

M O N A • V I E

JAK ZACZAĆ

TWOJE PIERWSZE 48 GODZIN
W BIZNESIE





WITAMY W MONAVIE

NINIEJSZY PODRĘCZNIK ZOSTAŁ OPRACOWANY W OPARCIU
O NASTĘPUJĄCE PRAWDY:

- Sukcesu w MonaVie nie osiąga się przypadkiem.
- Nie ma tu miejsca na żadne domysły czy łut szczęścia.
- Istnieje sprawdzony i przewidywalny sposób działania.
- Posiadasz naturalną zdolność do odniesienia sukcesu; doskonalenie tych zdolności i przekształcenie ich w umiejętności umożliwi Ci efektywne zastosowanie poprawnych zasad budowania biznesu.

W niniejszym podręczniku przejdziesz serię ćwiczeń ułożonych tak, aby wykorzystałaś umiejętności innych do rozwoju swoich.

Jeśli zastosujesz kroki opisane w podręczniku, Twój biznes szybko stanie się dochodowy — o wiele szybciej niż w przypadku standardowego, tradycyjnego modelu biznesowego, w którym osiągnięcie dochodowości zabiera lata.

Wybrańcy, którzy zdecydują się do końca zastosować te kroki, mogą osiągnąć wspaniałe rezultaty, zarówno w sferze osobistej, jak i finansowej.

SCHODY DO SUKCESU

KROK 1 Przystąp do MonaVie.

Odwiedź stronę www.monavie.com i kliknij opcję Rejestruj. Będzie potrzebny numer identyfikacyjny dystrybutora Twojego sponsora.

KROK 2 Złóż swoje pierwsze zamówienie na produkty MonaVie.*

Zapewniające sukces strategia sugerowana przez MonaVie to „sześć lub trzy”. Zamówienie sześciu skrzynek, czyli 24 butelek, zapewni Ci wystarczającą ilość produktu, aby samemu doświadczyć niezwykłych skutków jego stosowania, jednocześnie będzie to ilość wystarczająca do dzielenia się z innymi podczas budujących Twój biznes działań, które opisuje niniejszy podręcznik.

Jeśli Twoja sytuacja uniemożliwia Ci zamówienie sześciu skrzynek, zamów trzy, jednak pamiętaj, że dość szybko konieczne będzie złożenie kolejnego zamówienia. Musisz pamiętać, że, spodziewając się sukcesu, osoby dołączające do Ciebie w tym biznesie będą postępowały tak jak Ty. Jeśli więc tylko możesz, zalecane jest złożenie pierwszego zamówienia na sześć skrzynek MonaVie.

***Aby stać się dystrybutorem MonaVie, nie musisz kupować produktu.**

KROK 3 Zarejestruj się w systemie automatycznych dostaw AutoShip.

Usługa ta umożliwia bezproblemowe funkcjonowanie Twojego biznesu, dzięki stałym dostawom potrzebnych produktów, przy jednoczesnej znaczącej redukcji czasu spędzanego na wykonanie czynności administracyjnych. Aby stworzyć udaną strategię biznesową, będzie Ci AutoShip 2–4 skrzynek miesięcznie.

KROK 4 Korzystaj z narzędzi i szkoleń udostępnianych przez MonaVie.*

Zamów publikacje pod następującymi tytułami: *Zapraszanie*, *Rozwój marketingu sieciowego* oraz *Wprowadzenie do prezentacji domowej/degustacji*. Te narzędzia sprzedażowe MonaVie dostępne są w Twoim Wirtualnym biurze.

***Aby być dystrybutorem MonaVie, nie musisz kupować tych narzędzi.**

KROK 5 Zbuduj swą wiarę.

Liderzy MonaVie odnieśli niesamowity sukces. Możesz stać się częścią tych wyników dzięki wierze w cztery kluczowe zasady.

- Marketing sieciowy ma znaczącą przewagę nad biznesem konwencjonalnym.
- MonaVie jest doskonałą firmą, oferującą wyborowy produkt.
- MonaVie posiada doświadczony i efektywny zespół kierowniczy.
- Możesz odnieść sukces, jeśli zastosujesz system biznesowy MonaVie.

