



NO

START UP

EQOLOGY™

Naturally Driven

PERSONLIGE OPPLYSNINGER

NAVN

EQ ID

SPONSOR

TELEFON

E-POST

UPLINES

NAVN

TELEFON

NAVN

TELEFON

NAVN

TELEFON

VELKOMMEN TIL EQOLOGY™

Navnene Eqology og EQ er tatt fra eq (emosjonell intelligens) og ecology (økologi – læren om forholdet mellom organismer og deres miljø). Alt liv strever naturlig etter å oppfylle sittpotensiale. Vi omfavner denne kraftfulle idéen og kaller den Naturally Driven.

Naturally Driven gjenspeiler beslutsomheten hos hver eneste Business Partner og medarbeider hos oss. Vi har et målrettet fokus på å styrke Eqologys brand, og bli en ledende aktør på helsekost markedet i Europa.

Dette oppnår vi ved å ha fokus på å levere unike produkter av høy kvalitet, og at du som Business Partner sprer vårt budskap og alt vi har å tilby.

Naturally Driven gjenspeiler også det enkle faktum at naturlige ingredienser er en sentral driver for oss som bedrift. Vi har tro på at naturen kan bringe helse og livskraft og holde mange vanlige sykdommer på avstand.

Basert på denne enkle, men allikevel sterke idéen, har vi utviklet vår identitet.

Som et Network Marketing-selskap tilbyr vi våre partnere et sterkt konsept, dokumenterte produkter og en forretningsplan som belønner de som gjør jobben. Vi har et fokus på kunder, dette skaper en stabil og forutsigbar inntekt, noe som vi mener er unikt for denne bransjen.

Vi følger trendene i markedet og streber etter å levere unike produkter og skape det beste systemet for våre Business Partnere.

Våre to verdier er vår ledesnor; målbevisst og ærlig. Det sier noe om hvem vi er, hvem vi ønsker å forbli og hvordan vi driver vår virksomhet.

Vi i Eqology mener at naturen er en kraft i og rundt oss som holder oss gående, og som inspirerer oss til å utrette store ting.

Der bor noe stort i alle mennesker og vi tror at EQOLOGY er det perfekte verktøyet til å realisere seg selv og sitt potensiale.

Velkommen i teamet!



START UP

DINE FØRSTE UKER I FORRETNINGEN

"You know who
to talk to – we know
what to do"

**DETTE HEFTET ER SKREVET MED
DISSE SANNHETENE I TANKENE:**

- Suksess i Eqology er ikke tilfeldig
- Det er et velp prøvd og forutsigbart mønster av aktiviteter som leder til suksess.

I dette heftet vil du delta i en rekke aktiviteter. Ved å følge trinnene kan du tjene penger raskt - mye raskere enn i en tradisjonell forretningsmodell.

For de som velger å ta disse trinnene til toppen, vil den personlige og økonomiske belønningen være fantastisk. Det er viktig med en god start på businessen. Følger du dette enkle systemet og bruker 7-10 timer i uken er du på god vei.

Systemet vårt er bygget rundt at du ved å jobbe deltid med Eqology skal klare Director innen 60 dager, ha opparbeidet en fin ekstraintekt og være på vei mot nye mål.

SLIK GÅR DU FREM

I Eqology jobber vi etter en enkel fremgangsmetode i 3 steg:

1. 3 For Free
2. 3 Business Partnere
 - Skap ditt første team
3. Hjelp ditt team med å oppnå steg 1 og 2

Systemet for å gjennomføre pkt. 1-3

1. NAVNELISTE
2. PRIORITERE
3. AVTALE MØTER
4. PRESENTERE 2-1 (PRODUKTER & BUSINESS)
5. OPPFØLGING
6. OPPSTART

1 NAVNELISTE

& MEMORY JOGGER

Når man vurderer Eqology er det mange som spør seg: «Kjenner jeg nok folk som vil være interessert?» Kjenner du mange vil du ha stor suksess, hvis ikke vil du ha mindre suksess. Det høres logisk ut, men er langt fra sannheten.

De fleste som begynner har en mental liste på 3-4 personer som de er sikker på vil begynne hvis de blir presentert denne muligheten.

Hele deres framtidige karriere er basert på responsen til disse personene. Hvis man er heldig så får man med seg noen av disse og får på denne måten utvidet karrieren sin i noen måneder.

Hvis du lurer på hvorfor noen ikke får det til eller slutter, er det pga. denne «lotto» tilnærmingen til forretningen. De

som virkelig får suksess og bygger store organisasjoner er de som forstår at det å lykkes består i å gjøre et godt stykke grunnarbeid (navneliste), og at det å kontakte nye mennesker og jobbe med navnelisten sin er en av de viktigste ferdighetene i denne bransjen.

Derfor er det første du skal gjøre når du har registrert deg som Business partnert, å skrive en UKRITISK navneliste.

Navnelisten er et av de viktigste verktøyene dine for å lykkes. Hvis du kjenner noen

som er negativ, skriv de på listen. Din beste venn skal være på listen. Kjenner du noen som har sagt at de skal «aldri skal være involvert i nettverksmarkedsføring», de skal også være på listen. Alle skal være på navnelisten.

