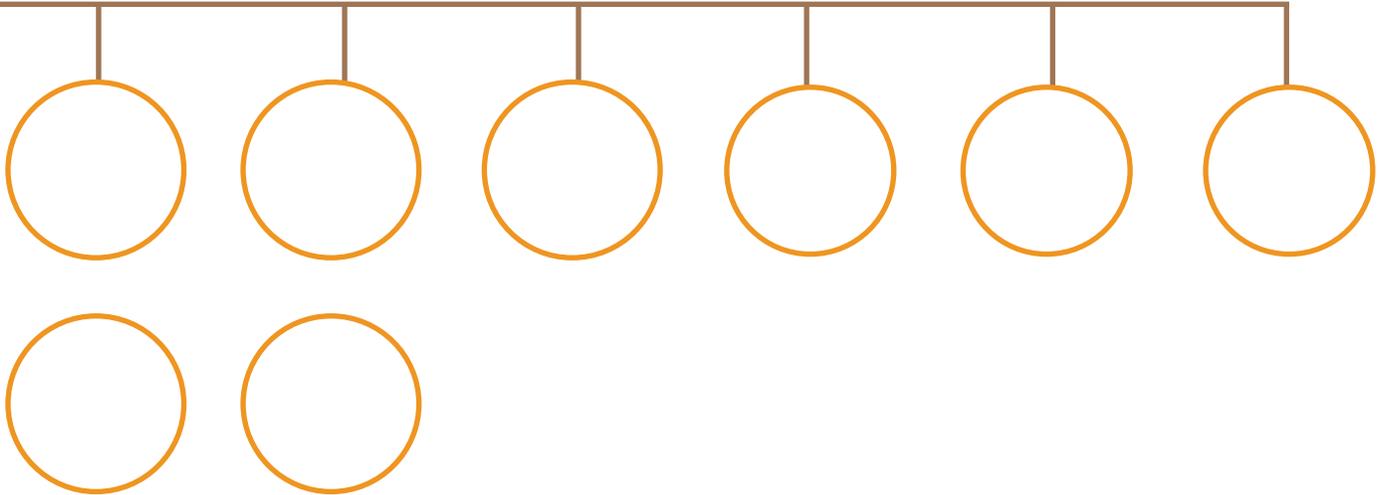


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to six orange circles. Below the first two circles, there are two more orange circles, one below each of the first two circles. This layout is intended for writing the previous month's goal (GV) in the circles below and the current month's goal (GV) in the circles above.

Note:



A series of ten horizontal lines provided for writing notes.



ORGANO™



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

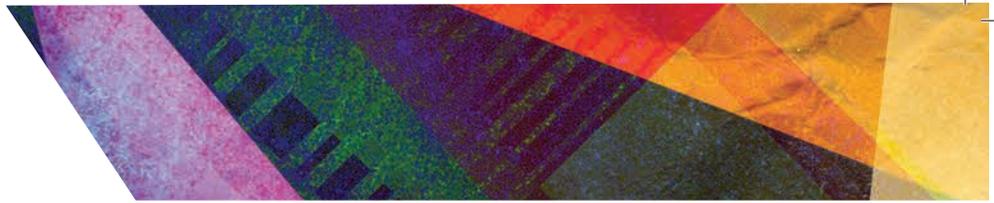
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

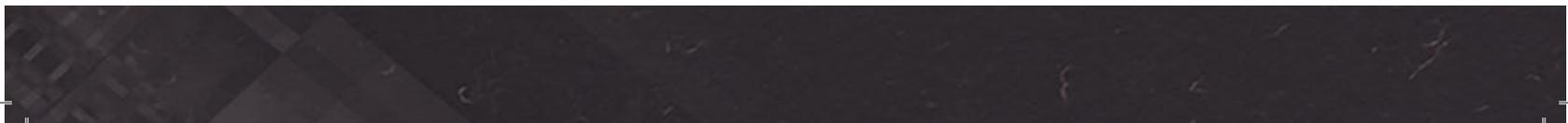
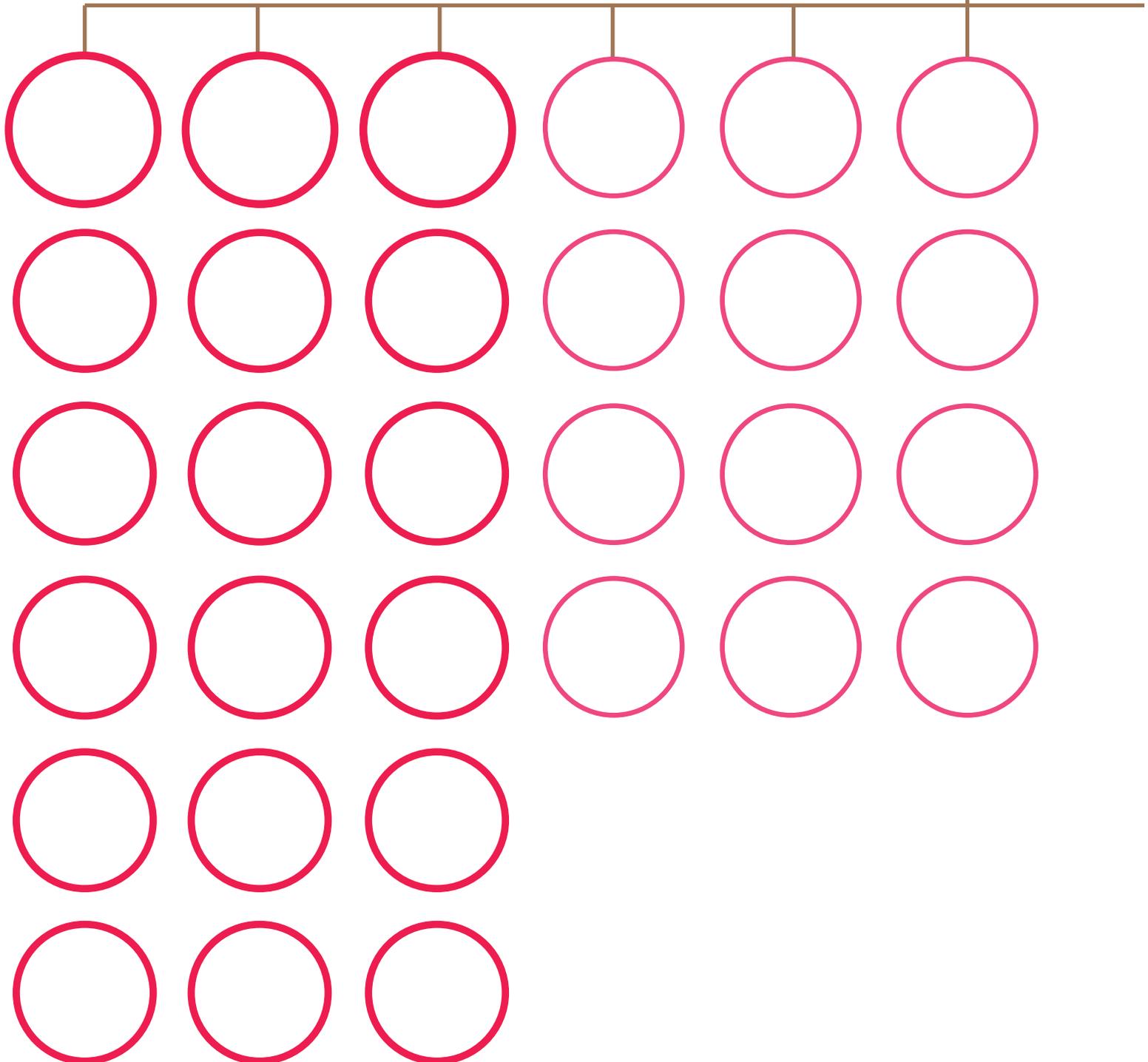
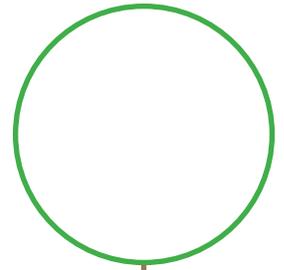
VENERDÌ

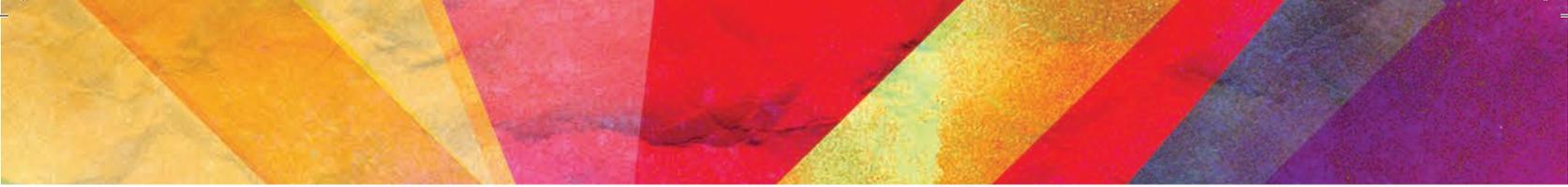
SABATO

Taste the GOLD

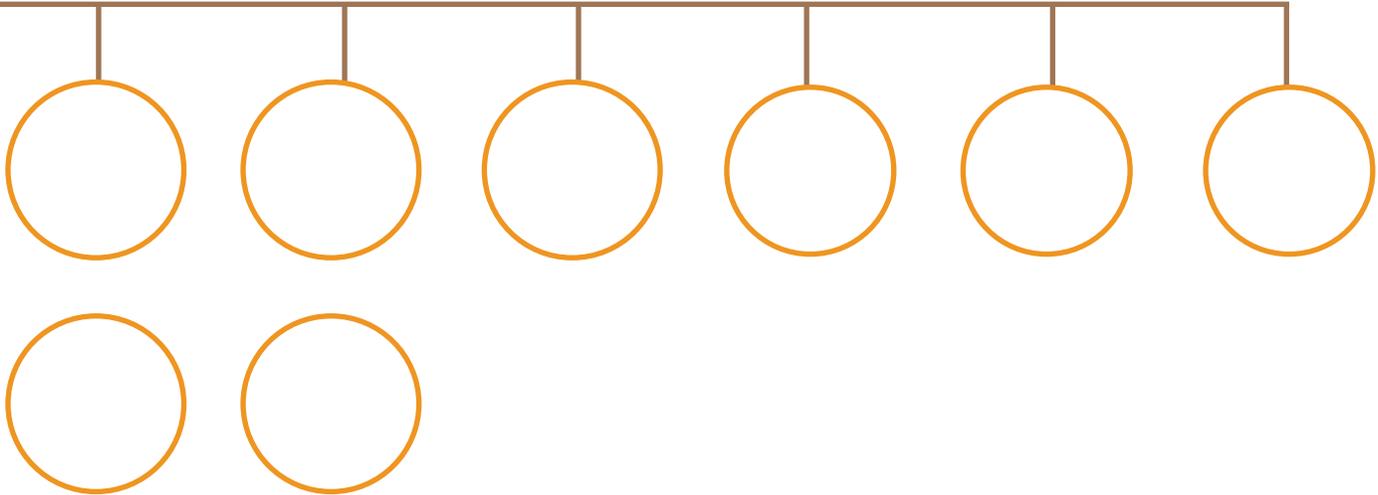


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.

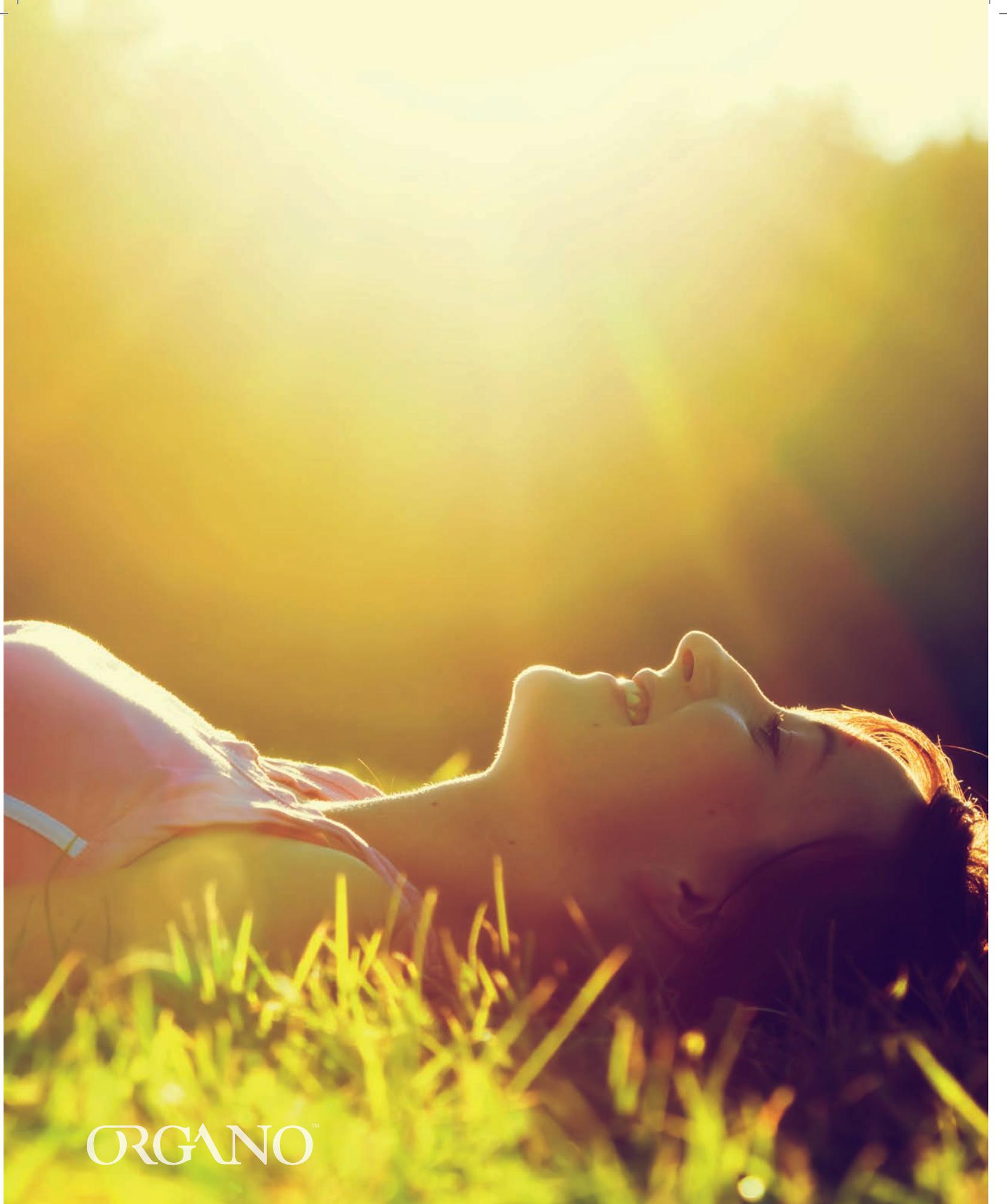


The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to the centers of six orange circles arranged in a row. Below the first two circles of this row, there are two more orange circles, one below each of the first two circles.

Note:



A series of ten horizontal lines provided for writing notes.



