

PIANO DI LAVORO DI 90 GIORNI

“Se dovessi riniziare da capo, rifarei tutto più grande e più veloce”

(Holton Buggs)

1. IN COSA CONSISTE IL PIANO DI LAVORO DI 90 GIORNI

Il “piano di lavoro di 90 giorni” è una **strategia di sviluppo** incisivo del business della durata di 3 mesi. E’ stato ideato per dare a noi Incaricati ORGANO un valido strumento per ottenere risultati in tempi rapidi, con lo scopo di duplicarlo nella propria organizzazione. Nel Network Marketing spesso le persone smettono di fare attività ancor prima di “sapere cosa fare” e “come farlo”. Questo piano, nell’insieme delle sua azioni, **forma e responsabilizza** con lo scopo di lavorare in maniera **efficace** (giungere al risultato) ed **efficiente** (nel minor tempo possibile).

2. PERCHÈ UTILIZZARE IL PIANO DI LAVORO DI 90 GIORNI

Il Dr. Gail Matthews, psicologo clinico, ha fatto un’interessante ricerca riguardante il raggiungimento degli obiettivi. Nel suo studio ha riscontrato che i partecipanti che hanno **scritto i loro obiettivi** li hanno conseguiti maggiormente rispetto a quelli che li hanno solo visualizzati. Lo studio ha dimostrato anche l’efficacia di **responsabilità** e **compromesso**. Cosa significa? I partecipanti che hanno annotato sia gli obiettivi che i propri **impegni di azione**, indicandono più precisamente cosa fare, sono stati più vicini a conseguire gli obiettivi. Meglio ancora: i partecipanti che hanno formulato precisi impegni di azione ed hanno inviato i loro obiettivi ed impegni di azione ad un amico con **rapporti settimanali progressivi**, hanno riscontrato più probabilità di raggiungerli ¹. Questi i risultati:

a. Obiettivi scritti → Raggiunti per il 43% dei casi

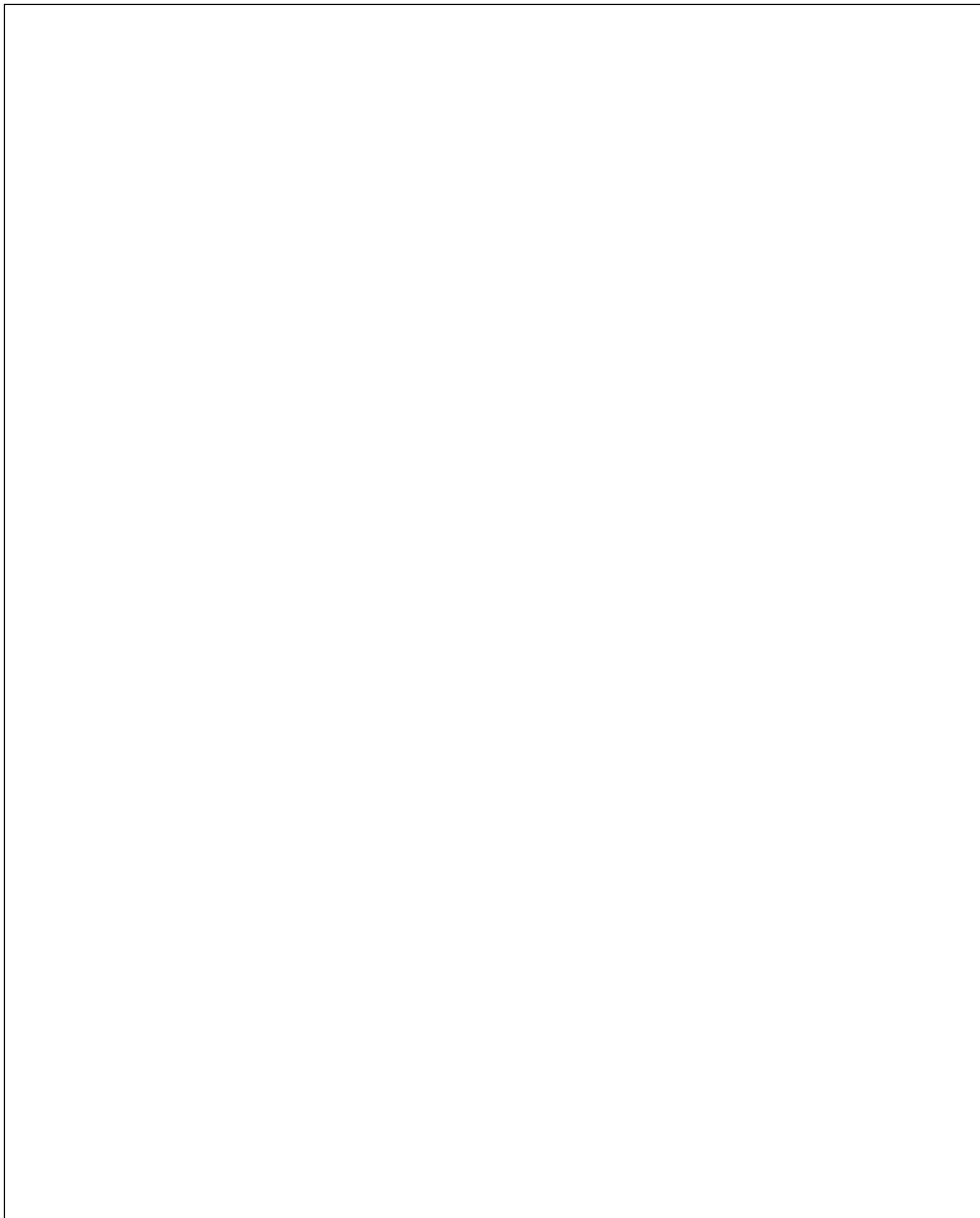
b. Obiettivi + compromesso (scritti) → Raggiunti per il 64% dei casi

c. Obiettivi + compromesso + verifica settimanale (scritti) → Raggiunti per il 76% dei casi

Ne consegue che i nostri obiettivi devono essere sempre scritti in modo preciso, con impegni d’azione, in modo progressivo e condivisi con il proprio Sponsor ed Up-Line per rendere il compromesso più forte. In seguito, vedremo come farlo.