Når du starter denne prosessen vil flere navn dukke opp som du ikke har tenkt på, en kontakt får deg til å tenke på vedkommendes omgangskrets og sjansen er stor for

at du kjenner mange av de også – dette gir deg enda flere på navnelisten.

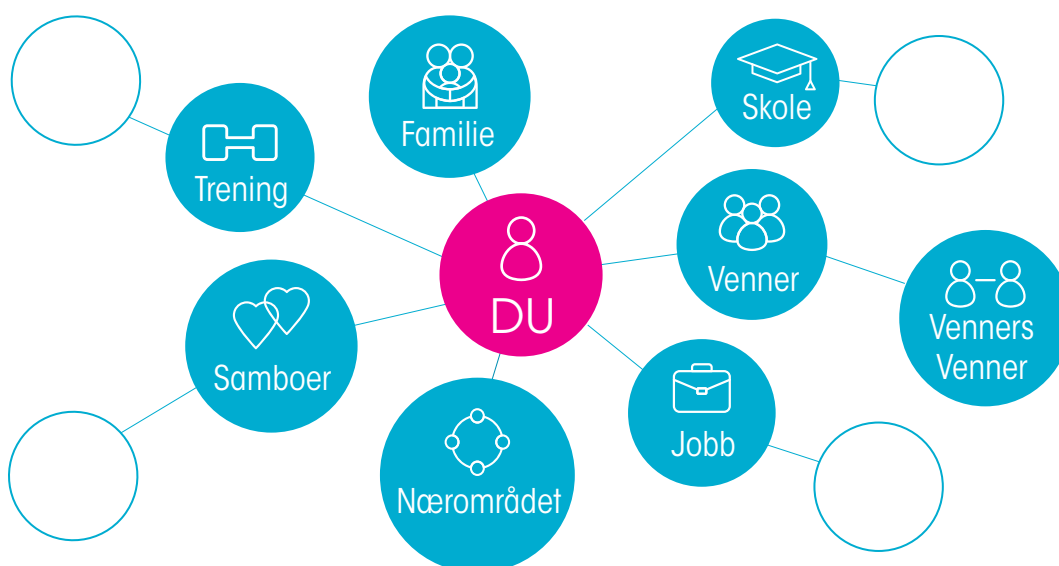
Tenk på noen i din familie, hvem kjenner de? Få de på navnelisten. Hva med alle vennene dine, hvem kjenner de? Få de på navnelisten. Tenk på alle relasjonene du har rundt deg, hvem kjenner de? Få de på navnelisten. Ikke tenk på hva du skal gjøre med listen, bare fortsett og bygg på den.

Hvis du gjør dette riktig vil du ha hundrevis av mennesker du potensielt kan kontakte.

Listen er dynamisk og du bør hele tiden legge til nye kontakter som du møter på din vei.



MEMORY JOGGER



For å få en best mulig start har vi satt sammen en liten «memory jogger» som kan gi deg litt hjelp med din initielle liste av venner, business kontakter og familie.

DIN FAMILIE:

Mor & Far
Svigermor & Svi-
gerfar
Besteforeldre
Barn
Søsken
Tante & Onkler
Nieser & Nevøer
Kusiner & Fetre

LISTER DU ALLEREDE HAR:

Adresse bok
E-mailadresser
Mobil kontakliste
Facebook
LinkedIn
Twitter
Skype

DINE VENNER OG DE DU OMGÅS MED REGELMESSIG:

Venner
Venners venner
Naboer
Fritidssysler og
hobbyer, trening,
golf, tennis, vin-
klubb, etc.

Personlig trener
Frisør
Kollegaer
Tidligere kollegaer
Jobbkontakter
Sjef
Gammel sjef

HVEM SOLGTE MEG MIN/MINE:

Bill
Briller
Båt
Dekk
Fiskekort
Hus/Leilighet
Klokke
Mac/PC/iPad
Mobiltelefon
Møbler
Oppvaskmaskin/
Tørketrommel
Visittkort
Tablet
TV/Stereo
Støvsuger

JEG KJENNER PERSONER SOM:

Er ute etter en
ekstra inntekt
Er ambisiøs
Er entusiastisk
Er en entrepenør
Er hyggelig og gøy
å være med
Er målrettet
Er godt organisert
Er positiv
Er god å jobbe i
team
Er vinnere
Er målrettet
Er god å snakke
foran en forsamling
Er interessert i helse
Ikke liker jobben sin
Har vært i network
marketing
Har karakter &
intergritet
Har et godt smil
Akkurat har sluttet i
jobben
Elsker en utfordring
Liker å lære nye ting
Vil ha mer tid med
familien
Vil starte for seg
selv

Trenger en ny bil
Som jobber for
hardt
Som jobber natt/
helger
Som leser bøker
om personlig
utvikling

JEG KJENNER NOEN SOM ER:

