

**Betterware**



**AZ ELSŐ  
90 NAPOD**  
a Betterware-nál



## *Üdvözlünk a Betterware világában!*

Olyan emberek világában, akiknek életében a család, az otthon és a barátok fontos helyet foglalnak el, a lehető legtöbb időt szeretnék velük eltölteni, valamint a pénzügyi biztonság elérése is prioritás a számukra. Azt kérdezed, hogy ez lehetséges-e? Persze, ha megfelelően használod a Betterware hálózati marketingmodell!

**A hálózati marketing (MLM)** jelenleg a legjobb alternatíva azok számára, akik pénzügyi szabadságot akarnak elérni kezdeti tőke nélkül. Lehetővé teszi az emberek számára, hogy biztonságosan léphessenek egyre feljebb a siker ranglétráján, mert ebben az üzletben akik már számottevő eredményeket értek el, segítenek a célok elérésében azoknak, akik alacsonyabb szinten vannak, mert ebben együtt akarunk nőni. Valószínűleg ez az egyetlen olyan vállalkozás, amelyben segítséget kell nyújtani másoknak a siker felé vezető úton ahhoz, hogy mi magunk is elérjük azt. A piacon sok olyan hálózatimarketing-cég létezik, amelyek a termékkínálatban és a kompenzációs tervben különböznek, de nem minden vállalat ugyanazokat a lehetőségeket nyújtja és esélyeket adja meg az egyes résztvevők erőfeszítéseinek tisztességes és etikus jutalmazásának tekintetében.

A Betterware sikeréhez vezető útja úgy van megalkotva, hogy az következetesen alkalmazza a megfelelő eszközöket használjon, a pénzügyi szabadságot, azáltal, hogy állandó bevételi forrást biztosít az általad kiválasztott időszakokra.

Három különböző módja van a Betterware által kínált erőforrások használatának. A választás csak rajtad áll. A kezdetektől fogva te döntesz, hogy melyik út vezessen a te sikeredhez. Az utak mindegyike „testre lett szabva”, ami azt jelenti, hogy megfelel az egyén követelményeinek és preferenciáinak. Ne félj; az egyik mód kiválasztása nem zárja ki annak lehetőségét, hogy változtass vagy később a többit kövesd, bármikor új irányba fordulhatsz. Kiválaszthatod, hogy mi érdekel, mennyi időt szeretnél vele tölteni és hogyan kívánod véghez vinni.

### ÍME A HÁROM LEHETŐSÉG:

- SPÓROLSZ** Olcsóbb termékeket vásárolsz Állandó Ügyfélként az azonnali 23%-os árkedvezményt használva. Teljes szabadsággal választhatod meg, hogy mit vásárolsz, mennyiért és mikor. Kedvezményt már az első megvásárolt katalógustermék árára is kapsz. Egyszerűen élvezd a nagyszerű termékeket különleges áron!
- JÖVEDELEM-KIEGÉSZÍTÉS** Amellett, hogy a termék vásárlásakor megtakarítasz másoknak is ajánlhatod a termékeket. Ennek köszönhetően 30%-os azonnali nyereséget tudhatsz le (ez a Betterware termékeinek árkülönbsége ha te veszed, vagy ha másnak adod el katalógus áron) és a megrendelés értékéből adódó további kedvezményeket is igénybe vehetsz (3%-tól 15%-ig). Ez a módszer azoknak ajánlott, akik a lehető legrövidebb időn belül szeretnék javítani a családi költségvetésen. A részleteket a Marketingterv tartalmazza.
- PÉNZKERESÉS** Pénzügyi befektetés nélkül építed saját vállalkozásodat, meghívva másokat a Csapatodba, hogy megmutasd nekik, hogyan kell dolgozni a Betterware-ben. Azon felül, hogy minden lehetőséget igénybe veszel, amit a spórolás és a termékek ajánlása kínál, (ahogy az 1. és 2. pontban) még több előnyre teszel szert. Kedvezményeket, további bónuszokat kapsz Csapatod forgalmához viszonyítva, képzéseken és külföldi konferenciákon vehetsz részt, és ami a legfontosabb: A fizetésed nincs korlátozva. A részleteket a Marketingtervben találod meg. Egy stabil üzlet kiépítésével lehetőséged nyílik a pénzügyi szabadság elérésére, ezáltal biztonságos és reményteljes jövőt teremtve magadnak és családnak.

**HA A HARMADIK OPCIÓT VÁLASZTOTTAD, AZ AZT JELENTI, HOGY EZ AZ ÍRÁS ÉPPEN NEKED KÉSZÜLT.**

## **GYORS NÖVEKEDÉST SZERETNÉL ELÉRNI? GYORS ELŐRELÉPÉST? AKKOR KEZDJÜK!**

Talán most még nem tudsz milliókat keresni, de esetleg már elégedett lennél azzal, is ha keresnél 35000 vagy 70000 forintot havonta. Nem ez számít, mert minden ugyanazzal az első lépéssel kezdődik, azaz a napi, következetes munkával és az első 700 ft, majd 7000 ft, majd 70000 ft, majd akár a további forintok megkeresésével.



