


PATROCÍNIO RESPONSÁVEL IMEDIATO

	<p><u>CHECKLIST INICIAL: ENVOLVIMENTO</u></p> <p><input type="checkbox"/> ENVIAR E-MAIL INICIAL</p> <p><input type="checkbox"/> AGENDAR PRIMEIRO EVENTO/TREINAMENTO: ___/___</p> <p><input type="checkbox"/> ADICIONAR NOS GRUPOS DE WHATSAPP E FACEBOOK</p> <p><input type="checkbox"/> CONECTAR NO EUBLACK. ADQUIRIR A TRILHA BLACK E O GOPRO.</p>
-----------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



PASSO 1: PRODUTOS

(1)
CERTIFIQUE-SE DE QUE SEU NOVO PATROCINADO TERÁ A QUANTIDADE APROPRIADA DE PRODUTOS PARA INICIAR:

10% - CONSUMIR
10% - AMOSTRAS
80% - REVENDA

PEDIDO INICIAL:

(2)
EXPLIQUE OS BENEFÍCIOS DO PROGRAMA DE AUTO-ENVIO

AUTO-ENVIO:



PASSO 2: LISTA

FAÇA UMA LISTA DE TRABALHO INICIAL DE 30 NOMES, SENDO:

- (1)
10 MAIS FÁCEIS
(AMIGOS PRÓXIMOS, FAMÍLIA, PESSOAS DE CONFIANÇA)
- (2)
10 DE MAIOR POTENCIAL
(PERFIL EMPREENDEDOR, LIDERANÇA, CREDIBILIDADE, ETC.)
- (3)
10 IDENTIFICADOS COM OS PRODUTOS
(CONSUMIDORES, VENDA RÁPIDA)



PASSO 3: PLANO DE AÇÃO

OBJETIVO INICIAL:
OBTER PRIMEIRAS VENDAS E TORNAR-SE UM EXECUTIVO.

AGENDAR PRIMEIRA REUNIÃO CASEIRA COM PESSOAS DA LISTA DOS 10 MAIS FÁCEIS.

DATA: ___/___/___

META SUGERIDA: 4 NOVOS DISTRIBUIDORES EM 30 DIAS.

ROTINA DE SUCESSO: PLANO 1-1-1-3-3

“Sucesso é a soma de pequenos esforços, repetidos dias sim e nos outros também”

1 CONSUMIR AO MENOS 1 PRODUTO

1 OUVIR/LER AO MENOS 1 CAPÍTULO DA TRILHA BLACK/GO PRO

1 ADICIONAR AO MENOS 1 NOVO NOME À SUA LISTA

Como fazer: (Trilha Black, pág. 43 a 45)

Fazer uma lista é uma atividade, encontrar prospectos é uma habilidade.

- ✓ Conhecemos pessoas todos os dias, assim como lembramos de outras que não tínhamos lembrado antes.
- ✓ Nesse momento, não se preocupe em já fazer um convite ou explicar o plano de negócios. Apenas obtenha o contato da pessoa e adicione à sua lista.
- ✓ Anote como foi o contato para auxiliá-lo no seu futuro convite.

3 ENVIAR VÍDEO DO AGELESS PARA, AO MENOS, 3 PESSOAS E MARCAR PLANOS

Como fazer: (Trilha Black, pág. 46 a 49)

- Olá “fulano”, tudo bem? *Resposta: Tudo bem e você?*
- Tudo bem também! E aí como estão as coisas? o que tem feito?
Espera resposta e normalmente as pessoas perguntam: e você?
- Também estou trabalhando bastante, estamos agora com um produto que foi eleito o melhor produto de vendas diretas, correria total, dá só uma olhada.
>> Envia fotos do Instantly Ageless - *Espera resposta, em geral curiosa*
>> Envia vídeo do Instantly Ageless
- As respostas são quase sempre as mesmas: 3 possibilidades

1. Incrível, eu quero!	2. Nossa e como funciona?	3. hmm,legal
1. Fazer a venda	2. O produto ou o negócio? Como trabalho com esse produto e sou remunerado? >> <i>Agendar reunião (1x1, caseira, aberta, online ou www.eublackj.com)</i> >> <i>Convite: Se eu.... Você... ?</i>	3. Não mostrou algum interesse, são poucas mas existem, mudo o foco do assunto e continua puxando um outro papo.

3 FAZER O ACOMPANHAMENTO DE, AO MENOS, 3 PROSPECTOS/CONSUMIDORES

Como fazer: (Trilha Black, pág. 56 e 57)

- Nunca termine uma exposição sem agendar outra
- Entenda o que o seu prospecto precisa e ajude-o a solucionar o problema