Advokat
Aksjemegler
Akupunktør
Apoteker
Arkeolog
Arkitekt
Art Director
Badevakt
Baker
Bartender
Båttbygger
Bilselger
Biolog
Biopat
Blikkenslager
Blomsterdekoratør
Bokhandler
Bonde
Botaniker
Brannkonstabel
Bussjåfør
Butikkmedarbeider
Danser
Designer
Diplomat
Dirigent
Dommer
Dykker
Elektriker
Ergoterapeut
Feier
Filosof
Fisker
Flygeleder
Forsker
Forfatter
Forsikringsselger
Fotograf
Fotballspiller
Gartner
Geolog

Gullsmed
Heismontør
Helsesøster
Homeopat
Hjemmehjelp
Hotelldirektør
Hovmester
Hudpleier
Husøkonom
Ingeniør
Interiørarkitekt
IT-konsulent
Jordmor
Journalist
Jurist
Kaptein
Kiropraktor
Kirurg
Kokk
Konditor
Konsulent
Kunstner
Lege
Lektor
Lærer
Lydtekniker
Massør
Maler
Markedssjef
Megler
Mekaniker
Modell
Murer
Naprapat
Optiker
Pastor/prest
Pikkolo
Politi
Politiker
Postmann
Psykolog
Regnskapsfører
Redaktør
Reiseleder
Revisor
Rørlegger
Sekretær
Sanger
Servitør (favoritt)
Sjåfør
Skomaker
Skredder

Skuespiller
Smed
Snekker
Sykepleier
Sølvsmed
Takstmann
Taktekker
Tannlege
Taxisjåfør
Tømrer
Urmaker
Vekter
Veterinær
Web designer
Økonom
Zoneterapeut
Osteopat
Dietist
Selvstendig
næringsdrivende
Kiropraktor
Studerende
negletekniker
Kosmetolog
Kankrådgiver

HVEM KJENNER DU I ET ANNET LAND?

Belgia
Danmark
Estland
Finland
Frankrike
Island
Italia
Latvia
Litauen
Nederland
Nord Irland
Norge
Polen
Romania
Slovakia
Sverige
Tsjekkia
Tyskland
Østerrike
Svelts
U.K.
Ungarn

NAVNELISTE

NAVNELISTE

NAVNELISTE

NAVNELISTE

NAVNELISTE

NAVNELISTE

2 PRIORITERE

Når du har skrevet navnelisten skal du prioritere nye kunder (kundeliste) og samarbeidspartnere (Eqology Business Partnere).

KUNDELISTE

Når du er helt ny Eqology Business Partner, anbefaler vi å starte med venner, familie og andre du kjenner som kan ha en naturlig interesse for produktene. Hvem kjenner du som bruker noe tilskudd fra før av, trener eller som du tror er ute etter en livstilsendring?

Dette er personer som sannsynlig ønsker å handle i din butikk, vi kaller dette en «kundeliste». Dine første 5-10 kunder finnes blant disse.

BUSINESS PARTNER

Hvem kjenner du som er ambisiøs, sosial, omgjengelig, dyktig, positiv og som besitter noen lederegenskaper og kanskje er klar for en utfordring?

Disse setter du på listen over potensielle Business Partnere.

KUNDER

Navn	By	Telefon
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		

EQOLOGY BUSINESS PARTNERE

Navn	By	Telefon
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		

**3
FOR
FREE**



*Frakt tilkommer på ditt gratis produkt.
Les mer på eqology.com

FÅ DITT PRODUKT GRATIS*



KJØP KIT*

Få 3 kunder til å kjøpe
et av våre hovedprodukter*



KUNDE 1

Kjøper Pure Arctic Oil,
Pure Vegan Oil, Vitamin K2+D3,
Essential, Anti Age Collagen, Shake eller
Pure Arctic Oil For Kids



KUNDE 2

Kjøper Pure Arctic Oil,
Pure Vegan Oil, Vitamin K2+D3,
Essential, Anti Age Collagen, Shake eller
Pure Arctic Oil For Kids



KUNDE 3

Kjøper Pure Arctic Oil,
Pure Vegan Oil, Vitamin K2+D3,
Essential, Anti Age Collagen, Shake eller
Pure Arctic Oil For Kids

* Få det produktet som 3 av dine kunder har kjøpt gratis i den følgende kalendermåned.

SKAP DIN FØRSTE KUNDEBASE

I tillegg til å utvikle nye Business Partnere, er det viktig å bygge en kundebase.

Det er gjennom kunder du får din lang-siktige gjentagende inntekt. I Eqology har vi det unike 3 FOR FREE systemet som gjør at du som har 3 kunder med Pure Arctic Oil, Pure Vegan Oil, Vitamin K2+D3, Essential, Anti Age Collagen, Shake eller Pure Arctic Oil For Kids, får ditt produkt GRATIS neste måned. Derfor er 3 kunder et minimum av aktivitet vi forventer av en ny Business Partner.