¹ Fonte: www.dominican.edu/dominicannews/study-backs-up-strategies-for-achieving-goals

Fai un collage di immagini legate al tuo sogno: ciò che ti fa emozionare



4. LE QUALITÀ CHE FANNO LA “DIFFERENZA”!

Per ottenere i nostri obiettivi nel minor tempo possibile, ci sono dei capisaldi che ci possono ispirare, principi che persone di successo prima di noi hanno seguito e che in ogni momento possono ispirare le nostre decisioni ed azioni. Facciamoli nostri!

a. Atteggiamento mentale positivo: come dice Napoleon Hill, l' A.M.P. è il collante che tiene insieme le nostre migliori qualità, la fonte di energia che ci può far raggiungere ogni cosa. Deve essere potenziato e valorizzato con la ripetizione e la condivisione. Ogni volta che abbiamo un problema, pensiamo: *“Come posso trasformare questi inconvenienti in elementi positivi per la mia crescita?”* Ogni insuccesso porta in sé il seme per un successo più grande.

b. Focus: identifichiamo le distrazioni ed eliminiamole da subito. Stiamo lontani da persone negative, credenze limitanti, ozio e svaghi non produttivi (esempio: troppi social network oppure TV)

c. Evoluzione: il Network Marketing ci mette di fronte ai nostri limiti: è una selezione naturale. Molti hanno paura di osare, di credere in loro stessi, di accettare le sfide del cambiamento. Poniamoci sempre delle domande positive per la nostra crescita, chiedendoci: *“Lo sa fare? Dove posso migliorare?”*.

d. Visione di squadra: ricordiamoci sempre che fai parte di una squadra, il tuo Sponsor o le Up-Line di riferimento ci possono aiutare, indicando la strada migliore da percorrere. E' importante pensare ed agire come membro di un Team: la differenza tra un gruppo ed una squadra sta nel valore del “ruolo”. Chiediamoci sempre che ruolo abbiamo, in una logica di insieme: per capire il nostro percorso di crescita e di sviluppo professionale all'interno del Team ORGANO.


e. Pianificazione: organizziamo da subito l'attività in modo da evitare sprechi di tempo, facendoci aiutare da chi l'ha fatto prima. Il calendario è il nostro alleato, l'agenda la nostra miglior amica (cit. Shane Morand). Non si può fare questa attività senza avere con noi un'agenda e pianificare un calendario con impegni quotidiani, settimanali e mensili.

5. IMPARA E PROMUOVI IL “SISTEMA DEI 4 PASSI” ORGANO

In ORGANO è fondamentale da subito acquisire la giusta **mentalità imprenditoriale**: non c'è nessuno che ci obbliga a far qualcosa, ma ognuno di noi si deve auto-disciplinare. Tra il dire ed il fare, c'è di mezzo...**il fare!** Per avere risultati in questa attività devi essere un buon Leader. “Il Leader è colui che conosce, sa di conoscere e deve essere capace di dimostrare il suo valore al fine di far crescere chi gli sta accanto con azioni efficaci che portano risultati positivi” (da: John C. Maxwell).

I prodotti ORGANO sono il mezzo più importante per il nostro lavoro, ma ricordiamoci sempre che sono un “mezzo” per offrire l'opportunità. “*I veri soldi non stanno nelle mani dei bravi venditori, ma dei bravi insegnanti*” (Shane Morand). Ci servirà quindi condividere con tante persone l'opportunità, creando un **Team di condivisione** numeroso per costruire la nostra **libertà finanziaria**. Per farlo non dimentichiamoci di avere a disposizione strumenti utili (agenda, OG tools, smartphone, PC o tablet). E' importante usare i social-network per mantenere relazioni continuative con il Team e le proprie Up-Line, senza che diventino però una perdita di tempo.

Per raggiungere il Diamante, ORGANO mette a disposizione il **Sistema dei “4 Passi”**, un metodo di lavoro chiaro e duplicabile, da seguire con costanza per almeno **18 mesi**.



1. Diventa un prodotto del prodotto. <ul style="list-style-type: none">• Invia la tua testimonianza entro 48 ore• Compra 2 Box di Caffè (Black & Latte)	3. Organizza quattro riunioni <ul style="list-style-type: none">• A casa o in ufficio
2. Compila una lista di contatti <ul style="list-style-type: none">• 50 bevitori di caffè• 50 imprenditori• Impara le 4 domande• Fai 10 clienti di Caffè, grazie allo Script	4. Inserisciti in un comprovato sistema di successo <ul style="list-style-type: none">• Un impegno di 18 mesi• CJM settimanali• Eventi di Business e Leadership• Conferenze per Opportunità e Formazione

SECONDO PASSO: DALLA LISTA NOMI AL CONTATTO

La lista nomi è come la “benzina” per la nostra auto: senza possiamo avere anche una Ferrari, ma non ci muoveremo dal garage di casa. Senza lista contatti, non si può pensare di fare attività in modo professionale. Questa sezione operativa ci aiuterà a creare una lista iniziale di amici, contatti commerciali e ad altri nomi con cui condividere la grande opportunità ORGANO.

Statisticamente, di tutte le persone che contattiamo, circa il **10-20% diventerà un nostro collaboratore** (quindi su 100 nomi, dai 10 ai 20 persone in media si uniranno a noi). Non scegliamo mai per loro: apriamo i cassetti della memoria e manteniamo sempre la lista nomi dinamica, aggiornata nel tempo (meglio su un apposito file Excel, per renderla sempre dinamica e in continua evoluzione). Esistono Training specifici per aiutarci ad ampliare la lista nomi (chiedi support allo Sponsor). Importante è che questo esercizio di compilazione sia fatto ed insegnato ai propri collaboratori.

Alcuni spunti utili per la compilazione della prima lista con 100 nomi, che ogni nuovo collaborator compilerà entro la prima settimana di attività, possono essere:

CHI SI CONOSCE CHE: - È attento alla salute- È in sovrappeso - Ha bisogno di piu’ sonno-meno stress - Vuole più energia - Vuole fare più soldi - È un campione - È entusiasta - È imprenditore - È organizzato - Ha una forte personalità - Ha il desiderio e cambiare - È una persona che conosce tante persone - Ha carattere e integrità - È affidabile - È divertente e amichevole - Ha computer e conoscenza di Internet - Ama le sfide

CHI VEDIAMO SPESSO: - in palestra - parrucchiera – estetista - banca - supermercato – farmacia - associazione

CHI SI CONOSCE CHE È: - networker – insegnante – ingegnere - venditore - edicina alternativa - nutrizionista - chiropratico – veterinario – dentista - medico - Personal trainer – bodybuilder - parrucchiere - estetista – massaggiatore - agente di polizia - agente immobiliare - Segretaria / capo ufficio - ristoratore - macellaio - Cameriera / cameriere - meccanico - Negoziante - Fitness o sport appassionato

LA MIA PRIMA LISTA NOMI (DA FARE ENTRO LA PRIMA SETTIMANA)

1. 2.
3. 4.
5. 6.
7. 8.
9. 10.
11. 12.
13. 14.
15. 16.
17. 18.
19. 20.
21. 22.
23. 24.
25. 26.
27. 28.
29. 30.
31. 32.
33. 34.
35. 36.
37. 38.
39. 40.
41. 42.