## NÉHÁNY SZÜKSÉGES INFORMÁCIÓ, MELY SEGIT HOGY MEGISMERD E MUNKA „TITKAIT”

1. Először is, a siker kulcsa az, hogy megértsük, hogy a hálózati marketing több, mint egy vállalkozás - ez egy olyan életmód, amely a más emberekkel való kapcsolatok kiépítésén és ápolásán alapul. Ez ideális azoknak, akik szabadságra vágnak - mind a pénzügyek, mind pedig a családdal és barátokkal együtt eltöltött idő terén.
2. **Vedd komolyan a feladatot.** Ha hobbiként kezeljük, akkor „hobbiszinten” is fogsz pénzt keresni. Ha egy nagy üzletet, nagy szervezetet akarunk kiépíteni, és passzív jövedelemmel élni, akkor úgy kell megközelítened a dolgot, mint egy saját nyereséges vállalat építését.
3. Eltérünk az iparág többi cégétől, mert a Betterware-ben nem kell készpénzbe fektetni, nincs regisztrációs vagy kötelező vásárlási díj a termékekre. Komoly üzleti partnerként kezelünk.

### - AZ IGAZI BERUHÁZÁS:

- ✓ Elkötelezettség
- ✓ Kitartás
- ✓ Idő- és energiabefektetés

Ez a beruházás - minél nagyobb, annál jobb eredményeket hoz. Ha komolyan közelíted meg a kérdést, a növekedés fenomenális lesz, és a befektetés megtérülése pedig hihetetlenül magas.

## TEVÉKENYSÉGED SORÁN TARTSD ÉSZBEN A SIKER HÁROM FONTOS ÖSSZETEVŐJÉT:

1. A mindennapi, következetes munka az egyetlen dolog, ami előrehajtja üzletedet.
2. **Termékforgalom** - a termékek reklámozása és ajánlása másoknak az egyetlen dolog, amely lehetővé teszi, hogy több ügyfelet és üzleti partnert szerezz a Csapatodba.
3. Az új emberek meghívása a Csapatba és az üzleti élet megteremtése az egyetlen módja annak, hogy passzív jövedelmet alakíts ki, biztosítva a biztonságot és a pénzügyi szabadságot.

Egyszerűsített módon ez így néz ki: A termékek iránti szenvedélyed ösztönözni fogja az embereket, akiket meghívsz a közös munkára. Az újabb és újabb emberek állandó meghívása és a termékekkel, valamint az üzleti tevékenységekkel kapcsolatos ismeretek megszerzése még nagyobb sikerhez vezet.

MINDEGYIK, MÉG A LEGHOSSZABBUTAZÁSIS AZ ELSŐ LÉPÉSSSEL KEZDŐDIK, ÍGY ARRA ÖSZTÖNZÜNK, HOGY ISMERKEDJ MEG A KEZDŐ LÉPÉSEKKEL, TEDD MEG EZEKET, ÉS A VÁLALKOZÁSOD AZ ELSŐ NAPTÓL DINAMIKUSAN FOG NÖVEKEDNI!

A következő fejezetekben a következő pontokat tárgyaljuk részletesen:

1. **TŰZD KI CÉLJAIT.** Ez egy nagyon fontos lépés, mert segít abban, hogy aktív maradj és iránymutatást adjon azokhoz a tevékenységekhez, amelyek segítenek minden nap előrelépni.
2. **ISMERKEDJ MEG A KATALÓGUSSAL.** Add le első megrendelésed 100 P-ra. Használd a Professzionális Kezdőcsomagot, amely lehetővé teszi, hogy gyorsan megismerd a termékeket, és elérd az első 100 pontot.
3. **HOZZ LÉTRE KAPCSOLATLISTÁT:** Írj legalább 50 potenciális jelöltet az ügyfelek és üzleti partnerek listájára. Használd a barátlistáidat a közösségi médiában.
4. **TERVEZD MEG TEVÉKENYSÉGEID** – azok, akiknek célja az üzleti élet megismerése, és azok, akiknek az a céljuk, hogy ajánlataikkal elérjék a potenciális ügyfeleket és üzleti partnereket:
  - ✓ **Képzés:** Ellenőrizd a vállalati webináriumok (online találkozók) időpontját, és egyet se hagyj ki. Találkozz a Szponzoroddal / Vezetőddel, hogy megvitasd a marketingterv alapelveit; attól függően, hogy mennyire gyorsan érted és alkalmazod, attól függ, hogy milyen gyorsan kezdesz pénzt keresni
  - ✓ **Céges találkozó:** Ellenőrizd és rögzítsd a Vezetők által tartott találkozók időpontját.
  - ✓ **Találkozóid:** beszélj meg egy találkozót, ahol megvitátjátok az üzleti lehetőségeket.
  - ✓ **Közösségi média:** Ha van Facebook-profilod (FB) - találd meg a Betterware vállalati weboldalát, lájkold és állítsd be rá a „Megjelenítés elsőként” opciót. Ennek köszönhetően naprakész vállalati információk jutnak el hozzád.
    - Ha nincs profilod a FB-n, hozd létre. Számos fontos és értékes vállalati hírhez juthatsz hozzá első kézből.
5. **A KATALÓGUSOK TERJESZTÉSE** – kinek mutatod meg az ajánlatod, azaz a katalógusokat. A katalógus a Te üzleted. A különbség az, hogy ebben az esetben az üzlet megy az ügyfélhez.
6. **OLYAN SZÉLES KÖRBEN JÁRJ EL, AHOGY CSAKTUDSZ.** Létesíts kapcsolatot barátaiddal a közösségi médiában, hívd meg őket, figyelj meg másokat és regisztrálj a Klubba. Tanítsd a rendszert. Azo- nosítsd a Vezetőket, azaz azokat, akik készen állnak arra, hogy olyan sikereket érjenek el, mint te.