Tenk deg at du har 50 Business Partnere som skaffer 10 kunder hver. Da vil du bli betalt for en kundebase på 500 personer. Har de samme 50 Business Partnerne 2 kunder hver, vil det være en 80 % reduksjon i din provisjonsgivende inntekt. Det er viktig at du lærer deg fordelene

ved å bruke Eqologys produkter. Når du starter opp din forretning konsentrerer du deg om våre hovedprodukter. Det er en selvfølge at du bruker disse produktene hver dag for å kunne markedsføre dem på en tillitsvekkende måte.

Et viktig verktøy når man skal få nye kunder er kundemagasinet og produktene. Ha alltid et kundemagasin lett tilgjengelig når du snakker med en potensiell kunde. Lar du kunden også få smake på Pure Arctic Oil, Pure Vegan Oil og ev. Shake, har du en ny kunde i 8 av 10 tilfeller.



SLIK GJØR DU DET

1. Inviter de du har på din kundeliste til et produktmøte/helseaften i grupper på 3 - 8 personer.
2. Ta med produktene og besøk de du har på din kundeliste.

TIPS: Vi anbefaler at du tar med sponsor eller upline på møtet så lenge du har behov for det.

Før du inviterer til et produktmøte/helseaften, må du sørge for at du har lest kundemagasinet og smakt Pure Arctic Oil Premium og Shake. For å bli 3FF, må du nok snakke med minimum 5 personer. Start med dine nærmeste på din kundeliste.

Under punktet «avtale møter» vil du finne noen effektive måter å snakke med dine potensielle kunder på, eller invitere noen hjem til et produktmøte /helseaften.



» *Det er gjennom kunder du får din langsiktige gjentagende inntekt.*

A pair of black Warby Parker glasses is positioned in the upper right corner. A hand holding a green pencil is visible on the right side, with the pencil pointing towards the center. In the top left corner, there is a small yellow cross symbol on a dark blue textured surface.

Tips til helseaften:

1. Inviter mange nok til at du har 3-8 gjester (8-15 invitasjoner)
2. Vær imøtekommende
3. Snakk med alle deltagerene før produktpresentasjonen
4. Bruk produkthistorier som er i rommet
5. Fokuser på Pure Arctic Oil Premium
6. Forklar og vis testen
7. Tilby alle hjelp til 3FF

Husk å ta med:

1. Pure Arctic Oil Premium og Omega-3 Tests
2. Shake og K2+D3
3. Kundemagasiner
4. PC/Mac eller nettbrett

Mine første produktmøter/helseaftener:

Dato: Tid: Navn: Sted:

Dato: Tid: Navn: Sted:

Dato: Tid: Navn: Sted:

Dato: Tid: Navn: Sted:

3 AVTALE MØTER

Når du skal avtale de første møtene er det viktig at du følger vår enkle mal.

I de første telefonsamtalene kan det være fristende å fortelle om Eqology, produkter og muligheten. Både for din, og dine kontakters skyld, er det viktig at de får det beste førsteinntrykket av Eqology.

Det får de hvis de blir presentert produkter og forretning profesjonelt. De får møte din sponsor, stille spørsmål og smake på produktene.

Derfor skal du forklare minst mulig, og la din sponsor gjøre jobben på møtet.

EKSEMPEL PÅ START PÅ EN TELFONSAMTALE:

1. Åpning:

«Hei, det er _____ som ringer.»

2. Tid & sted:

«Hvordan ser din plan ut for uken? Kan vi treffes onsdag eller torsdag?»

Følg eksempler på invitasjon for Kunder/helseaften & potensielle Business Partnere etter dette. Derfor skal du forklare minst mulig, og la din sponsor gjøre jobben på møtet.

5 STEG FOR SUKSESSFULLE INVITASJONER:

1.

Åpning.

Eksempel: Hei, det er «ditt navn» som ringer.

2.

Avtal tid og sted.

Hvordan ser planen din ut for uken? Kan vi treffes onsdag eller torsdag?

3.

Årsaken til at du ønsker å treffe de.

Årsaken til at jeg ønsker å treffe deg er: (se ulike eksempler på de neste sidene).

4.

Fortell at du har med din sponsor/venn/ kollega å besvare potensielle spørsmål.

5.

Bekreft møtet.

Da ses vi på onsdag kl. 19.00 hjemme hos deg.

TIPS FOR Å AVTALE MØTER:

- Forbered deg på det du skal si
- Du må ha tempo
- Ring så mange som mulig på kortest mulig tid
- Vær kort på telefonen. Kosepraten tar du senere
- Hold fokus på hvorfor du ringer (det er møtet du vil ha)
- Vær personlig
- Bekreft avtalt tidspunkt
- Avslutt



EKSEMPEL PÅ TELEFON TIL **HELSE- AFTEN / KUNDER**

Helseaften:

- Jeg ringer for å invitere deg til en spennende helseaften. Du vil få mer informasjon om helse og hvordan du kan forebygge med omega 3, vitaminer og mineraler. Man får smake de forskjellige produktene og få testet sitt nivå av omega 3 i blodet. Det er begrenset med plasser, men jeg ville gi deg muligheten siden jeg vet at du er opptatt av helsen din. Det er uformelt, hyggelig og helt uforpliktende.
- Jeg ringer deg fordi jeg vet at du er interessert i helse/trening/gå ned noen kilo/få mer energi. Jeg har begynt å jobbe med noen spennende helseprodukter som jeg tror du vil like. Kunne du tenke deg å samle noen venner/venninner/kolleger til en helseaften hvor vi kan snakke om bl.a omega 3, vitaminer og mineraler? Jeg tar med smaksprøver og alle kan få testet sitt nivå av omega 3 i blodet. Det er uformelt, hyggelig og helt uforpliktende.