ORGANO™





DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

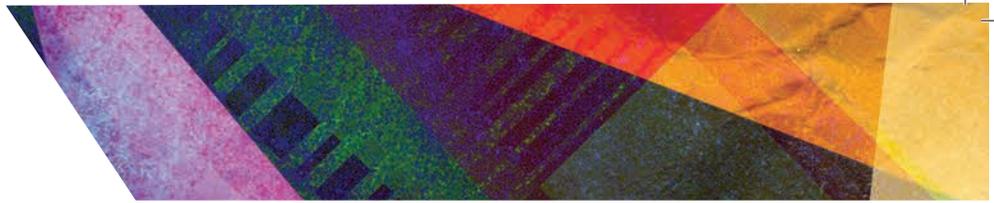
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

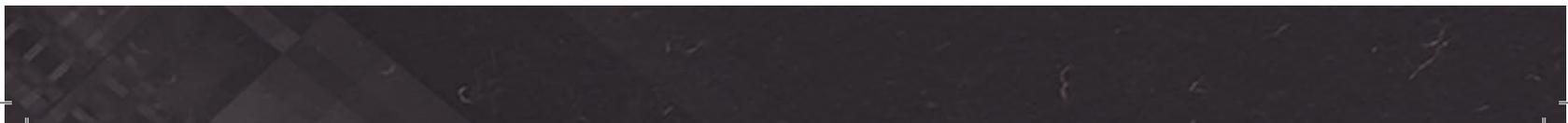
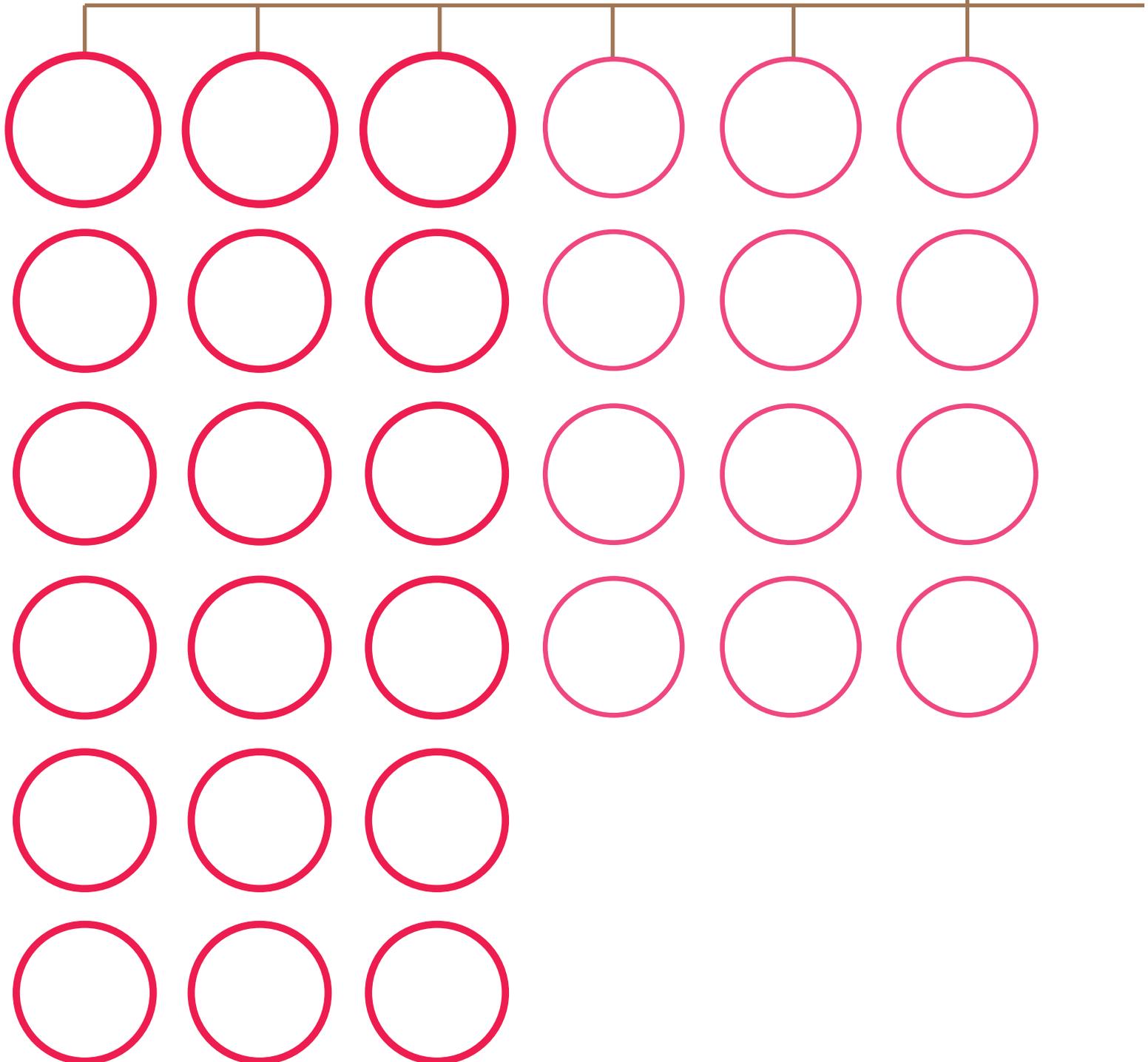
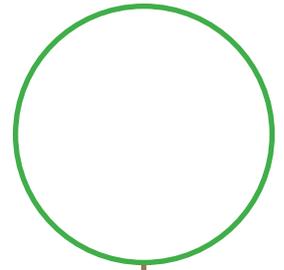
VENERDÌ

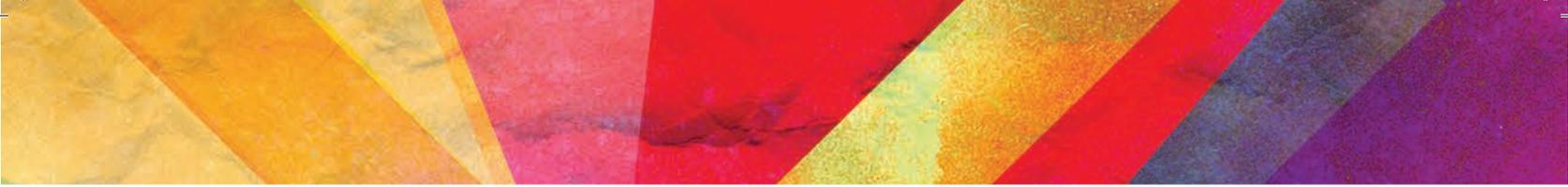
SABATO

Taste the GOLD

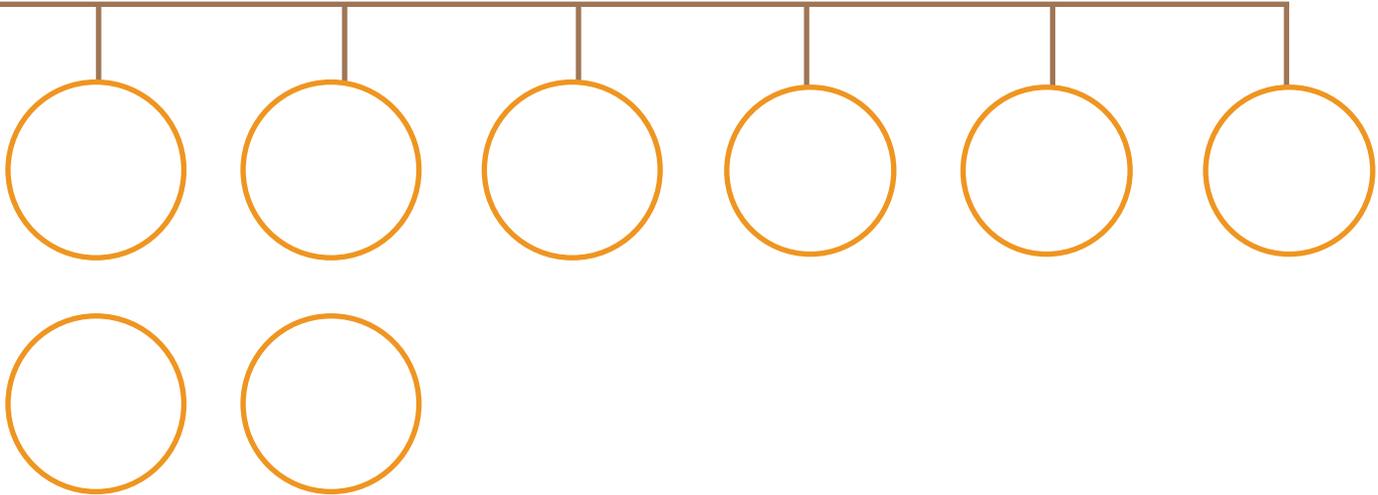


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an orange circle. Below the first two of these circles, there are two more orange circles, one below each of the first two circles. This layout is intended for writing the previous month's goal (GV) in the circles below and the current month's goal (GV) in the circles above.

Note:



A series of ten horizontal lines provided for writing notes.



ORGANO™



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



- QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)
- SU = Sign-ups
(Iscrizioni)
- QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)
- CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)
- GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)
- OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

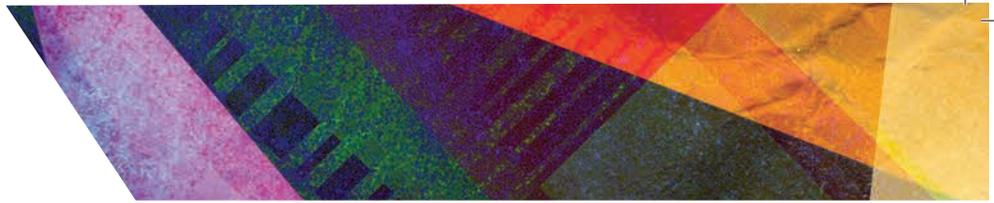
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

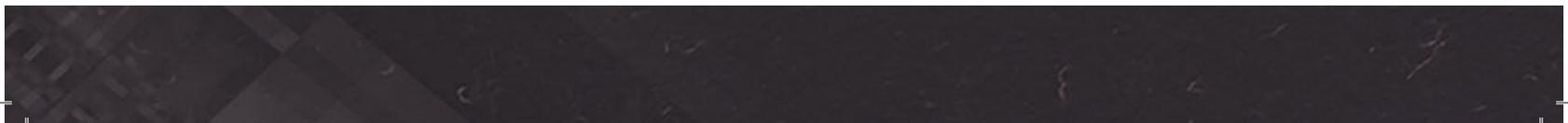
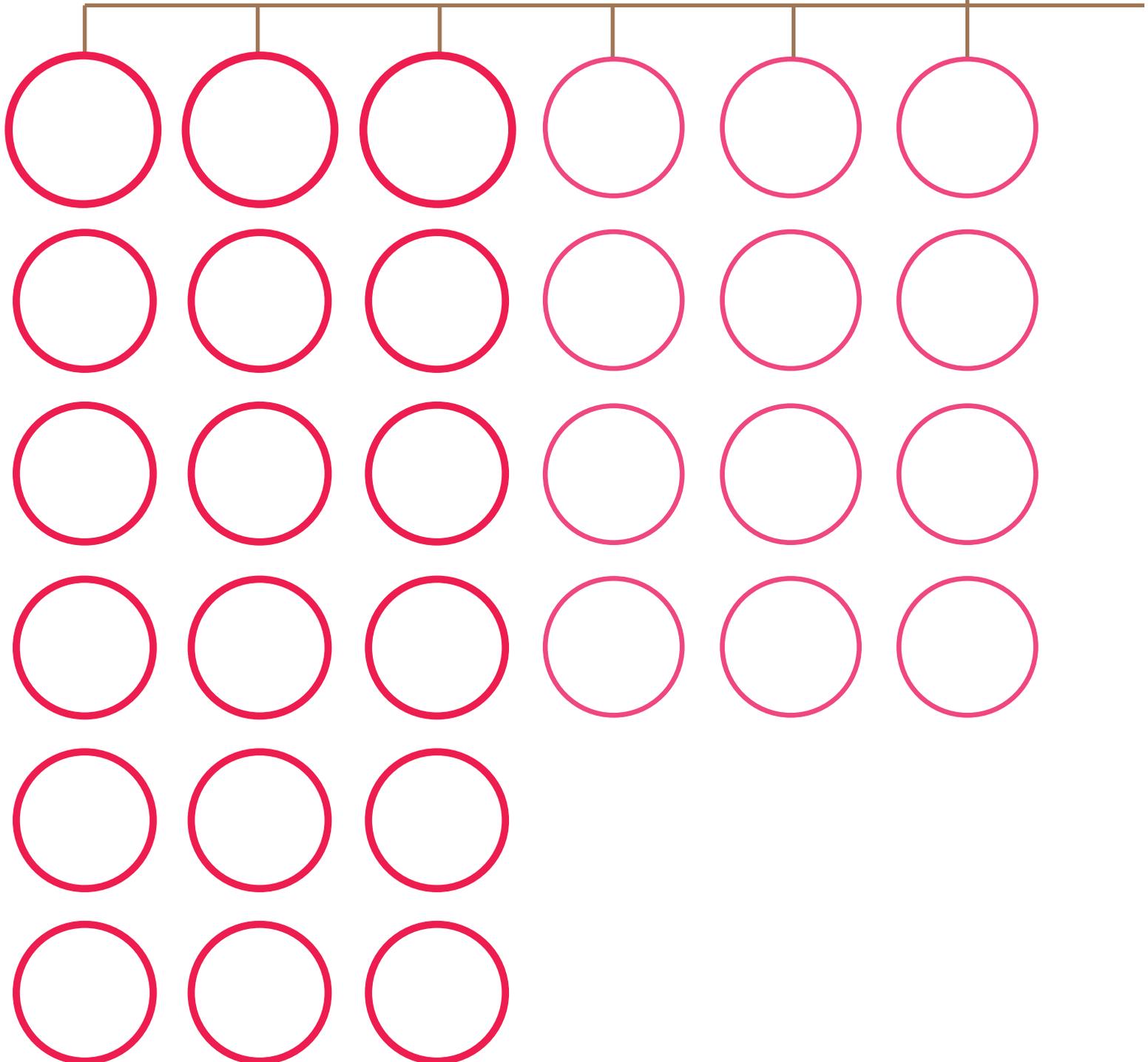
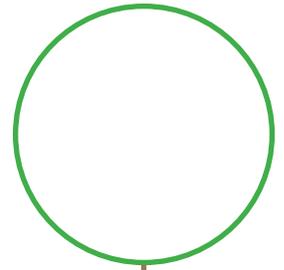
VENERDÌ

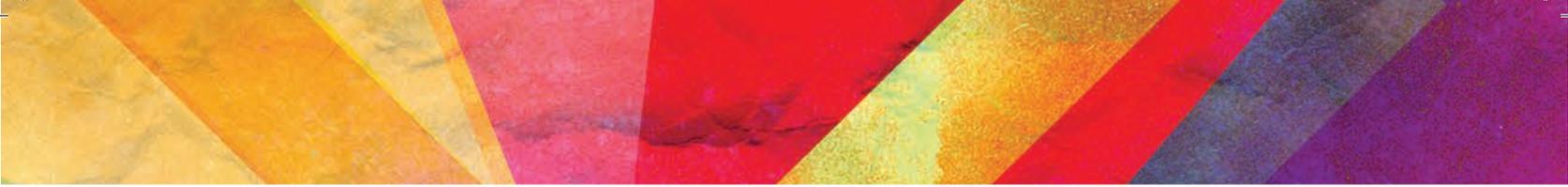
SABATO

Taste the GOLD

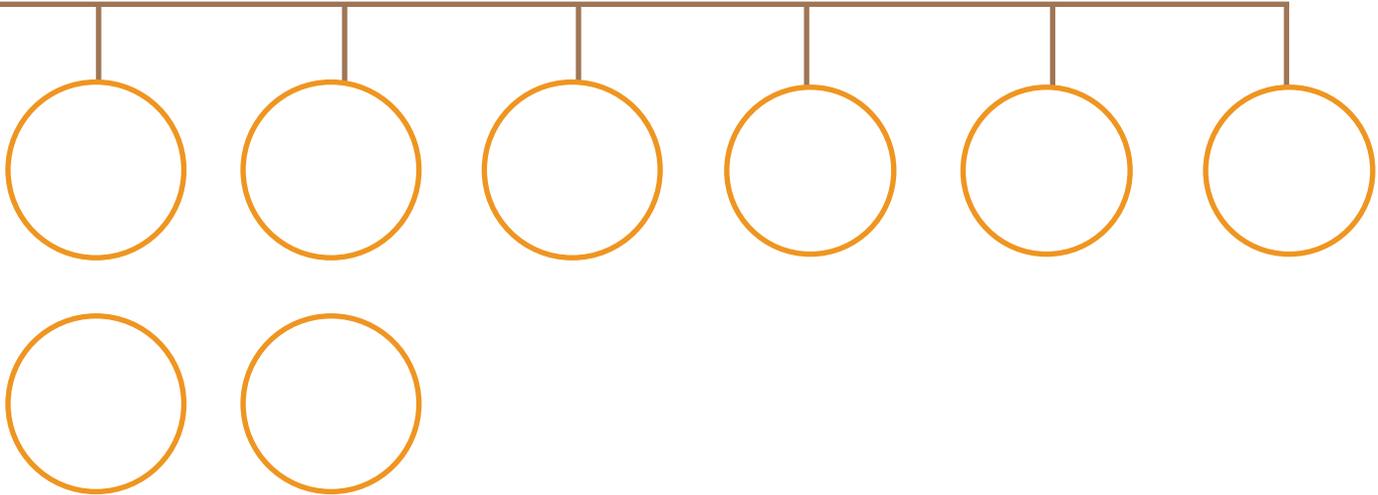


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



Note:





ORGANO™



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

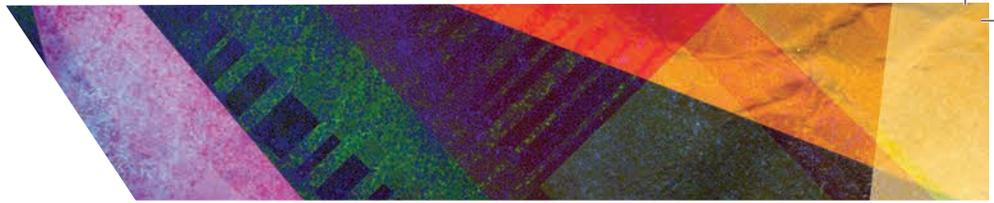
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