*Használd az alábbi tippeket, és látni fogod, hogy milyen gyorsan fejlődik a vállalkozásod.*

# 1. ELSŐ 30 NAP, vagy az ELSŐ HÓNAPOD A BETTERWARE-nál

*Ebben a fejezetben megtudhatod, hogy hogyan tűzheted ki céljaid, hol kezd el, és hogyan keresheted meg a leggyorsabban az első, 100 pontos rendelésedet.*



MÁR A BETTERWARE  
KLUB TAGJA VAGY, ÉS  
ÉRDEKEL, **HOGY**  
**HOGYAN KEZD EL?**

Először is, figyelj a Szponzorod szavaira az, aki meghívott a Betterware-be. Ha a Szponzorod csak rövid ideje aktív a Klubban, és több tudás és tapasztalat érdekel, kérdez meg egy Felsőbb Szponzort, nevezetesen az a személy, aki fölött van a struktúrában, vagy a csoport vezetőjével. Ne feledd, hogy ezek az emberek már tapasztaltak, és szívesen segítenek, hogy gyorsan és hatékonyan elkezdhesd a munkát.

Kérdezz, kérdezz, kérdezz! Ne félj kérdéseket feltenni. Ha nem értesz valamit, kérdezd meg! Ez a szükséges tudás megszerzésének legrövidebb útja.

Mielőtt elkezdenéd az utazást, ki kell tűznöd a célt.

## A. TŰZD KI A CÉLJAIT

A jól meghatározott célok a legjobb motiváció; ennek köszönhetően tudni fogod, hogy hová tartasz, és miért, minden nap, még nehéz helyzetekben is. Ne feledd, hogy a célt három időszakra vonatkozóan kell kialakítani: rövid távú, középtávú és hosszú távú. A célnak valósnak és megvalósíthatónak kell lennie, ugyanakkor inspirálónak és motiválónak kell lennie a cselekvésre.

Ragadj tollat, ülj le és válaszolj a következő kérdésekre:

## I. Üzleti céljaid:

1. Mi a pénzügyi célod:  
az elkövetkezendő 60/90 napra vonatkozóan?.....  
6 hónapra?.....  
12 hónapra?.....  
3 évre?.....  
5 évre?.....
2. Melyik címet szeretnéd el érni a Betterware-ben 5 év múlva?.....
3. Mit szeretnél csinálni szakmailag 5 év múlva?.....
4. Mit szeretnél, hogy legyen 5 év múlva?.....

## II. Pénzügyi célod a következő 6 hónapra:

Jelöld meg, hogy milyen üzleti jövedelemszintet szeretnél elérni a következő hat hónapban:

**A kezdeti bevételek megközelítőleges értéke\***

- ✓ 35000 Ft (Vezető Képviselő)
- ✓ 70000 Ft-tól (Vezető)
- ✓ 105000 Ft-tól (Menedzser)
- ✓ 140000 Ft-tól (Vezető Menedzser)
- ✓ 280000 Ft-tól (Igazgató)

\* az adott szinteken megadott bevételek minimális, körülbelüli értéknek számítanak. Valójában ezek jelentősen eltérhetnek és sokkal magasabbak lehetnek. Magasságuk függ a kiépített csoportok szerkezetétől.

## III. A pénzügyi célok nagyon fontosak. E célok eléréséhez dinamikusan kell eljárni a regisztráció napjától minden nap olyan feladatok elvégzésével, amelyek közelebb visznek a céljainkhoz.

1. Mennyi órát szentelsz naponta / egy héten a Betterware-ben végzett tevékenységekre, amelyek közelebb visznek céljaid eléréséhez? .....
2. Mennyi emberrel akarsz beszélni a céggel kapcsolatban hetente? .....
3. Mennyi embert szeretnél regisztrálni hetente a csapatodba?.....
4. Mennyi termékbemutatót szeretnél tartani hetente?.....
5. Mennyi katalógust szeretnél megosztani hetente? .....