43. 44.
45. 46.
47. 48.
49. 50.
51. 52.
53. 54.
55. 56.
57. 58.
59. 60.
61. 62.
63. 64.
65. 66.
67. 68.
69. 70.
71. 72.
73. 74.
75. 76.
77. 78.
79. 80.
81. 82.
83. 84.
85. 86.

Compilata la nostra Lista Nomi, corposa ed ordinata, ora si inizia a contattare! Una volta definito il BUILDER PACK INIZIALE (Bronze, Silver, Gold) ORGANO mette a disposizione uno **schema rapido** per chiamare telefonicamente i primi potenziali clienti, tra le persone con le quali abbiamo un rapporto di conoscenza molto stretto (famigliari, amici intimi) per offrire il prodotto.

Schema Rapido per contattare un Cliente

“Salve, _____ (nome).”

Chiacchierata per alcuni secondi, quindi puntare allo scopo della Chiamata (promuovere i prodotti di Organo Gold).

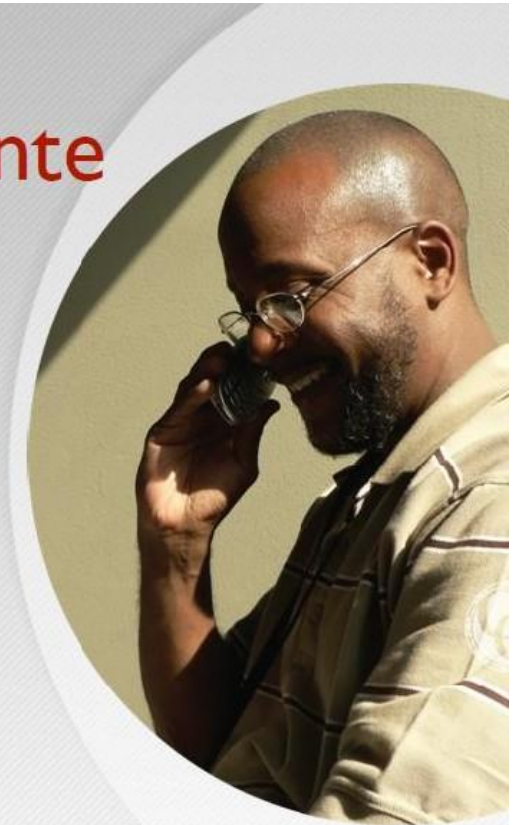
“HO BISOGNO DEL TUO AIUTO , _____ (nome),

Ho appena iniziato la mia attività con il caffè e l'ho lanciata con tre tipi di caffè: Caffè Nero, Latte, e Mocha.

“Vorrei che tu diventassi uno dei miei clienti preferiti e comprassi una o due scatole di caffè da me”

“Prima che tu dica di sì, ti mostrerò come comprare i prodotti a prezzo scontato, e se non ti piacerà, non ti chiederò mai più di comprare da me.”

“Posso contare sul tuo supporto e sul tuo acquisto di una o due scatole?”



Osservazione:

Qualcuno ti potrà chiedere “ma, quanto costa?”. Ecco un suggerimento, rispondi:

“Ah, vedo che sei curioso! Sai, ho scelto quest’azienda proprio perché non solo ha un ottimo prodotto, ma un buon rapporto qualità/prezzo. Se ti piace, ti mostrerò come ottenerlo ad un prezzo privilegiato”

Per ogni azione che vogliamo intraprendere, possiamo contare su uno Script, che non è altro che una “traccia” da seguire per raggiungere operativamente il nostro scopo: contatto → invito → finalizzazione.

Schema # 2 - Chiamata per invito alla tua Festa di inizio attività

Ciao Sei in un buon momento? ...è solo una breve telefonata.

Innanzitutto, come stanno andando le cose? ...hai novità? (aspetta la sua risposta...)

Sai, io invece ho una gran bella novità da darti: ho appena aperto la mia attività nel settore del benessere. Ho vari tipo di bevande, gustose e salutari, ma non voglio svelarti tutto.

Sto organizzando un'inaugurazione a casa mia e sto invitando solo pochi amici.

Ho pensato proprio a TE! Puoi assaggiare GRATIS i miei prodotti e se ti piacciono potrai acquistarli, altrimenti sarà già stato bello averti con me all'inizio questa nuova avventura!

Questa settimana ho organizzato 2 inaugurazioni attività:

una è alle ore..... l'altra è..... alle ore.... (dai sempre un'alternativa all'interlocutore!)

Ci tengo che tu ci sia: l'hai memorizzato in agenda, posso riservare un posto per te?

Schema # 3 – Chiamata per invito al Business Opportunity Meeting

Ciao Sei in un buon momento? ...è solo una breve telefonata per dirti una cosa importante.

Ho iniziato da qualche settimana una nuova attività: ti chiamo per comunicarti che con la mia azienda ci stiamo ampliando nella tua zona e stiamo creando un bel Team di persone ambiziose.

Ho pensato proprio a te! So che sei una persona intraprendente e sei pronto a valutare nuove opportunità! Prima di dirti se ti può interessare, voglio invitarti ad una presentazione il giornopressoalle..... .I posti sono limitati, posso riservarti un posto. Lo hai segnato in agenda?

Note: Il giorno stesso lo richiamiamo per assicurarci che ci sia, o meglio ancora, lo andiamo a prendere.

Ricordate di dirgli come presentarsi (abbigliamento consono all'evento).

Per il meeting non è il caso di avere più di 3 ospiti alla volta, numero è sufficiente per poterli seguire al meglio.

Schema # 4 - Contatto via Facebook per invito ad un Meeting on-line

Ciao Allora come stanno andando le cose? (attendi la sua risposta)

Io alla grande! Sai, ho iniziato una nuova attività nel settore wellness: lavoro da casa, guadagno e mi diverto. Ho pensato a te, so che sei una persona intraprendente e di ampie vedute.

Ti interessa poter guadagnare un extra con un impegno anche part-time?

Ti mando un LINK per farti assistere ad una presentazione online.

Sei libero il (giorno) alle(ora) oppure in alternativa il (giorno) ... alle (ora).

