

ICH BAUE MEIN PLATINUM GESCHÄFT AUS FOLGENDEN GRÜNDEN AUF:

Was ist Ihnen wichtig? – Bitte alles Zutreffende ankreuzen

- | | | |
|--|--|---|
| ☐ ein neues Auto | ☐ schuldenfrei zu werden | ☐ meine Familie zu unterstützen |
| ☐ ein neues Zuhause | ☐ finanzielle Absicherung | ☐ gemeinnützige Organisation unterstützen |
| ☐ ein Ferienhaus | ☐ mehr Zeit für die Familie | ☐ die Ausbildung meiner Kinder finanzieren |
| ☐ reisen | ☐ mehr Zeitfreiheit allgemein | ☐ früher in Pension gehen zu können |

MEIN WICHTIGSTES ZIEL

Was ist das wichtigste Ziel, das Sie als Resultat Ihres Geschäftsaufbaus erreichen möchten?

.....

.....

.....

WIEVIEL MÖCHTEN SIE VERDIENEN?

Monatliche Boni 2015 in Nordamerika – aktive Berater			
Rang	Hoch	Durchschnitt	Niedrig
Associate	1.512	45	10
Builder	1.549	67	10
Consultant	2.792	149	10
Director	3.628	298	28
Executive	6.832	723	22
Diamond	7.489	1.650	706
Green Diamond	8.609	2.857	1.860
Blue Diamond	12.387	5.417	4.132
Black Diamond	17.040	6.242	1.895
Red Diamond	18.077	10.519	6.619
Crown	17.700	12.393	10.377
2-Star Crown	24.857	18.612	14.906
3-Star Crown	26.850	24.530	24.186
4-Star Crown	39.817	31.702	24.931
5-Star Crown	43.547	39.082	31.924

Zahlen in USD. Die vollständige Tabelle finden Sie in der Platinum Bonusplanbroschüre.

EINKOMMENSZIELE

Was sind Ihre Einkommensziele?

- in 3 Monaten
- in 6 Monaten
- in einem Jahr

ZIELE BEZÜGLICH RÄNGEN

Was sind Ihre Ziele bezüglich Rängen in den nächsten 3 Monaten?

Monat:	Rang:	GV: (Gruppen- volumen)
.....		
.....		
.....		

ICH NEHME MIR FOLGENDE EINKOMMENERZEUGENDE TÄTIGKEITEN FÜR DIESEN MONAT VOR:

- Stunden pro Woche, in denen ich an meinem Geschäft arbeite
- Platinum Kontakte pro Tag Follow Up Anrufe pro Tag
- Gesunde Happy Hours an folgenden Tagen
- Minimum an neuen Stammkunden und neuen Beratern diesen Monat
- Teilnahme an den Telefonkonferenzen am
- Teilnahme an diesen Events/Beratertreffen
- Rücksprache mit meinem Sponsor (Upline Diamond)

Ich verpflichte mich selbst zu diesen selbst festgelegten, meinen Zielen dienlichen Aktivitäten und mich darüber regelmäßig mit meinem Sponsor (Upline Diamond) auszutauschen.

Name in Blockschrift

Datum

Unterschrift

1. SCHREIBEN SIE IHRE TOP 20 KONTAKTE FÜR DIESES MONAT AUF

 Monat

5 und 3 ist der Schlüssel!

Folgen Sie dem erprobten System, die Anmeldung von 3 aktiven Berater und 5 aktiven Vorzugskunden anzustreben.

Vorverurteilen Sie keine Menschen!

Erlauben Sie Menschen, anhand ausreichender Unterlagen selbst zu urteilen ob Platinum gerade für sie passt.

Wen kennen Sie?

- * unternehmerisch denkende Menschen
- * Meinungsbildner
- * ehrgeizige Menschen
- * erfolgreiche Menschen
- * fähige Menschen
- * möchte Gewicht verlieren
- * ist gesundheitsbewusst
- * ist sportlich aktiv

Produktinteressenten

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

Geschäftsinteressenten

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

2. KONTAKTIEREN SIE IHRE TOP 20 INTERESSENTEN IN DEN NÄCHSTEN 7-10 TAGEN UND STARTEN SIE SO IHR MOMENTUM!

Verwenden Sie die *Platinum Gesprächsleitfäden* zum höflichen, professionellen und einfachen Kontaktieren Ihrer Interessenten.

3. IHRE 5 STAMMKUNDEN UND 3 AKTIVEN BERATER ANMELDEN

Stammkunden

1.
2.
3.
4.
5.

Aktive Berater

1.
2.
3.

4. HELFEN SIE 3 ODER MEHR AKTIVEN BERATERN, ES IHNEN GLEICH ZU TUN.

Name	Angestrebter Rang	GV
Name	Angestrebter Rang	GV
Name	Angestrebter Rang	GV
Name	Angestrebter Rang	GV
Name	Angestrebter Rang	GV