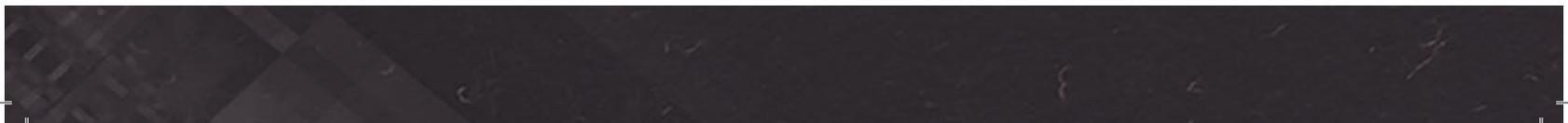
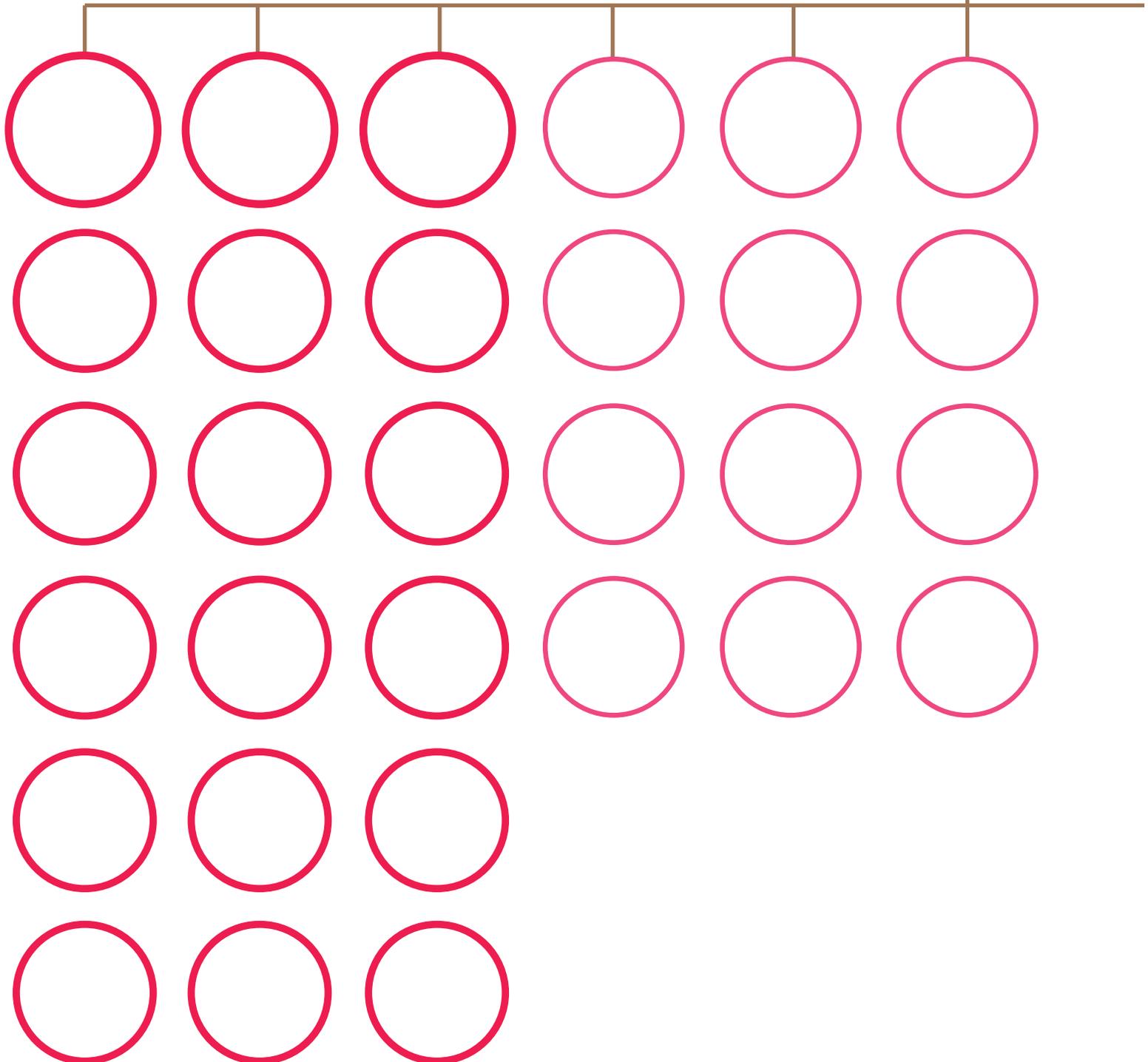
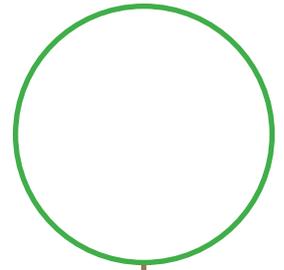
VENERDÌ

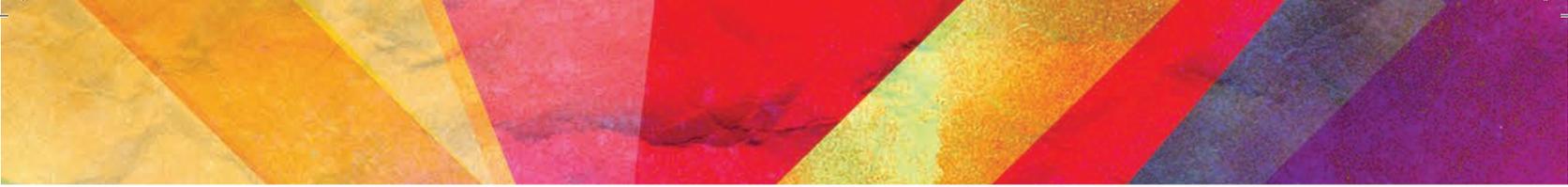
SABATO

Taste the GOLD

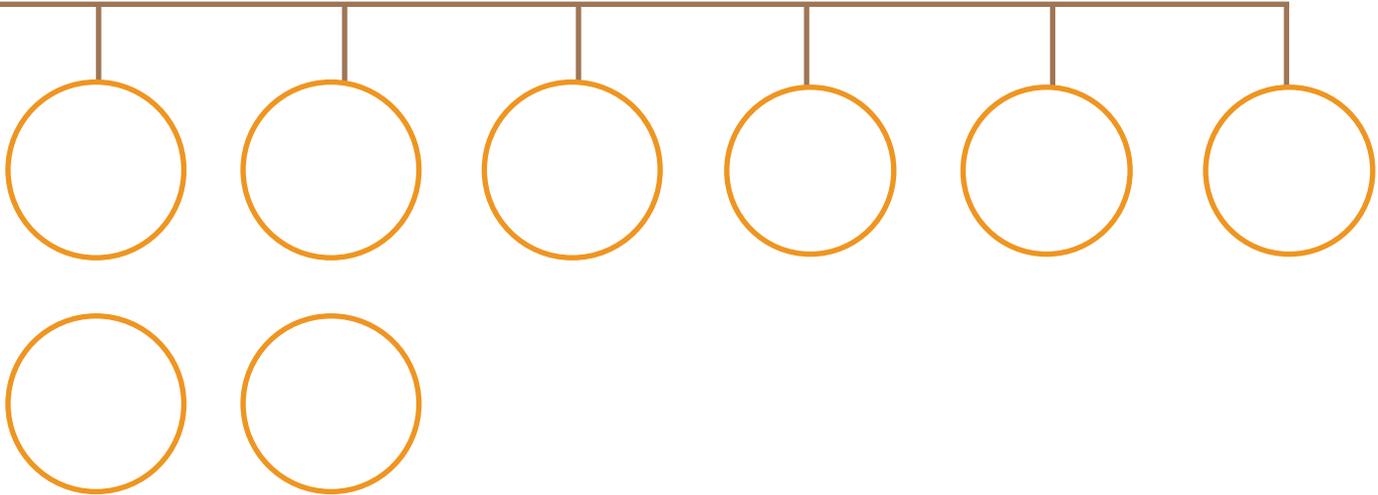


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il
cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



A diagram for tracking goals. A horizontal line at the top has six vertical lines extending downwards to six orange circles. Below the first two circles are two more orange circles.

Note:



A series of ten horizontal lines for writing notes.



ORGANO™



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

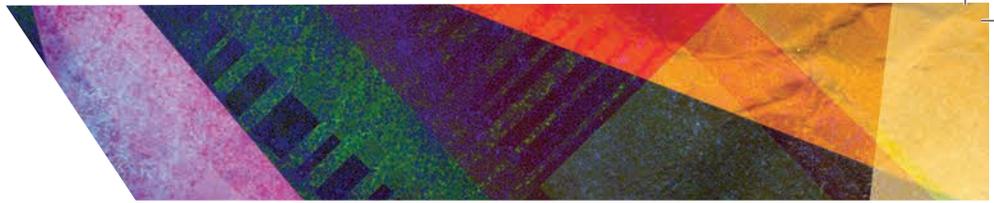
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

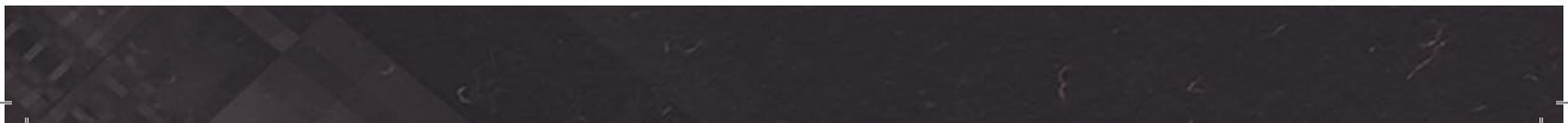
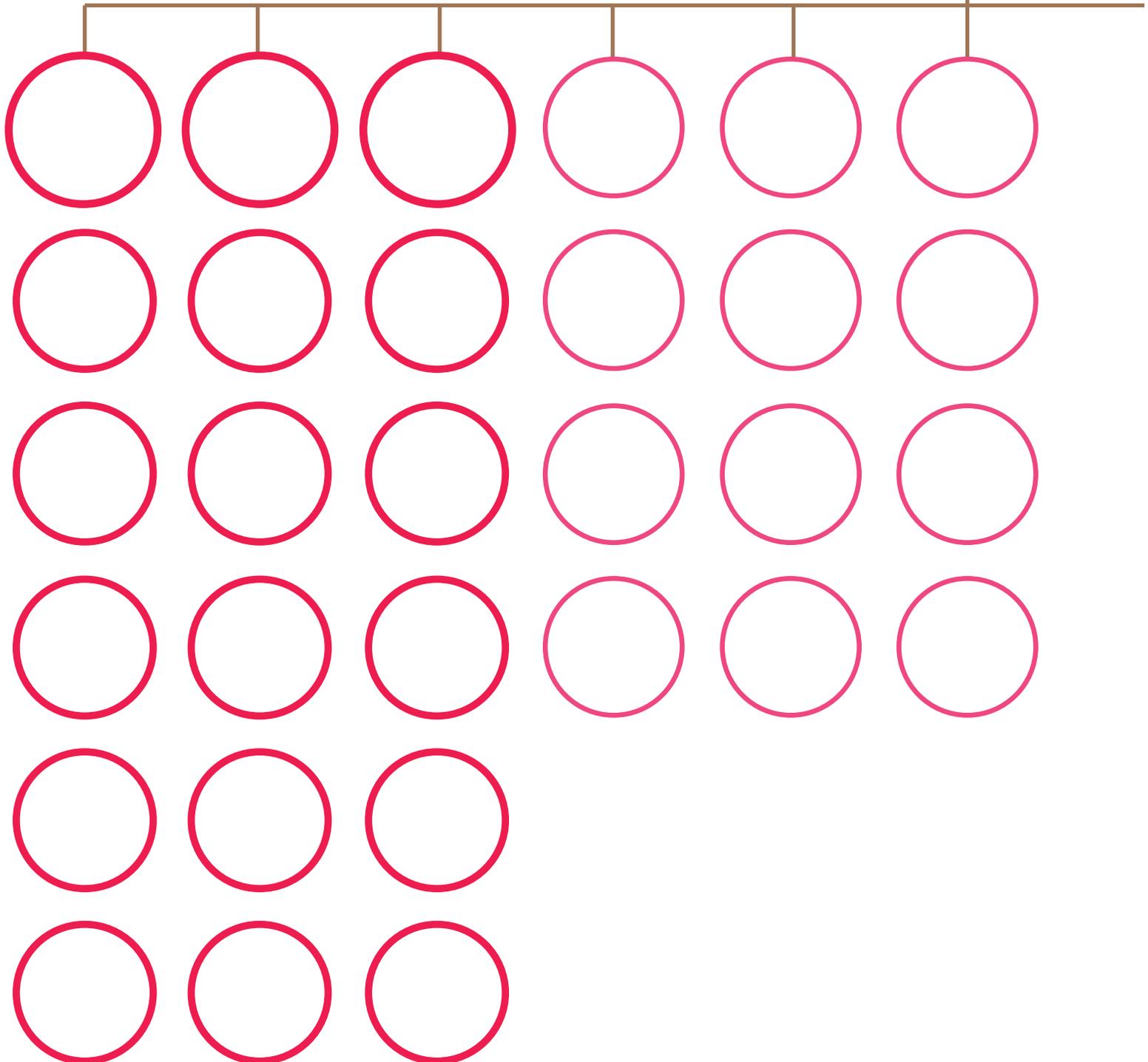
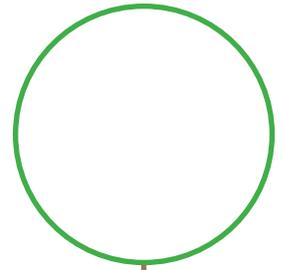
VENERDÌ

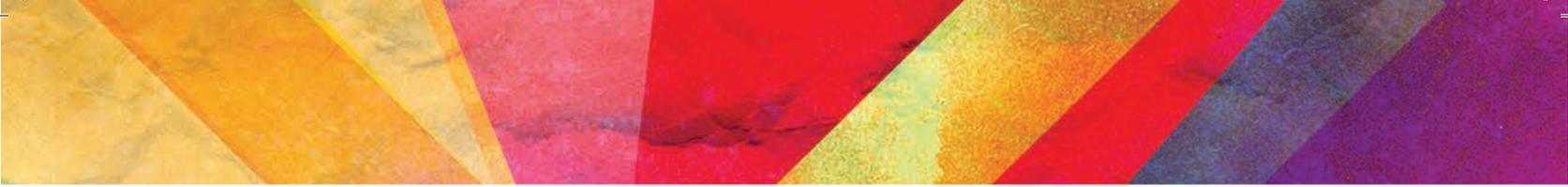
SABATO

Taste the GOLD

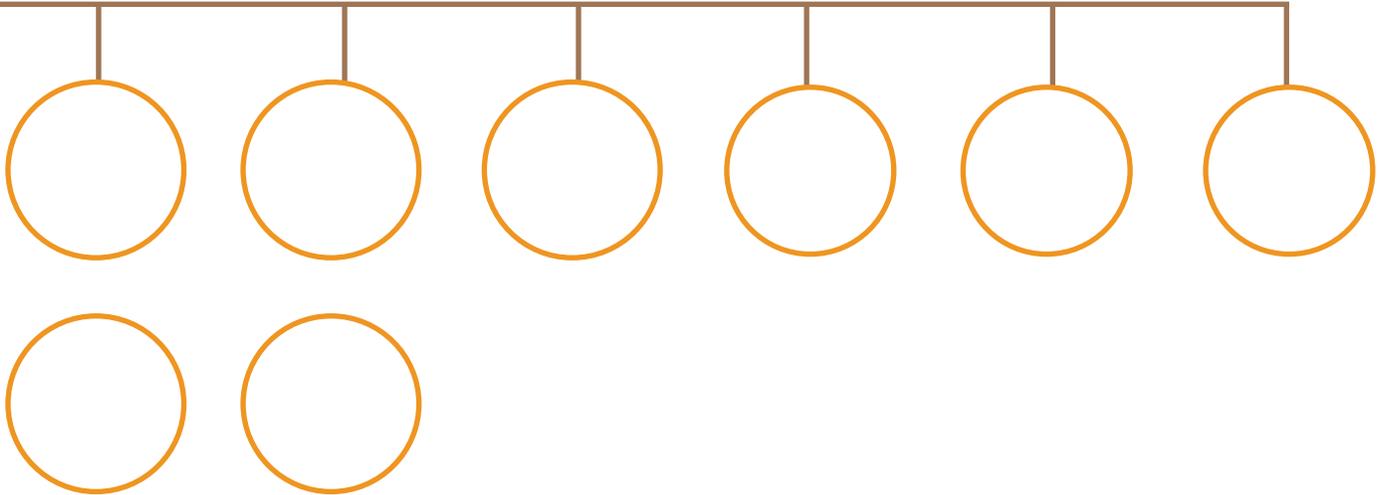


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to six orange circles arranged in a row. Below the first two circles of this row, there are two more orange circles, one below each of the first two circles.

Note:



A series of ten horizontal lines provided for writing notes.