SCHEMA # 5: Contatto via FB per incuriosire un amico

Ciao Allora come stanno andando le cose? (attendi la sua risposta)

Io alla grande! Sai, ho iniziato una nuova attività in proprio e mi sto espandendo nella tua zona.

Cerco persone ambiziose che vogliono guadagnare un extra con alcune ore part – time la settimana.

Ti va di darmi una mano a trovare qualche persona motivata dalle tue parti?

Nota: se è disposto ad aiutarci, chiediamo referenze ed invitiamo lui ed i suoi amici ad assistere ad un webinar

Schema # 6- Contatto sfruttando il marketing virale

Ciao(nome), posso chiederti un aiuto al volo?

Ho appena avviato una mia attività e mi sto espandendo nella zona di(specifica)

Ti chiedo se conosci qualcuno di intraprendente ed ambizioso che può essere interessato a guadagnare un extra, con alcune ore di attività part-time durante la settimana.

*Ti allego questo **LINK**, così ti fai un'idea di questo progetto. Giralo a chiunque ti venga in mente.*

Ti richiamo tra qualche giorno per un tuo feedback: grazie del tuo supporto!

Note: Il link può essere una tua presentazione online, oppure un video promozionale.

Puoi trovare dei supporti validi online (sul canale ufficiale Organo di YouTube.com) oppure sfruttare il Video aziendale "Groud to the Cup". Basta semplicemente inserire i tuoi contatti in una pagina web collegata al video promo (parlane con il tuo Sponsor o Up-Line, possono darti dei suggerimenti a riguardo)

Dopo le prime fasi, compilazione della lista nomi ed utilizzo degli Script, ORGANO promuove l'utilizzo delle **"4 domande"**, un sistema alla portata di tutti, ideato per fare quotidianamente nuovi contatti. E' uno strumento efficace per portare il nostro interlocutore a capire come il settore del caffè sia una grande opportunità di guadagno. Queste 4 domande ci orientano durante la discussione con un amico che vuoi coinvolgere nell'attività oppure durante un "contatto a freddo" durante una tua giornata tipo. ORGANO deve diventare uno STILE DI VITA.

- 1. Tu o qualcuno che conosci beve caffè o tè, anche occasionalmente?**
- 2. Come bevi il tuo caffè (nero, con latte, zuccherato)?**
- 3. Qual è la tua marca preferita?**
- 4. Quando è stata l'ultima volta che (nome azienda) ti ha pagato perché hai bevuto o consigliato il suo caffè?**

Una volta fatte queste semplici domande, prendiamo la nostra bustina in mano e diciamo:

→ **Ti presento il primo caffè del benessere che ti paga per essere bevuto e condiviso!**

A questo punto, ci restano 2 possibili azioni da fare:

OPZIONE 1) Far assaggiare il caffè (l'opzione preferibile)

Vediamo di essere a casa o in un locale a cui chiedere dell'acqua calda: è buona norma chiedere 2 tazze vuote ed una teiera a parte, pagando il servizio. Al momento dell'assaggio, iniziamo con il nostro ospite un'**esperienza di consumo interattiva**, dando già delle indicazioni su come prepararlo.

Coinvolgiamo tutti i 5 sensi, non solo il gusto!

- a) **Udito**: agitiamo la nostra bustina
- b) **Vista**: mostriamo l'appeal elegante delle nostre bustine
- c) **Tatto**: diamo la bustina in mano al nostro contatto e gli diciamo di aprirla (lo addestriamo)
- d) **Olfatto**: invitiamolo a sentire il profumo dell'arabica OG
- e) **Gusto**: facciamo versare a lui il contenuto nella tazza e facciamo aggiungere l'acqua

Una volta che l'assaggio è completato, possiamo andare oltre (domanda n.5)

Domanda successiva: Ti è piaciuto? Se SI → T i piacerebbe guadagnare consigliando il nostro Caffè?

Obiettivo: Invitarlo ad una presentazione (meeting) o fissiamo un appuntamento

Nota bene: Dobbiamo sempre richiedere il numero di telefono alla persona!

Se è NO → Diciamo, ad esempio: “Certo, hai bevuto un caffè 100% di qualità superiore, normale sia diverso da quello che bevi di solito...in più contiene uno dei più potenti integratori in natura. Vuoi saperne di più sui suoi straordinari benefici?”

Lo invitiamo ad una degustazione per assaggiare altre bevande del benessere!

OPZIONE 2) Possiamo offrirgli 2 bustine Organo, dicendo questo: “Vorrei darti 2 campioni omaggio e dopo che lo avrai bevuto ti chiamerò per farti 2 domande: 1. Ti è piaciuto il sapore? 2. Come ti fa sentire? Qual è il momento migliore per chiamarti: mattino o pomeriggio?”

Consigli utili

- a) quando esci di casa porta sempre con te diverse bustine con vari tipi di caffè e tè per i contatti
- b) assicurati di avere sempre una scorta variegata di prodotto appresso
- c) organizza con il Team delle occasioni di assaggio: punti di presenza in luoghi strategici
- d) se disponi di acqua calda, fai assaggiare subito il caffè dopo il primo contatto e coinvolgilo
- e) ricorda di chiedere il suo numero di cellulare (se non lo hai) e richiamalo
- f) non dare troppe informazioni: incuriosisci ed invita agli OGMixer o ad un Meeting le persone

TERZO PASSO: ORGANIZZA ALMENO 4 PRESENTAZIONI ALLA SETTIMANA

Come dice Shane Morand: “l’agenda è la nostra miglior amica”. E’ bene definire sempre con lo Sponsor gli orari da dedicare al business giorno per giorno, per una settimana e per un mese intero, togliendo gli impegni lavorativi, personali e familiari. Come nuovo Incaricato, una volta pianificate le proprie “feste di inizio attività”, instaura un percorso di crescita professionale progressivo. La prima volta lo Sponsor ci mostrerà come fare, la seconda volta si farà insieme la presentazione, dalla terza volta in poi sarai protagonista e lui controllerà i miglioramenti. Nella presentazione dell’opportunità ORGANO, possono essere utili: flip-chart, video, listini, volantini ed altri supporti aziendali.

QUARTO PASSO: SEGUI UN COMPROVATO SISTEMA DI SUCCESSO



Per iniziare a raggiungere risultati da subito, non si deve reinventare la ruota, ma “saper copiare al meglio!”. La ruota del successo esprime la dimensione ciclica degli eventi in cui partecipare e promuovere, settimana dopo settimana.

Se nelle vicinanze non ci sono eventi ciclici, sfrutta al massimo le potenzialità dei canali on-line, impara ed inizia a crearla tu stesso in zona: diventiamo protagonisti!