Kundemøte:

- Jeg har begynt å bruke noen produkter som jeg tror du vil like. Er det ok for deg hvis jeg kommer innom og viser deg et produkt-magasin og tar med noen smaksprøver?
- Jeg husker at du har klaget litt på helsen. Jeg har gått i gang med en sunnere livsstil og tar noen gode produkter som hjelper meg. Det er ikke sikkert det er noe for deg, men jeg ville at du skulle vite om det. Er det ok at jeg kommer innom deg med noen smaksprøver og litt informasjon?
- Jeg vet at du er opptatt av helsen din. Jeg holder på å starte opp en forretning/nytt prosjekt og har bruk for noen personer jeg stoler på som kan lytte til en produkt presentasjon. Kanskje det kunne vært interessant for deg eller du kan gi meg noe god feedback? Er det ok at jeg kommer innom deg og viser hva jeg driver med og tar med noen smaksprøver?

EKSEMPEL PÅ TELEFON TIL POTENSIE **BUSINESS PARTNERE**

- » Jeg har tenkt på deg i det siste. Jeg holder på å starte opp en forretning og har veldig lyst til å vise deg mitt nye konsept. Jeg er sikker på at du vil synes det er spennende, så kanskje dette kunne vært noe for deg eller noen du kjenner.
- » Jeg kjenner deg som energisk/utadvendt/arbeidssom person. Nå har jeg gått igang med en spennende forretning/prosjekt hvor jeg hjelper folk med å forbedre livsstilen sin. Det er ikke sikkert det er noe for deg, men jeg synes du skal ta kikk på det.
- » Jeg har tenkt på deg i det siste fordi jeg akkurat har startet opp en ny forretning/prosjekt og har virkelig lyst til å treffe deg for at du skal se på det. Jeg er helt sikker på at du vil finne det spennende.
- » Kort fortalt, så har jeg gått i gang med en business sammen med en kamerat, og vi trenger noen flere dyktige personer med på laget, derfor tenkte jeg på deg. Vi har fått muligheten til å være med å lansere et helt nytt produkt på markedet. Dette har et enormt potensiale, derfor vil jeg at du skal være en av de første til å få muligheten.



De 4 farge- typene

Når vi er kontakt med mennesker er det viktig å være oppmerksom på at alle blir motivert på forskjellige måter.

Vi kan kategorisere dette i fire forskjellige adferds-stiler. Lærer du å lese hvem du snakker med, vil du få bedre resultater fordi du klarer å kommunisere på deres språk og du kan lettere motivere dem. Disse adferds-stilene beskriver hvordan vi opptrer

sosialt og hvordan vi kommuniserer med andre. Den fargen du er, forteller om hva som motiverer deg. De fleste «er» mer enn en enkelt farge, men i avgjørende situasjoner ender man gjerne opp som en karikatur av sin foretrukne farge.

Ved å være bevisst på disse adferds-stilene kan vi kommunisere på ulike måter for treffe den potensielle partnerens eller kundens personlighet og væremåte.

Her er noen stikkord som passer til de forskjellige fargene:

BLÅ

- Impulsiv
- Liker alt som er moro, party, reiser
- Liker å treffe nye mennesker
- Elsker variasjon
- Er svak for komplimenter
- Fantastiske historiefortellere

Alle de nye menneskene du får møte. Du får gå på scenen, du møter utfordringer, jobbe i team og jobben er veldig belønnende. Network Marketing er aldri rutine, det skjer noe HELE tiden! (I det hele tatt fungerer det meste for å motivere en BLÅ). Tenk hvor gøy vi kommer til å få det! **Hvem kjenner jeg som er blå?**

GUL

- Liker å hjelpe andre
- Setter sine egne behov først
- Støtter og oppmuntrer andre
- Liker seg ikke i rampelyset
- Liker ikke å måtte velge eller å ta ansvar

Ikke gi de mange alternativer. Tenk hvor mange som trenger disse produktene/inntekten og som du kan hjelpe. Du kan jobbe i ditt eget tempo. Vi to kan gjøre dette sammen. Du må ikke gå på scenen. Det viktigste innen Nettverksmarkedsføring er relasjonene og å støtte hverandre. **Hvem kjenner jeg som er gul?**

RØD

- Liker å hjelpe andre
- Setter sine egne behov først
- Støtter og oppmuntrer andre
- Liker seg ikke i rampelyset
- Liker ikke å måtte velge eller å ta ansvar

