

# 30 DEŇ NALUBOVANIE GUIDE

Táto príručka je navrhnutá tak, aby vám pomohla naštartovať váš nový distribútor a pomohla zvýšiť duplicitu a uchovávanie.

**b**mvmt  
Beží na B-Epic



**DNI1-2**

## **Deň 1**

Uistite sa, že ich účet je úplne nastavený tak, že overíte, že sú nastavené na automatické odosielanie a že sú vyplnené všetky informačné polia v profile účtu, ako je fakturačná a dodacia adresa. Dôležité je, aby ste si ich aj prešli *48-hodinový plán* deň 1.

## **2. deň**

Uistite sa, že vedieť, kde môžu nájsť podrobnosti o sledovaní ich nákupu prostredníctvom ich online členskej back office. Uistite sa, že sú zapojené do všetkých platforiem sociálnych médií; Facebooková skupina bmvmt, Facebooková skupina Brand Partners a všetky účty na Instagrame. Označte ich vo svojich obľúbených referenciách, ktoré súvisia s balíkom produktov, ktoré si zakúpili. Uistite sa, že začnú s *48-hodinový plán*.



## DNI3-5

### 3. deň

Ak je pracovný deň, požiadajte ich, aby skontrolovali svoje online oddelenie, aby si overili, či boli pre ich nákup vygenerované podrobnosti o sledovaní. Ak si doteraz nepridali do skupiny na Facebooku aspoň 50 až 100 ľudí, pomôžte im pridať ich kontakty.

Prvých 72 hodín je kľúčových na to, aby vášmu novému značkovému partnerovi pomohli začať dobre.

### 4. deň

Ich produkt by mal byť na ceste. Uistite sa, že áno. Pomôžte im začať náš každodenný život *plán akcie* pridaním 3 až 5 ľudí do systému bankomatov každý deň.

### 5. deň

Do 5. dňa väčšina ľudí dostane svoj produkt. Len ich skontrolujte a uistite sa, že nie je problém. Keď produkt získajú, uistite sa, že vedia, kde môžu nájsť ďalšie informácie o produkte a zdroje. Uistite sa, že sa cítia informovaní a sebavedomí pri prijímaní produktov.



### **Deň 10**

Vyhodnotte svojho značkového partnera a zistite, či berú podnikanie vážne a či sa cíti *dobredenný akčný plán*.

Na základe ich reakcie zistite, či im môžete s niečím pomôcť.

### **Deň 14**

Produkt by už mali mať a už ho používajú. Uistite sa, že produkt užívajú dôsledne a prejdite si všetky otázky, ktoré môžu mať.

### **Deň 16**

Už by mali sponzorovať svojich prvých 2 ľudí.

Uistite sa, že dodržiavajú *spríevodca na palubeso* svojimi novými ľuďmi. Ak doteraz nesponzorovali 2 ľudí, zistite, v čom je problém a pomôžte im nájsť riešenia.



### **Deň 20**

Informujte sa u nich a zistite, či majú nejaké otázky alebo obavy.

### **Deň 24**

Už by mali mať nejakú duplicitu vo svojej skupine a dúfajme, že aspoň 2x2 lifestylový bonus alebo 2 zákazníkov. Cieľom je zabezpečiť, aby každý profitoval počas prvých 30 dní. Ak ešte nemajú 2 zákazníkov alebo 2x2, vytvorte si herný plán, ktorý dokončíte do konca mesiaca.

### **Deň 30**

Mali by byť dôslední vo svojej ľahkosti *plán akcie*a pripravené na vlastnú duplikáciu. Uistite sa, že sú zapojené do všetkých skupín sociálnych médií, školení a marketingových zdrojov. Urobte im pohodlie, aby sa na vás obrátili, ak budú potrebovať pomoc alebo pomoc. V tomto bode by ste ich mali každých pár týždňov sledovať, aby ste videli, ako sa veci majú. Bude to vhodný čas na to, aby ste im predstavili ďalšie produkty, aby mali všetky skúsenosti s produktom.

**A tu to máte.**

**Toto je „30-dňový sprievodca registráciou“.**

**Táto príručka je navrhnutá tak, aby vám pomohla naštartovať váš nový distribútor a pomohla zvýšiť duplicitu a uchovávanie.**



**bmvmt**

**Beží na B-Epic**