**Ezek az alapvető tevékenységek és az idő, amit rájuk szánsz, határozzák majd meg a céljaid elérésének lehetőségét. Szóval, szeretnél valamin javítani? HAJRÁ!**

*Ne feledd, hogy nincsenek irreális célok, csak irreális dátumok vannak, azokon pedig mindig változtathatsz.*

## B. KÉSZÍTS KAPCSOLATLISTÁT – ez a potenciális érdeklődőidnek a listája.



A névjegyzék létrehozása kulcsfontosságú lépés ebben a vállalkozásban. Fontos, hogy létrehozod az összes általad ismert ember listáját - korlátozás nélkül, anélkül, hogy előre elítélnéd az embereket. Minél több ember van a listán, annál jobb. Optimális esetben 50 vagy akár 100 fővel indul. Napjainkban sokkal könnyebb elérni több száz embert rövid idő alatt - elég annyi, hogy a közösségi médiában (Facebook, Instagram, stb.) használd fel a kapcsolataid, de ne korlátozd őket. Erre a célra használhatod a telefonod névjegylistáját, az összegyűjtött névjegykártyákat, azokat a helyeket is bevonhatod, ahova járni szoktál, pl. a pékség, az üzlet a sarkon, étterem, fodrász stb.

### - NE KÖVESD EL EZEKET A HIBÁKAT: -

1. A leggyakoribb hiba az, hogy előzetesen megítéljük, hogy valaki alkalmas-e erre az üzletre, tehát kerüljük az olyan gondolatokat, mint: nem illik erre a munkára / túl sokat keres, soha nem érdekelte az ilyesmi / túl magas pozícióban van egy másik cégnél / egyáltalán nem fog odafigyelni. A lista minden bizonnyal olyan embereket foglal magában, akik jelenleg nem keresik a lehetőséget saját vállalkozás beindítására, de talán vásárlókként szeretnék használni a termékeket. Nem tudhatod, kiből mi lehet, sok esetben a megítélésed nem fog beigazolódni.
2. A második hiba a jelöltek érzelmi alapon való összeválogatása. Ne érzelmileg közelítsd meg az emberek döntéseit, inkább adj nekik esélyt arra, hogy maguk hozzák meg. Nem vagy képes megértékelni egy adott jelölt készenléti szintjét az együttműködés megkezdésére. Csak ő tudja a szíve mélyén, hogy ez-e az a pillanat. Ne zavarj mások döntéshozatali folyamatát, hagyd, hogy döntsenek maguk. Ahogy egyre jobban fejlődsz ebben az üzletben, egyre jobb készségeket szerzel, amelyeket fel tudsz majd használni. A névjegyzék létrehozása nem készség, hanem tevékenység. A készség a lista folyamatos fejlesztése és új nevekkel való kiegészítése. Élj úgy, hogy folyamatosan találkozz új jelöltekkel - ez egy olyan képesség, amelyre bárki szert tehet. Mi kell ehhez? AKARAT!



## C. KÖZÖSSÉGI MÉDIA – az első lépés

*Ha senki sem tudja, hogy üzletet folytatsz, az azt jelenti, hogy nem is csinálod...*

A világnak tudnia kell, hogy éppen most kezdted el karriered egy új, lenyűgöző szintjét.

**Hogyan lehet elérni a lehető legtöbb embert a lehető legkönnyebben és leggyorsabban?** Természetesen a közösségi média, különösen a Facebook segítségével, amely jelenleg a leginteraktívabb kommunikációs eszköz.

**Ne habozz, közöld ezt a nagyszerű hírt a profilodon.** Mutasd meg, hogy élvezed a termékek használatát és hogy hogyan változtatják meg az életedet, hogy oldják meg a problémáidat. Válassz ki egy terméket, az legyen a „sztár”, keress érdekes információkat vele kapcsolatban, mutasd meg, hogyan működik a „valós életben”, vagyis használat közben. Ezután válassz egy másik terméket, majd egy másik terméket...

**Vigyázz!** Ne említsd meg a Betterware-t vagy a Blue Nature-t. Hadd kérdezzék meg mások tőled, hogy mit csinálsz, mi ez a cég, mik ezek a termékek, stb. És persze, válaszolj ezekre a kérdésekre, de ne tedd ezt a hozzászólásban... írd „privit”, azaz különálló, egyéni üzenetet az adott személynek a Messenger-en. Ez fontos! Ennek köszönhetően felkelte az üzletedről olvasó emberek érdeklődését és kíváncsiságát, akik szívesen megtudnák, mit csinálsz!

*Inspirálj! Szórakoztass! Oktass! Mutasd meg, hogy érdekes!  
Ez mit jelent?*

*A lényeg az, hogy őszinte, valódi kapcsolatokat alakítsunk ki ismerőseinkkel, akik gyakran barátainkká is válnak a „valós életben”.*

Használd az FB profilod, hogy elmondd saját történetedet. Mutasd meg, milyen fantasztikus változásokon megy keresztül az életed azáltal, hogy megteremtetted pénzügyi függetlenségedet, megszerzed mások bizalmát és gazdagítod szeretteid életét. Oszd meg azoknak a termékeknek a fotóit, amelyeket szeretsz és megoldják a problémáidat a mindennapok során. Mutasd meg sikereidet - még a legkisebbeket is! Ne félj megmutatni az örömed és az elégedettséged, ami a Betterware-rel való közös munkából fakad. Hívd meg az érdeklődőket a Csapatodba.