ORGANO



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

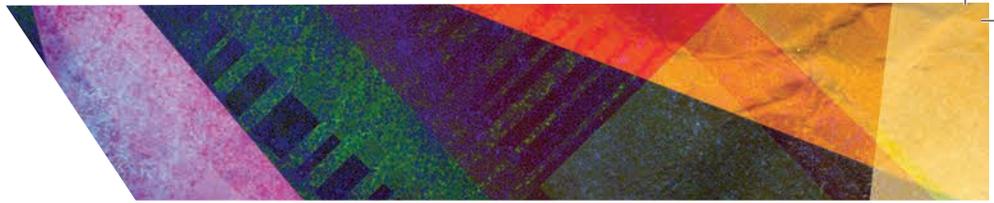
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

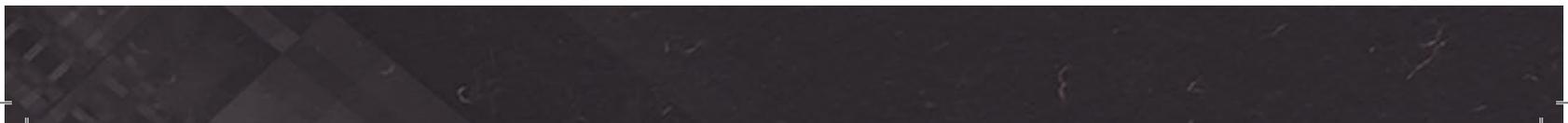
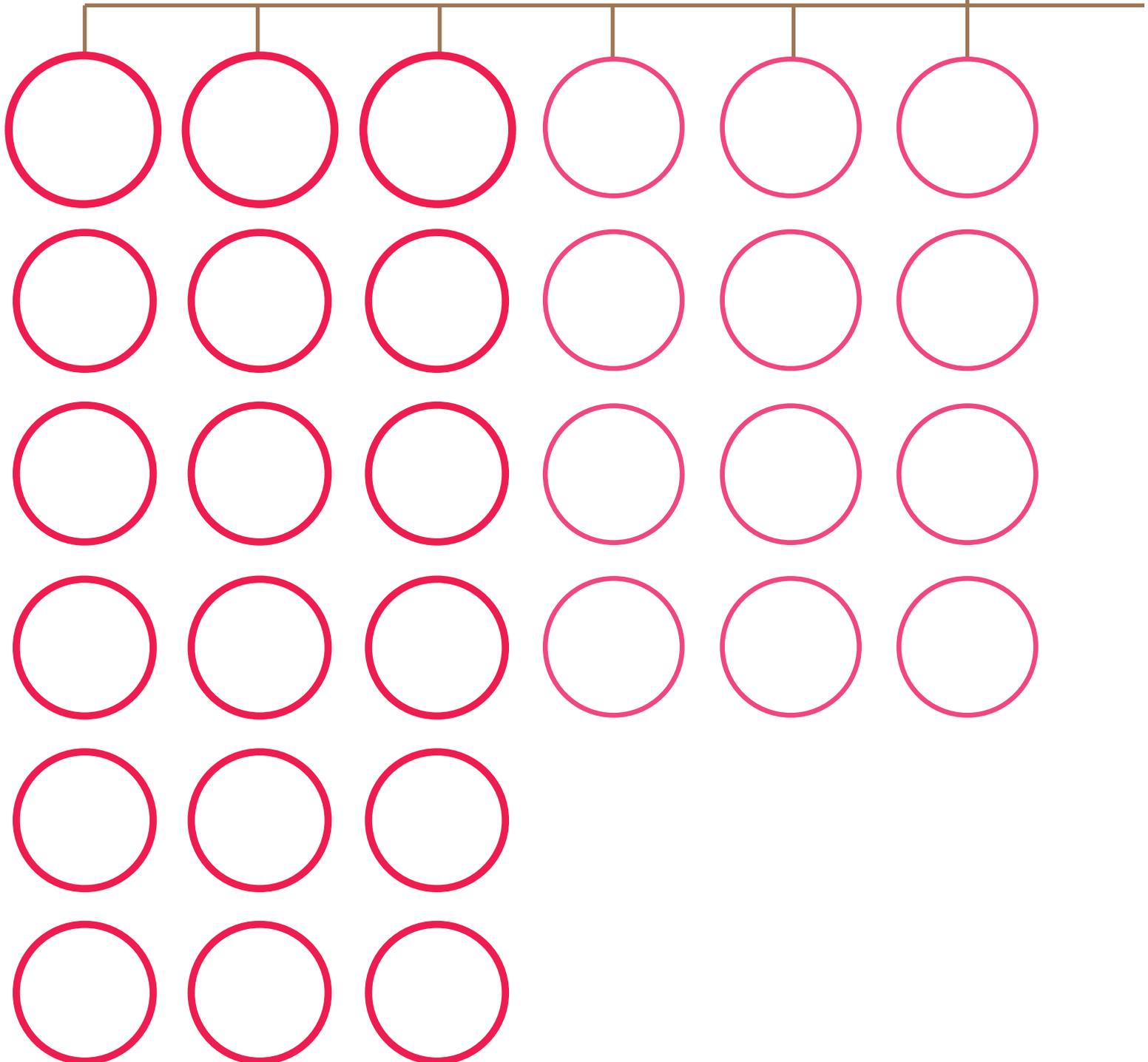
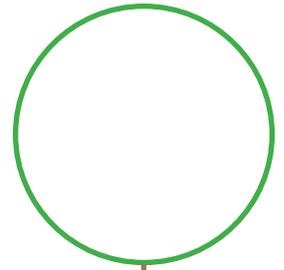
VENERDÌ

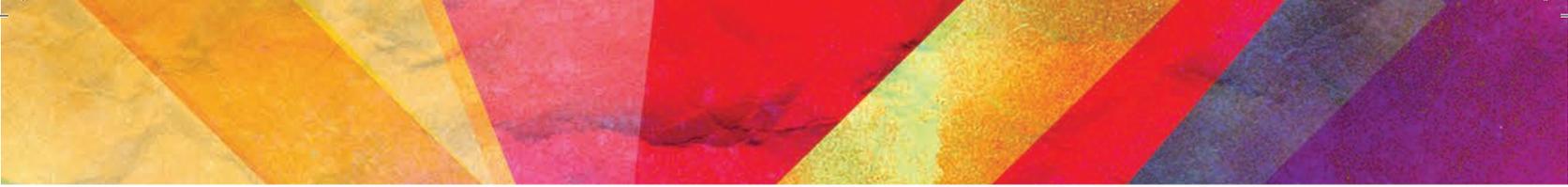
SABATO

Taste the GOLD

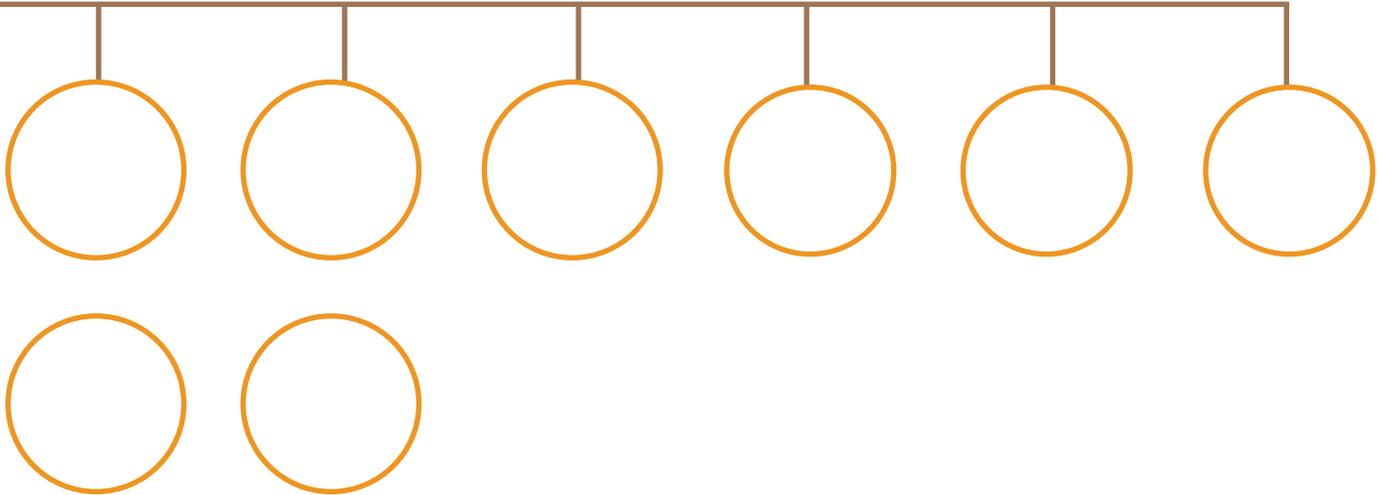


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il
cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



A diagram for tracking goals. A horizontal line at the top has six vertical lines extending downwards to six orange circles. Below the first two circles are two more orange circles.

Note:



A series of ten horizontal lines for writing notes.



ORGANO™

Taste the GOLD

"Il talento costa meno del sale da tavola. Ciò che distingue l'individuo di talento da quello di successo è solo un sacco di duro lavoro."
- Stephen King

AZIONI DA INTRAPRENDERE QUESTO MESE:



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

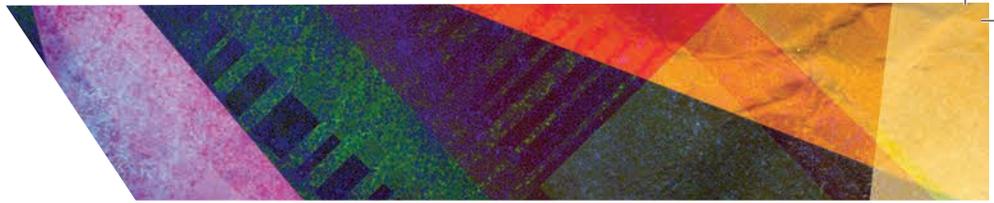
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

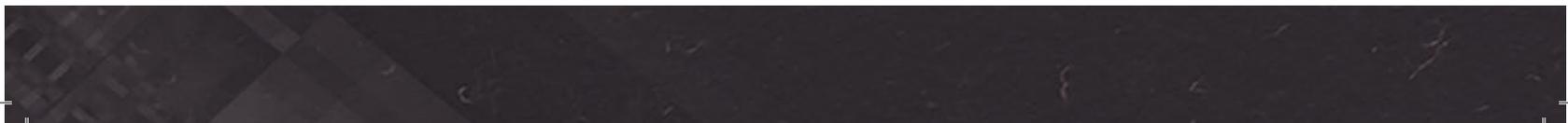
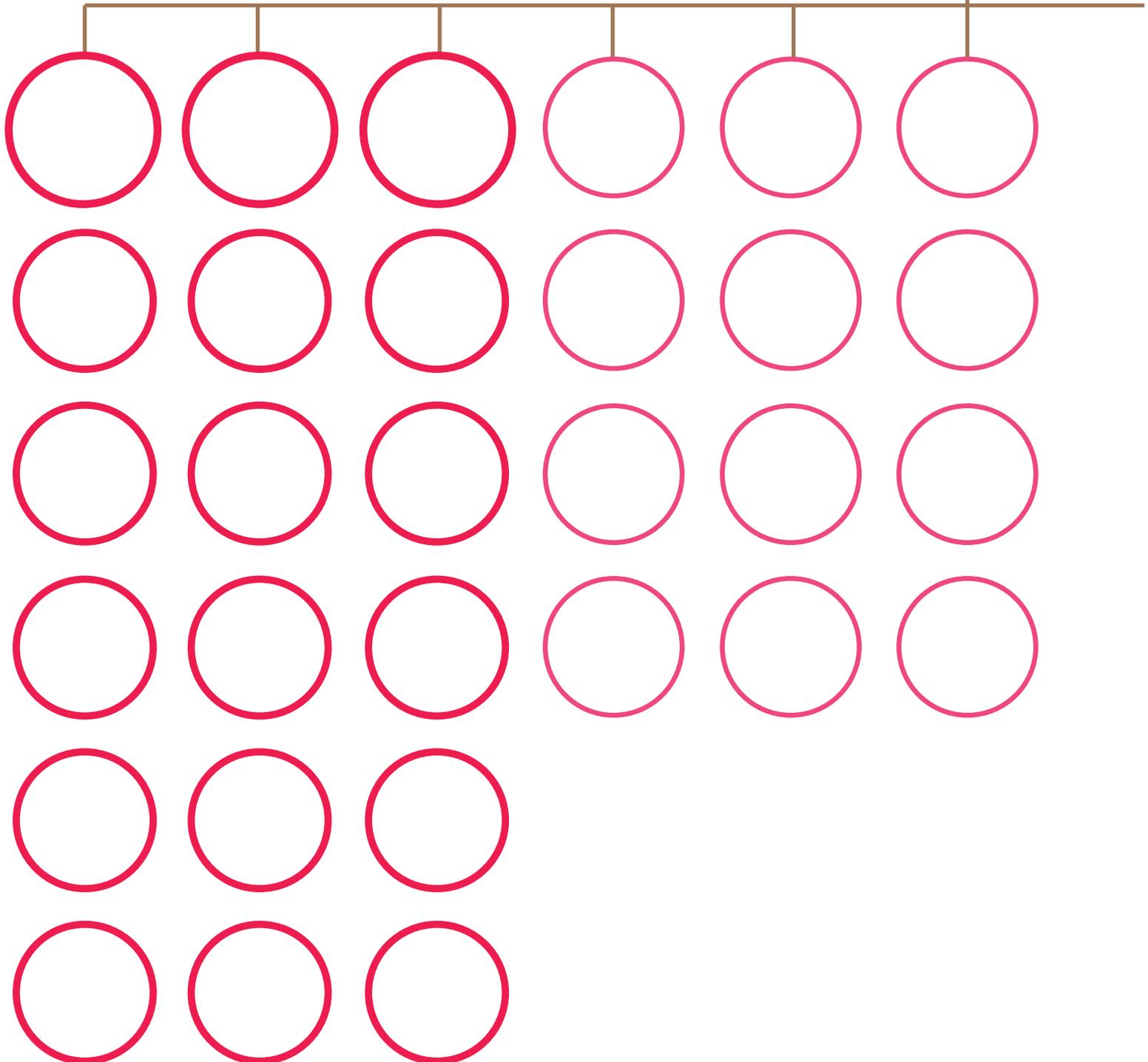
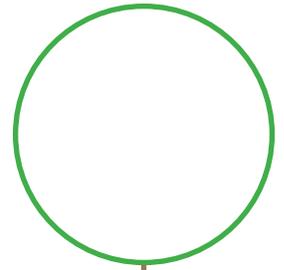
VENERDÌ

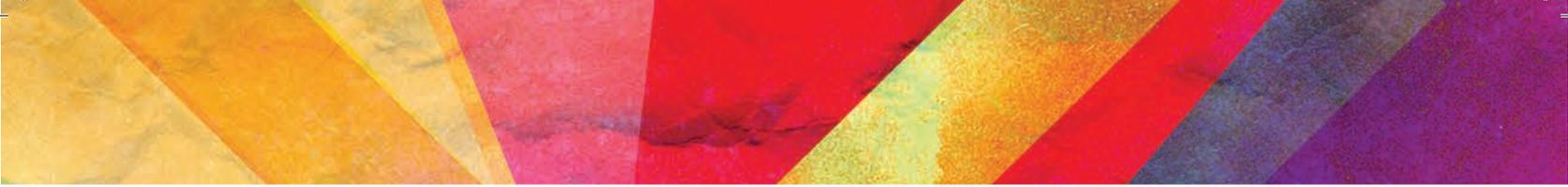
SABATO

Taste the GOLD

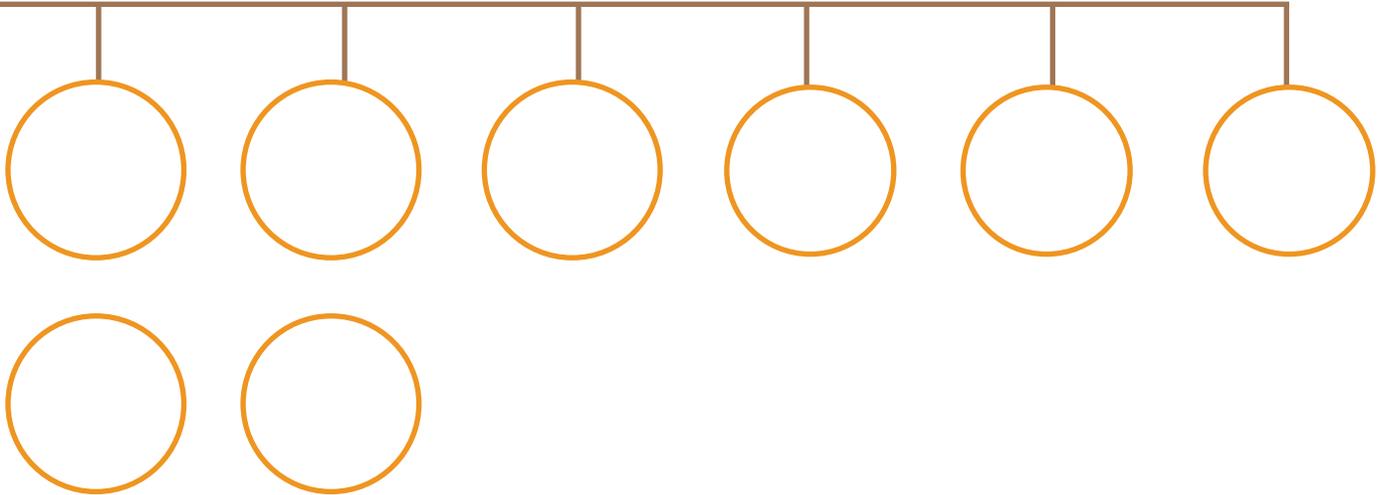


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il
cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



A diagram for tracking goals. A horizontal line at the top has six vertical lines extending downwards to six orange circles. Below the first two circles are two more orange circles.

Note:



A series of horizontal lines for writing notes.