Il successo nell'attività di network marketing è direttamente proporzionale al numero di persone che ti seguiranno negli eventi di promozione e formazione. Vediamo insieme le caratteristiche della **Ruota del Successo**.

a. Contatto veloce "45 secondi" (cit. Don Failla) con le 4 domande di ORGANO

Lo scopo come nuovo Incaricato OG non è di spiegare tutto e subito alle persone che contatti, ma di incuriosirli. Il Focus è quello di contattare per invitare (al Coffee Jazz Mixer, al Meeting o Meeting online). Per farlo al meglio dobbiamo essere veloci (ti serve meno di 1 minuto, come dice *Don Failla*: 45 secondi). ORGANO mette a disposizione 4 domande da applicare con costanza nei nostri contatti quotidiani.

b. OGMixer / Festa di inizio attività (per i tuoi nuovi collaboratori)

Il primo evento che puoi fare a casa tua o in ufficio (sempre meglio in ambienti privati e non in locali aperti al pubblico). Si tratta di una presentazione aziendale informale, il cui focus è la promozione in modo semplice e diretto sia dei prodotti, che dell'opportunità ORGANO.

Si suddivide in due parti: segui una semplice traccia (ti può aiutare l'apposito **flip-chart**) con il quale presentare in meno di mezz'ora l'opportunità di benessere e far degustare i nostri prodotti agli amici in un ambiente accogliente, con musica e divertimento.

PARTE I (20 min)

1. Presentazione personale: benvenuto agli ospiti e storia personale

2. Azienda: Chi siamo / La Vision / La Mission

3. Mercato e Prodotti: presentazione delle opportunità di mercato e delle nostre bevande

4. Chiusura prima parte: dai all'ospite 3 possibili scelte

1. Cliente: acquista alcune scatole per provare i prodotti (se ne va via dopo la prima parte)
2. Cliente che vuole avere i prodotti gratis (si ferma nella seconda parte per capire come)
3. Persone interessate a guadagnare (si ferma nella seconda parte per capire come)

PAUSA (10 min) CON ASSAGGI

5. Degustazione dei prodotti: interazione tra distributore e loro ospiti per la vendita a chi non è interessato al business (in questa fase l'Incaricato può utilizzare con il proprio ospite questa frase efficace: *Vuoi una scatola di Nero e di Latte, oppure anche una di Mocaccino e Tè?*)

PARTE II (20 min)

6. Sistema distributivo: il concetto di filiera corta e di "passaparola remunerativo"

7. Piano Compensi in breve: solo alcuni accenni, ad esempio come dalla vendita si arriva alla rendita, aggiungendo se volete il guadagno settimanale nella costruzione del Team (date la Vision e valorizzate la semplicità di sistema... che si tratta di caffè!)

c. Festa del Cliente

E' un'occasione di incontro tra Incaricati e loro Clienti, che portano le loro testimonianze positive sul prodotto in un clima di festa. Si possono organizzare dei premi e degli incentivi per promuovere l'utilizzo dei nostri prodotti, valorizzandone la versatilità d'impiego e promuovere la semplicità della condivisione.

d. Business Opportunity Meeting (B.O.M.)

E' il metodo più diffuso per presentare l'opportunità ad un'ampia platea, grazie al contributo attivo di Incaricati che collaborano insieme per allestire una grande sala per un incontro formale (in genere in Hotel a 3-4 stelle). In questo caso il sistema lavora per noi: anche se entrati in attività da poco, si può sfruttare appieno le competenze di chi ha già avuto risultati. Se siamo in una "zona nuova", prima di iniziare con i meeting, partiamo sempre dai CJM.

Come gestire un business opportunity meeting

E' un compito di grande responsabilità gestire un meeting e relazionare in pubblico, in quanto da un'esposizione efficace si possono influenzare i risultati della serata in termini di fatturato e nuove sponsorizzazioni. Per questo motivo, il consiglio è che ci sia almeno un Incaricato con la qualifica di Sapphire Consultant per supervisionare il Meeting.

Vale la pena organizzare e mantenere un Meeting di zona quando c'è un numero consistente di Incaricati tale da raggiungere almeno 50 persone (distributori ed ospiti) in sala per suddividere i costi della stessa.

Ecco alcuni consigli utili:

a) Formare un team di collaboratori responsabili del meeting: 2 relatori, 2 al desk registrazioni, 1 all'ingresso per far accomodare gli ospiti, 1 responsabile di sala (esposizione prodotti, banner, gestione delle apparecchiature audio e video), 1 o 2 persone al tavolo di degustazione;

b) Usare degli strumenti di controllo presenze in modo tale da poter preparare una sala nel miglior modo ed avere il controllo sui risultati (presenze totali, ospiti, rendiconto del fondo cassa, iscrizioni).

Può essere utile predisporre un form per le iscrizioni on-line.

c) Il relatore prima di "lanciarsi" ad esporre in pubblico, dovrà provarla con lo Sponsor, per eventuali correzioni. Il Meeting non deve durare più di 60 minuti. Prevedete dei tavoli per dei colloqui personali post-meeting dove fare l'intervista dell'ospite e la "**chiusura a tavolino**";

d) E' bene aggiungere e togliere sedie a seconda dei presenti, far trovare un ambiente con energia, musica, far parlare i propri ospiti con le principali qualifiche presenti, edificandole adeguatamente.

(fai sempre percepire di essere andato sopra le aspettative come presenze);

e) Il Team (soprattutto i nuovi collaboratori) devono essere agevolati nella "chiusura" in modo tale che il meeting sia finalizzato a nuove sponsorizzazioni. Per questo motivo può essere utile definire una procedura che porti a concludere la presentazione con 3 scelte:

- 1. l'ospite è scettico: facciamo provare il prodotto (vendiamogli almeno 2 scatole)**
- 2. l'ospite vuole saperne di più: lo invitiamo al prossimo appuntamento (training)**
- 3. vuole iniziare ora: codice attività e scegliamo subito la soluzione più adatta a lui!**

f) Il questionario di fine meeting può essere uno strumento efficace per avere un feedback dagli ospiti: con delle domande opportune puoi capire se quella persona è disposta ad iniziare da subito un'attività per un "guadagno extra" (*chiedi supporto a Sponsor / Up-Line*).

Come invitare ad un meeting

Le persone invitate devono essere state contattate con un certo criterio: devono sapere cosa stanno andando a valutare e meglio se hanno già degustato il prodotto o partecipato ad un OGMixer.

Al momento dell'invito, ricordiamo ai nostri ospiti che si tratta di un business meeting e che quindi è richiesto un abito professionale.