## D. LÉGY SAJÁT MAGAD ELSŐ HŰSÉGES ÜGYFELED

A Betterware-nél nagyon széles termékpalettával rendelkezünk, melynek köszönhetően képes lehetsz kielégíteni a mindennapi élet különböző területein felmerülő igényeket és megoldani a problémákat. Ez azt jelenti, hogy mindig megtalálod azokat, akik hajlandók lesznek az ajánlatod igénybe vételére. Ezért különbözik a Betterware többi MLM cégétől.

### A TERMÉKKÍNÁLAT HÁROM FŐ KATEGÓRIÁBÓL ÁLL:

1. **Otthoni kiegészítők**, amelyek megkönnyítik a napi háztartási és konyhai munkát.
2. **Tisztítószer** amelyek segítenek a ház gyors és hatékony tisztításában.
3. **Wellness** – olyan termékek, amelyek lehetővé teszik, hogy minden nap vigyázz az egészségedre, szépségedre és nagyszerű hangulatodra.

Az összes kategória termékeit kínálhatod, és arra a kategóriára koncentrálhatsz, amely a legérdekesebb a számodra. A döntés a tiéd. Az elején azonban az első hűsleges ügyfelednek kell lenned, ami azt jelenti, hogy mielőtt elkezdenéd ajánlani a termékeket, meg kell ismerned őket. **Hogy teheted ezt meg gyorsan? Ez egyszerű:**

## E. KÖNNYŰ START, azaz az első 100 pontos megrendelésed.

Készítsd el az első megrendelésed még a Klubba való regisztrálás hónapjában - ez nagyon fontos, mert ennek köszönhetően speciális programokat vehetsz igénybe, amelyeket kifejezetten az új emberek számára alakítottunk ki.



A **KÖNNYŰ START** egy három hónapos ösztönző program az újonnan regisztrált emberek számára. Lényege, hogy minden hónapban legalább 100P-ért kell rendelned, és jutalomként 100 ft értékű speciális termékeket kapsz. Ezek minden hónapban különböző termékek, és egyre több is lesz belőlük (az első hónapban egy, a második hónapban kettő és a harmadik hónapban négy).

*Mint látható, a Betterware számára az is fontos, hogy dinamikusan fejlődj és sikeres legyél!*

## HOGYAN KELL AZ ELSŐ 100 PONTOS RENDELÉST LEADNI?

HÁROM LEHETŐSÉGED VAN:

1. **Böngészhetsz a katalógusban**, és rendeld meg azokat a termékeket melyeket vonzónak találsz.
2. **Mutasd meg a katalógust 5 főnek** és gyűjtsd össze minden egyes megrendelésből 20P körüli értéket, azaz körülbelül 5283 Ft-ot a katalógusárak szerint. Nemcsak 100P-t fogsz összegyűjteni, de minden megrendeléssel további 1219 ft-ot keresel, így a pénztárcádban azonnal lesz 6095 ft!
3. **Rendeld meg a „Professzionális Startert”**

### A „PROFESSZIONÁLIS STARTER”

válogatott, kiváló árú termékcsomag, amelyet kedvezményes áron rendelhetsz meg, és automatikusan **100P-t** keresel velük. Ez egy nagyszerű lehetőség, hogy azonnal megismerkedj a Betterware ajánlatával és dinamikus indulj már az első naptól! A csomag értéke a katalógus szerint körülbelül 41000 ft, de csak 20320 ft-ot fogsz fizetni, és **100P-t** is kapsz.

**Megjegyzés:** A Professzionális Starter-t csak az a személy rendelheti meg, aki az első megrendelését adja le, és azt a regisztráció hónapjában teszi.

A Starter csomag aktuális termékösszetételét a Képviselői felületen találod meg a dokumentumok között és a termékinformációknál.

Vedd figyelembe, hogy a Professzionális Starter teljes értékű termékeket tartalmaz, amelyeket 20320 ft kedvezménnyel vásárolhatsz meg, és azokat katalógusáron (körülbelül 41000 ft-ért) árulhatod, sőt akár még ennél is többet kereshetsz!

## F. RENDELJ MARKETING ESZKÖZÖKET:

katalógusok, szorólap, termékismertető, marketinganyagok: toll, jegyzetfüzet, notesz, öntapadó lapocskák.



## KATALÓGUS

az elején legalább 10 katalógus.

A katalógusok a legfőbb eszközöd, amely minden hónapban változik és havonta megújuló termékeket és fantasztikus promóciókat kínál. Az így megépített ajánlatnak számos előnye van, mivel eljuthatsz ügyfeleidhez anélkül, hogy elvesztegetnéd az értékes időt az újak keresésére.

Ha ebben a pillanatban nem látod a szemed előtt lebegő lehetőséget - garantáljuk, hogy gyorsan rájössz, hogy mennyire fontos ebben a vállalkozásban az, hogy kevesebb időt szánsz az új ügyfelek keresésére, és többet az új partnerekre a Csapatod számára, akik hozzád hasonlóan tesznek majd.

