

START UP

EQOLOGY™

Naturally Driven

ASMENS INFORMACIJA

VARDAS

EQ ID

RĒMĒJAS

TELEFONAS

EL PAŠTAS

UPLINE

VARDAS

TELEFONAS

VARDAS

TELEFONAS

VARDAS

TELEFONAS

SVEIKI ATVYKĘ Į EQOLOGY™

Mūsų Eqology ir EQ prekės ženklų pavadinimai yra kilę iš emocinio intelekto (EI) ir mokslo apie organizmų bei jų aplinkos sąlygas sąveiką (ekologijos). Visa gyvybė siekia išnaudoti savo potencialą. Mes vystome šią galingą idėją, apibrėždami ją „Naturally Driven“ sąvoka.

„Naturally Driven“ atspindi mūsų darbuotojų ir verslo partnerių bendradarbiavimą: mus skatina siekis sustiprinti savo prekės ženklus ir tapti pirmaujančia įmone tiksliniuose vitaminų, mineralų ir maisto bei vaistažolių papildų rinkos (VHMS) segmentuose Europoje.

Siekdami šių tikslų, kuriame unikalius aukštos kokybės produktus ir palaikome savo verslo partnerių pastangas skleisti informaciją apie savo maisto papildus. „Naturally Driven“ taip pat atspindi pagrindinį mūsų prekių tyrimų ir plėtros variklį: siekį maisto papildams naudoti natūralias sudedamąsias dalis. Tikime, kad mūsų sveikata ir gyvybingumas slypi gamtoje, kuri gali apsaugoti nuo daugybės mums

žinomų ligų. Tikime, kad mumyse ir aplink mus esanti gamtos galia palaiko ir įkvepia mus didiems dalykams. Šios paprastos, bet galingos idėjos yra mūsų tapatybės pagrindas. Esame tinklinės rinkodaros įmonė, savo Verslo partneriams siūlanti tvirtą koncepciją, patikrintus produktus ir verslo modelį, kuris atlygina už atliktą darbą. Eqology, sutelkdama dėmesį į klientą, visą laiką tobulina produktus ir galimybę Verslo partneriams gauti stabilų, nuspėjamų pajamų. Manome, kad tai unikalus požiūris šioje pramonėje.

Mūsų pagrindiniai principai yra dvi vertybės – tikslingumas ir sąžiningumas. Jos apibrėžia, kuo esame, kuo norime išlikti, kaip vystome savo verslą, kokie yra mūsų produktai ir prekių ženklai.

Kiekvienas turi savyje slypintį didžiulį potencialą. Tikime, kad galimybė tapti Equology Verslo partneriu suteiks Jums puikių įrankių, padėsiančių jį realizuoti.

Sveikiname prisijungus prie mūsų komandos!



PRADŽIA

JŪSŲ PIRMOS SAVAITĖS VERSLE

„Jūs žinote, su kuo kalbėtis – mes žinome, ką daryti“.

ŠIS BUKLETAS PARENGTAS ATSIŽVELGIANT Į TAI, KAD:

- norint tapti sėkmingu Verslo partneriu, neverta tikėtis atsitiktinės sėkmės;
- sėkmę užtikrina patvirtinti ir nuspėjami veiklos modeliai.

Šiame buklete aprašomos tam tikros veiklos, kuriose dalyvausite. Laikydami šių žingsnių, galėsite gauti pirmąsias pajamas žymiai greičiau nei tradicinio verslo modelio atveju. Nusprendę žengti šiuos žings-

nius, pasieksite ypatingų asmeninių ir finansinių rezultatų. Labai svarbu tinkamai pradėti naują verslą. Norėdami užtikrinti sėkmę, vadovaukitės šia paprasta sistema, skirdami 7-10 valandų per savaitę Verslo partnerio veikloms.

Mūsų sistema sukurta remiantis koncepcija, kad ne visą darbo dieną Verslo partnerio veikloms skiriantis asmuo per 60 dienų gali pasiekti Director lygį. Tokiu būdu galima gauti nemažą papildomų pajamų sumą ir siekti aukštesnių tikslų.

KAIP JUDĖTI TOLIAU

Eqology sėkmei pasiekti naudojame paprastą 3 žingsnių procesą:

1. 3 nemokamai
2. 3 Verslo partneriai
- Sukurkite savo pirmąją komandą
3. Padėkite komandai pasiekti 1 ir 2 žingsnius

Tinkamiausias procesas 1–3 veiksmams atlikti.

1. VARDŲ SĄRAŠAS
2. PRIORITETAİ
3. SUSITIKIMŲ PLANAVIMAS
4. PRISTATYMAS 2-1 (PRODUKTAI IR VERSLAS)
5. GRĮŽTAMASIS RYŠYS
6. PRADŽIA

1 VARDŲ SĄRAŠAS

IR PAGALBA PRISIMENANT

Būsiami Verslo partneriai dažnai klausia: „Ar žinau pakankamai žmonių, kurie galėtų susidomėti Eqology produktais?“. Tada jie daro prielaidą, kad žmonės, iš prigimties lengvai užmezgantys socialinius ryšius, patirs didesnę sėkmę, o turintieji mažesnį draugų ir pažįstamų ratą, greičiausiai tenkinsis mažesne. Tai skamba pakankamai logiškai, tačiau patirtis rodo, kad tai nėra tiesa.

Pavyzdžiui, daugelis Verslo partnerių pradeda nuo trumpo 3–4 žmonių (dažniausiai tai artimi draugai), kurie, jų manymu, galėtų susidomėti arba Eqology produktais, arba norėtų prisijungti prie Eqology komandos lyderių, sąrašo.

Tokiu atveju naujos veiklos sėkmė priklausys nuo šios labai mažos žmonių grupės atsako. Jeigu pasiseks, teigiamas kai kurių šios grupelės narių atsakymas gali pratęsti naują verslo nuotykį iki kelių mėnesių. Kita vertus, kadangi yra labai didelė tikimybė, kad šis pirminis požiūris bus nevykęs, neigiamas atsakymas gali sumažinti pasitikėjimą, entuziazmą ir motyvaciją iki tokio lygio, kad asmuo nuspręstų nutraukti šią veiklą.