ORGANO™



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

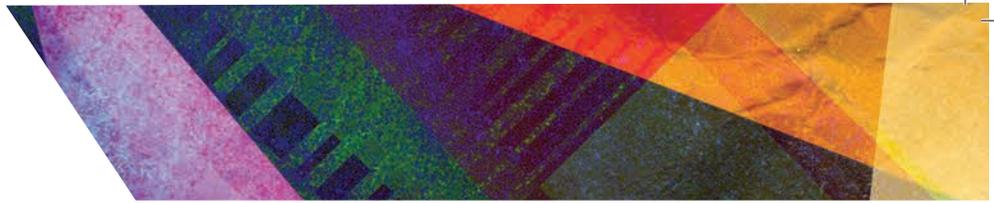
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

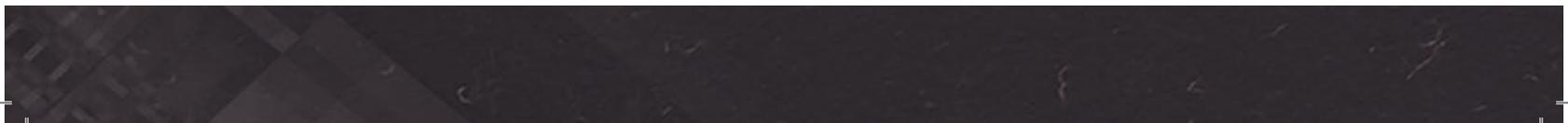
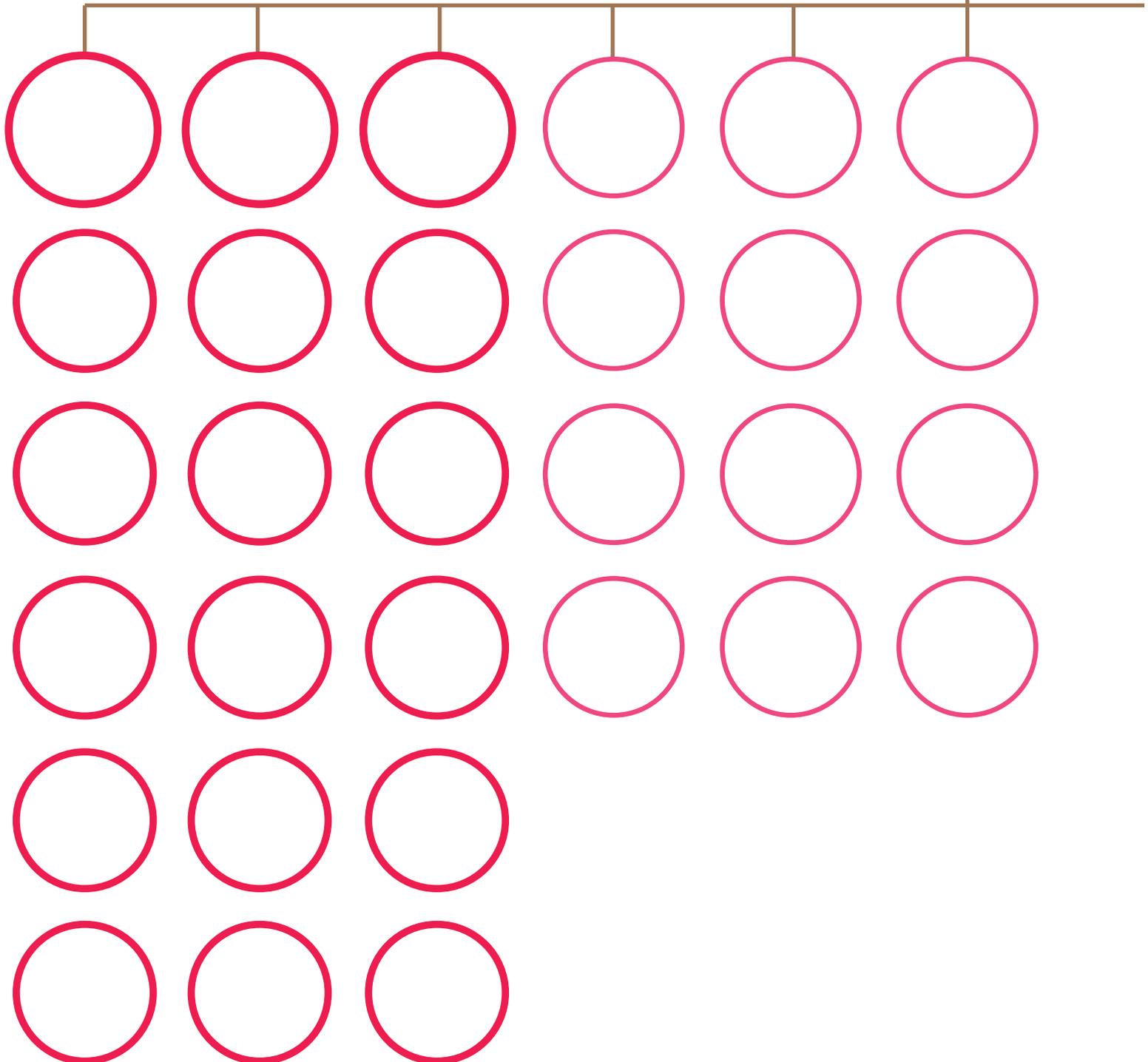
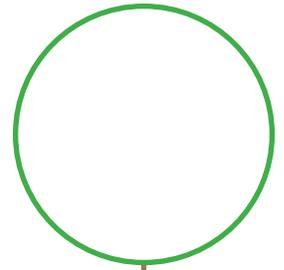
VENERDÌ

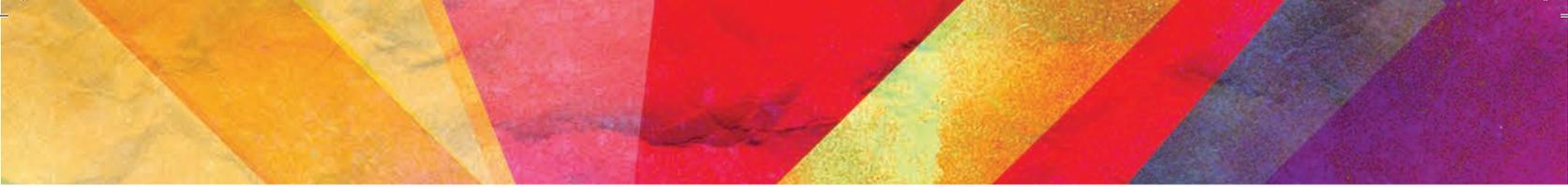
SABATO

Taste the GOLD

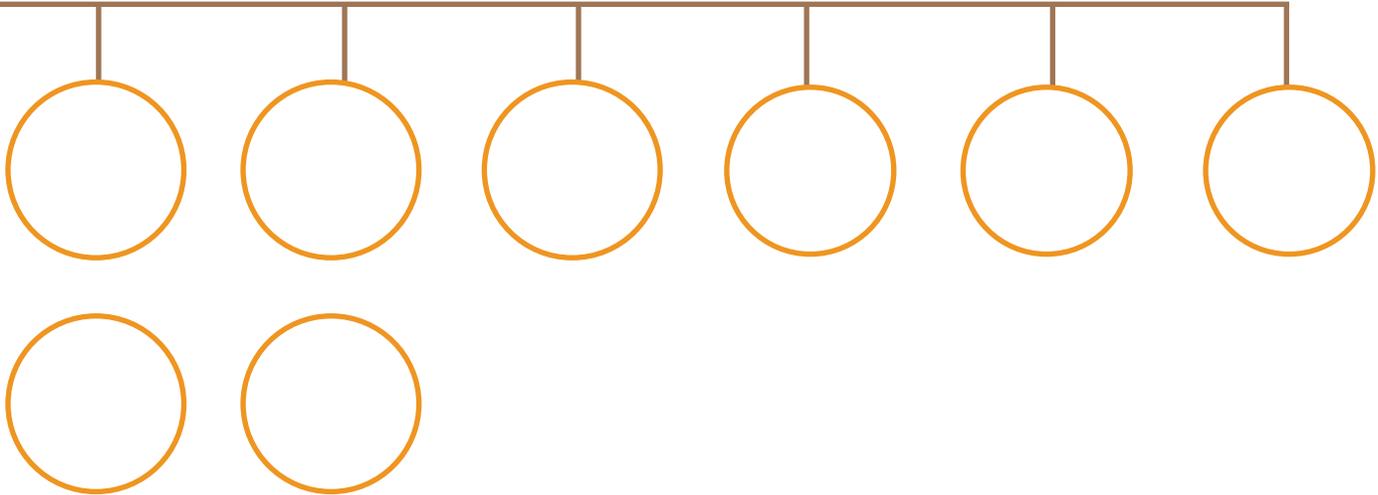


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to six orange circles arranged in a row. Below the first two circles of this row, there are two more orange circles, one below each of the first two circles.

Note:



A series of ten horizontal lines provided for taking notes.



ORGANO™



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

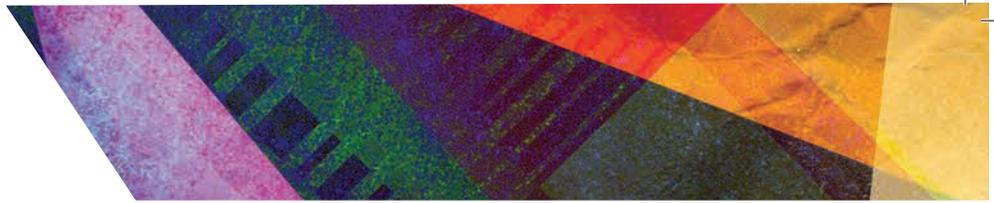
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

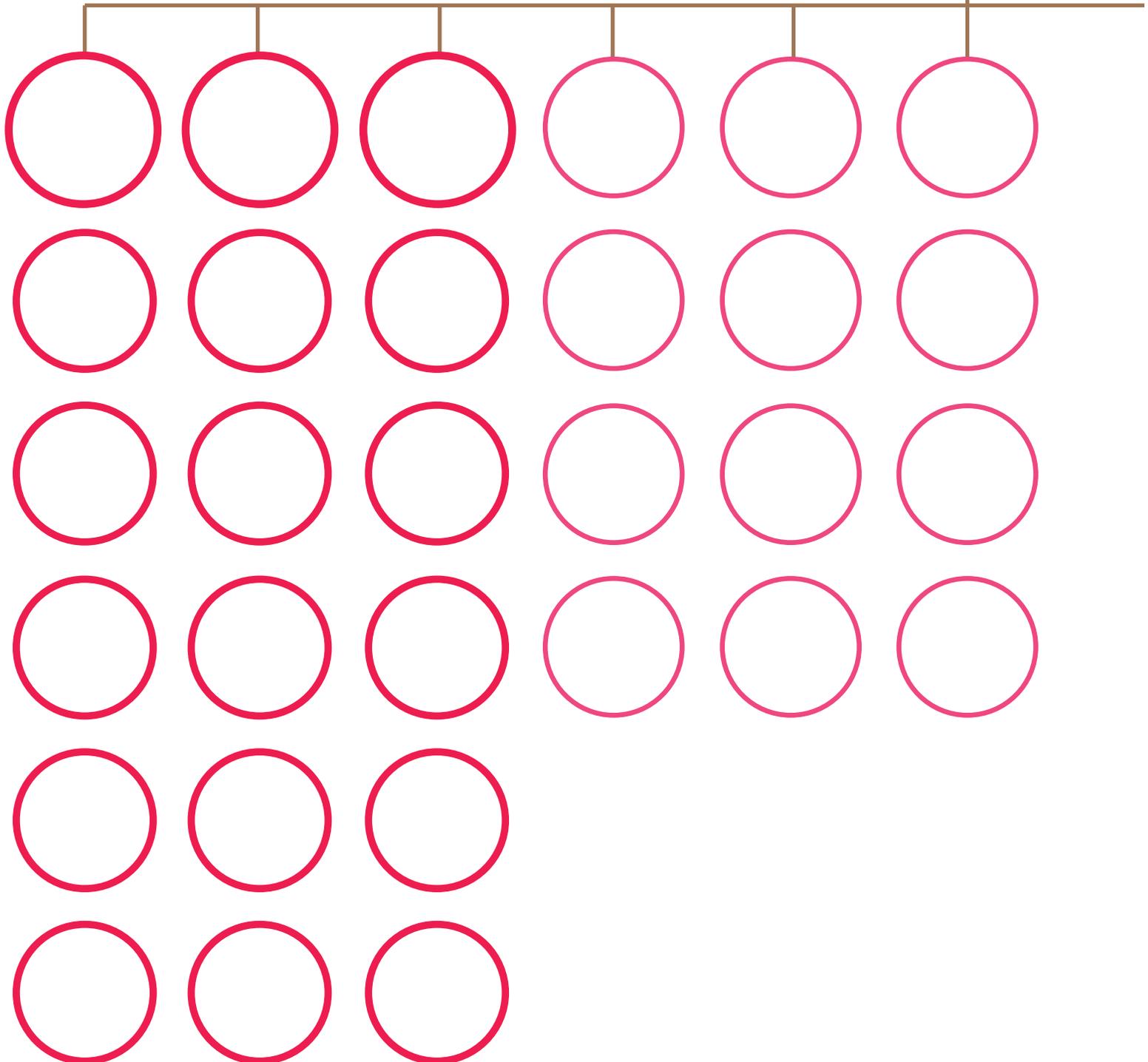
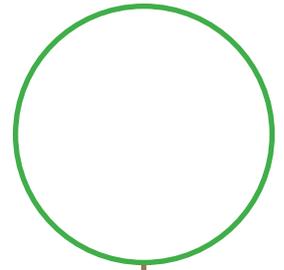
VENERDÌ

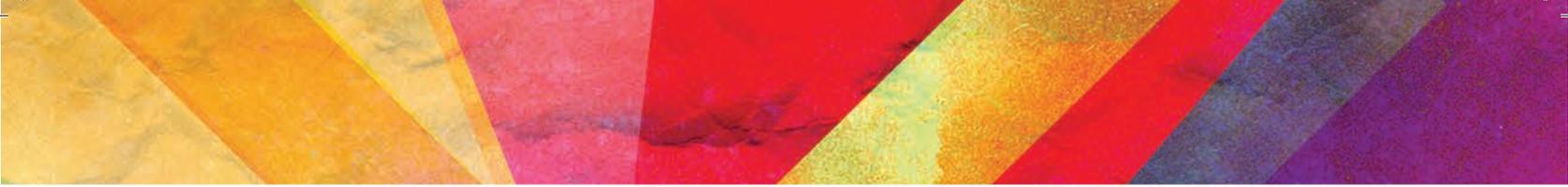
SABATO

Taste the GOLD

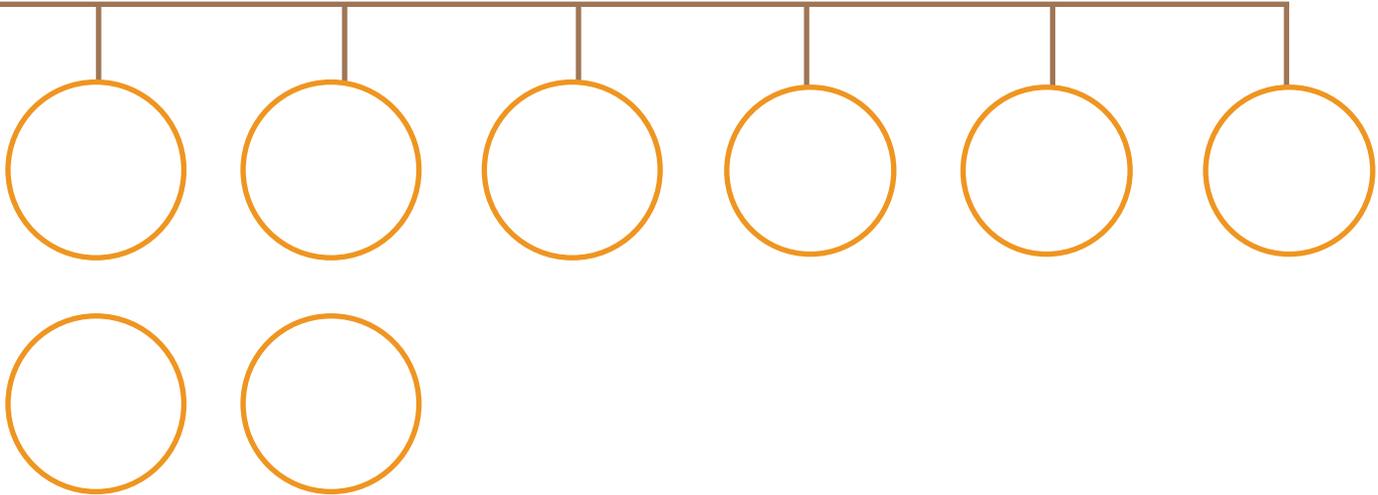


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il
cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



A diagram for tracking goals. A horizontal line at the top has six vertical lines extending downwards to six orange circles. Below the first two circles are two more orange circles.

Note:



A series of ten horizontal lines for writing notes.