Amint már tudod, a katalógus a boltod kirakatja. Ezért minél több katalógust adsz közre, annál több embert fogsz elérni. Mindig tartsd magadnál az aktuális katalógust, függetlenül attól, hogy hova mész, soha nem tudhatod, hogy kivel fogsz találkozni.

Kezdetben vásárolj 10 katalógusból álló csomagot - ez a minimális az első hónapban! Minden hónapban növelj a készletet. Minden katalógusra írd rá a teljes neved valamint telefonszámodat - az aláíratlan katalógus elveszett katalógus.

Terjeszd a katalógusokat barátok és idegenek számára is. Hagyd ott az általad jól ismert pékségben, a fodrásznál, a kozmetikusnál, a fogorvosnál stb.

### A KATALÓGUST ISMERŐSEIDHEZ JUTTATVA MONDD NEKIK A KÖVETKEZŐT:

„Hagyok nálad egy katalógust, amiben igen jó kis termékek vannak, nézd át és jelöld meg azokat, amik tetszenek. Ha kérdésem van, válaszolok, amikor találkozunk. Két nap múlva visszajövök.”

Ezután menj vissza ahogy azt ígérted, és írd össze a rendelést.

### MINDIG KÉRDEZD MEG:

„Mit gondolsz, kit érdekelhetnek még az ilyen termékek?” És:

„Mit gondolsz, ki szeretné kiegészíteni a fizetését/ plusz 21000 - 35000 - 70000 ft-tal?”

„Ki szeretné elkezdni saját vállalkozását befektetés nélkül?”



## 2. A MÁSODIK HÓNAPOD A BETTERWARE-NÁL

Ebben a fejezetben megtudhatod, hogy hogyan lehet gyorsan elérni az első előléptetést, azaz a 3%-os kedvezményküszöböt, és miért olyan fontos a toborzás, vagy az új embereknek a Csapatodhoz való csatlakozása.



### ITT AZ IDEJE, HOGY ELKEZD ÉPÍTENI ÜZLETI CSAPATOD!

A célod: ..... Gondolj arra, amit az első 60 napra irtál célként. Feltételezzük, hogy ebben a hónapban meghívsz a csapatodba: ..... embert.

*Ebben a hónapban el kell érned az első sikert – legalább 3% - os kedvezményküszöb, ami azt jelenti, hogy a forgalmadnak 200P - nak kell lennie.*

Ezt úgy érheted el, hogy rendelsz ebben az értékben vagy azok segítségével, akiket együttműködésre hívtál meg. Ebben az esetben elég, ha a 100P-ért rendelsz és a többiek is 100P-t rendelnek összesen.

#### A. KÖNNYŰ START – folytatás

Ha az első hónapban jogosultságot nyertél az új klubtagok programjához, akkor most itt az ideje, hogy megismételd ezt a sikert. Rendelj 100P-ért, így több jutalmat kapsz a „Könnyű Start” program részeként.

#### B. FELVÉTEL

Ha érdekel a passzív jövedelem, a pénzügyi szabadság, vagy egyszerűen csak a nemzeti átlagnál jóval magasabb szinten való élet, akkor okosan kell építened az üzleted, vagyis a Betterware Klubtagjaid és Betterware Képviselőid hálózatát. Ezért az első és legfontosabb feladat az új tagok meghívása a csapatba

## A CSAPATOD ELSŐ SZINTJE

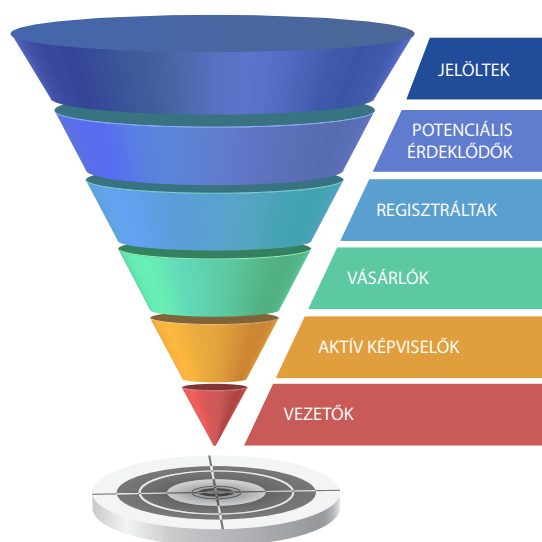
Kezdetben az a feladatod, hogy létrehozz egy első, erős számú Képviselői szintet, akikkel lépésről lépésre együtt fogsz dolgozni és tanítani - ezen áll a vállalkozás fejlesztésének lehetősége.

### HOGYAN KELL CSINÁLNI?

Ahogy már megtudtad az írás első részéből, az első cél az, hogy minél hamarabb létrehozd a névjegyzéklistád (50-100 fővel), minél több jelöltet írsz fel (használd a közösségi médiát).