Kodėl kai kurie Verslo partneriai pasiduos, o kiti tampa itin sėkmingi? Taip yra todėl, kad sėkmę ir didelius pažinčių tinklus kuria tie, kas supranta, jog sėkmei reikia tvirto pagrindo (pvz., itin išsamaus vardų

sąrašo) ir kad tokį sąrašą (tinklą) būtina išnaudoti, susisiekiant su potencialiais klientais ir partneriais. Tai vienas svarbiausių įgūdžių, būtinų šioje veikloje. Taigi, jei nuspręsite žengti šį žingsnį ir tapti Verslo partneriu, kitas jūsų tikslas bus sudaryti neišaliską vardų ir kontaktų sąrašą. Tai reiškia, kad turėtumėte atmesti prielaidas subjektyviai spręsti, kas galėtų susidomėti Eqology produktais, ir sutelkti dėmesį į tikslą objektyviai sudaryti išsamų, tinkamai parinktą ir pažįstamų žmonių pilną sąrašą.

Tinklo plėtra yra vienas svarbiausių Verslo partnerio sėkmės įrankių. Kurdami vardų sąrašą, pasitelkite fantaziją ir nesistenkite iš pradžių atmesti asmenų, kurie, Jūsų manymu, nesusidomės produktu: neribokite savo potencialių klientų tinklo dydžio, leisdami dabartiniams įsitikinimams įsibrauti į šiuo metu svarbiausią Jūsų užduotį. Objektyviai įsitraukę į šį procesą, galite prisiminti keletą vardų, apie kuriuos

net nepagalvotumėte, pavyzdžiui, seną draugą ar draugo pažįstamą. Imdamiesi šios užduoties, pagalvokite apie atskiras žmonių grupes ir jas užsirašykite: pavyzdžiui, šeima, giminaičiai, kolegos darbe, buvę kolegos. Galvodami apie draugus, pabandykite juos suskirstyti į atskiras grupes (sporto klubas, pomėgiai, mokykla / universitetas, kontaktai socialiniuose tinkluose), tuomet pagalvokite apie draugų ar šeimos draugus ir t. t.

Kai kurie žmonės, esantys kiekviename iš šių sąrašų, gali būti entuziastingi socialinių tinklų vartotojai. Ar jie gali pasidalinti savo tinklu? Pakalbėkite su jais ir išplėskite savo vardų sąrašą. Negalvokite apie tai, ką su šiuo sąrašu daryti, negalvokite ir apie tai,

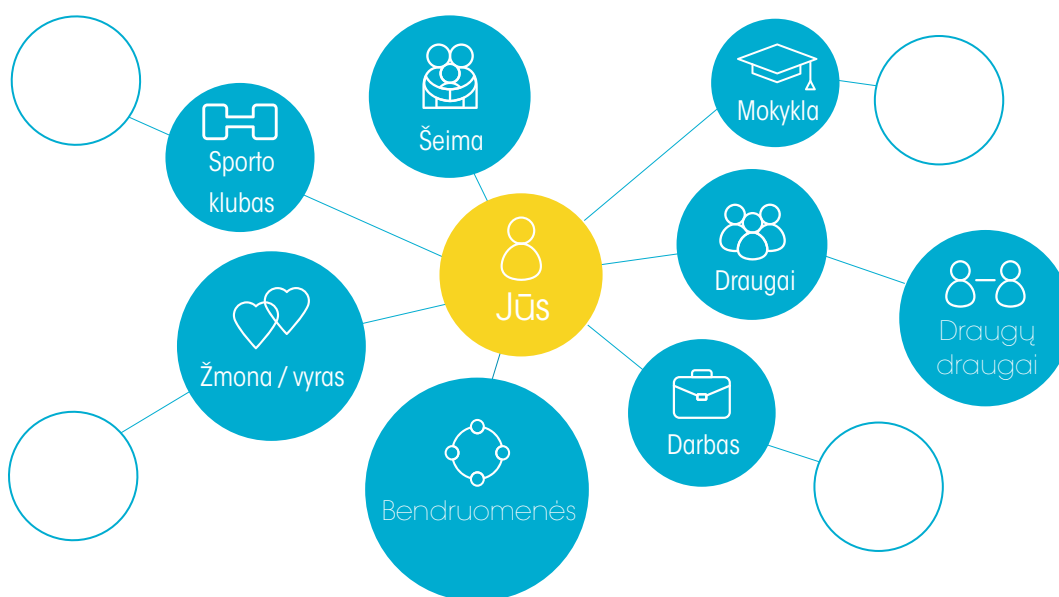
ar jie bus suinteresuoti. Tiesiog sutelkite pastangas į gerai organizuotą ir struktūrizuotą sąrašą. Jei padarysite tai teisingai, pastebėsite, kad vietoj nedidelio subjektyvaus 3 ar 4 vardų sąrašo sukūrėte objektyvų vardų sąrašą su šimtais žmonių, su kuriais galite susisiekti.

Kiekvienas iš šių asmenų tampa potencialiu Jūsų suinteresuotu asmeniu: galbūt jis pasidalins kitais vardais, taps EgoLOGY produktų klientu, o gal ir būsime Verslo partneriu.

Atminkite, kad vardų sąrašas turi būti dinamiškas: nuolat pildykite jį naujais kontaktais, kuriuos sutiksate gyvenimo kelyje.



PAGALBA PRISIMENANT



Norėdami padėti Jums pradėti, sukūrėme pagalbinį prisiminimo įrankį, kuris padės sudaryti draugų, verslo kolegų ir šeimos narių kontaktų sąrašą.

JŪSŲ ŠEIMA:

Mama ir tėtis
Anyta ir šešuras
Seneliai
Vaikai
Broliai ir seserys
Įbroliai ir įseserės
Globėjai
Globėjų vaikai,
įbroliai ir įseserės
Tėtos ir dėdės,
sūnėnai ir dukterė-
čios, pusseserės ir

pusbroliai, toli-
mesni giminaičiai
(pvz., antros eilės
pusbroliai)

TURIMAS KON- TAKTŲ SĄRAŠAS:

adresų knyga, el.
pašto adresa, Kon-
taktai mobiliajame
telefone,
Facebook
LinkedIn

Twitter
Skype

ASMENYS, SU KU- RIAIS ŠIUO METU REGULIARIAI BENDRAUJATE:

Pažįstami
Draugų draugai
Kaimynai
Laisvalaikis, pomė-
giai, laisvo laiko
leidimas, veiklos

(treniruotės, sporto
klubas, golfas, te-
nisas, vyno klubas
ir pan.)
Asmeninis treneris
Kirpėjas
Verslo partneriai
Buvę kolegos
Verslo kontaktai
Vadovas
Buvęs vadovas

KAS PARDAVĖ MAN:

