

ORGANO



SVILUPPANDO UNA SQUADRA

1

Trova il tuo "PERCHÉ"



Uno degli esercizi più importanti quando si avvia un'attività (e nell'inizio del rapporto con i tuoi nuovi business partner) consiste nel ricercare la propria reale motivazione. Qual è la spinta emotiva alla base del desiderio di creare un'attività di successo? Il tuo "perché" è la tua visione a lungo termine per avere successo nel tuo lavoro. Come sarebbe la tua vita se i soldi e il tempo non fossero un problema? Dove abiteresti? Che automobile guideresti? Come occuperesti il tuo tempo? Avresti debiti? In altri termini, quali sarebbero le conseguenze di un lavoro di successo sulla tua vita, su quella della tua famiglia e sul tuo stile di vita?

2 Programma di acquisizione clienti/Programma **CLIENTI PRIVILEGIATI**



Ti piacerebbe che il caffè che bevi ogni giorno fosse gratis? Perché questo si realizzi, ti basterà affiliare almeno tre clienti privilegiati che acquistino una delle nostre confezioni di prodotti nel mese corrente: nel mese successivo otterrai una fornitura di caffè gratuita.



3 Stabilisci il tuo **OBIETTIVO**



Raggiungi la qualifica di Consulente nei prossimi 30 giorni e riceverai un bonus extra del valore di _____. Potrai ottenere la qualifica di Consulente vendendo una confezione promozionale di ORGANO™ Silver o ORGANO™ Gold, oppure accumulando 1000 PQV senza limiti di tempo.



**Business
Partner**

Tu



**Business
Partner**



Data limite

4 Preparati al **LANCIO**



“ L’obiettivo è **SOGNARE**
QUELLA DATA ”

- Napoleon Hill

Organizza subito un evento OG Mixer! Consulta gli opuscoli per ricevere consigli su come trasformare il tuo primo evento in un successo clamoroso. Riproponiti di organizzare un secondo OG Mixer entro due settimane; in sostanza, pianifica almeno un OG Mixer alla settimana.

Data del primo OG Mixer: _____

Data del secondo OG Mixer: _____

5

Gestisci il processo di **PROMOZIONE**



Il miglior modo per condividere l'esperienza ORGANO™ è quello di fare conoscere i prodotti ad amici, familiari e conoscenti. Sfrutta al meglio le risorse (brochure dei prodotti) e il team di assistenza (team leader e servizio clienti) per costruire rapidamente il tuo business.



6

Crea una **LISTA**



Devi solo ricordare tutte le persone che hai incontrato fino ad oggi e scriverne i nomi nella lista dei contatti. Per trovare un contatto puoi utilizzare alcuni pratici promemoria:

- La lista dei contatti del cellulare
- Il tuo indirizzo e-mail
- Facebook, Twitter e altri account social
- Controllare i biglietti da visita di persone che hai conosciuto
- Risolvere vecchie foto
- Persone che hai invitato a matrimoni, feste e altre occasioni
- Compagni delle superiori e colleghi di università
- Colleghi di lavoro attuali e del passato
- Vicini attuali e del passato
- Parenti e amici
- Professionisti di tua conoscenza (dottori, professori, avvocati ecc.)
- Impara a ricercare nuovi clienti e accresci la tua lista di contatti ogni giorno
- Secondo uno studio, un essere umano comune di 21 anni conosce almeno 200 persone.