### TALÁN EZEN A PONTON AZT KÉRDEZED, MIÉRT VAN SZÜKSÉGED ENNYI EMBERRE?

Az ilyen sok ember elérésének pusztán ténye nem jelenti azt, hogy mindannyian munkatársak vagy ügyfelek lesznek. Ezt minél hamarabb megérted, annál jobb neked. Az üzleti partnerek megtalálása a megfelelő emberek kiválasztásával jár, olyan emberekével, akikre időt akarsz szánni, és nem lesz idővesztés! Ne feledd, hogy a te feladatod, hogy létrehozz erős hálózatod első szintjét. Nézd meg az alábbi képet.



A kiválasztási folyamat vizuálisan egy tölcsér formájában lett ábrázolva, amelyen keresztül a meghívott emberek átjutnak. Ez azt jelenti, hogy a legnagyobb csoportból, amelyet a JELÖLTEK alkotnak, csak néhány ember akar majd veled beszélni (POTENCIÁLIS ÉRDEKLŐK), és közülük csak egy része lesz regisztrálva a Csapatodban (REGISZTRÁLTAK); ebből a csoportból csak egy rész fog a vásárlás mellett dönteni (VÁSÁRLÓK), akik időnként leadják rendelésüket. Végül ebből a részből több ember is elhatározza, hogy aktívan szeretne tevékenykedni (AKTÍV KÉPVISELŐK), de közülük csak egy kis rész lesz VEZETŐK körében.

A tevékenységeidnek az ábrázolt „tölcsér” utolsó három szintjére kellene összpontosítaniuk, különös tekintettel az aktív képviselők körére. Ezért minél több jelöltet szabsz meg, annál valószínűbb, hogy a jövőben több Vezető tartozhat majd alád. Mit tegyél, ha „átengedsz mindenkit a tölcséren”? Akkor hozd létre a következőt!

## ÖSZPONTOSITS AZ ÚJ TAGOKRA

Mutasd meg a katalógust, a termékeket. Oszd meg a véleményedet a termékekkel kapcsolatban és hívd meg másokat a Betterware Klub tagjaként a különleges kedvezmények igénybevételére. Magyarázd el jelöltjeid számára, hogy a Klub bejegyzett tagjaként minden jelentős terméket kedvezményes áron vásárolhatnak meg. Az adott személy nem vállal semilyen kockázatot, mert a regisztrációval nem vállal semmit, nem kerül semmibe. Az emberek gyakran először csak azért döntenek úgy, hogy regisztrálnak, mert kedvező áron kívánnak hozzáférni vonzó termékeinkhez. Ez egy természetes reakció, hagyd, hogy így cselekedjenek. A legrosszabb esetben csak olyan megrendeléseket adnak le, amelyek értéke növeli a forgalmat; legjobb esetben előfordulhat, hogy éppen aktív vezetőkké válnak. Hadd válasszon és döntsön „nyomás” nélkül, és jobban értékelné fogja, mint gondolnád.

## RENDSZERESEN FRISSÍTSD A JELÖLTEK LISTÁJÁT.

Növeld lehetőségeid. Töltsd fel a „tölcsered”. Minden nap hozz létre lehetőséget a katalógus bemutatására vagy az ajánlatokról szóló beszélgetés folytatására (valós módon vagy online). Használd a rendelkezésedre álló eszközöket, beleértve a közösségi médiát is.

## C. KÖZÖSSÉGI MÉDIA – második lépés

Az online tevékenység a közösségi médiában ma nagy értéket képvisel munkánkban, mert lehetővé teszi, hogy építsd üzletedet szinte anélkül, hogy elhagynád otthonod, időt és pénzt takarít meg. Sőt: a világ minden pontján futtathatod az üzleted, az egyetlen dolog, amire szükséged van az internethez való hozzáférés.

Már van Facebook-profilod, mindenki számára bejelentetted, hogy új cégnél dolgozol, és jobbá teszed a világot. Most itt az idő a következő lépéshez: a csoportok tevékenysége. Csatlakozz a Facebookon lévő csoportokhoz, amelyeket a vezető vagy Szponzorod esteleg más feletted álló szponzoráló személy vezet. Nézd meg, hogy működik a Csoport, tanulj, légy aktív, kommentálj és posztolj. Idővel ez a tapasztalat lehetővé teszi, hogy saját csoportot hozz létre és futtass a FB-n.



# 3. A HARMADIK HÓNAPOD A BETTERWARE-NÁL

Ebben a fejezetben megtudhatod, hogy mennyire fontos a másolás ebben az üzletben, és hogyan tervezheted meg napi üzleti tevékenységeidet úgy, hogy a következő szintre lépj.



A célod: ..... Emlékezz arra, amit célként írtál a 90 napra. Tűzd ki célként, hogy ebben a hónapban meghívsz a csapatodba: ..... embert.

