

Tabela dziennej aktywności

Data: __/__/__ Dzień tygodnia: _____

Działanie		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Przelicznik	Podsum.	Cel
Zaproszenie do zapoznania się z biznesem lub produktem:																								
01	Osobiście	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	2		
02	Telefonicznie	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	2		
03	Email	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	1		
04	Follow up: rekomendowany 3-Way Call ze sponsorem	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	2		
Prezentacja:																								
05	Spotkanie 1 na 1 lub 2 na 1	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	3		
06	PBR	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	+ 2 pkt. za każdego kand.										5		
07	ABB	☐	+ 2 punkt za każdego kandydata																			2 lub 5 *		
08	Specjalne wydarzenie	☐	+ 2 punkt za każdego kandydata																			3 lub 5 *		
Działania zwiększające obrót firmy:																								
09	Sprzedaż produktów do 1 klienta	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐											3		
10	Rejestracja klienta do systemu	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	3 lub 5		
11	Zasponsorowanie nowego członka zespołu	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	10		
Rozwój potencjału biznesowego:																								
12	Samo rozwój i trening (pół godziny)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐											1		
13	Nowy kandydat na liście	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	1		
14	Reklama	☐																				2		
15	Telemarketing- wykonany telefon/ nawet nieodebrany	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	1		
16	Trening nowego członka zespołu	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐											20		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Suma:		

* Przy wydarzeniach **ABB** oraz **Specjalne wydarzenia** istnienie dwóch wartości punktowych jest podyktowane uczestnictwem potencjalnych kandydatów w wydarzeniu. Jeśli uczestniczyłeś w wydarzeniu sam, otrzymujesz mniejszą ilość punktów. Jeśli miałeś kandydatów dostajesz większą ilość punktów oraz bonus za każdego gościa uczestniczącego w wydarzeniu.

Działanie #1 – Osobiste zaproszenie: Kiedy rozmawiasz z kandydatem osobiście podczas spotkania i oferujesz mu zapoznanie się z biznesem czy to wręczając mu płytę „Agel Phenomenon”, magazyn albo wizytówkę ze strona internetową. Pamiętaj o umówieniu się na kolejną rozmowę (follow up). Za każdą taką rozmowę dostajesz 2 punkty bez względu na rezultat.

Działanie #2 – Zaproszenie telefoniczne: Kiedy połączysz się z kandydatem telefonicznie i złożysz mu ofertę zapoznania się z biznesem. Dostajesz dwa punkty bez względu na to czy zechce się zapoznać czy też nie. Pamiętaj by nie wyjaśniać niczego przez telefon. Twoim zadaniem jest tylko zdobyć uwagę kandydata i odesłać go do narzędzia np. strony internetowej, nagrania audio albo płyty DVD, którą mu wyślesz.

Działanie #3 – Zaproszenie przez Email: Zaproszenie do zapoznania się z ofertą biznesową za pomocą poczty emailowej. Za każdym razem, kiedy wyślesz email – krok #1 do potencjalnego kandydata dostajesz jeden punkt.

Działanie #4 – Follow up: Rekomendowany 3-way Call. Jest to kolejna rozmowa z kandydatem o umówionym wcześniej terminie po wyeksponowaniu go do narzędzia np. płyty DVD Agel Phenomenon. Jest to rozmowa telefoniczna trzech osób za pomocą funkcji zwanej 3-way call, gdzie angażujemy w rozmowę naszego sponsora czy też inną osobę trzecią oraz potencjalnego kandydata. Przedmiotem tej rozmowy jest odkrycie poziomu zainteresowania kandydata oraz zaproponowanie następnego kroku, który w danej sytuacji wydaje się najbardziej odpowiedni. Może to być zaproszenie na PBR lub ABB czy też odesłanie do źródła informacji, których kandydat wymaga. Nie rzadko może to być zaproponowanie współpracy. Dostajesz 2 punkty za każdą taką rozmowę.

Działanie #5 Spotkanie 1 na 1 lub 2 na 1: Za każde takie spotkanie dostajesz 3 punkty. Jest to sytuacja kiedy spotykasz się osobiście z kandydatem w celu obejrzenia prezentacji na płycie DVD czy też, by samemu przeprowadzić prezentację. Pomocne może być zabranie ze sobą sponsora, by to on przeprowadził prezentację. Choć może to być skuteczny sposób robienia biznesu, nie polecamy go ze względu na trudności w powielaniu. Dużo skuteczniejsze jest organizowanie spotkań w domu – PBR.