Automobilį
Automobilio padangas
Indaplovę / džiovyklę
Žvejybos leidimą
Baldus
Akinius
Namą / butą
Papuošalus
Virtuvinius įrankius
Mac / PC / iPad /
planšetinį kompiuterį /
fotoaparata
Mobilųjį telefoną
Televizorių /HiFi
Dulkių siurbį

PAŽISTU TUOS, KURIE YRA:

Ambicingi
Draugiški
Patikimi
Entuziastingi
Verslūs
Susikaupę
Siekiantys tikslo
Smagūs
Turintys humoro
jausmą
Sąmoningai galvo-
jantys apie
sveiką gyvenseną
Daug pasiekę
Ieškantys papildomo
uždarbio
Organizuoti
Pozityvūs
Struktūrinio mąstymo
Mėgstantys dirbti
komandoje

PAŽISTU TUOS, KURIE:

Dirba savarankiškai
Nemėgsta dabartinio
darbo, darbo vietos
Yra sąžiningi
Yra gero charakterio
Mėgsta mokytis naujų
dalykų
Mėgsta iššūkius
Nori naujo automo-
bilio
Skaito knygas apie

asmeninį tobulėjimą
Nori daugiau laiko
praleisti su šeima
Yra darbštūs
Dirba tinklinėje rinko-
daroje
Dirba naktimis / vaka-
rais
Dirba įprastomis
darbo valandomis
(pvz., 9-17, I-V)

PAŽISTU KAŽKĄ, KURIS YRA:

Buhalteris
Aktorius
Akupunktūrininkas
Oro skrydžių kontro-
lierius
Archeologas
Architektas
Meno direktorius
Menininkas
Docentas
Autorius
Kepėjas
Barmenas
Grožio specialistas
Biologas
Kalvis
Valčių statytojas
Botanikas
Autobuso vairuotojas
Liokajus
Kapitonas
Automobilių parda-
vėjas
Dailidė
Valytojas
Dirigentas
Konditeris
Konsultantas
Virėjas
Kosmetologas
Šokėjas
Stomatologas
Dermatologas
Dizaineris
Mitybos specialistas
Diplomatas
Naras
Daktaras
Economistas
Redaktorius
Elektrikas
Liftą aptarnaujantis
darbuotojas

Inžinierius
Ūkininkas
Gaisrininkas
Žvejys
Floristas
Futbolininkas
Sodininkas
Geologas
Pagalbininkas,
Namų tvarkytojas
Homeopatas
Viešbučio vadovas
Namų šeimininkė
Draudimo brokeris
Interjero architektas
IT konsultantas
Juvelyras
Teisėjas
Teisininkas
Kraštovaizdžio speci-
alistas
Sodininkas
Advokatas
Bibliotekininkas arba
knygyno darbuotojas
Gelbėtojas
Rinkodaros
specialistas, padė-
jėjas
Masažo terapeutas
Mechanikas
Akušerė
Modelis
Slaugytoja
Ergoterapeutas

Okulistas
Osteopatas
Tapytojas
Tapytojas
ir dekoratorius
Pastorius / kunigas
Vaistininkas
Filosofas
Fotografas
Santehnikas
Policininkas
Politikas
Durininkas
Paštininkas
Psichologas
Stogdengis (stogo
meistras, rangovas)
Mokyklos medicinos
darbuotojas

Mokslininkas
Administratorius
Apsaugos darbuo-
tojas
Savarankiškai dirban-
tis asmuo
Batsiuovys
Parduotuvės padė-
jėjas
Sidabrinkalys
Dainininkas
Garso technikas
Akcijų makleris
Akmenkalys
Studentas
Chirurgas
Apklaustos atlikėjas
Siuvėjas
Taksi vairuotojas
Mokytojas
Gidas
Padavėjas (mėgsta-
miausias)
Vairuotojas
Laikrodžių gamintojas
Interneto dizaineris
Laukų valytojas
Refleksologas

AR TURITE PAŽISTA- MŲ ŠIOSE ŠALYSE?

Austrija
Belgija
Čekijos Respublika
Danija
Estija
Suomija
Prancūzija
Vokietija
Vengrija
Italija
Islandija
Latvija
Lietuva
Nyderlandai
Šiaurės Airija
Norvegija
Lenkija
Rumunija
Slovakija
Švedija
Šveicarija
Didžioji Britanija

VARDŲ SĄRAŠAS

VARDŲ SĄRAŠAS

VARDŲ SĄRAŠAS

VARDŲ SĄRAŠAS

VARDŲ SĄRAŠAS

VARDŲ SĄRAŠAS

[illegible]

2

PRIORITETAI

Savo vardų sąrašą padalinkite į dvi kategorijas: galimi Eqology produktų klientai (klientų sąrašas) ir galimi Verslo partneriai (šis sąrašas padės suburti savo pirmąją komandą). O dabar sutvarkykite kiekvieną sąrašą prioriteto tvarka. Sėkmingiausi Verslo partneriai skiria pirmenybę toms galimybėms, kurios jų manymu yra geriausios ir nu-sipelno daugiausia dėmesio.

KLIENTŲ SĄRAŠAS

Naujiems Verslo partneriams rekomenduojame pradėti ieškoti naujų klientų tarp draugu, šeimos narių ir tų Jūsų sąrašo asmenų, kurie yra ypač suinteresuoti (i) maisto papildų naudojimu arba (ii) savarankiškai rūpinasi savo sveikata ir gerove (pvz., nori pagerinti mitybą, fizinę ar psichinę sveikatą, mėgsta lankytis sporto klube, reguliariai mankštintis arba nori pakeisti savo dabartinį gyvenimo būdą). Jeigu 1 žingsnį (surašėte vardų sąrašą) ir 2 (priskyrėte prioritetus) padarėte tinkamai, šie asmenys dabar turėtų būti Jūsų kli-

entų sąrašo viršuje. Tarp šių vardų yra pirmieji 5–10 Jūsų klientų – asmenų, kurie greičiausiai įsigys prekių Jūsų Eqology parduotuvėje.

VERSLO PARTNERIS

Ar pažįstate ambicingų, mėgstančių bendrauti, mėgstamų, protingų, pozityviai mąstančių žmonių, kurie turėtų lyderio savybių ir drąsiai priimtų naujus iššūkius?

Tokius žmones turėtumėte įtraukti į galimų Verslo partnerių sąrašą.