ORGANO™



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

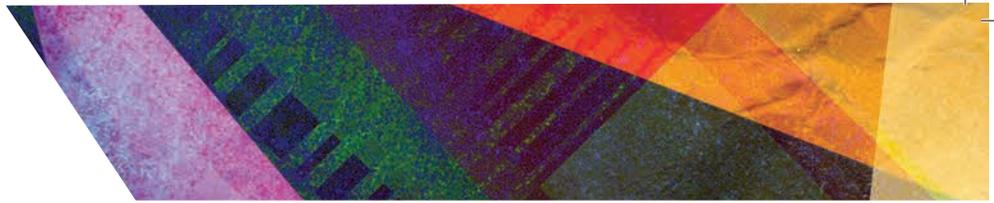
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

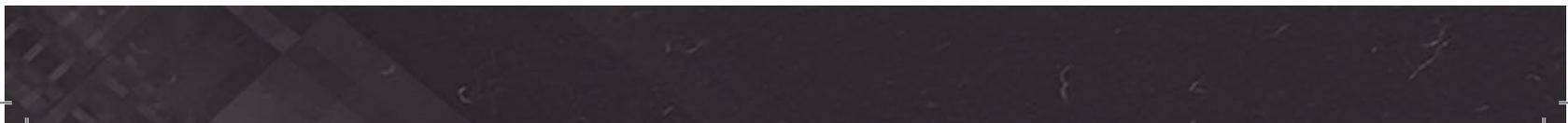
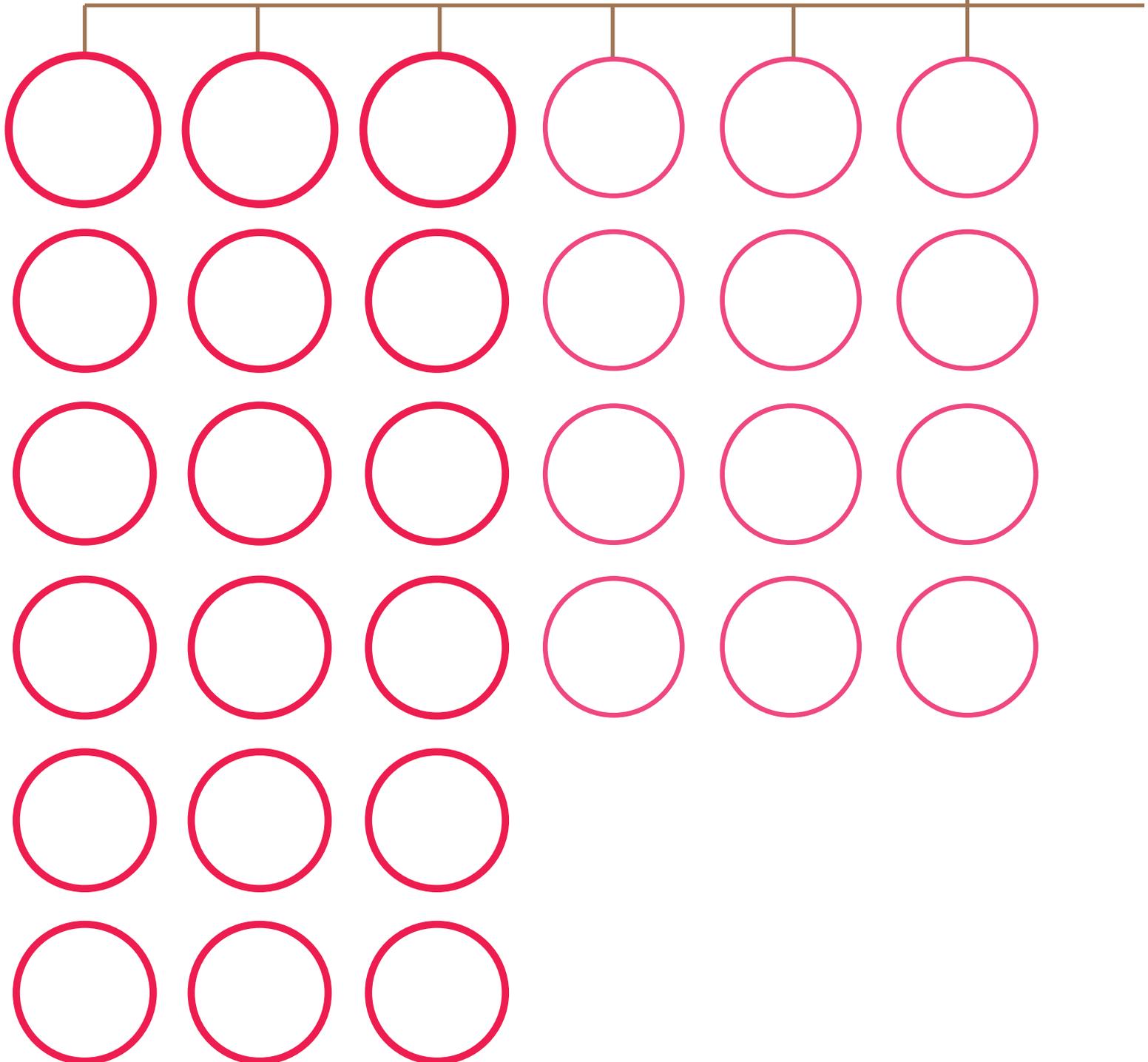
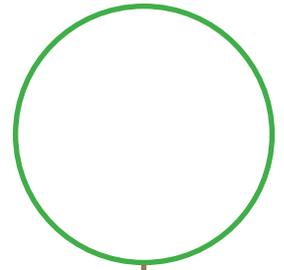
VENERDÌ

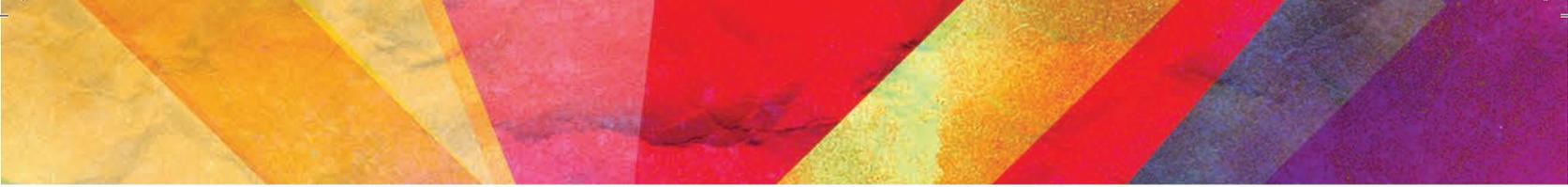
SABATO

Taste the GOLD

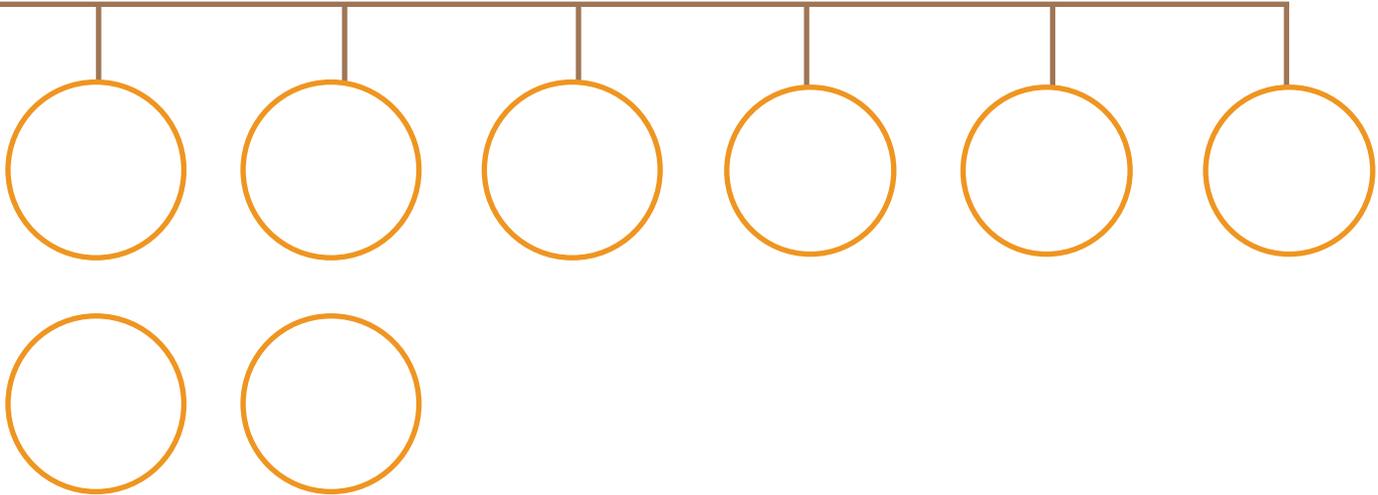


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an orange circle. Below the first two of these circles, there are two more orange circles, one below each of the first two circles.

Note:



A series of ten horizontal lines for writing notes, starting from the 'Note:' label and extending across the width of the page.



ORGANO™



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

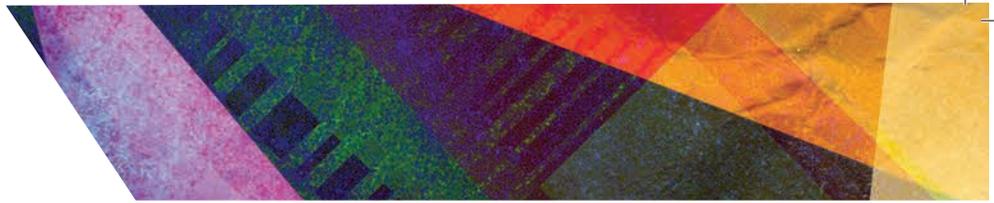
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

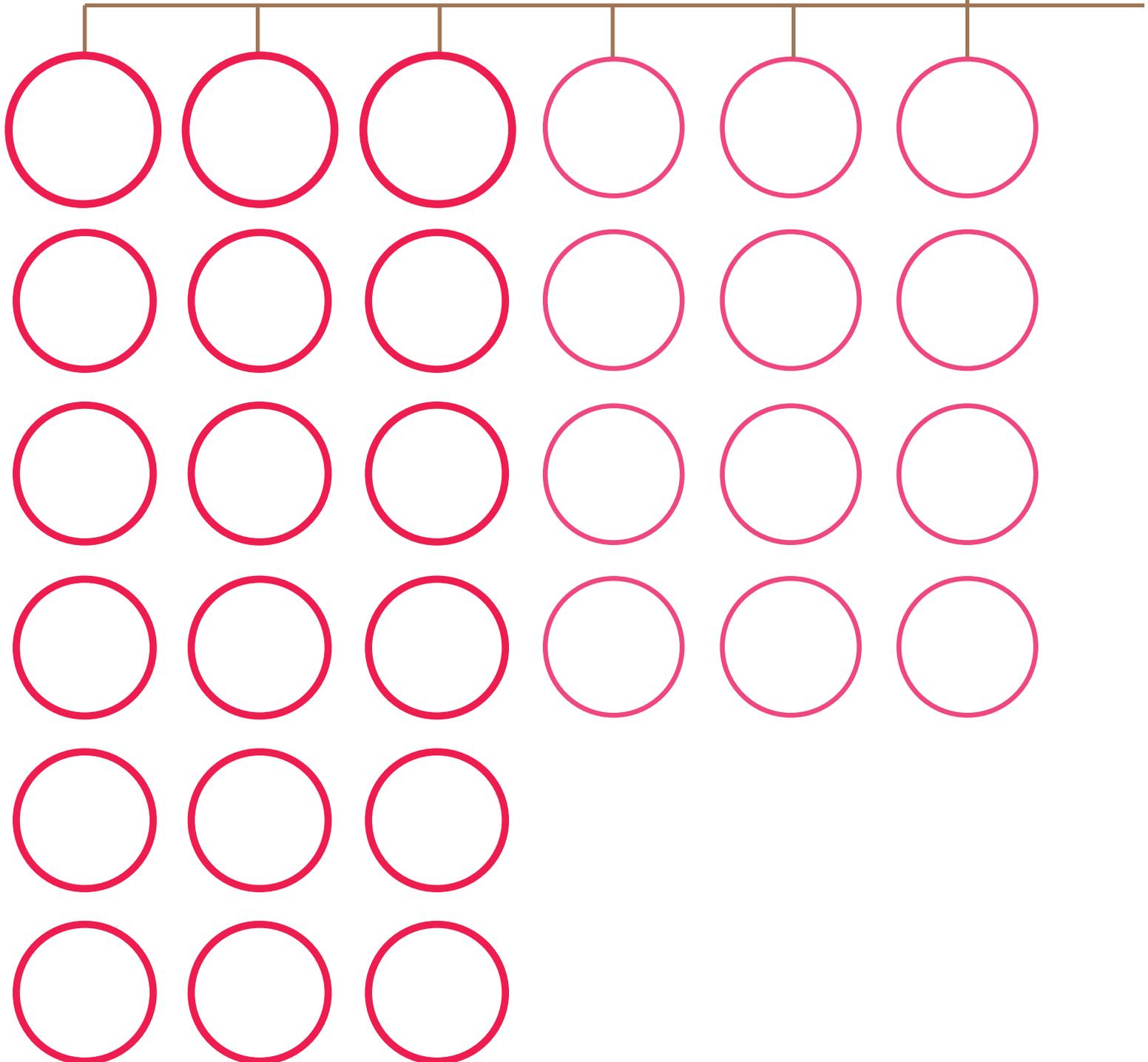
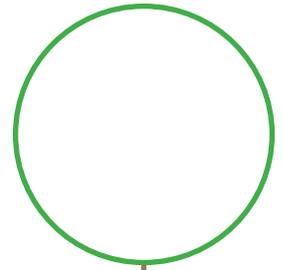
VENERDÌ

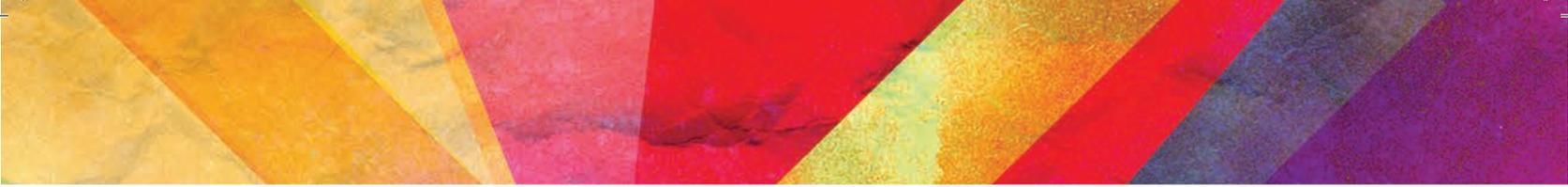
SABATO

Taste the GOLD

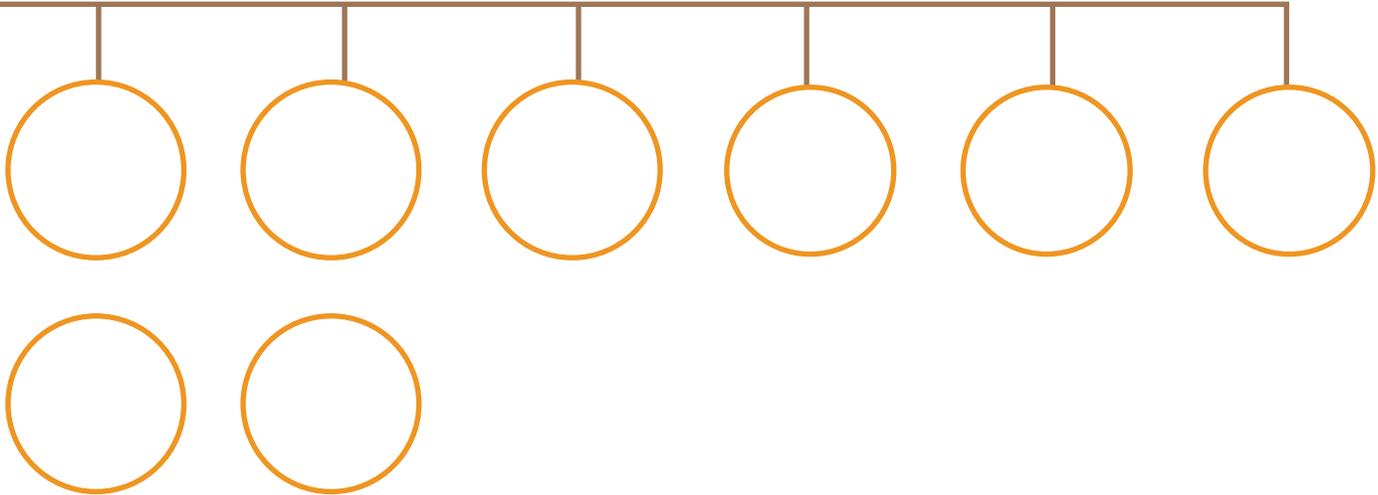


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to six orange circles arranged in a row. Below the first two circles of this row, there are two more orange circles, one below each of the first two circles.

Note:



A series of ten horizontal lines for writing notes, starting from the 'Note:' label and extending across the width of the page.