Działanie #6 – PBR - Private Business Review: Prezentacja biznesowa w domu. Za każdym razem, kiedy odbędzie się w twoim domu prezentacja dostajesz 5 punktów. Za każdym razem, kiedy członek twojego zespołu ma PBR w swoim domu, gdzie jesteś specjalnym gościem czy to osobiście czy też przez telefon dostajesz 5 punktów. Warunkiem by dostać punkty jest obecność przynajmniej 2 kandydatów na spotkaniu. Puste spotkania, czyli takie, gdzie nie było gości albo był tylko jeden nie są w ogóle punktowane. Dostajesz dodatkowo 2 punkty za każdego kandydata, który pojawi się na twoim spotkaniu.

Działanie #7 – ABB: Za każdym razem, kiedy uczestniczysz w co tygodniowej Prezentacji Biznesowej Agel – Weekly Agel Business Briefing (ABB) dostajesz 2 punkty. Jeśli masz ze sobą osobiście zaproszonych gości dostajesz 5 punktów za uczestnictwo oraz po 2 punkty dodatkowo za każdego gościa.

Działanie #8 Specjalne wydarzenie: Raz na jakiś czas będziesz miał okazję uczestniczyć w wydarzeniu wyższej rangi takim, jak wydarzenia regionalne czy konwencje. Uczestnictwo w takim wydarzeniu jest nagradzane 3 punktami. Jeśli masz ze sobą gości (potencjalnych kandydatów) otrzymujesz 5 punktów oraz 2 punkty za każdego gościa, którego ze sobą przyprowadzisz.

Działanie #9 Sprzedaż produktów do klienta: Za każdym razem, kiedy dokonasz sprzedaży bezpośredniej produktów klientowi, dokonując następnie odpowiedniego zamówienia w celu uzupełnienia inwentarza otrzymujesz 3 punkty.

Działanie #10 Rejestracja klienta do systemu: W firmie Agel można dokonywać sprzedaży bezpośredniej albo rejestrować klientów na program Preferred Customer, co pozwala klientowi zamawiać produkty bezpośrednio w firmie, gdzie firma wypłaca tobie stosowną prowizję. Za zarejestrowanie klienta w tym programie dostajesz 5 punktów, ale tylko, jeśli ma ustawioną automatyczną wysyłkę (autoship). W przeciwnym wypadku dostajesz tylko 3 punkty.

Działanie #11 Zasponsorowanie nowego członka zespołu: Za każdym razem, kiedy dokonasz rejestracji nowego członka zespołu bez względu na to czy jest to pakiet personalny czy kierowniczy dostajesz 10 punktów.

Działanie #12 Samo rozwój i trening: Każde pół godziny, które poświęcisz na rozwój swojej osobowości – czytanie książek, słuchanie nagrań audio, oglądanie filmów oraz na trening, który rozbudowuje twoje zdolności w ramach network marketingu np. seminaria, korporacyjne treningi, nagradzane jest 1 punktem. Wielekrotność tego czasu oznacza większą ilość punktów.

Działanie #13 Nowy kandydat na liście: Twoja lista kandydatów powinna być wiecznie żywa. Dlatego też jesteś odpowiedzialny o ciągłe jej uzupełnianie o nazwiska i telefony nowo poznanych osób. Nie ma znaczenia czy rozmawiałeś z taką osobą o biznesie, produktach czy też na jakiś inny, nie związany z twoim biznesem temat. Za każdą dopisaną osobę dostajesz 1 punkt.

Działanie #14 Reklama: Dostajesz dwa punkty za każdy dzień, kiedy masz reklamę, która informuje ludzi o twoim biznesie. Może to być reklama w radiu, w telewizji, na Internecie, w gazecie czy też magazynie. Pamiętaj, że ze względu na mały stopień powielania tego procesu, nie powinno to stanowić głównego źródła twoich kontaktów. W pierwszej kolejności powinieneś pracować z listą swoich znajomych tzw. warm market. Reklama powinna być tylko ewentualnym dodatkiem.

Działanie #15 Telemarketing – wykonany telefon: Za każdym razem, kiedy wykonujesz telefon do nieznanym osobie np. z ogłoszenia czy z informatora polonijnego dostajesz 1 punkt. Punkty dostajesz również za nie odebrane telefony. Podobnie jak reklama powinno to stanowić margines twojej działalności marketingowej i być tylko uzupełnieniem twoich działań. Przede wszystkim pracuj ze swoją listą znajomych i ucz innych by postępowali w taki sposób.

Działanie #16 Trening nowego członka zespołu: Dostajesz maksymalną ilość 20 punktów za każdy trening, ponieważ przeprowadzony trening nowego członka zespołu duplikuje (powiela) twoją osobę i twoje wysiłki. Jest to ten czynnik, który w największym stopniu przyczyni się do twojego sukcesu finansowego.