Aby zbudować wiarę w każdym z tych obszarów, musisz zdobyć najważniejsze informacje. Znajdziesz je tutaj:

- **Marketing sieciowy**
Zapoznaj się z publikacją *Rozwój marketingu sieciowego*
- **Firma MonaVie**
Przejrzyj zestaw dystrybutora MonaVie, witryny korporacyjne oraz filmy dokumentalne z serii Black Diamond.
- **Produkt MonaVie**
Zapoznaj się z dokumentami korporacyjnymi na temat produktu oraz szkoleniami produktowymi na przeznaczoną dla Twojego kraju witrynie pod adresem www.monavie.com.

MOŻESZ ODNIEŚĆ SUKCES, JEŚLI ZASTOSUJESZ SYSTEM BIZNESOWY MONAVIE

KROK 6 Stwórz swą pierwszą listę kandydatów.

To decydujący krok. Nie możesz go pominąć, ani wykonać go niedbale. Po prostu zapisz imię każdej znanej ci osoby, bez wydawania żadnych wstępnych osądów. Oznacza to, że nie możesz pomijać osób, bo „nie są typami sprzedawcy”, „zarabiają za dużo”, „nigdy się tym nie zainteresują” lub nie masz odwagi z nimi porozmawiać. Po prostu zapisz imię każdej znanej ci osoby.

Na liście może być jedna lub dwie osoby, które mają potencjał, aby osiągnąć rangę Diamentu oraz wiele potencjalnych Gwiazd i dystrybutorów. Prawdopodobnie znajduje się tam też 20-30 ludzi, którzy nie chcą obecnie prowadzić działalności biznesowej, ale będą chcieli korzystać z produktu i stać się uprzywilejowanymi klientami. Nie wiemy kto jest kim, a prawie nigdy nie są to osoby, jakimi się nam wydają.

Rozpocznij od listy odświeżającej pamięć, następnie przejrzyj zgromadzone wizytówki. Przejrzyj notatnik z adresami i osoby, do których wysyłasz kartki świąteczne. Na końcu przejrzyj książkę telefoniczną firm i dla przypomnienia popatrz na listę zawodów. Zacznij od adwokatów, biegłych rewidentów i cukierników, a skończ na wikliniarzach i złotnikach.

Nie popełniaj klasycznego błędu, polegającego na identyfikacji pięciu lub sześciu osób, które Twoim zdaniem będą zainteresowane i poprzestaniu na tym. Z pewnością się rozczarujesz. Upewnij się, że na Twojej liście znajduje się co najmniej 100 osób.

Na stronie 12 znajduje się ćwiczenie odświeżające pamięć oraz miejsce na zapisanie początków imion. Przejdź do strony 12 i wykonaj to ćwiczenie.

MONAVIE MOŻE POMÓC CI OSIĄGNAĆ TWE CELE

KROK 7 Naucz się zapraszać.

Przeglądaj publikację *Zapraszanie* każdego dnia przez następne 30 dni. Ćwicz!

KROK 8 Zbuduj swój biznes w oparciu o domowe spotkania biznesowe/degustacyjne.

Metoda ta przynosi najlepsze wyniki, łącząc otoczenie biznesowe pozbawione nacisku, swobodną atmosferę towarzyską oraz osobiste referencje.

Ustal datę pierwszych dwóch domowych spotkań degustacyjnych. Wysłuchaj publikacji *Wprowadzenie do prezentacji domowej/degustacji*.

Spotkanie degustacyjne #1 _____ Spotkanie degustacyjne #2 _____

Na stronie 17 znajdziesz praktyczną listę kontrolną spotkania degustacyjnego.

KROK 9 Wybierz „wprowadzające urządzenia informacyjne” odpowiednie dla kandydatów zaproszonych na dwa pierwsze spotkania degustacyjne.

W przypadku kontaktów bezpośrednich korzystaj z publikacji *Twoje pierwsze spojrzenie*

KROK 10 Wykonaj działania z kroków 7–9!

Aby przeprowadzić swe dwa pierwsze spotkania degustacyjne, wykorzystaj skrypty i narzędzia. Zastosuj porady z filmów *Wprowadzenie do prezentacji domowej/degustacji* oraz *Momentum* (dostępnych pod adresem www.monavie.com).

Uwaga: Jeśli Twoje pierwsze zamówienie opiewało na trzy skrzynki, złóż teraz kolejne, aby mieć wystarczającą ilość produktu do degustacji podczas spotkań.



GRATULACJE!

Powyższe 10 kroków przygotowało Cię do rozpoczęcia działalności. Znajdujesz się teraz na kolejnych szczeblu drabiny do sukcesu. Popatrz w dół i sprawdź, jak wysoko udało Ci się już wspiąć.

