

Az első 30 nap

- L** Lendüljön bele – 1. nap
- I** Invitáljon tudatosan – 2–7. nap
- F** Folytassa fókuszáltan – 8–30. nap
- T** Tanítsa a vezetőket – az 1. naptól kezdve

Márkapartner: _____

A kezdés dátuma: _____

Mentor (szponzor): _____

Négy lépés. Egy irány. Felfelé. Nem kell készen éreznie magát, csak el kell kezdenie.

MIELŐTT ELKEZDI

A munkafüzet használata

Ez a munkafüzet lépésről lépésre végigvezeti a LIFT-en: **Launch (lendület), Invite (invitálás), Follow Through (folytatás), Teach (tanítás)**. Haladjon sorrendben, végezze el a tevékenységeket, és folytassa tovább. Nem kell készen éreznie magát a következő szintre. Csak fejezze be azt, amin éppen dolgozik.

Mi az az aktiválás? Az aktiválás az a pillanat, amikor a vállalkozása valósággá válik: személyesen használta a terméket, megosztotta a történetét, és segített legalább egy személynek, aki igent mondott. A munkafüzet minden lépése arra szolgál, hogy eljusson odáig.

Hogyan áll össze mindez? Tekintse a LIFT-et a mindennapi cselekvési tervének. A Club One azokra a magatartásformákra összpontosít, amelyekkel sikert lehet elérni: megosztás, mentorálás és építés. Az aktiválás abban segít, hogy építhessen erre a lendületre, míg a LIFT tartalmazza azokat az egyszerű lépéseket, amelyek abban támogatják, hogy az elméletet a gyakorlatba is átültesse.

Mit tartalmaz?

RÉSZ	IDŐZÍTÉS	AMIT KI KELL TÖLTENIE
Lendüljön bele	1. nap	A hat kérdésből álló személyes története, az üdvözlővideó megtekintésének kipipálása és a kezdés pillanata
Invitáljon	2–7. nap	A névlista vásárlók és márkapartnerek szerint rendezve, valamint hely az egyes üzenetek megfogalmazásához
Folytassa fókuszáltan	8–30. nap	Egy 4 hetes Daily 4 napló, egy kifogásokat tartalmazó munkalap és a 30. napi felkészültséget mérő pontozókártya
Tanítson	Folyamatosan	Kinek a mentora, a 90 napos ütemterve, valamint egy „Folytatni / Elkezdeni / Abbahagyni” áttekintés

Ezt olyan helyen tartsa, ahol tényleg látni fogja. A lendület kicsi, de látható lépésekből épül fel.

1. NAP

L Lendüljön bele

Először szerezzé meg az önbizalmat. Az induláshoz három dologra van szükség.

☐ **1. Nézze meg a 8 perces üdvözlővideót**

Megtekintés dátuma: _____ Egy dolog, ami feltűnt: _____

☐ **2. Építse fel a történetét: hat kérdés**

Válaszolja meg ezeket a kérdéseket a saját szavaival az ASEA-ról. Ezek a válaszok segítenek, hogy természetesen és a saját szavaival mesélhesse el az ASEA-hoz kapcsolódó történetét.

1 Hogy nézett ki az élete közvetlenül azelőtt, hogy igent mondott az ASEA-nak?

Az a helyzet, érzés vagy igény, ami miatt nyitottá vált valami újra.

2 Ki mutatta meg önnek az ASEA-t, és mit mondott, ami megmaradt önben?

Az a konkrét pillanat vagy mondat, ami felkeltette a figyelmét.

3 Mi volt az, ami miatt majdnem nemet mondott az ASEA-nak?

A valódi tétovázás. Nagy valószínűséggel másoknak is lesznek ilyen aggályaik.

4 Miért döntött úgy, hogy mégis csatlakozik az ASEA-hoz?

Az ok, amiért legyőzte a tétovázást.