L'importanza delle regole di abbigliamento. *Con una semplice battuta ironica, al momento dell'invito, possiamo dire ad esempio: "Sai, l'incontro è si tiene in un hotel ed è un'occasione professionale, per questo non serve che vieni con il frack, ma nemmeno in pantaloncini corti ed infradito (se è estate). Vieni con una camicia ed una giacca, un paio di pantaloni eleganti, per non sentirti a disagio!"*

e. Business Meeting on-line

I business meeting on-line sono occasioni importanti per promuovere l'opportunità ORGANO ad amici e conoscenti, lontani da noi. Comodamente seduto a casa, il vostro invitato può collegarsi in web-conference ed assistere ad una presentazione, grazie ad un PC collegato ad internet. Potete organizzare anche voi dei webinar. Semplici e intuitive sono le piattaforme: <http://www.anymeeting.com> ed anche <http://www.meetcheap.com> , che utilizziamo frequentemente per i meeting e training settimanali.

f. Training (formazioni di base)

I Training esistono per insegnare a costruire in modo efficace il business ai collaboratori. E' tenuto da Partner Qualificati che hanno fatto un percorso di crescita ed hanno dimostrato con i risultati.

Impariamo sempre da altri come hanno affrontato le loro sfide ed hanno vinto: aumenterà la fiducia! Quando si partecipa ad un training è bene farlo attivamente, prendere appunti per poi riesaminarli e metterli in pratica nella nostra attività. Usiamo il tempo degli intervalli per chiedere consigli a persone che hanno ottenuto risultati: condividi la tua storia e prendi nota delle loro. Una volta che si ha un Team, è bene diventare un **Promotore di Training**: senza formazione non si costruisce un'impresa di successo per il futuro. Una volta finito il training, si possono organizzare attività di gruppo per rafforzare i legami interpersonali e rendere affiatati i membri della squadra. Importante stimolare la condivisione, il pensiero positivo ed il lavoro di squadra. Gli eventi di gruppo generano entusiasmo e creano motivazione e slancio al business. Le persone rendono di più se si godono la costruzione del proprio business, divertendosi ed ispirandosi a vicenda.

g. Grandi eventi nazionali ed internazionali

Sono eventi unici, che coinvolgono l'azienda al completo o vedono protagonisti i Leader più importanti in assoluto. Danno la Vision aziendale e la giusta dimensione del business di cui sei partecipe. In queste occasioni si ascoltano storie di successo e si impara da chi sta avendo ottimi risultati. Sono fonte di

ispirazione e motivazione, creano identità al progetto aziendale. “Il successo nel network marketing è direttamente proporzionale a quante persone si porteranno ai grandi eventi aziendali”.

Gli appuntamenti OG più importanti, a livello europeo e mondiale, si trovano nel nostro back office e sui siti web: <http://convention.Organogold.com> / <http://www.oguniversity.com>

6. AUTO-VALUTAZIONE PERIODICA E PROGRESSIVA

Una volta che abbiamo imparato il Sistema, serve pratica, pratica ed ancora pratica. E' fondamentale avere un **approccio “critico-costruttivo”**: seguire un percorso di **auto-valutazione** su cosa sappiamo o non sappiamo fare, annotandoci dove intervenire per migliorare se stessi e la squadra.

Questionario di “auto-valutazione” di inizio attività per ogni nuovo Incaricato (primi 7 giorni)

1. So utilizzare tutte le funzioni base del mio back-office e wallet? [] sì [] no

Note _____

2. Ho letto e capito il Piano Compensi e le Politiche e Procedure aziendali? [] sì [] no

Note _____

3. Ho visionato ed utilizzo gli strumenti di supporto (slide, 4 Passi, script, moduli...)? [] sì [] no

Note _____

4. Faccio parte delle community OG su FB e WhatsApp per essere sempre informato? [] sì [] no

Note _____

5. So preparare e condividere al meglio i prodotti ORGANO? [] sì [] no

Note _____

6. Ho scritto e presentato in pubblico la mia testimonianza personale? [] sì [] no

Note _____

7. Ho compilato una lista di almeno 100 nomi? [] sì [] no

Note _____

8. Ho fatto con il mio Sponsor gli Script per le prime telefonate-invito? [] sì [] no

Note _____

9. Ho una pianificazione giornaliera, settimanale e mensile delle mie attività? [] sì [] no

Note _____

10. So presentare l'opportunità ORGANO con Meeting o C.J.M.? [] sì [] no

Note _____

7. COSA APPLICARE NEL PIANO 90 GIORNI

Come afferma il nostro Global Master Distributor Shane Morand: “ogni Incaricato OG che vuole avere successo deve rimanere legato alla ZONA 1, dove ci sono i soldi”. Il Piano di lavoro deve essere definito su un programma di azioni: giornaliere, settimanali, mensili e trimestrale. Queste le 3 fasi fondamentali:

1. Promuovere il business: 5 contatti al giorno per formare velocemente il Team e trovare clienti

- Script per la vendita del Builder Pack: “Ho bisogno del tuo aiuto!” (vedi Script)
- 4 DOMANDE per i tuoi contatti (vedi Script)
- Script per promuovere l’opportunità (vedi Script)
- Strumenti (flip-chart, video, slide) per le presentazioni (fai azione: assaggi, assaggi, assaggi)

2. Dare sempre un seguito all’azione iniziale di promozione

- Informare e fidelizzare clienti, responsabilizzare il Team con un percorso di sviluppo professionale
- Definire le intenzioni (dopo l’acquisto delle scatole ed in chiusura di presentazione):

1. Essere (o rimanere) un cliente al dettaglio

2. Avere un consumo gratuito di prodotto (promuovi la sua collaborazione attiva)

3. Fare attività per guadagnare (entrata-extra, rendita)

E’ bene chiedere sempre, se la persona riesce a “vedere” questa grande opportunità, dicendo: “Vuoi iniziare?” Se è un NO, chiediamo sempre le sue **referenze** (qualcuno che vuole guadagnare)