ORGANO™





DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

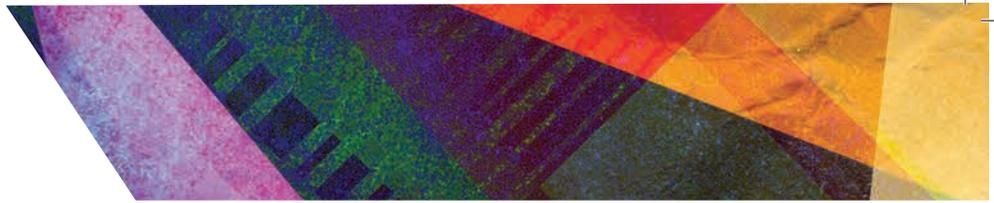
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

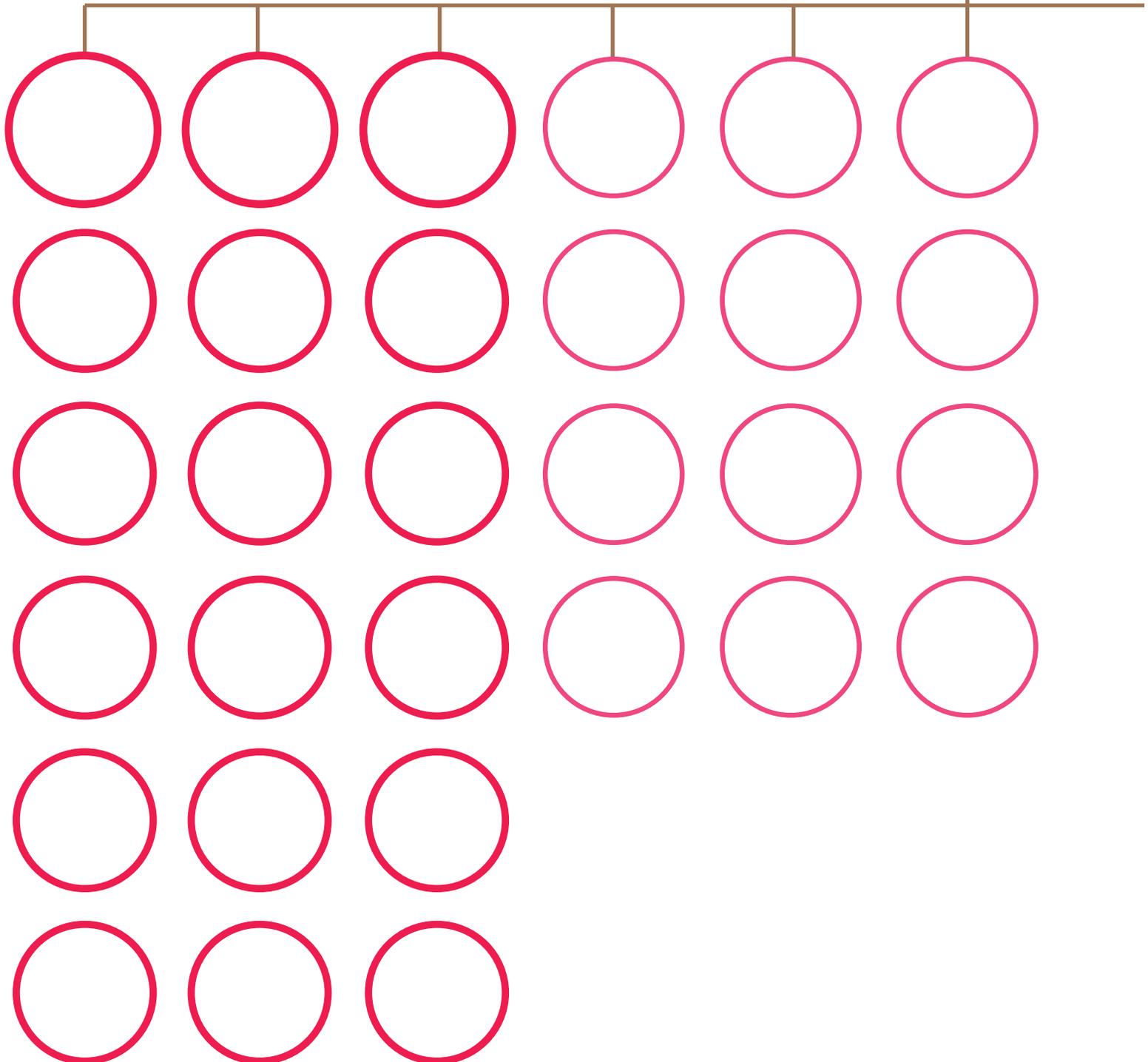
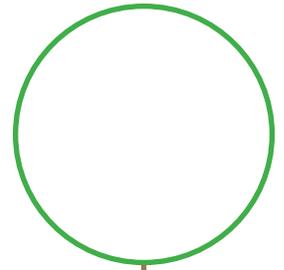
VENERDÌ

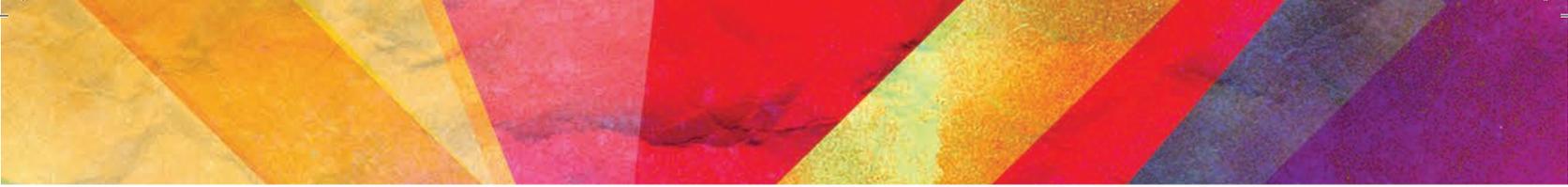
SABATO

Taste the GOLD

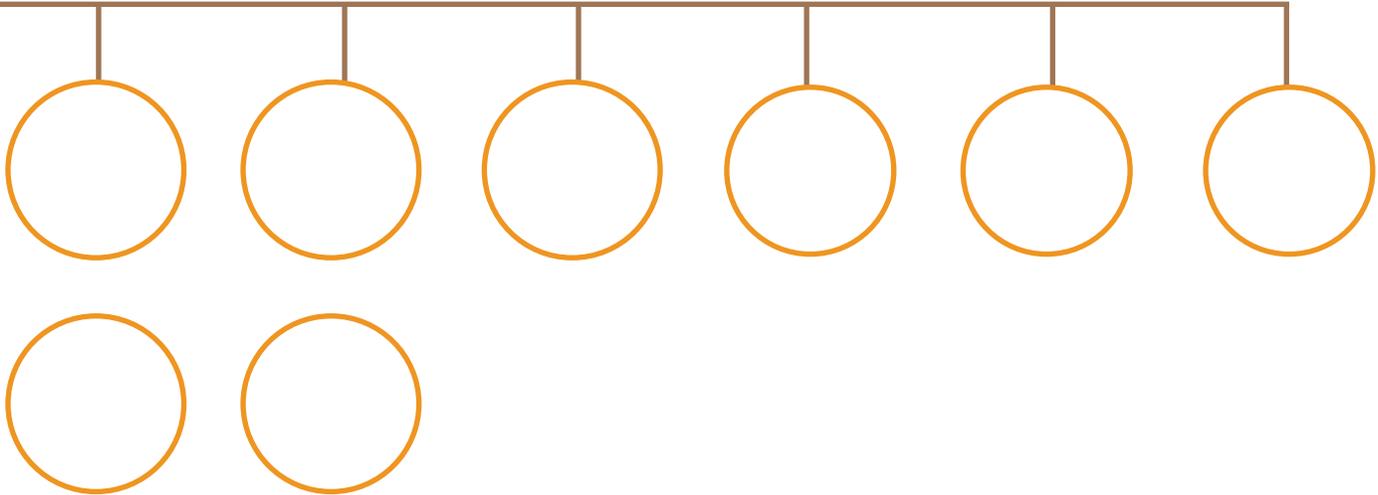


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to six orange circles arranged in a row. Below the first two circles of this row, there are two more orange circles, one below each of the first two circles.

Note:



A series of ten horizontal lines provided for writing notes.



ORGANO™



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

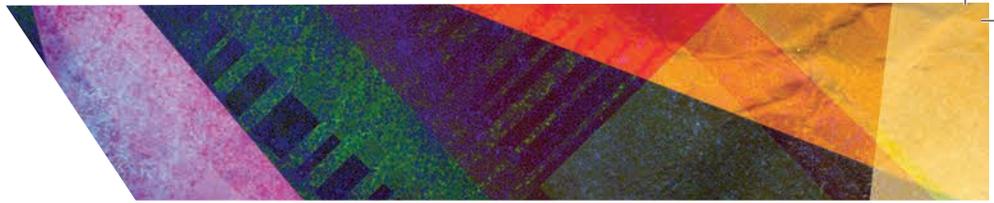
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

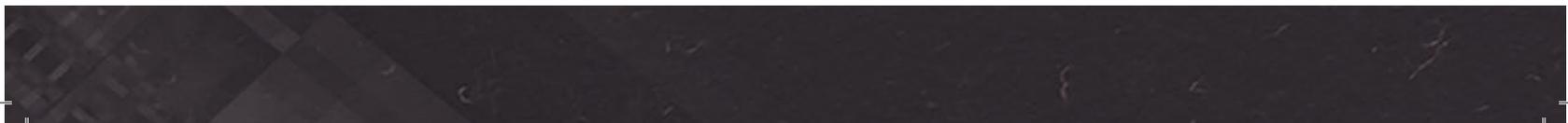
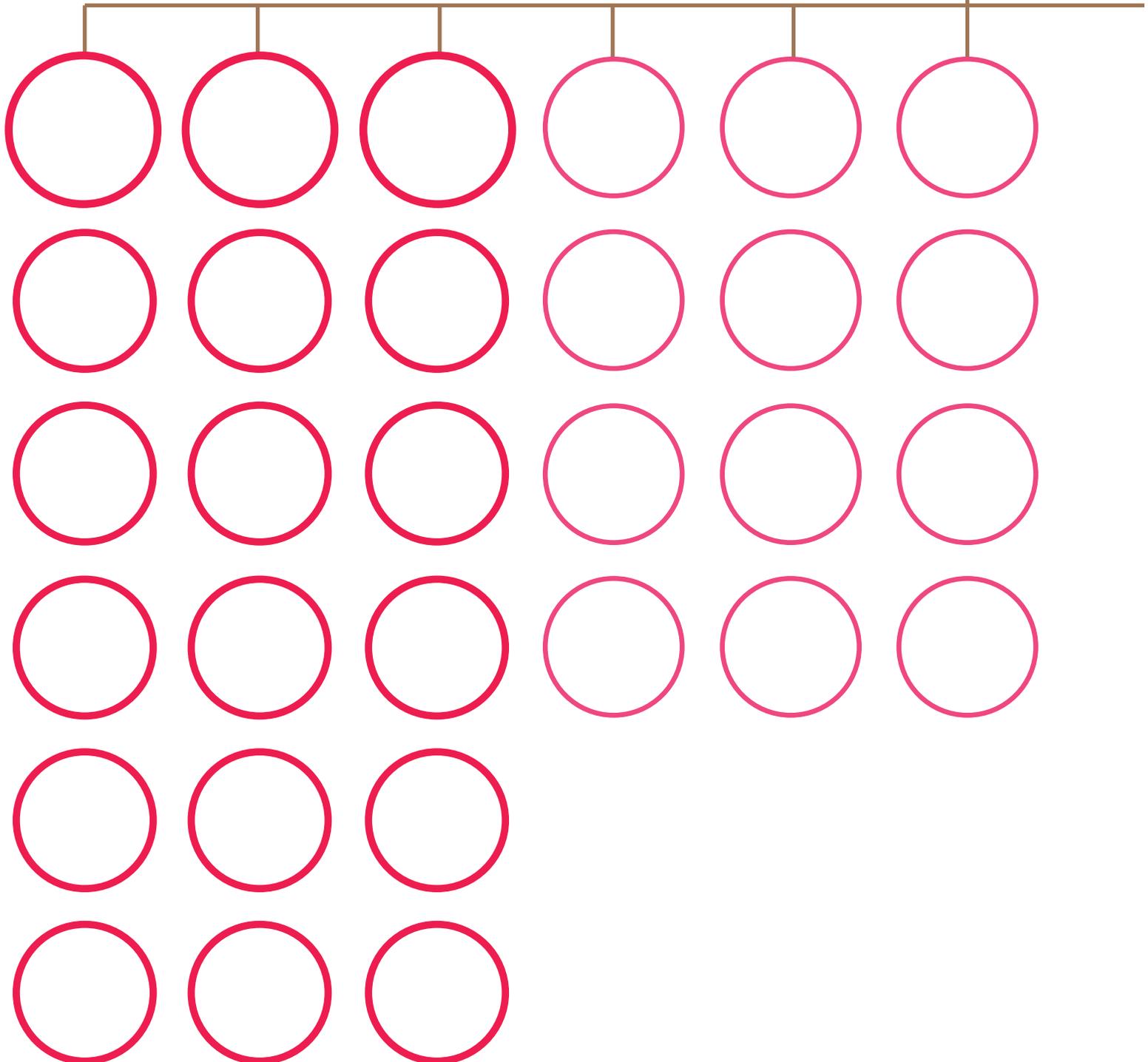
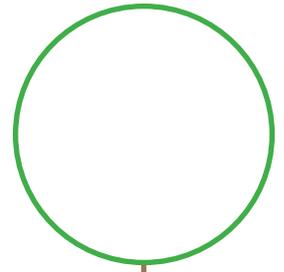
VENERDÌ

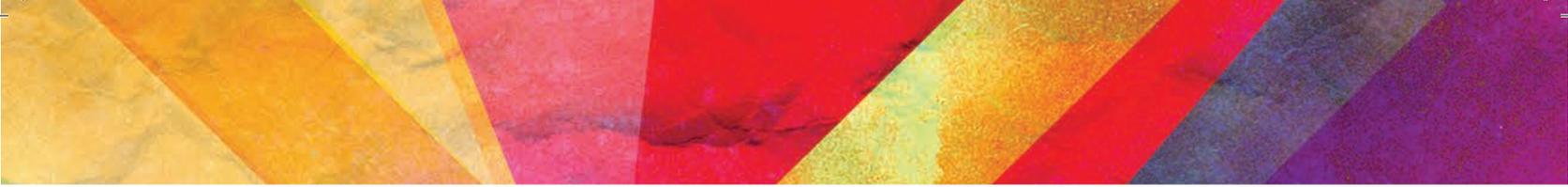
SABATO

Taste the GOLD

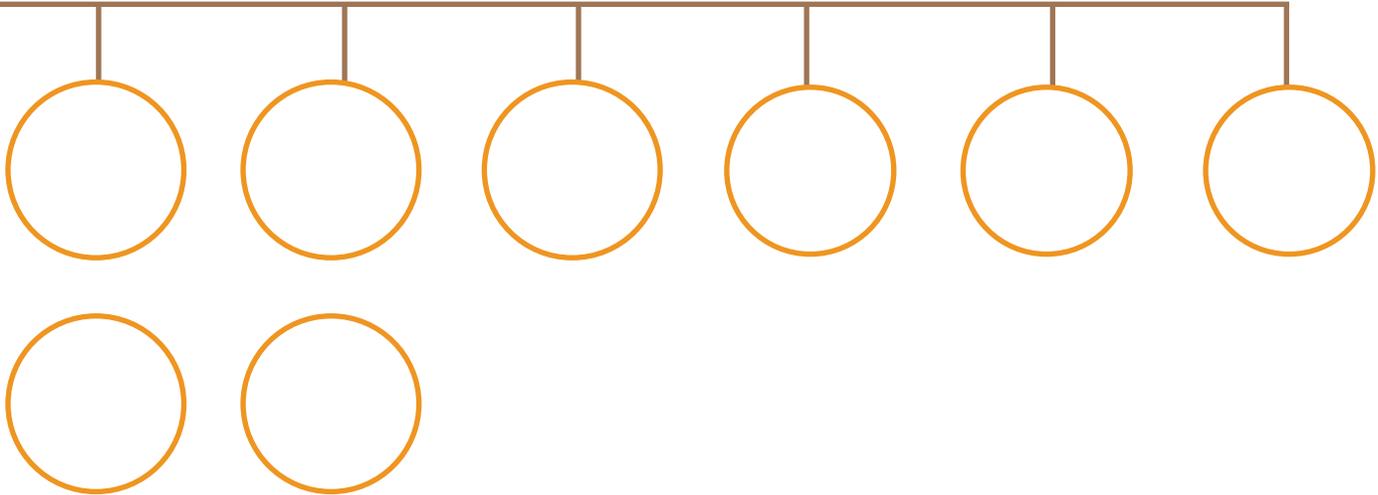


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to six orange circles arranged in a row. Below the first two circles of this row, there are two more orange circles, one below each of the first two circles.

Note:



A series of ten horizontal lines provided for writing notes.