KLIENTAI

Vardas	Miestas	Telefonas
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		

VERSLO PARTNERIAI

Vardas	Miestas	Telefonas
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		

**3
FOR
FREE**



*Mokate tik siuntimo ir tvarkymo mokestį už NEMOKAMĄ prekę.
Skaičiuokite daugiau eqology.com

GAUKITE SAVO PREKES NEMOKAMAI*



PIRKITE BET KURĮ VERSLO RINKINĮ

Užregistruokite 3 klientus



1 KLIENTAS

Perka Pure Arctic Oil,
Pure Vegan Oil, Vitamin K2+D3,
Essential, Anti Age Collagen, Sha-
ke or Pure Arctic Oil For Kids



CUSTOMER 2

Perka Pure Arctic Oil,
Pure Vegan Oil, Vitamin K2+D3,
Essential, Anti Age Collagen, Sha-
ke or Pure Arctic Oil For Kids



CUSTOMER 3

Perka Pure Arctic Oil,
Pure Vegan Oil, Vitamin K2+D3,
Essential, Anti Age Collagen, Sha-
ke or Pure Arctic Oil For Kids

JŪSŲ PIRMOSIOS KLIENTŲ BAZĖS KŪRIMAS

Šiame versle svarbus ne tik naujų Verslo partnerių pritraukimas, bet ir plačios, tvirtos klientų bazės turėjimas.

Atminkite, kad kai kurie asmenys, esantys Jūsų galimų klientų sąraše, taip pat gali būti arba ateityje tapti galimais verslo partneriais. Tačiau labai svarbu nuolat plėsti tvirtą klientų bazę, kadangi šie asmenys generuos Jūsų ilgalaikės papildomas pajamas. Skirkite laiko ir tinkamai kurkite savo vardų sąrašą užtikrindami, kad jame netrūktų tiek klientų, tiek VERSLO PARTNERIŲ (galimybių pusiausvyrą yra labai svarbi).

Eqology siūlo išskirtinę 3 NEMOKAMAI sistemą: turėdami 3 klientus, kurie įsigijo Pure Arctic Oil, Pure Vegan Oil, K2+D3, Essential, Anti Age Collagen, Shake arba Pure Arctic Oil For Kids, galite gauti savo prekę NEMOKAMAI* kitą mėnesį. Taigi, 3 klientai – tai minimalus aktyvumas, kurio tikimės iš naujo Verslo partnerio.

Įsivaizduokime, kad turite 50 VERSLO PARTNERIŲ, o kiekvienas iš jų turi 10 klientų. Tokiu atveju bus apmokėta už 500 klientų bazę. Jeigu 50 Verslo partnerių turės po 2 klientus, Jūsų pajamos iš komisinio apmokėjimo sumažės 80 %. Svarbu žinoti Eqology produktų naudojimo pranašumus. Pradedami verslą, sutelkite dėmesį ties mūsų pagrindiniais produktais. Savaiame suprantama, kad kasdienis šių produktų vartojimas pagerina Jūsų gebėjimus patikimai juos pardavinėti.

Eqology žurnalas – tai svarbus įrankis produktų reklamos priemonių arsenale. Ketindami kalbėtis su galimais klientais, su savimi turėkite klientams skirtą žurnalą. Tai leis klientams sužinoti daugiau apie mūsų produktus, pavyzdžiui, Pure Arctic Oil, Pure Vegan Oil arba Shake. 8 iš 10 atvejų klientai teigiamai atsiliepia apie mūsų Eqology žurnalą – tai puiki priemonė plėsti savo klientų bazę!



KAIP SUKURTI SAVO KLI- ENTŲ BAZĘ

1. Pakvieskite geriausius potencialius klientus iš savo sukurto sąrašo į produktų pristatymo susitikimą / vakarą, kuriame dalyvautų 3–8 žmonės.
2. Aplankykite potencialius klientus iš savo vardų sąrašė ir pristatykite mūsų produktus.

PATARIMAS: kol nesijaučiate patys galintys daryti panašius susitikimus, dalyvauti kartu pakvieskite savo rėmėją ar aukštesnio lygmens verslininką (upline).

Prieš organizuodami produktų pristatymo susitikimą / vakarą, perskaitykite Eqology žurnalą ir išbandykite pagrindinius mūsų produktus: Pure Arctic Oil Premium ir Shake. Mūsų patirtis rodo, kad norint pasiekti 3FF, reikia susitikti su mažiausiai 5 asmenimis. Pradėkite nuo perspektyviausių savo klientų sąrašė esančių asmenų.

„Susitikimų planavimo“ dalyje rasite keletą veiksmingų patarimų, kaip susisiekti su potencialiais klientais ir pakviesti juos į Eqology produktų pristatymo susitikimą / Eqology produktų pristatymo vakarą.



► *Klientai padės Jums uždirbti ilgalaikių papildomų pajamų.*



Patarimai, kaip surengti Produktų pristatymo susitikimą/ vakarą

1. Pakvieskite pakankamai žmonių, geriausiai nuo 3 iki 8 svečių (8–15 pakvietimų).
2. Būkite dėmesingi.
3. Prieš pristatydami produktus, pasikalbėkite su visais dalyviais.
4. Papasakokite produktų istorijas, kurios būtų artimos susirinkusiems.
5. Pagrindinį dėmesį skirkite Pure Arctic Oil Premium.
6. Pateikite informaciją apie mūsų produktus ir juos išbandykite.
7. Suteikite reikiamą pagalbą, kad pasiektumėte pirmąjį tikslą – 3FF.

Remember to bring:

1. Pure Arctic Oil Premium ir Omega-3 testus
2. Shake ir Vitamin K2+D3
3. Eqology žurnalą
4. Kompiuterį arba planšetę

My first Product Meeting/Evening:

Data: Laikas: Vardas: Vieta:

Data: Laikas: Vardas: Vieta:

Data: Laikas: Vardas: Vieta:

Data: Laikas: Vardas: Vieta:

3 SUSITIKIMŲ PLANAVIMAS

Puikus būdas pasiruošti savo pirmajam Produktų pristatymo susitikimui / vakarui – vadovautis mūsų paruoštu paprastu ir išbandytu šablonu.

Pradžioje skambinant galimiems klientams, bus sunku atsispirti pagundai papasakoti viską apie Eqology įmonę, Eqology produktus ir Verslo partnerio galimybes. Tačiau tiek Jums, tiek Jūsų kontaktams yra labai svarbu, kad jie susidarytų gerą pirmąjį įspūdį apie Eqology.