5 Mit szeretne másképp látni egy év múlva?

A saját motivációja: pénz, idő, egészség, közösség – bármi legyen is az.

6 Hogyan válaszolna egy-két mondatban a barátjának, aki azt kérdezi, hogy mi az az ASEA?

Ezt fogja hangosan kimondani. Legyen rövid és őszinte.

Most pedig rakjuk össze az egészet. Foglalja össze a fenti válaszait egy olyan történetben, amely legfeljebb 30 másodperc alatt elmesélhető. Ez az ön története.

- ☐ Vegye fel a kapcsolatot a mentorával (szponzorával), és olvassa fel neki. Finomítsák együtt a történetet. Most már készen áll.

☐ **3. Mondja el az embereknek, hogyan kezdte**

Néhány egyszerű módszer: tegye közzé a kezdés pillanatát az Instagramon vagy a Facebookon, ossza meg Story-ban, vagy egyszerűen írjon egy üzenetet egy barátjának: „Nem fogod elhinni, hogy mibe vágtam bele.”

Kinek mondta el először? _____ Dátum: _____

*„A motiváció az, ami elindít minket.
A szokás pedig az, ami mozgásban tart.”*

— JIM ROHN

2-7. NAP · A 7 NAPOS SPRINT

I Invitáljon tudatosan

Önön kívül kit érdekelhet még ez az áttörést jelentő technológia és ez a lehetőség? Kezdeként görgesse végig a telefonjában található névjegyeket. Lehet, hogy meglepődik azon, ki jut eszébe.

DÁTUM	NÉV	MIÉRT PONT Ő JUTOTT ESZÉBE?	ÉRDEKLŐDÉS	KAPCSOLATFELVÉTEL	VÁLASZ
			☐	☐	I / N
			☐	☐	I / N
			☐	☐	I / N

Nincs több hely? Remek. Folytassa egy üres oldalon.

Fogalmazza meg az üzenetét

Használja a Lendület 30 másodperces történetét alapként, és fogalmazzon egyszerű és közvetlen stílusban. Befejezésként megemlíthet néhány egyszerű módot a beszélgetés folytatására, például felajánlhatja további információk küldését vagy egy gyors hívás lehetőségét. Használja ezeket a példákat kiindulópontként, majd alakítsa át őket a saját igényeinek megfelelően.

Vásárlónak vagy potenciális márkapartnernek (valakinek, aki esetleg kipróbálná, vagy csatlakozna önhöz)

Példa: „Szia [Név]! Néhány hete találtam egy áttörést jelentő technológiát, és őszintén szólva sokkal jobban érzem magam tőle. Küldjek neked néhány információt, vagy egyszerűbb lenne, ha felhívnálak?”

Közei barátoknak vagy családtagnak (személyesebb, kevésbé formális)

Példa: „Szia [Név]! Néhány hete találtam egy áttörést jelentő technológiát, ami nagyon sokat segített nekem. Meghívhatlak egy kávéra ezen a héten, vagy inkább felhívjalak egy gyors beszélgetésre?”

Emlékeztető: Ennek a lépésnek az a célja, hogy kinyissa az ajtót, nem pedig az, hogy nyomást gyakoroljon. Egy rövid, őszinte üzenet jobb, mint egy hosszú és átgondolt beszéd. És ha valaki nemet mond, ne feledje: ez csak egy ideiglenes nem, ami nem örökre szól. Hagyja nyitva az ajtót.

F Folytassa fókuszáltan

Ismerje meg a Daily 4-t: kis cselekedetek, amelyek lendületet adnak. Ez a praktikus napi ellenőrzőlista segít, hogy négy olyan egyszerű dologra összpontosíthasson, amelyeket minden nap megtehet, hogy a vállalkozása lendületben maradjon. Vágjunk bele!