Lønnspotensielle uten øvre grense. Du får anledning til å sette mål og lede andre mot disse målene. Folk som setter klare mål og som er disiplinert har størst sjanse for å lykkes i denne bransjen. Her får du anledning til å se «det store bildet». **Hvem kjenner jeg som er rød?**

GRØNN

- Forsker/analytiker
- Metodisk og gjennomtenkt
- Vurderer nøye og lenge før de beslutter
- Liker ikke variasjon og forandring
- Liker fakta

Norsk selskap, eksistert siden 1998, solid, traust og forutsigbart. Solid dokumentasjon på produktene og forskningen bak. Bygge «stein på stein» for å skape en trygg og forutsigbar ekstraintekt. **Hvem kjenner jeg som er grønn?**

4

PRESENTERE

Presenter for din potensielle Business Partner i et 2:1 møte, en First Look.

Din oppgave er å invitere til møtet, introdusere din sponsor eller upline som skal presentere Eqology for deg samt fortelle den du har invitert til møte hvorfor du har valgt å jobbe med Eqology og hvorfor du ønsker å jobbe sammen med dem.

Du skal lytte og lære av sponsoren din og det er viktig at du kommer med positive innspill under presentasjonen. Ta notater og la sponsoren din gjøre jobben helt til du føler deg trygg til å gjøre selv. En god gjennomgang varer i 20-30 min.

Husk å ta med kundemagasin, computer eller iPad, Omega ratio test og smaksprover på produktene. Dette gjør det enklere å få et positivt resultat.

Second Look – møte 2

Ikke alle tar en avgjørelse på første møte. Derfor er det viktig å avtale et oppfølgingsmøte som bør holdes innen 48 timer etter First look med potensiell Business Partner. Oppfølgingsmøtet avtales mot slutten av møtet.

Her får den potensielle partneren besvart spørsmål slik at man kan komme seg videre i prosessen. Vår oppgave er å gi nok informasjon slik at den potensielle partneren kan ta en kvalifisert avgjørelse. De fleste vil bestemme seg etter dette møtet.

TIPS til Second Look

- Spør hva som motiverer personen
- Besvar spørsmål som er viktig for vedkommende
- Har de forstått Director på 60 dager?
- Har de fått teste produktene?
- Finn ut hvor de er på skalaen 1-10
- Hva trenger de å få svar på for å begynne?



» *Har du
noen gang
lekt hviske-
leken?*

DUPLISERING

Hvis du har, har du sikkert erfart at den første beskjednen ikke er lik den opprinnelige når den har gått igjennom noen personer. Dette kan være en morsom lek i en barnebursdag, men skjer det i organisasjoner kan det være katastrofalt.

Duplisering er nøkkelen til suksess, pass på at alle Business partnere følger det samme systemet ved som f.eks å bruke Start Up manualen hver gang man får inn en ny partner. Det er alltid fristende å prøve noe nytt for å sette fart på butikken, men det er sjelden smart.

Systemet i Start Up er testet over tid og er lett å lære videre til andre. Gjør alle dine aktiviteter så enkel at alle tenker «dette kan jeg også gjøre». Duplisering er nøkkelen for å bygge en gjentakende inntekt over tid.

Det er viktig at du ikke går inn i roller som kan svekke dupliseringen i organisasjonen din. Nedenfor finner du noen eksempler på dette.

Supermann

Du gjør alle presentasjoner i ditt nettverk og har svar på alle spørsmål. Du blir en slags «guru» i ditt eget team. Det skjer sjelden noe uten at du har en finger med i spillet. Teamet er avhengig av deg og tør sjelden å prøve seg på egenhånd. Alle tenker «Jeg kan aldri bli så god» og derfor skaper du et team som er 100 % avhengig av deg. Du blir din egen verste fiende.

Luringen

Denne personen tror de har funnet en bedre måte å gjøre forretningen på enn det sponsoren og uplines prøver å lære dem. De blir hele tiden distraheret og prøver å skape snarveier gjennom å f.eks sponse kjendiser, hotellkjeder og idrettslag.

Å jobbe med venner og bekjente blir for kjedelig for dem, og de ender ofte med å slutte etter seks måneder fordi modellen de prøver å få til å fungere er altfor komplisert og lite duplisierbar. Så de tjener aldri noen gode penger. I denne bransjen er det de enkle tingene som fungerer, FØLG SYSTEMET.

Martyren

Du vil at alle skal lykkes så du bruker masse tid på å dra folk over målstreken. Mesteparten av tiden din brukes på å prøve å forandre mennesker som ikke vil ha en forandring og prøver å overbevise dem om at de bør jobbe med Eqology. Du håper og tror på mennesker basert på deres potensiale og handlinger. Du glemmer å bruke tiden din på de som vil, og til slutt blir det vanskelig å opprettholde din egen motivasjon. Bruk tiden din på de som vil noe og gjennom deres handlinger viser at de mener alvor.



***Husk at alle
gjør det du gjør,
ikke det du sier.***

Produktprofessoren

Noen blir så god på å presentere produktet ned i hver minste detalj at de blir fanget i «professor» rollen. Du får endel kunder fordi du klarer å overbevise de rundt deg med all kunnskapen du har om produktet.