System sukcesu MonaVie został opracowany tak, aby wykorzystać umiejętności innych podczas rozwoju swoich własnych. Doskonalenie Twoich umiejętności rozpoczęło się dzięki zastosowaniu narzędzi i udziałowi w procesie, zgodnie z opisem w niniejszym podręczniku.

Zawsze, gdy angażujesz się w działania opisane w podręczniku, zarówno z myślą o sobie, jak też w roli przewodnika nowego członka swego zespołu, rozpoczynasz budowę swych „mięśni marketingu sieciowego”. Mięśnie te będą Ci potrzebne do wykonania kroków, które są nadal przed Tobą.

Następne kroki?

Druga faza szkolenia opisana jest w podręczniku Kontynuacja działalności. W kolejnych sekcjach znajdziesz arkusze listy kandydatów i listę kontrolną spotkania degustacyjnego.

ARKUSZE

Ludzie w Twoim biznesie to jego najwspanialsza cecha

Kandydaci - Ćwiczenie odświeżające pamięć

Ludzie, którym regularnie płacisz:

Sporządź listę ludzi, którym za coś płacisz regularnie, np. co tydzień lub co miesiąc. Zacznij od sklepikarza, właściciela stacji obsługi, właścicielki pralni, fryzjerki, trenera itp.

Ludzie, którym płacisz od czasu do czasu:

Na liście mogą się znaleźć aptekarz, hydraulik, dekorator, sprzedawczyni ze sklepu odzieżowego, sprzedawca mebli, czyściciel dywanów itp.

Profesjoniści:

Pomyśl o osobach, z którymi masz często do czynienia, takich jak lekarze, prawnicy, dentyści, księża, nauczyciele itp.

Organizacje, do których należysz:

A co z kościołem, świątynią lub synagogą, do których chodzisz, klubami, do których należysz i spotkaniami stowarzyszeń, na które uczęszczasz?

Przyjaciele, sąsiedzi i krewni:

To jest bardzo obszerna lista, prawdopodobnie ma co najmniej 100 pozycji.

Koledzy i koleżanki ze szkoły:

Do szkoły chodziło z Tobą tyle osób - pomyśl o nich. Nie zapomnij o szkołach podyplomowych, branżowych i zawodowych, do których mogliście razem uczęszczać. Dzięki Internetowi znajomości te możesz odnowić jednym kliknięciem.

Wcześniejsze posady:

Po pracy na ostatniej posadzie posiadasz krąg przyjaciół i znajomych, z którymi razem pracowaliście. Pomyśl także o osobach, które wydawały Ci się konkurentami lub które pracowały w konkurencyjnych firmach.

Odoczynek:

Czy grasz w golfa, tenisa, pływasz lub jeździsz konno? Czy grasz w lidze amatorskiej? Pomyśl o ludziach, z którymi uprawiasz te sporty.

Wojsko:

Pomyśl o mężczyznach i kobietach, z którymi wspólnie służyliście w armii. Prawdopodobnie z wieloma z tych osób łączą Cię mocne więzy.

Wizytówki:

Przejrzyj wizytówki zgromadzone na biurku lub w szufladzie ze szpargałami.

CZY ZNASZ KOGOŚ...

LISTA KANDYDATÓW

1	11
2	12
3	13
4	14
5	15
6	16
7	17
8	18
9	19
10	20

LISTA KANDYDATÓW (CIĄG DALSZY)

21	43
22	44
23	45
24	46
25	47
26	48
27	49
28	50
29	51
30	52
31	53
32	54
33	55
34	56
35	57
36	58
37	59
38	60
39	61
40	62
41	63
42	64

KANDYDACI - ĆWICZENIE ODŚWIEŻAJĄCE PAMIĘĆ

kto wygląda jak ktoś sławny?
kto właśnie rzucił palenie?
kto właśnie się przeprowadził?
w polityce?
spotkanego w samolocie?
kto lata samolotami?
w radiu/telewizji?
kto potrzebuje więcej pieniędzy?
poznanego na siłowni?

KIM SĄ TWOI...

rodzice?
dziadkowie?
siostry/bracia?
ciotki/wujkowie?
kuzyni?

KTO...

mieszka obok?
mieszka w sąsiedztwie?
mieszka po drugiej stronie ulicy?
mieszka nad/pod Tobą?
uczy Twoje dzieci?
był Twoim drużbą/wodzirejem na weselu?
był Twoją druhną?
jest rodzicami Twojej opiekunki do dzieci?