TEENDŐ	MIT JELENT EZ?
Kapcsolat	Vegye fel a kapcsolatot a listáján szereplő új vagy egy már meglévő személlyel
Megosztás	Ossza meg valakivel a történetét, egy elért eredményét vagy egy termékkel kapcsolatos pillanatot
Nyomon követés	Vegye fel újra a kapcsolatot egy olyan személlyel, akivel már beszélt
Elismerés	Ismerjen el valakit, vagy mondjon köszönetet valakinek: egy vásárlónak, egy márkapartnernek vagy egy csapattársának

Minden nap jelöljön be egy négyzetet, amikor elvégez egy teendőt. A cél a következetesség, nem pedig a tökéletesség.

1. hét (8-14. nap)						
DÁTUM	NÉV	NAP	KAPCSOLATFELVÉTEL	MEGOSZTÁS	NYOMON KÖVETÉS	ELISMERÉS
		1. nap	☐	☐	☐	☐
		2. nap	☐	☐	☐	☐
		3. nap	☐	☐	☐	☐
		4. nap	☐	☐	☐	☐
		5. nap	☐	☐	☐	☐
		6. nap	☐	☐	☐	☐
		7. nap	☐	☐	☐	☐

2. hét (15–21. nap)						
DÁTUM	NÉV	NAP	KAPCSOLATFELVÉTEL	MEGOSZTÁS	NYOMON KÖVETÉS	ELISMERÉS
		1. nap	☐	☐	☐	☐
		2. nap	☐	☐	☐	☐
		3. nap	☐	☐	☐	☐
		4. nap	☐	☐	☐	☐
		5. nap	☐	☐	☐	☐
		6. nap	☐	☐	☐	☐
		7. nap	☐	☐	☐	☐

3. hét (22–28. nap)						
DÁTUM	NÉV	NAP	KAPCSOLATFELVÉTEL	MEGOSZTÁS	NYOMON KÖVETÉS	ELISMERÉS
		1. nap	☐	☐	☐	☐
		2. nap	☐	☐	☐	☐
		3. nap	☐	☐	☐	☐
		4. nap	☐	☐	☐	☐
		5. nap	☐	☐	☐	☐
		6. nap	☐	☐	☐	☐
		7. nap	☐	☐	☐	☐

„Nem a körülményeim alakítottak.
A döntéseim formáltak.”

— STEPHEN COVEY

4. hét (29–30. nap és tovább)						
DÁTUM	NÉV	NAP	KAPCSOLATFELVÉTEL	MEGOSZTÁS	NYOMON KÖVETÉS	ELISMERÉS
		1. nap	☐	☐	☐	☐
		2. nap	☐	☐	☐	☐
		3. nap	☐	☐	☐	☐
		4. nap	☐	☐	☐	☐
		5. nap	☐	☐	☐	☐
		6. nap	☐	☐	☐	☐
		7. nap	☐	☐	☐	☐

Megjegyzések

„A világ legtöbb fontos eredményét olyan emberek érték el, akik
akkor is próbálkoztak tovább, amikor úgy tűnt, hogy egyáltalán
nincs remény.”

— DALE CARNEGIE

8-30. NAP

Négy olyan kétely, amit valószínűleg hallani fog, és egy módszer a válaszadásra

Nem tudja, mit mondjon, ha valaki tétovázik? Kezdje itt.

Használja ezeket a példákat útmutatóként, majd válaszoljon természetes hangnemben a beszélgetés alapján. Ha bármikor bizonytalan, kérjen segítséget a mentorától.

„Most nincs rá pénzem.”

„Teljesen megértem. Nekem is el kellett gondolkodnom rajta. De rájöttem, hogy ha nem változtatok valamit a pénzkeresés módján, az anyagi helyzetem soha nem fog megváltozni. De nincs nyomás. Örömmel megmutatom, hogy milyen lehetőségek vannak, és te döntheted el, hogy számodra melyik a legmegfelelőbb.”

„Nincs rá időm.”