Kunnskap og kompetanse om produktet er bra hvis folk har spørsmål, men det beste for å skape duplisering er gode historier om produktet og fordeler ved å bruke produktene. Dette gjør folk engasjert og er lett å duplisere. «Facts tell, stories sell».

Hollywood Regissøren

Hollywood regissøren starter alltid nye Business partnere og kunder inn i forretningen med en gang. Etter dette går man raskt inn i «management mode» og tror man styrer de man har fått med seg til å gjøre jobben videre. Du ringer ringer til alle i gruppen din og spør dem om hvor mange møter de har og hvor mange de skal ha med seg på events etc. Alle i din organisasjon gjør det samme som du gjør; ingenting.

Lykkejegeren

Noen ser på denne muligheten som et «bli rik i en fei»-konsept. Man tenker på 3-4 stk som man tenker er perfekt for å jobbe med Eqology og satser alt på at de bli med.

Man skriver ikke lister og jobber ikke systematisk og er derfor prisgitt at man får med seg de første 3-4, noe som dessverre sjelden skjer. Det

kan se lett ut på papiret med 3 kunder og 3 Business Partnere og at de gjør det samme. Dette er dessverre langt fra realiteten. Ikke gå i fellen og bli en «lykkejeger». Jobb målrettet, følg systemet og gjør litt hver dag.

5 OPP- FØLGING

«Et par ganger
årlig arrangeres det
større samlinger hvor du
får muligheten til å lære av
de beste i Eqology. Ingenting kan
måles med deltagel-
sen på et event !»

Når du har fulgt stegene 1. - 4, vil du raskt begynne å få et lite team med kunder og Business Partnere.

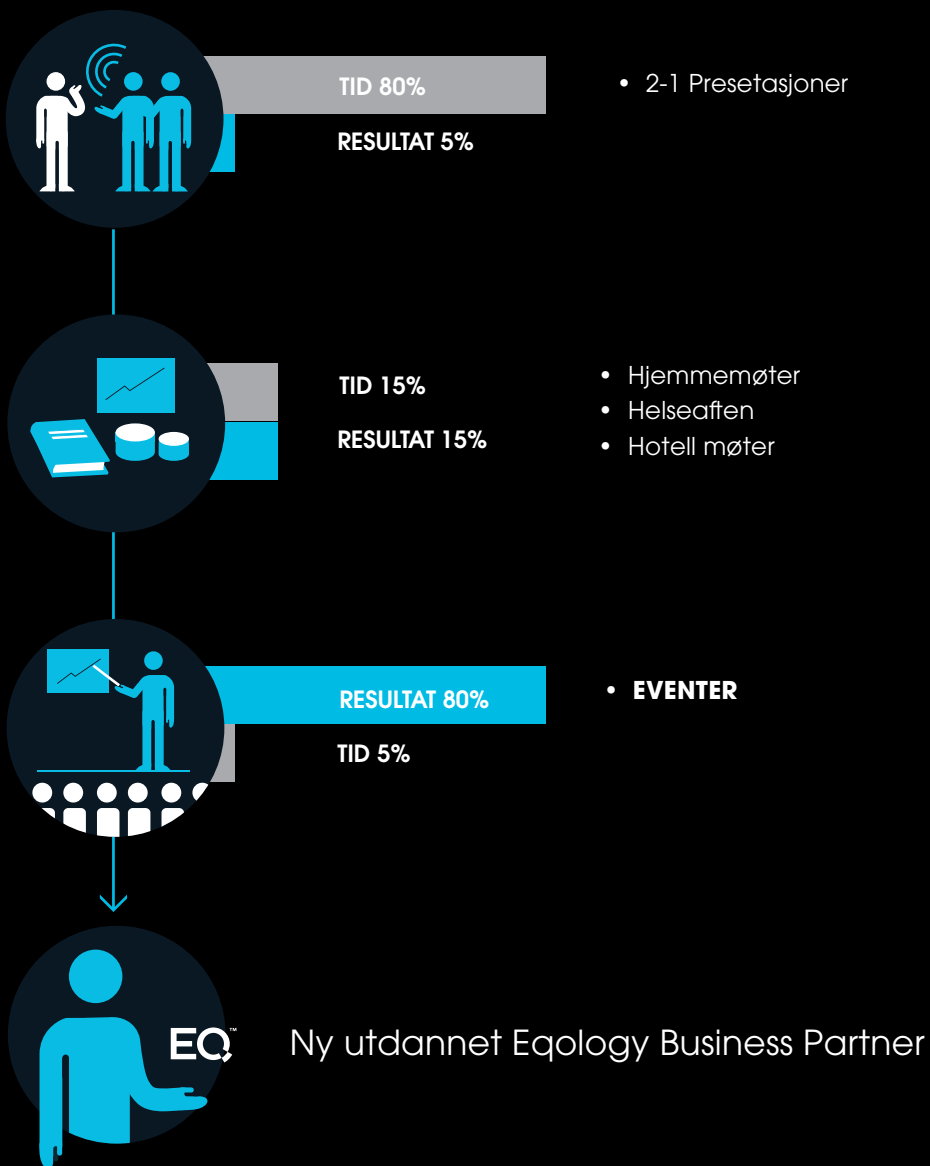
For at du virkelig skal begynne å stige i gradene er det viktig at vi arbeider tett sammen med de nye slik at de også kommer like raskt i gang med sin forretning.

