

<b>Name</b>	<b>Sponsor</b>
<b>ID</b>	
<b>Passwort</b>	<b>Startdatum</b>

Inhalte	Erledigt
<p><b>Die ersten Schritte:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Registrierung und Erstbestellung abgeschlossen. <b>Wichtig:</b> Den Unterschied zwischen 80 und 500 PV verstehen)</li> <li>• Registrierung <a href="http://www.lavylife.net">www.lavylife.net</a></li> <li>• Aufnahme WhatsApp Gruppe</li> <li>• Termin für ein Ausbildungsgespräch vereinbart (on/offline)</li> <li>• Checkliste ausgehändigt</li> <li>• Autoaktiver Bestellung erläutert</li> <li>• Backoffice grob erläutert (vor allem wie man einen neuen Partner sponsert und im Binärbaum setzt)</li> <li>• Anmeldung für das nächste große Event</li> <li>• Teilnahme an den Zoomkonferenzen und Meetings (Veranstaltungskalender <a href="http://lavylife.net/WhatsApp">lavylife.net/WhatsApp</a>)</li> <li>• Erstellen eines Erfolgsplans mit dem Sponsor/ Warum &amp; Ziel &amp; Zeiteinsatz klären</li> <li>• Terminkalender anlegen und Zeit einplanen. 10-15 Stunden pro Woche</li> <li>• Potentialliste schreiben (200 Namen) Warum ist eine Namensliste wichtig? Aus jeder 100-Namens-Liste werden sich 3-4 hochrangige Führungskräfte ergeben, 6-8 Führungskräfte der mittleren Ebene und vielleicht 20 Teilzeit-Mitarbeiter sowie etliche Kunden</li> </ul>	
<p><b>Wie funktioniert ein Schnellstart?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Termine für 2-3 PGV (private Eröffnungspräsentationen) innerhalb von ca. 3 Wochen mit dem Sponsor einplanen - Nutze unbedingt die Kraft der dritten Person</li> </ul> <p><b>Achtung: Die richtige Ansprache beim Einladen mit Sponsor besprechen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erfolgsrechnung: Pro Präsentation mit 6 Personen sind 3, die sofort einsteigen. Nach 3 Präsentationen 9 Personen in der Struktur: z. B. 7 Kunden und 2 Partner. 2 neue Partner machen das Gleiche: Jeder macht 3 Präsentationen innerhalb von 3 Wochen. Nach weiteren 3 Wochen - 18 weitere Personen in der Struktur</li> </ul>	