ORGANO™

Taste the GOLD

*"Le grandi opere non si realizzano con la forza,
bensì con la perseveranza."
- Samuel Johnson*

AZIONI DA INTRAPRENDERE QUESTO MESE:



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



- QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)
- SU = Sign-ups
(Iscrizioni)
- QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)
- CV = Commisionable Volume
(Volume a commissione)
- GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)
- OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

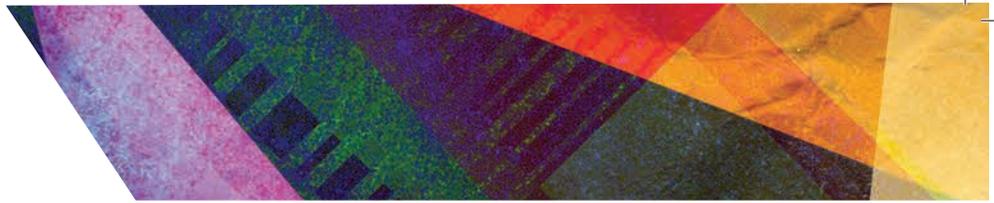
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

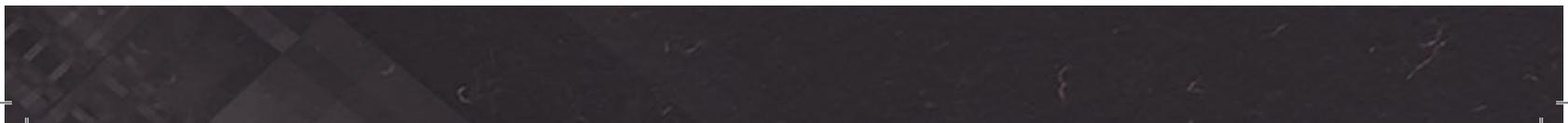
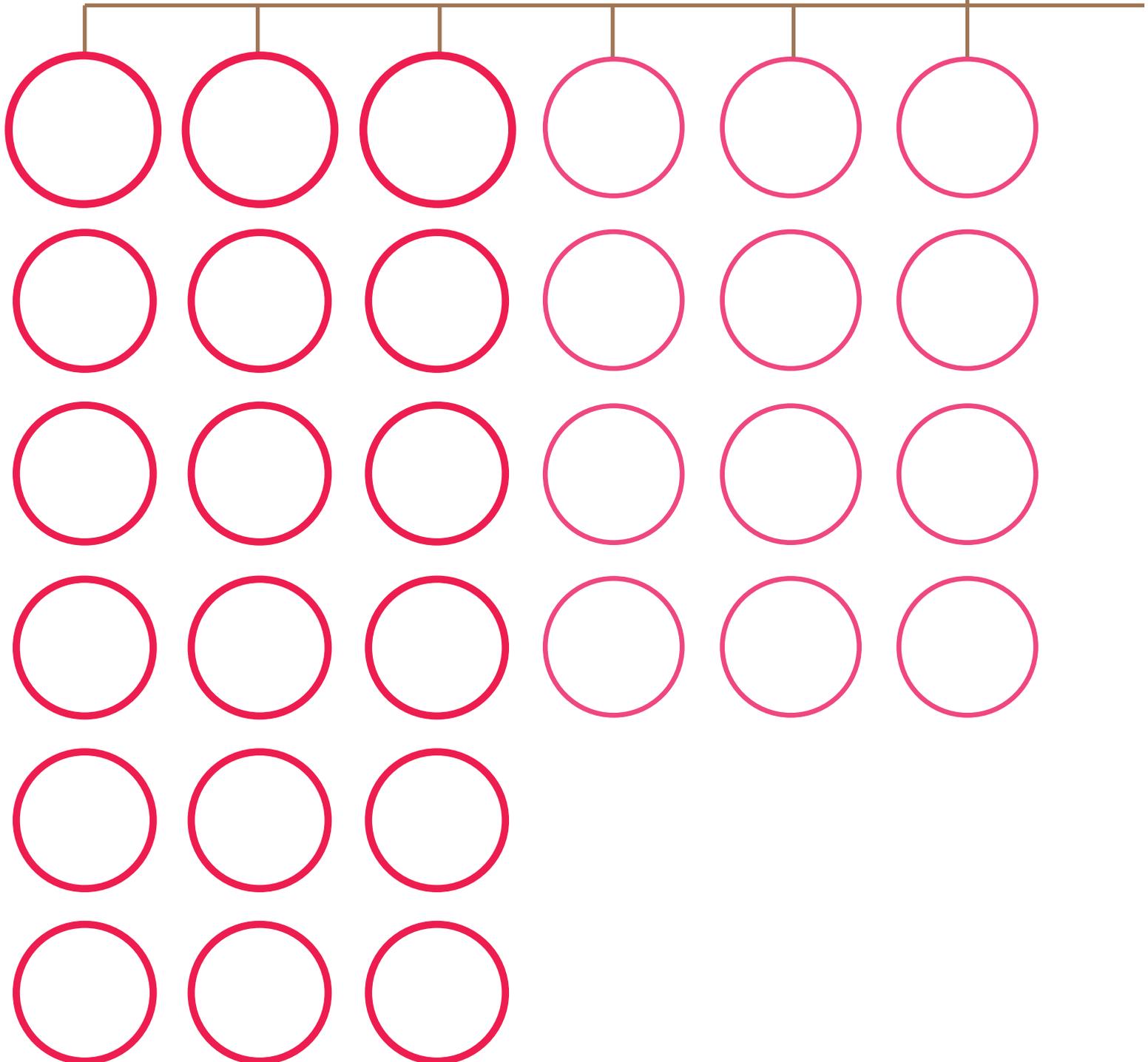
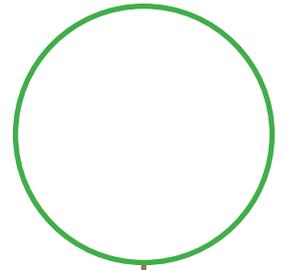
VENERDÌ

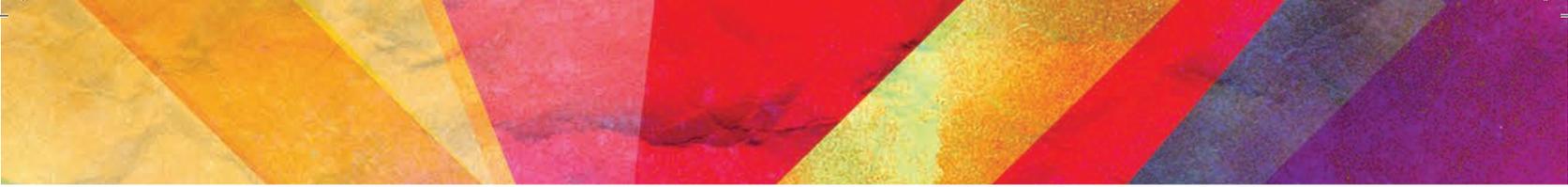
SABATO

Taste the GOLD

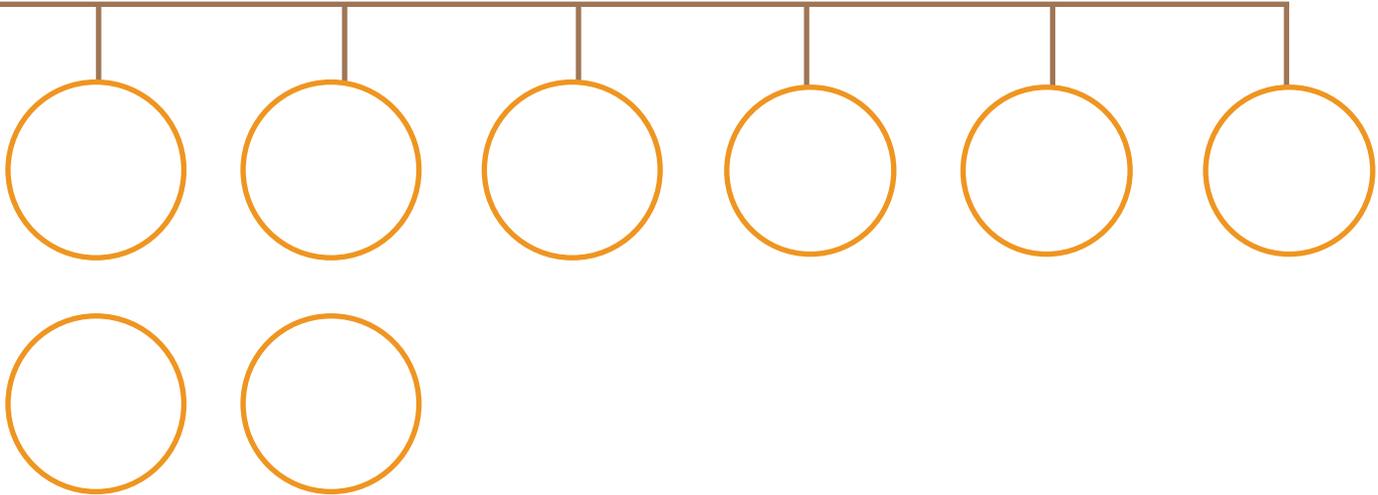


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.



The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to the centers of six orange circles arranged in a row. Below the first two circles of this row, there are two more orange circles, one below each of the first two circles.

Note:



A series of ten horizontal lines provided for writing notes.



ORGANO™



DOMENICA

LUNEDÌ

MARTEDÌ

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Chiamata1 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata2 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



Chiamata3 _____

Tel. _____

Giorno _____

Ora _____

PIN _____



QP = Qualified Prospects
(Periodo di qualificazione)

SU = Sign-ups
(Iscrizioni)

QV = Qualifying Volume
(Volume di qualificazione)

CV = Commissionable Volume
(Volume a commissione)

GV = Group Volume
(Volume del Gruppo)

OGM = OG Mixer

Obiettivo di reddito

Obiettivo raggiungimento di grado

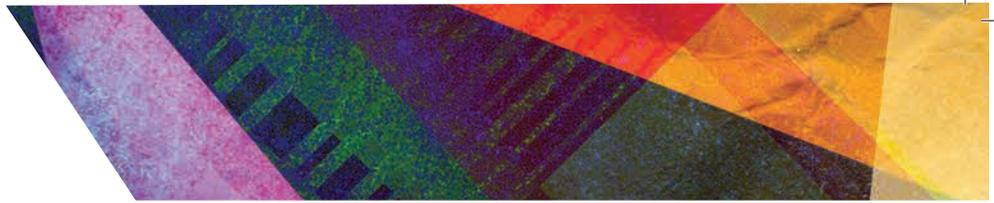
MERCOLEDÌ

GIOVEDÌ

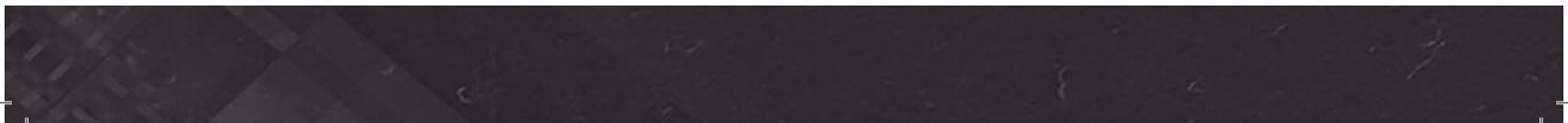
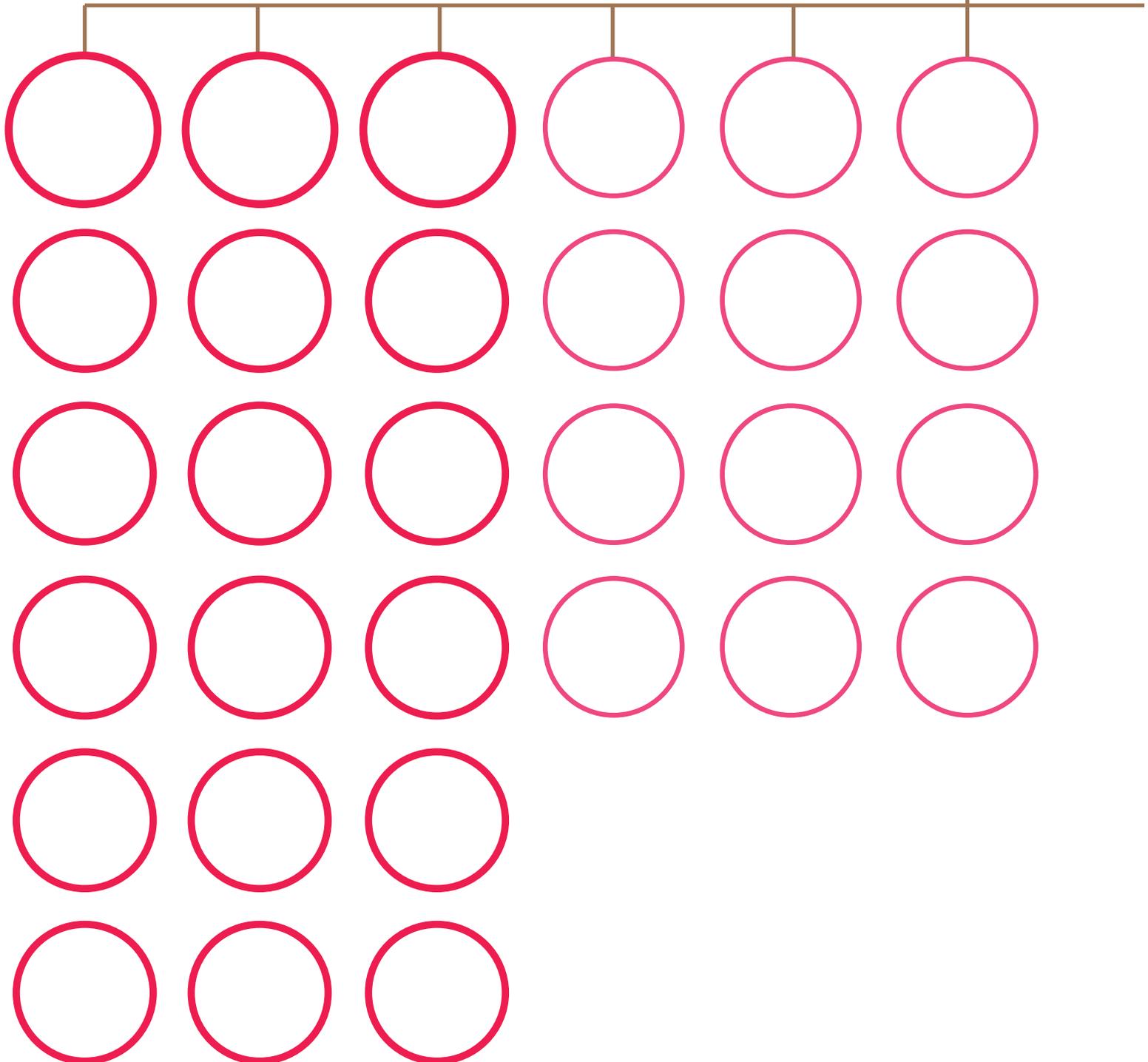
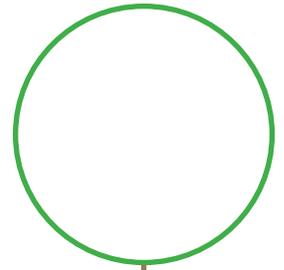
VENERDÌ

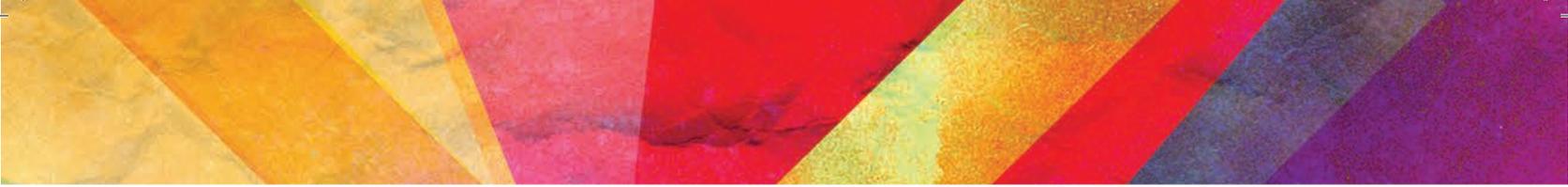
SABATO

Taste the GOLD

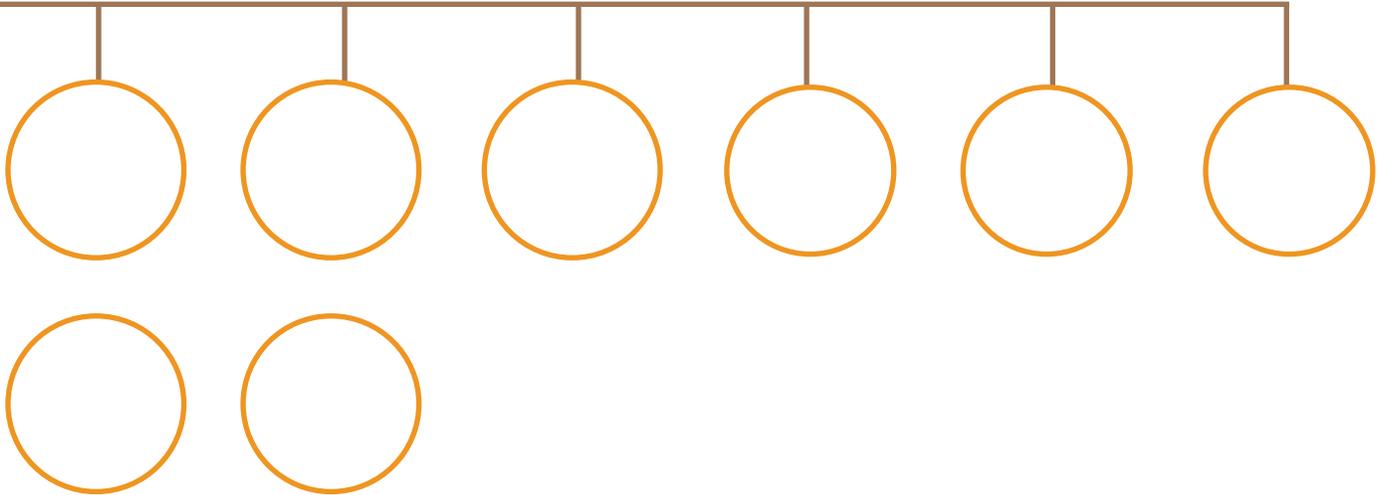


Scrivete il nome del leader di ogni tappa all'interno di ogni cerchio, a partire dal più grande fino al più piccolo.





Scrivete il GV del mese precedente sotto il
cerchio e l'obiettivo GV del mese corrente sopra.

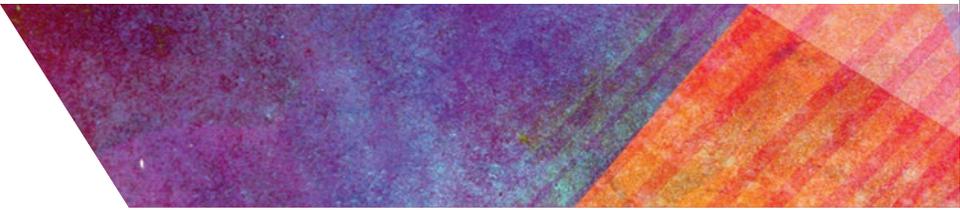


The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an orange circle. Below the first two of these circles, there are two more orange circles, one positioned below the first circle and one below the second circle.

Note:



A series of ten horizontal lines provided for writing notes.



Note:



ORGANO™



MP-NA-ENG-20160216

ORGANO™ is a
member company of



©2016 Organo Gold Europe BV., Dr. Willem Dreesweg 2 Suite
88A, 1185 VB Amstelveen, Netherlands +44 208 987 9800
europe@organogold.com Printed in Canada