c. Fare le cose con un metodo e divulgarlo al proprio Team

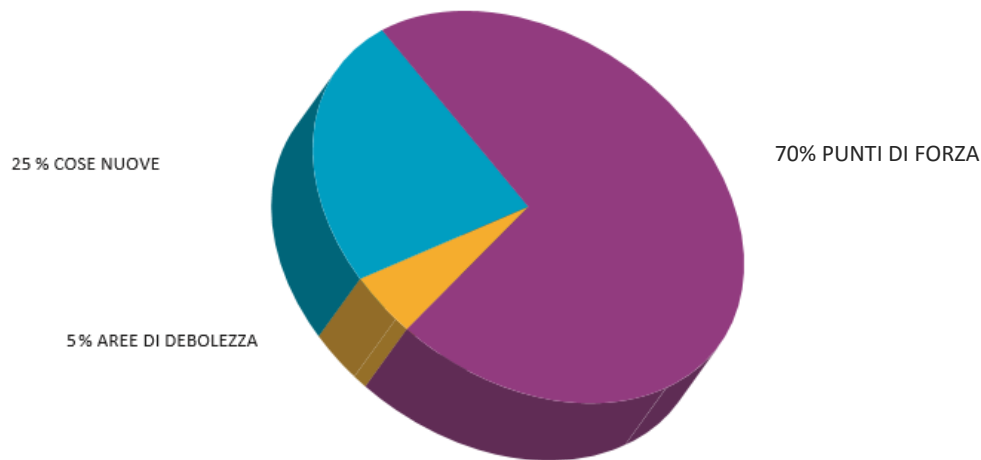
Seguire il Sistema ORGANO: diventare il prodotto del prodotto, creare una lista nomi dinamica, partecipare (e poi organizzare) almeno 4 eventi settimanali, darsi almeno 18 mesi di tempo senza mollare. Lavorare per essere professionale e diventare un esperto del Sistema ORGANO.

Settimanale: almeno 4 eventi di promozione (Meeting & OG Mixer) / Mensile: almeno 2 eventi formativi / Trimestrale: un evento di Leadership, o un grande evento aziendale

ESEMPIO DI PROGRAMMA QUOTIDIANO: COSE DA FARE ED OBIETTIVO "CONTATTI"

OGGI E'	PROGRAMMA	
DATA	6,00	
	7,00	
LE COSE DA FARE	8,00	
<input type="checkbox"/>	9,00	
<input type="checkbox"/>	9,30	
<input type="checkbox"/>	10,00	
<input type="checkbox"/>	10,30	
<input type="checkbox"/>	11,00	
<input type="checkbox"/>	11,30	
<input type="checkbox"/>	12,00	
<input type="checkbox"/>	12,30	
<input type="checkbox"/>	13,00	
<input type="checkbox"/>	14,00	
I 10 CONTATTI	15,00	
<input type="checkbox"/>	15,30	
<input type="checkbox"/>	16,00	
<input type="checkbox"/>	16,30	
<input type="checkbox"/>	17,00	
<input type="checkbox"/>	17,30	
<input type="checkbox"/>	18,00	
<input type="checkbox"/>	19,00	
<input type="checkbox"/>	20,00	
<input type="checkbox"/>	21,00	
<input type="checkbox"/>	22,00	

Nel libro di John C. Maxwell "Le 21 Qualità indispensabili di un Leader," l'autore suggerisce di concentrare le proprie azioni nelle seguenti proporzioni di tempo:



Gestisci al meglio il tuo tempo, ricorda che la ripetizione è la madre di ogni abilità. Datti il giusto tempo per imparare, ed impara facendo. Partecipa sempre ai Training in modo attivo, prendendo appunti, rileggili e metti in pratica ciò che impari, ispirato dal miglioramento continuo.

8. CONCRETIZZARE I PROPRI OBIETTIVI

Il piano di lavoro di 90 giorni ha lo scopo di far raggiungere in maniera sistemica gli obiettivi che ci siamo preposti. Nel definire gli obiettivi, facciamo in modo che essi siano **S.M.A.R.T.**: acronimo che sintetizza il metodo definito da *Peter Drucker* in *The Practice of Management* (1954). S.M.A.R.T. sta per:

Specific. L'obiettivo fissato deve essere specifico, quindi deve essere chiaro, e non vago, il fine che ci proponiamo (esempio: far frequentare almeno 2 training al mese ad ogni mio collaboratore)

Measurable. L'obiettivo deve essere misurabile, ciò permette di capire se il risultato atteso è stato raggiunto o meno ed eventualmente, quanto si è lontani dalla meta (esempio: aumentare il numero dei collaboratori attivi e qualificati del 30% in 3 mesi, passando da 100 a 130).

Achievable. L'obiettivo deve essere realizzabile date le risorse e le capacità a propria disposizione. Esso non deve essere impossibile da raggiungere perché altrimenti potrebbe rischiare di ridurre la motivazione, ma al tempo stesso deve essere stimolante. Nel fissare gli obiettivi occorre tenere conto

- **dalle 6 alle 8 persone saranno “coinvolte” attivamente:** sono persone che si compromettono, che vogliono crescere e seguono con costanza e passione il sistema di lavoro, offrendo il prodotto e l’opportunità di business. Con il tempo li porterà ad avere risultati, crescendo a livello numerico con il proprio Team, tanto che proseguiranno anche se un giorno non ci saremo più;

- **dalle 2 alle 4 persone diventeranno Qualifiche importanti:** sono persone che faranno la differenza, che diventeranno dei Qualificati importanti nell’organizzazione, dei Leader capaci di ispirare centinaia, migliaia di persone.

Vogliamo partire veloci da subito? Poniamoci il traguardo di inserire 20 persone nei primi 90 giorni, dando loro un metodo di lavoro chiaro e semplice, che permetterà di costruire un’organizzazione forte, mettendo le basi ad una crescita davvero rapida. Seguire questo principio operativo per far crescere il business, significa ragionare secondo una diffusione di competenze e responsabilità nel proprio Team, per aggiungere stabilità, alla velocità.

Se iscriviamo 20 persone rapidamente, come già menzionato, circa 12-14 faranno attività, in modo più o meno costante, mentre dalle 8 alle 6 lasceranno. Con il tempo, senza un opportuno coinvolgimento e diffusione di un sistema di lavoro, i numeri potranno diminuire, ovviamente. Ecco perchè è importante **sponsorizzare velocemente da subito** e poi continuare non fermandosi, creando **un’organizzazione sempre più ampia in larghezza**. Con il trascorrere dei mesi, quelli che rimarranno in attività si ridurranno: dopo un anno di attività in media si avranno 4 diretti attivi, di cui spesso (per il *Principio di Pareto*) uno di questi produrrà circa l’80% del fatturato e gli altri 3 il restante 20%.

Ricordiamoci che lo scopo è quello di offrire quotidianamente il nostro **OPPORTUNITY COFFEE:** un caffè del benessere, non solo fisico, ma finanziario. Succederà che chi dice NO al business che offriamo, potrà diventare un nostro cliente. Mantiamo dei clienti abituali nella cerchia dei conoscenti, tra le persone che vediamo periodicamente e ci offrono un servizio (es: benzinaio, parrucchiere, panettiere, estetista...). L’atteggiamento che dobbiamo avere è sempre quello di costruire un grande Team presentando simultaneamente “prodotto + attività”.