KTO JEST TWOIM...

listonoszem?
gazeciarem?
dentystą?
pastorem/rabinem/księdzem?
kwiaciarem?
prawnikiem?
księgowym?
agentem ubezpieczeniowym?
farmaceutą?
kręgarzem?
weterynarzem?
ulubionym kelnerem/kelnerką?
sprzedawcą w sklepie mięsny?
sprzedawcą w sklepie z pieczywem?
pracownikiem banku?

drukarzem?
pracownikiem biura podróży?
fryzjerem?
fotografem?
deratyzatorem?
właścicielem pralni?
mechanikiem?
gospodarzem domu?
sklepiarkiem?
czyścicielem dywanów?

KTO SPRZEDAŁ CI TWÓJ...

dom?
komputer?
dywan?
samochód?
opony?
telewizor/wieżę stereo?
obrączki?
okulary/szklka kontaktowe?
odkurzacz?
łódź?
przyczepę kempingową?
meble?
klimatyzator?
sprzęt AGD?

KTO...

chodził z Tobą do szkoły?
był Twoim nauczycielem/wykładowcą?
jest Twoim poprzednim szefem?
chodził z Tobą na plażę?
ma restaurację?
instalował twój sprzęt AGD?
jest przewodniczącym komitetu rodzicielskiego?
jest w lokalnej izbie handlowej?
chodzi z Tobą do kościoła?
oglądał z Tobą mistrzostwa świata?
jest policjantem?
jest w wojsku?
jest aktorem?

LISTA KANDYDATÓW (CIĄG DALSZY)

65	87
66	88
67	89
68	90
69	91
70	92
71	93
72	94
73	95
74	96
75	97
76	98
77	99
78	100
79	101
80	102
81	103
82	104
83	105
84	106
85	107
86	108

DOMOWE SPOTKANIA BIZNESOWE/DEGUSTACYJNE

SPOTKANIE DEGUSTACYJNE 1

KTO DOSTAŁ ZAPROSZENIE?

1 _____	11 _____
2 _____	12 _____
3 _____	13 _____
4 _____	14 _____
5 _____	15 _____
6 _____	16 _____
7 _____	17 _____
8 _____	18 _____
9 _____	19 _____
10 _____	20 _____

LISTA KONTROLNA

- Zaproszenie o 100% więcej osób niż miejsc
- Sposób zapraszania
- Potwierdzenie
- Godzina rozpoczęcia
- Przygotowanie domu
 - Napoje
 - Muzyka
 - Zapewnienie spokoju (brak dzieci, zwierząt, telefonów itp.)
 - Sprawdzenie działania narzędzi prezentacyjnych
 - Przygotowanie próbek produktu
- Rozpoczęcie spotkania (pamiętaj o przerwach i czasie na próbowanie produktów)
- Gotowość narzędzi wsparcia
- Przygotowanie zakończenia spotkania
- Ustalenie terminu następnego spotkania degustacyjnego

KTO DOSTAŁ ZAPROSZENIE?

1 _____	11 _____
2 _____	12 _____
3 _____	13 _____
4 _____	14 _____
5 _____	15 _____
6 _____	16 _____
7 _____	17 _____
8 _____	18 _____
9 _____	19 _____
10 _____	20 _____

LISTA KONTROLNA

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Zaproszenie o 100% więcej osób niż miejsc | <input type="checkbox"/> Rozpoczęcie spotkania (pamiętaj o przerwach i czasie na próbowanie produktów) |
| <input type="checkbox"/> Sposób zapraszania | <input type="checkbox"/> Gotowość narzędzi wsparcia |
| <input type="checkbox"/> Potwierdzenie | <input type="checkbox"/> Przygotowanie zakończenia spotkania |
| <input type="checkbox"/> Godzina rozpoczęcia | <input type="checkbox"/> Ustalenie terminu następnego spotkania degustacyjnego |
| <input type="checkbox"/> Przygotowanie domu <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Napoje<input type="radio"/> Muzyka<input type="radio"/> Zapewnienie spokoju (brak dzieci, zwierząt, telefonów itp.)<input type="radio"/> Sprawdzenie działania narzędzi prezentacyjnych<input type="radio"/> Przygotowanie próbek produktu | |



M O N A • V I E

©2009 MonaVie LLC

MonaVie jest znakiem towarowym spółki MonaVie LLC zarejestrowanej w Stanach

Zjednoczonych oraz innych krajach.



1209_PL_PL