

Mentor – Štart nového Partnera

Jeden z najdôležitejších krokov v tvorbe siete je správny Štart nového Partnera

Nový Partner:

ID:

Zabezpečte, aby každý nový Partner, ktorého zaregistrujete **vyštartoval správnym spôsobom**. Ak správny štart nových Partnerov vaša sieť sa bude rozrastať veľkou rýchlosťou a všetci Partneri budú vedieť, čo majú robiť. Aj Partneri v hĺbke vašej siete, ktorých už vôbec nebudete poznať.

- ☐ 1. Základný krok – urobte s novým Partnerom **Vstupnú Konzultáciu**
- ☐ 2. Skontrolujte **Technické nastavenia a Linky** podľa dokumentu Akadémie BASIC – prvé kroky a či má nový Partner kúpenú vstupenku na najbližší Bestway deň
- ☐ 3. Preverte si, že váš nový Partner **videl dokument VZOSTUP PONIKATEĽA** od Erica Worre.
- ☐ 4. Začnite s novým Partnerom **okamžite pracovať na 1. a 2. kroku Rýchleho Štartu**. Prejdite si Menný Zoznam a ak je to potrebné, tak absolvujte s ním prvé offline alebo online stretnutia. **Jeho prvé úspechy sú veľmi dôležité.**
- ☐ 5. **Dôležité! Pravidelne týždenne sledujte jeho aktivitu** (počet Oslovení, Stretnutí, Dosledovaní, Uzavretí)
- ☐ 6. **Bud'te mu poradcom pri jeho úvodnom vzdelaní** podľa krokov Základné vzdelanie v Akadémii BASIC.
- ☐ 7. Skontrolujte, či **videl Základné videá** v Akadémii BASIC a či **rozumie** odpovediam na **Kontrolné otázky**.
- ☐ 8. Preverte si, či **rozumie ako si refunduje Štartovací balík, ako môže mať AutoOrder zadarmo** a ako môže užívať produkty Zinzino zadarmo (Z4F, zRewards)
- ☐ 9. Zhruba po 14 dňoch **urobte s Partnerom pracovnú konzultáciu**. Na konzultácii postupujte podľa programu v kapitole Štart nového Partnera.
- ☐ 10. Spolu s novým Partnerom kontrolujte vždy počas prebiehajúceho mesiaca splnenie statusu Aktívny Partner, Q-Team, aby mal AutoOrder zadarmo a termíny splnenia krokov v Rýchlom Štarte.
- ☐ 11. Preverte si, **či vie aké dokumenty a emaily má posilať Zákazníkom a Partnerom** počas náboru a po registrácii a či ich aj posila.
- ☐ 12. Zapisujte si všetky hotové činnosti a dosiahnuté ciele v dokumente **Zoznam Oslovených, Zákazníkov a Partnerov** (a ich aktivita)

Robte každý mesiac s novým Partnerom Plánovanie cieľov a aktivity

Bud'te dobrým Mentorom pre svojich nových Partnerov!