Tad nepasiduokite norui per anksti pristatyti mūsų produktų ir palaukite Produktų pristatymo susitikimo / vakaro. Leiskite savo rėmėjui Jums padėti ir rodyti pavyzdį, kad vėliau galėtumėte sekti jo pėdomis.

POKALBIO TELEFONU PRADŽIOS PAVYZDYS:

1. Pirmasis sakiny:

" Sveiki, esu _____ ."

2. Sutarkite vietą ir laiką:

„Ar esate užimtas kitą savaitę? Gal galime susitikti trečiadienį arba ketvirtadienį?“

Tai kvietimo į Produkto pristatymo susitikimą / vakarą klientams pavyzdys. Atsispirkite pagundai imti per anksti pasakoti apie mūsų produktus / verslo galimybę ir leiskite rėmėjui padaryti tai susitikimo metu.

5

SĖKMINGO KVIETIMO ŽINGSNIAI:

1.

Pradžia.

Pavyzdys: „Sveiki, esu (Jūsų vardas)“.

2.

Sutarkite vietą ir laiką.

„Ar esate užimtas kitą savaitę? Gal galime susitikti trečiadienį arba ketvirtadienį?“

3.

Priežastis, kodėl norite susitikti.

„Norėčiau su Jumis susitikti, nes (peržiūrėkite pavyzdžius, pateiktus kituose puslapiuose)“.

4.

Pasakykite, kad kartu su Jumis ateis Jūsų rėmėjas / draugas / kolega, kuris padės atsakyti į galimus klausimus.

5.

Patvirtinkite susitikimą.

„Iki susitikimo trečiadienį, 19 val., (vieta, adresas)“.

PATARIMAI, KAIP PLANUOTI SUSITIKIMUS:

- Apgalvokite, ką sakysite: tinkamas planavimas apsaugo nuo prastų rezultatų
- Entuziazmas: kalbėkite užtikrintai ir pakankamai greitai
- Pasinaudokite vardų sąrašu: susisieki su daugiausia žmonių per trumpiausią įmanomą laiką
- Sutelkite dėmesį į tai, dėl ko skambinate: norite susitikti
- Būkite draugiški: būkite profesionalūs
- Patvirtinkite sutartą laiką
- Stenkitės, kad telefono skambutis būtų trumpas
- Atsisveikinkite



KVIETIMŲ Į PRODUKTŲ PRISTATYMO SUSITIKIMĄ / VAKARĄ POKALBIŲ PAVYZDŽIAI

PRODUKTŲ PRISTATYMO SUSITIKIMAS / PRODUKTŲ PRISTATYMO VAKARAS

▶ Skambinu, norėdamas pakviesti Jus į išskirtinį Produktų pristatymo susitikimą / vakarą. Susitikimo metu gausite daugiau informacijos apie produktus ir jų teikiamą naudą. Galėsite juos išbandyti ir, jei norėsite, taip pat patikrinti savo Omega-3 lygį. Vietų skaičius ribotas, tačiau noriu suteikti galimybę būtent Jums, kadangi žinau, kad domitės maisto papildais / rūpinatės sveikata / domitės ligų prevencija / sveika gyvensena. Susitikimas yra neformalus, draugiškas, visiškai neįpareigojantis.

▶ Skambinu, kadangi žinau, kad domitės sveikata / kūno rengyba / maisto papildais / sveika gyvensena / ligų prevencija. Pradėjau dirbti su įdomiais sveikatos produktais, kurie, mano manymu, Jums patiks. Gal norėtumėte suburti keletą draugų / draugių / kolegų Ecology produktų pristatymo susitikimui / vakarui, kur galėsime pasikalbėti apie, pavyzdžiui, omega-3, vitaminus ir mineralus? Atnešiu produktų mėginių visiems, o norintys galės atlikti ir Omega-3 lygio testą. Tai bus neformalus, draugiškas susitikimas, be jokių finansinių įsipareigojimų.

SUSITIKIMAS SU KLIENTU:

▶ Pradėjau naudoti produktus, kurie, mano manymu, turėtų Jums patikti. Ar galiu užsukti ir parodyti produktų žurnalą bei atnešti mėginių?

▶ Pagalvojau, kad pastaruoju metu šiek tiek skundeisi sveikata. Pats pradėjau sveikiau gyventi ir naudoti tam tikrus maisto papildus, kurie man padėjo. Žinoma, nėra garantijos, kad jie padės ir Jums, tačiau norėjau pasidalinti informacija. Ar galiu užsukti ir atnešti produktų mėginių bei papildomos informacijos?

▶ Žinau, kad rūpinatės savo sveikata. Neseniai ėmiausi naujo verslo ir ieškau žmonių, kurie galėtų pasiklausyti mano pristatymo apie produktus. Galbūt Jums būtų įdomu arba galėtumėte man pateikti savo atsiliepimą? Ar galiu užsukti ir pristatyti, ką darau, galbūt galėčiau duoti ir mėginių?

POKALBIŲ TELEFONU SU GALIMAIS VERSLO PAR- TNERIAIS PAVYZDŽIAI

- » Neseniai ėmiausi naujo verslo maisto papildų / vitaminų, mineralų, mitybos ir vaistažolių papildų srityje. Pagalvojau apie Jus ir norėjau pristatyti savo naująją koncepciją. Esu įsitikinęs, kad Jums bus įdomu, galbūt tai gali būti kažkas tinkamo Jums arba Jūsų pažįstamiems.
- » Žinau, kad esate energingas / mėgstantis bendrauti / darbštus. Neseniai ėmiausi įdomaus verslo maisto papildų / vitaminų, mineralų, mitybos ir vaistažolių papildų srityje. Tai sveikos gyvensenos produktai. Manau, kad tai Jus gali sudominti. Neprivalote įsipareigoti, tačiau manau, kad Jums tai turėtų būti įdomu.
- » Vykdu verslą su draugu ir mums reikia dar kelių talentingų žmonių komandoje, tad pagalvojau apie Jums. Turime galimybę išleisti į rinką naują produktą. Jis turi didžiulį potencialą. Pagalvojau, kad galbūt norėsite prie mūsų prisijungti ir pasinaudoti šia galimybe.

4 skirtingi charakteriai

Susisiekus su žmonėmis, svarbu nepamiršti, kad esame skirtingai motyvuojami.

Galime suskirstyti žmonių elgesį į keturis skirtingus stilius. Išmokę atpažinti žmogaus, su kuriuo kalbatės, charakterio bruožus, galite pagerinti savo rezultatus, nes galėsite geriau atlikti konkrečius jo poreikius. Šios charakterio savybės apibūdina, kaip elgiamės bendruomenėje ir kaip bendraujame su kitais.