„Megértem. Őszintén szólva nekem sem volt túl sok szabadidőm. De aztán rájöttem, kicsiben is elkezdhetem, és be tudom illeszteni a már meglévő teendőim közé. Ha kíváncsi vagy, megmutathatom, hogy nézett ki ez az én esetemben.”

„Ez is olyan MLM-dolog?”

„Persze, hogy az! Ez egy hálózati marketing-modell, és nagyon szeretem. Hallottál már a pénzügyi portfólió diverzifikálásáról? Szó szerint ez az egyetlen rendszer, amit találtam, amely lehetővé teszi az elfoglalt szülők és szakemberek számára, hogy legalisan jussanak kiegészítő jövedelemhez mindössze napi egy óra ráfordítással. Azért kérdezted, mert próbáltál már valami hasonlót?”

„Soha nem tudnám ezt csinálni, nem vagyok értékesítő.”

„Megértem. Én sem akartam úgy érezni, mintha árulnék valamit az embereknek. Rájöttem, hogy az a legjobb, ha egyszerűen megosztom a tapasztalataimat, válaszolok a felmerülő kérdésekre, és hagyom, hogy az emberek maguk döntsenek. Ez sokkal természetesebbnek tűnik nekem. Ezt napi 60 percnél kevesebb idő alatt is meg tudom csinálni.”

A kételyek listája

Írja le, amit hallott, és azt is, hogy hogyan reagált, hogy legközelebb ne kelljen találgatnia.

A HALLOTT KÉTELY	HOGYAN VÁLASZOLTAM?	MIN VÁLTOZTATNÉK?

8-30. NAP

30. nap – A felkészültséget mérő pontozókártya

Legyen őszinte. Ez megmutatja, hogy mire kell összpontosítania a következő 30 napban.

ELLENŐRZŐPONT	IGEN	MÉG NEM
Kevesebb mint 60 másodperc alatt el tudom mesélni a történetemet	☐	☐
Kitűztem, hány emberrel szeretnék kapcsolatba lépni, és teljesítettem a célomat	☐	☐
Van legalább egy aktív vásárlóm	☐	☐
Legalább egy emberrel aktívan beszélgetek a márkapartneri lehetőségről	☐	☐
Több napon csináltam a Daily 4 feladatait, mint amennyit kihagytam	☐	☐
Legalább egy embernek továbbadtam azt, amit tanultam	☐	☐

Amit a következő 30 napban másképp csinálok:

AZ 1. NAPTÓL KEZDVE

T Tanítsa a vezetőket

A siker nagyobb, ha nem egyedül érjük el. Ne várja meg a 31. napot. Ha még nem tanította meg ezt egy embernek, itt az ideje.

1 Tanítsa meg egy személynek, amit az imént tett.

Ki volt a mentora? _____

2 Vezesse végig ugyanazon a munkafüzeten: Launch (lendület), Invite (invitálás), Follow Through (folytatás), Teach (tanítás).

Ne adja oda csak úgy. Meséljen neki egy konkrét kihívásról, amellyel szembesült, és arról, hogyan sikerült leküzdenie, és mit jelentett önnek a LIFT végigcsinálása. Ez az, ami valóságossá teszi a tapasztalatát.

Az eredményre vonatkozó megjegyzések:

3 Tervezze meg a következő 90 napot.

Az első kör: Folyamatos építés | Kemény munka | A következetesség megőrzése

Ez egy aktiválás, ez egy üzlet. Minden cselekedet a következőt táplálja. Ami önnek bevált, azt adja át a következő személynek: elég egyszerűnek kell lennie ahhoz, hogy öt perc alatt átadhassa neki.

Folytatni / Elkezdni / Abbahagyni

Egy gyors önvizsgálat a következő 30 napra.

Folytassa

Kezdje el

Hagyja abba

A magabiztosság a cselekvésből fakad, nem a felkészülésből. Nem kell készen éreznie magát, csak követnie kell a lépéseket.