I begynnelsen vil dette være så enkelt som at vi hjelper alle med de første stegene: Lage lister, skaffe kunder og booke avtaler. 80 % av tiden din skal brukes på dette for å skape en god organisasjon.

Etter hvert trenger teamet ditt mer kompetanse og det blir viktig at alle tar del i hele systemet som består av team møter, hotell-møter, bootcamp og eventer.

Et par ganger årlig arrangeres det større samlinger hvor du får muligheten til å lære av de beste i Eqology. Ingenting kan måles med deltagelsen på et event.

Her får du den kunnskapen og motivasjonen du trenger for å jobbe profesjonelt med Eqology.



6 OPPSTARTS- MØTE

DINE FØRSTE MØTER

	NAVN	STED	KL
1.			
2.			
3.			

MÅL

Det er viktig at du har noen kortsiktige (90 dager) og langsiktige mål for hvilken tittel du vil oppnå i EQ. Drøft

sammen med din sponsor/upline og finn ut om det er realistisk utfra timene du setter av til Eqology hver uke.

TITTEL/MÅL:

90 dager:

1 år:

3 år:

5 år:

For å oppnå dette vil jeg sette av timer per uke til Eqology.

30 DAGER

3
FOR
FREE

DU



DATO:

3 For Free

CAB 900 NOK*

FSQ & TEAL LEADER

2.000 QV

DU



DATO:

FSQ Bonus 1.000 NOK

RA Bonus 1.000 NOK

60 DAGER

DIRECTOR

4.000 QV

DU



DATO:

Director 60 Bonus 2.500 NOK

RA Bonus 2.500 NOK

Mentor Bonus: 3.600 NOK*

12 MND **10X**
EKOLOGY

Få tilbakebetaling av din Eqology Business Kit.

Alt du skal gjøre er å beholde 10 direkte kunder i 10 måneder på Pure Arctic Oil / Pure Vegan Oil Premium abonnement/Pre-Paid for å oppnå 100 Pure Arctic Oil / Pure Vegan Oil abonnement/Pre-Paid kjøp innen 12 måneder fra dagen du har kjøpt din Business Kit. I tillegg må du registrere 5 Business Partnere med Business Kit eller høyere!

DU

12 måneder



x5



x100

DATO:

*Les mer i Eqology Compensation Plan.

»» Sjekklisten vil
hjelppe deg med
å organisere
din Eqology
Business

SJEKKLISTE

- ☐ Bestilt Pure Arctic Oil Premium
- ☐ Tatt Omega-3 Test
- ☐ Sett våre videoer på tv.eqology.com
- ☐ Skrevet navneliste på minimum 100 navn
- ☐ Holdt et oppstartsmøte med sponsor (innen 48t)
- ☐ Prioritert 15 potensielle kunder og 15 potensielle Business Partnere
- ☐ Avtalt 10 kundemøter og/eller helseaften
- ☐ Avtalt 10 First Look med potensielle Business Partnere
- ☐ 3 For Free med Pure Arctic Oil Premium eller K2+D3
- ☐ Sponset 3 Business Partnere
- ☐ Dato neste hotelmøte
- ☐ Dato neste husmøte
- ☐ Kjøpt billett til neste Kick Off
- ☐ Lest Start Up

DESIGN YOUR OWN FUTURE

Start Up er skrevet for å gi deg den beste muligheten for å lykkes i Eqology. Informasjonen du får her er et resultatet av tusenvis av timer, presentasjoner og personlige erfaringer fra de som har oppnådd suksess i Eqology.

Det eneste du trenger å gjøre er å følge oppskriften og ha tålmodighet, så kan vi garantere at resultatene kommer.

Vi anbefaler at du holder deg oppdatert på vår hjemmeside, på diverse Facebook teamsider og viktigst av alt: delta på alle de Eqology-aktiviteter du kan.

Som med de fleste ting i livet, kommer ikke din Eqology-forretning suksess av seg selv. Du må være lærevillig og jobbe målrettet med de rette aktiviteter over tid for å komme på de øverste nivåene i Eqology.

Vi ser frem til et spennende, lærerikt og givende samarbeid.

*La oss sammen gjøre
Eqology til din suksess!*

A white fishing boat with orange stripes is moored on a calm lake. The boat's reflection is clearly visible in the still water. In the background, a large, rugged mountain with patches of snow rises above a forested shoreline. The sky is overcast with soft, grey clouds. The overall scene is peaceful and scenic, capturing a moment of quiet in a natural setting.

It's
in our
nature

EQ. OLOGY

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

It's in our nature