Jos parodo tai, kas esate ir kas Jus motyvuoja. Dauguma žmonių turi visų šių bruožų, tačiau tam tikrose situacijose jie gali būti linkę elgtis pagal tam tikrus aprašytus tipus.

Atpažinę šiuos bruožus, mes galime pasirinkti tinkamą bendravimo būdą su galimais klientais ir Verslo partneriais, kalbėdami apie tai, kas jiems yra svarbu.

Pateikiame keletą tipišų charakterių bruožų aprašymų, raktinių su jais susijusių žodžių ir rekomendacijų, kaip pasirinkti tinkamą bendravimo stilių:

MĖLYNA

- Impulsyvus
- Mėgsta viską, kas smagu, vakarėlius, keliones
- Mėgsta susipažinti su naujais žmonėmis
- Mėgsta pokyčius
- Turi silpnę komplimentams
- Nuostabūs pasakotojai

Jeigu pažįstate panašių savybių turintį žmogų, pasirinkite šį bendravimo stilių ir pabrėžkite: susitiksime ir galėsime susipažinti su naujais žmonėmis. Lipsite į sceną, susidursite su įdomiais iššūkiais. Komandinis darbas ir pati veikla teikia daug galimybių. Tinklinė rinkodara niekada netampa rutina, nes visą laiką vyksta kažkas naujo! Įsivaizduokite, kaip bus smagu! **Ar pažįstate kažką, kas yra „mėlynas“?**

GELTONA

- Mėgsta padėti kitiems
- Atsispiria norui teikti pirmenybę savo poreikiui
- Palaiko ir skatina kitus
- Nemėgsta būti dėmesio centre
- Nemėgsta daryti pasirinkimų ar prisiimti atsakomybės

Jeigu pažįstate panašių bruožų turintį žmogų, pasirinkite šį bendravimo stilių ir pabrėžkite: venkite būtinumo priimti daug sprendimų. Sutelkite dėmesį į tai, kad žmonėms reikia šių produktų / pajamų ir kad Jūs galite padėti. Galite dirbti savo ritmu. Mes galime tai daryti kartu. Jums nereikės lipti į sceną ir būti matomam. Svarbiausias dalykas tinklinėje rinkodaroje – tai bendradarbiavimas ir palaikymas. **Ar pažįstate kažką, kas yra „geltonas“?**

RAUDONA

- Mokslininkas / analitikas
- Metodiškas, mąstantis
- Kruopščiai apsversto galimybes, turi turėti laiko sprendimams priimti
- Nemėgsta pokyčių, mėgsta tvarką ir nuspėjamumą
- Mėgsta faktinę informaciją

Jeigu pažįstate panašių savybių turintį žmogų, pasirinkite šį bendravimo stilių ir pabrėžkite: Norvegijos kompanija, veikianti nuo 1998 metų, yra solidi, tvirta ir nuspėjama. Užtikrintas produktų poveikis patvirtintas tyrimais ir dokumentais. Kursite verslą, dėdami „akmenėlį prie akmenėlio“, vis didindami saugias, lengvai apskaičiuojamas pajamas. **Ar pažįstate kažką, kas yra „raudonas“?**

ŽALIA

- Orientuotas į veiksmą ir rezultatus
- Motyvuotas ir gerai organizuotas
- Stiprus poreikis siekti sėkmės
- Valdymo ir planavimo įgūdžiai
- Mėgsta prisiimti atsakomybę

Jeigu pažįstate panašių savybių turintį žmogų, pasirinkite šį bendravimo stilių ir pabrėžkite: atlyginimo augimo galimybės yra beribės. Turite galimybę iškelti tikslus ir vesti kitus šių tikslų siekimo link. Žmonės, kurie kelia aiškius tikslus ir yra disciplinuoti, turi didžiausią sėkmės potencialą šioje srityje. Turite galimybę pamatyti platų vaizdą ir jo teikiamas galimybes. **Ar pažįstate kažką, kas yra „žalias“?**

PRISTATYMAS

Pristatykite Jūsų galimą VERSLO PARTNERĮ 2:1 susitikime, pavadintame „Pirmuoju žvilgsniu“.

Jūsų tikslas – pakviesti suinteresuotą asmenį į susitikimą, supažindinti jį su rėmėju ar aukštesnio lygio verslo partneriu, kuris pristatys Eqology, papasakoti, kodėl pakvietėte jį į susitikimą, kodėl nusprendėte dirbti su Eqology ir kodėl norite dirbti su pakviestu asmeniu. Darbas kartu su rėmėju suteiks Jums puikią galimybę klausytis ir mokytis iš jo.

Užsidegimas, teigiamas požiūris ir noras prisidėti pristatymo metu – tai svarbūs sėkmingo Verslo partnerio bruožai. Užsirašykite pastabas ir leiskite rėmėjui kalbėti tol, kol nebūsite pasiruošę daryti to patys. Tinkamas Eqology produktų ir pačios Eqology įmonės pristatymas užima 20–30 minučių.

Nepamirškite pasiimti Eqology žurnalo, kompiuterio arba planšetės, Pure Arctic Oil Premium, Omega-3 testų ir produktų mėginių. Tai padidins sėkmingo pristatymo ir teigiamų susitikimo rezultatų galimybes.

Antrasis žvilgsnis – II-asis susitikimas

Ne visi yra ryžtingi per pirmąjį susitikimą. Tad svarbu susitarti dėl kito susitikimo. Idealiu atveju jis turėtų vykti per 48 valandas nuo „Pirmojo žvilgsnio“ susitikimo su būsimu VERSLO PARTNERIU. Šio susitikimo laikas turi būti suderintas „Pirmojo žvilgsnio“ susitikimo pabaigoje.

Jo metu galimas Verslo partneris atsako į klausimus, kurie padės Jums tęsti procesus. Mūsų misija – suteikti Verslo partneriui pakankamai informacijos, kad jis galėtų priimti apgalvotą sprendimą. Daugelis priima sprendimą po šio susitikimo.

PATARIMAI „Antrojo žvilgsnio“ susitikimui

- Paklauskite, kas šį asmenį motyvuoja
- Atsakykite į klausimus, kurie yra jam svarbūs
- Ar jis suprato esmę apie Eqology Director per 60 dienų?
- Ar yra išbandęs Eqology produktų asortimentą?
- Paklauskite, kur jis yra 1/10 skalėje
- Ką jam reikėtų papildomai aptarti ir sutarti, kad galėtų pradėti?