OBIETTIVO DEI 90 GIORNI: I MIEI 20 INCARICATI DIRETTI

Nome Cognome	Data	Cellulare	Email

ANNOTAZIONI

.....

.....

.....

.....

.....

.....

DICHIARA I TUOI IMPEGNI DI AZIONE AL TUO SPONSOR

1. Quante persone contatterai ogni giorno, in questo mese? _____
2. Quante persone porterai al B.O.M.? _____
3. Quante volte organizzerai incontri con il tuo Team? _____
4. Quante ore dedicherai al tuo sviluppo personale? _____
5. Quanti Coffee Jazz Mixer organizzerai personalmente questo mese? _____
6. Quanti Meeting organizzerai/parteciperai in questo mese? _____
7. Quanti Meeting online organizzerai/parteciperai in questo mese? _____
8. Che fatturato di Team e Qualifica vuoi raggiungere in questo mese? _____

10. DIFFONDERE COMPETENZE E RESPONSABILIZZARE IL TEAM

Il Network Marketing è fatto di relazioni. Senza un legame forte tra le persone con uno spirito di squadra, non si creano organizzazioni durature nel tempo. Facciamo in modo che i nostri collaboratori si trovino sempre in un ambiente positivo, con energia, con entusiasmo, dove c'è voglia di crescere e divertirsi in modo professionale. Facciamo dei prodotti ORGANO un "mezzo" del nostro lavoro e non un "fine": lo scopo è far sentire bene e far crescere le competenze delle persone che ci circondano.

IMPARA (in modo veloce), AGISCI (in modo efficace), INSEGNA (in modo duplicabile)

Compilare nel dettaglio e seguire il Piano di Lavoro di 90 giorni è fondamentale per essere autonomi in tempi brevi. Da bravi Sponsor è bene guidare i nostri Collaboratori nella compilazione del loro Piano, supportarli attivamente nella loro crescita, diffondendo competenze e responsabilizzandoli.

Facciamo insieme la prima lista nomi e le prime telefonate di contatto insieme, mostriamo come fare i primi OGMixer ed instauriamo un rapporto di crescita in una logica di Team, definendo i loro obiettivi.

CONOSCO GLI OBIETTIVI DEI MIEI INCARICATI DIRETTI?

Come posso aiutare chi nel mio Team vuole davvero raggiungere i propri obiettivi? Pianificalo! Mostra loro cosa fare e come farlo al meglio: dimostra con l'esempio e verifica i loro step di avanzamento.

Nome e Cognome.....

Obiettivo di Qualifica.....Nel mese di.....

Come.....

.....

Nome e Cognome.....

Obiettivo di Qualifica.....Nel mese di.....

Come.....

.....

Nome e Cognome.....

Obiettivo di Qualifica.....Nel mese di.....

Come.....

.....

Nome e Cognome.....

Obiettivo di Qualifica.....Nel mese di.....

Come.....

.....

11. MERITOCRAZIA, EDIFICAZIONE E CELEBRAZIONE

Quali strumenti possono aiutare gli Incaricati del mio Team a raggiungere i loro obiettivi? Training settimanali ed eventi di Leadership sono determinanti per la crescita del Team, perchè lavorano sulla responsabilità individuale e l'appartenenza di gruppo. Senza crescita personale e professionale non ci può essere crescita di fatturato e di carriera.

Idee _____

Come festeggiare le Qualifiche nel Team? La gratificazione e l'edificazione pubblica, valorizzata da contest, spille e premi è vitale!

Idee _____

12. DIVENTA UN PROMOTORE DI EVENTI IN ORGANO

Usiamo questo modulo di programmazione mensile ed inviamolo sempre al nostro Sponsor

1. Eventi mensili da frequentare / organizzare con il Team (obiettivi di partecipazione)

2. Eventi da promuovere (obiettivo di partecipazione del Team)

3. Come Team Leader: eventi con requisiti meritocratici da pianificare per alzare il livello formativo

CONCLUSIONI

Moltissime persone si avvicinano al Network Marketing pensando che sia un'iniziativa dove conta molto la componente *fortuna*: trovare qualcuno "forte" che faccia il lavoro per te. Molti smettono dopo poche settimane, perchè non si danno il giusto tempo per imparare, voglio troppo e subito. Se entro pochi mesi non guadagnano più del loro stipendio, pensano di aver fallito. Certamente, sono in tanti in questa industria a prospettare guadagni importanti, ma questi richiedono tempo, metodo e sacrifici, proprio come "una maratona". Il Network infatti non è "una corsa di 100 metri", ma un percorso pieno di insidie da saper superare, sfidando ogni giorno se stessi.

La buona notizia è che rispetto al sistema tradizionale (lavoro da dipendente, o da imprenditore "vecchio stile"), **il Network Marketing è un Sistema vincente!** Statisticamente:

1. Chi lavora da dipendente. Per far carriera si deve aver studiato per anni ed essere molto preparati (...e spesso non basta!). Statisticamente ci vogliono 20-22 anni per arrivare al Top in un'azienda e guadagnare cifre a 4 zeri. Ci arrivano davvero in pochissimi.

2. Chi ha una partita iva. Circa il 90% delle partite iva che aprono in Italia ogni anno, chiudono già entro i primi cinque anni di vita, lasciando spesso l'imprenditore con debiti, procedure di fallimento, stress psico-fisici notevoli. Il 10 % delle imprese che ce la fanno, vengono tassate da una tassazione che in Italia è la più alta d'Europa. Per chi ce la fa, servono più di 20 anni per raggiungere i massimi livelli e guadagnare cifre a 4 zeri al mese.

Statisticamente, dopo 5 anni di impegno costante, con il Network Marketing le somme che si possono guadagnare sono maggiori rispetto agli altri settori. Paragonato quindi al livello di guadagno medio realizzabile nel settore tradizionale, il Network Marketing vince la sfida e come dice R. Kiyosaki, questo lo fa essere "*Il business del XXI secolo*": un sistema potente, che produce periodicamente nuovi ricchi, in un'economia globale nella quale non si può più prescindere dalla rete informatica e referenziale.

A conclusione di questo percorso, l'augurio è che tu possa **diventare un professionista** in questa industria e raggiungere gli obiettivi che ti sei prefissato, grazie al Sistema messo appunto da ORGANO. Mantieni il focus, dai ritmo, lavora sempre per migliorarti, diffondi competenze e ...non mollare mai!