» *Ar kažkada žaidėte „Sugedusio telefono“ žaidimą?*

ATKARTOJIMAS

Jeigu žaidėte, tikriausiai žinote, kad labai dažnai galutinė žinutė skiriasi nuo pradinės, kadangi ji yra po truputį keičiama, kai pašnibždomis perduodama vieno žmogaus kitam. Tai smagus žaidimas vaikams, tačiau gali turėti nemalonių pasekmių organizacijai.

Atkartojimas – tai sėkmės raktas. Įsitikinkite, kad visi Verslo partneriai laikosi tos pačios sistemos, pavyzdžiui, naudodami „Start up“ vadovą kiekvieną kartą susisiekę su nauju Verslo partneriu. Visada kyla pagunda išbandyti ką nors naujo, ieškoti būdų pagreitininti procesus, tačiau tai ne visada yra gera mintis.

Sistema, aprašyta „Start Up“ vadove yra išbandyta ir ištestuota, ją nesudėtinga naudoti ir paprasta mokyti kitus. Susisteminus veiklą, ji atrodoys paprasta, o tai paskatins kitus galvoti „aš taip pat galiu tai padaryti“. Atkartojimas yra geriausias būdas siekti sistemingo pajamų didėjimo.

Svarbu, kad nesiimtumėte vaidmenų, kurie gali sumažinti Jūsų organizacijos galimybę augti. Žemiau pateikiame kelis elgesio, galinčio pakenkti Jūsų galimybėms gauti papildomų pajamų, pavyzdžius.

Supermenas

Jie rengia visus pristatymus savo tinkle ir turi visus atsakymus į bet kokius klausimus. Jie tampa savo komandos „guru“. Retai kas nutinka be jų žinios. Komanda yra nuo jų priklausoma ir retai pasikliauna savo sugebėjimais. Visi galvoja: „Aš niekada nebūsiu toks geras“. Rezultatas: komanda tampa 100 % priklausoma nuo Supermeno. Venkite tapti didžiausiu savo paties priešu.

Gudročius

Tokie asmenys mano, kad rado geresnį būdą vykdyti verslą nei jų rėmėjas ir galiausiai bando visus mokyti. Jie nuolat blaškosi ir bando ieškoti trumpesnių kelių, pavyzdžiui, ieškodami rėmėjų tarp įžymybių, viešbučių tinklų ir sporto komandų. Darbas su draugais ir pažįstamais jiems tampa per nuobodus: jie dažnai baigia darbą po šešių mėnesių, nes modelis, kurį jie bando vystyti, yra per sudėtingas ir sunkiai atkartojamas. Tad jie niekada neuždirba daug pinigų. Šiame versle veikia paprasti dalykai: VADOVAUKITĖS SISTEMA.

Kankinys

Kankinys nori, kad visiems pasisektų, ir praleidžia daug laiko darydamas viską, kad visi pasiektų finišo tiesiąją. Didžiąją laiko dalį jis praleidžia bandydamas keisti žmones, kurie nenori keistis, ir besistengdamas juos įtikinti, kad jie turėtų dirbti su Eqology. Tokių žmonių viltis ir tikėjimas žmonėmis yra pagrįsti jų potencialu veikti. Jie pamiršta išnaudoti savo laiką geriausiomis perspektyvoms ir vis sudėtingiau išlaiko motyvaciją. Skirkite laiko tiems, kurie kažko nori, ir žmonėms, kurie veiksmais parodo, kad jie nori kurti verslą.



Atminkite, kad visi daro tai, ką darote Jūs, o ne tai, ką sakote.

Produktų žinovas

Kai kurie puikiai, iki mažiausių smulkmenų nagrinėja ir pristato kiekvieną produktą, lyg vaidindami „profesoriaus“ vaidmenį. Jie sugeba rasti kažkiek klientų, kuriuos sužavi žinios apie produktus. Žinios ir ekspertinė nuomonė apie produktą yra naudinga tuo atveju, jei žmonėms kyla klausimų, tačiau geriausia kurti puikias istorijas apie produktus ir jų naudojimo naudą. Taip žmonės labiau įsitraukia, istorijas lengviau atkartoti. „Faktai pasakoja, pasakojimai parduoda“.

Holivudo režisierius

Holivudo režisierius iškart pradeda veiklą su naujais VERSLO PARTNERIAIS ir klientais, užsukusiais į parduotuvę. Po to jis greitai pereina į „valdymo režimą“ / režisieriaus vaidmenį ir mano, kad jam tereikia kontroliuoti pavaldinius, kurie ir atliks visą darbą. Jis pradeda skambinėti visiems savo grupės nariams ir užverčia juos klausimais, pavyzdžiui, kiek susitikimų jie surengė ir pan. Kiekvienas savo organizacijoje pradeda daryti tą patį, kaip ir jis: nieko.

Sėkmės ieškotojas

Sėkmės ieškotojas šią galimybę vertina kaip „greito praturtėjimo“ koncepciją. Jie pasirenka 3–4 žmones, kurie, jų manymui, puikiai tiks darbui su Eqology, ir daug laiko skiria įkalbėjimui, kad šie prisijungtų. Jie neskiria laiko vardų sąrašui parengti ir nedarba sistemingai. Tad jie pasikliauna saujelės žmonių malone (deja, tai retai atsiperka). Ant popieriaus gali atrodyti, kad verslas su trimis klientais ir trimis VERSLO PARTNERIAIS vystysis puikiai, tačiau toks požiūris retai pasitvirtina. Nepakliūkite į „Sėkmės ieškotojo“ pinkles. Sistemingai atlikite kiekvieną paėiliui einančią užduotį. Pasikliaukite sistema ir skirkite jai šiek tiek laiko kiekvieną dieną.

5 GRĮŽTAMASIS RYŠYS

„Keletą kartų per metus rengiame didesnius susibūrimus, kuriuose turite galimybę mokytis iš geriausių Eqology partnerių. Tokio renginio privalumai nepalyginami su jokiais kitais“.

Atlikdami 1–4 veiksmus, galite su pasitikėjimu pradėti savo naują verslą ir tapti sėkmingu Verslo partneriu.

Šie veiksmai pagerins galimybes suburti nedidelę patikimų Verslo partnerių komandą ir sukurti tvirtą klientų bazę.

Prieš pradėdant kelionę į aukštesnius verslo lygius, svarbu glaudžiai bendradarbiauti su naujokais. Tokiu būdu greičiau ir sėkmingiau kursite savo verslą. Iš pradžių tai bus labai paprasta, nes padedame kiekvienam atlikti pirmuosius žingsnius: sudaryti są-

rašus, pritraukti klientų ir rezervuoti susitikimus. 80 % Jūsų laiko bus skirta gerai organizacijai sukurti. Galų gale Jūsų komandai reikės daugiau įgūdžių. Svarbu, kad visi dalyvautų visoje sistemos veikloje: komandos susitikimuose, susitikimuose viešbučiuose, stovyklose ir renginiuose.

Keletą kartų per metus rengiame didesnius susibūrimus, kuriuose turite galimybę mokytis iš geriausių Eqology partnerių. Tokio renginio privalumai nepalyginami su jokiais kitais. Jūs gaunate žinių ir motyvacijos, kurie būtini norint profesionaliai vystyti Eqology verslą



- Pristatymai 2-1



- Mokymasis ir grįžtamasis ryšys
- Verslo partnerių mokymai
- Verslo susitikimas
- Produktų pristatymas
- Akademijos mokymai



- **RENGINIAI**



Naujas apmokytas Verslo partneris

6 JŪSŲ PIRMASIS SUSITIKIMAS

JŪSŲ PIRMASIS SUSITIKIMAS

	VARDAS	VIETA	LAIKAS
1.			
2.			
3.			

TIKSLAS

Svarbu nustatyti trumpalaikius (pvz., 90 dienų) ir ilgesnio laikotarpio tikslus, kurie numato norimą pasiekti Eqology lygį. Kartu su savo rėmėju ar aukštesnio lygmens verslininku ap-

tarkite, ar iškelti tikslai yra realistiški turint omenyje laiką, kurį kiekvieną savaitę skirsite Eqology verslui vystyti.

PAVADINIMAS/TIKSLAS:

90 dienų:

1 metai:

3 metai:

5 metai:

Norėdamas tai pasiekti, darbui su Eqology skirsiu valandų per savaitę.

30 DIENŲ

3
FOR
FREE

JŪS



DATA:

3 nemokamai
CAB 60 EUR*

FSQ IR TEAL LEADER

2.000 QV

JŪS



DATA:

FSQ Premija 100 EUR
RA Premija 100 EUR

60 DIENŲ

DIRECTOR

4.000 QV

JŪS



DATA:

Director 60 Premija 250 EUR
RA Premija 250 EUR
Mentor Premija: 288 EUR*

12 MĖN.

10V
EQOLOGY™
10V

Eqology gali Jums grąžinti įnašą, sumokėtą už pradinį Verslo rinkinį!

Jums tereikia išlaikyti 10 tiesioginių klientų, kurie užsisako Pure Arctic Oil arba Pure Vegan Oil Premium prenumeratos būdu / padarę išankstinį apmokėjimą 10 mėnesių, ir gausite 100 Pure Arctic Oil arba Pure Vegan Oil Premium prenumeratą / apmokėtą išankstiniu mokėjimu per 12 mėnesių nuo Jūsų Verslo rinkinio užsakymo dienos! Taip pat turite užsiregistruoti 5 Verslo partnerius su bet kuriuo Business ar aukštesniu rinkiniu!

JŪS

12 mėnesių



x5



x100

DATA:

*Daugiau informacijos rasite Eqology kompensavimo plane.

» Jūsu kontrolinis
sąrašas padės
organizuoti
Jūsų Verslą

KONTROLINIS SĄRAŠAS

- ☐ Užsakyti Pure Arctic Oil Premium ir Vitamin K2+D3
- ☐ Atlikti Omega-3 testą
- ☐ Peržiūrėti visus vaizdo įrašus tv.eqology.com puslapyje
- ☐ Sudaryti mažiausiai 100 vardų sąrašą
- ☐ Įvykdyti pirmąjį susitikimą su rėmėju (per 48 val.)
- ☐ Priskirti prioritetus 15 galimų klientų ir 15 galimų Verslo partnerių
- ☐ Suplanuoti 10 klientų susitikimų ir (arba) Produktų pristatymo susitikimų / vakarų
- ☐ Suplanuoti 10 „Pirmojo žvilgsnio“ susitikimų su galimais Verslo partneriais
- ☐ 3 nemokamai su Pure Arctic Oil Premium
- ☐ Paremti 3 Verslo partnerius
- ☐ Suplanuoti kitą susitikimą viešbutyje
- ☐ Suplanuoti kitą susitikimą namuose
- ☐ Įsigyti bilietą į kitą įvadinį renginį
- ☐ Perskaityti „Start Up“

KURKITE SAVO ATEITĮ

„Start Up“ yra parengtas siekiant suteikti puikią galimybę sėkmingai tapti ir dirbti Eqology Verslo partneriu. Čia pateikta informacija – tai tūkstančių darbo valandų, prisistatymų ir asmeninės patirties rezultatas, kurį sukaupė sėkmingi Eqology Verslo partneriai.

Jums tereikia sistemingai laikytis šio patikrinto sėkmės recepto ir būti kantriems. Tokiu atveju galėsime užtikrinti, kad rezultatai Jūsų nenuvils.

Rekomenduojame nuolat lankytis mūsų svetainėje, įvairiuose mūsų „Facebook“ puslapiuose ir, svarbiausia, kuo dažniau dalyvauti įvairiose Eqology veiklose.

Kaip ir daugelis kitų dalykų, Eqology verslas neauga savaime. Turite būti pasirengę mokytis ir sistemingai dirbti, teikdami prioritetą savo veiklai, kad laikui bėgant galėtumėte pasiekti aukščiausius Eqology lygius.

Su nekantrumu laukiame mūsų bendros įdomios, informatyvios ir abipusiai naudingos ateities.

*Kartu kurkime Jūsų
Eqology verslo sėkmę!*

A serene landscape photograph featuring a white fishing boat with orange accents floating on a calm body of water. The boat is positioned in the lower right quadrant, with its reflection clearly visible in the still water. In the background, a large, rugged mountain with significant snow cover rises majestically, partially shrouded in mist. The shoreline is dotted with small, snow-covered buildings and evergreen trees. The sky is filled with soft, grey clouds, suggesting a quiet, overcast day. The overall mood is peaceful and majestic.

It's
in our
nature

EQ. OLOGY

Lilleakerveien 2 B
Pb. 514, 0283 Oslo
Norvegija
eqology.com

It's in our nature