*Ebben a hónapban jó esélyed van egy újabb sikerre – a 6%-os kedvezményes küszöbérték elérésére.*

## A. KÖNNYŰ START – folytatás

Ez a harmadik és az utolsó hónap a Könnyű Start programban. Most, a 100P megrendelésével megkapod a legmagasabb jutalmat. Már tudod, hogy hogyan kell leadni egy 100 pontos rendelést, és ha aktív vagy, elérted az első 3%-os kedvezményküszöböt, akkor az egyéni, 100 pontos megrendelésed számodra alaptevékenységgé válik, mert csak akkor teszel eleget a kedvezmény igénybevételéhez szükséges feltételeknek.

## B. NAPI TEVÉKENYSÉGED, az NTM

Mi az az NTM?

A **NAPI TEVÉKENYSÉG MÓDSZER RÖVIDÍTÉSE**.

Az NTM megkönnyíti a siker elérését, mert kijelöli az irányt és meghatározza, hogy a listából mely feladatokat kell elvégezned minden nap, hogy közelebb kerülj a kijelölt célhoz. Ebben a folyamatban az igazán nagyszerű az, hogy az NTM bármikor végrehajtható, és a Csapatodban lévő új emberek könnyedén lemásolhatják.



Még mindig a legfontosabb feladatod az új üzleti jelentkezők - ügyfelek vagy üzleti partnerek - keresése. A toborzás képessége a legfontosabb, mert létre hozza a legmagassabb jövedelmet, ezért mindennaperre tevékenységekre kell összpontosítanod

## A LEGEGYSZERŰBB NTM MÓDSZER: 3 - 5 - 5 - 3

Minden nap:

- ✓ **3** – 3 különböző hozzászólás létrehozása és közzététele a FB-n (a profilodban / a csoportban).  
Ha használod a Facebookot, akkor legalább három embernek adj katalógust.
- ✓ **5** – Kezdj el figyelni a FB-on 5 új embert (lájkkold a posztjaikat, hozzászólásaikat).
- ✓ **5** – Hívj meg a FB-on 5 új embert a barátaid közé, vagy találkozz 5 új „offline” emberrel a valós világban
- ✓ **3** – Szerezz 3 potenciális ügyfelet / partnert, akik megtekinthetik a katalógust / a cég webináriumát / vagy rendezz nekik üzleti találkozót.

Az egész folyamat célja, hogy új embereket regisztrálj a Csatában. Fókuszálj erre a napi tevékenységre, ne pedig az eredményeikre. Amikor egy konkrét cselekvésre összpontosítasz, nem leszel kitéve nyomásnak vagy stressznek, hogy feltétlenül valakit regisztrálj (ami eltaszítja tőled az ismerősöket). Még ha az az 5 ember nem is fogadja el, az sem lesz katasztrófa! Menj tovább, megvan a terved, tudod, mit kell tenned.

### *Ne add fel!*

A siker nem nehéz munka, kis erőfeszítések összege minden nap. Miután végrehajtottad saját NTM-edet és elkezdted eredményeket elérni, akkor az tökéletes modellt nyújt majd a másolóshoz.

## DUPLÁZÁS -A MUNKATÁRSÁK ÁLTAL VÉGZETT KONKRÉT TEVÉKENYSÉGEK IMITÁLÁSA

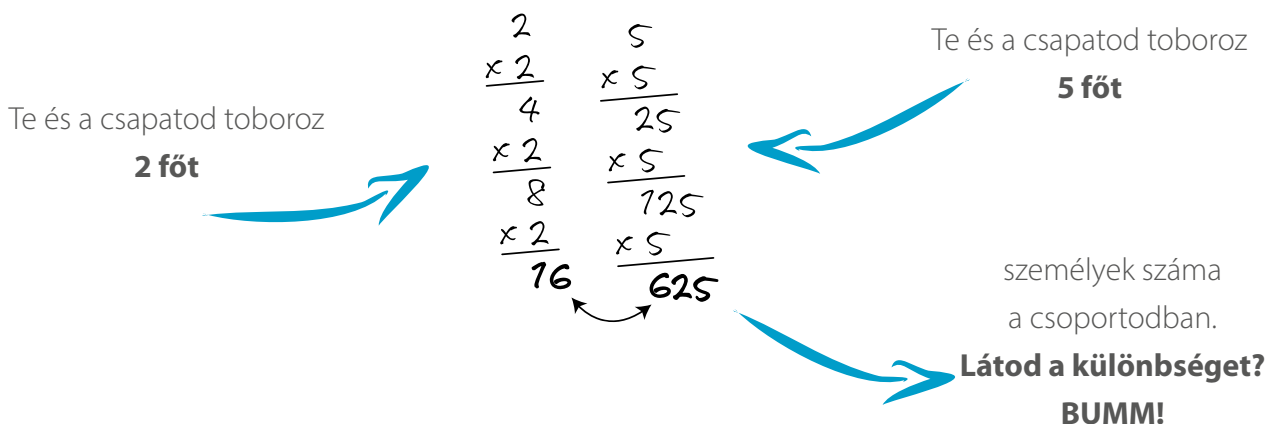
Az NTM sajátos üzleti tevékenysége egy hálózat (munkaerő felvétel) létrehozása, tanítunk és egyes konkrét tevékenységek duplikálása a csapaton belül. Az új embereknek nem kell „felfedezniük Amerikát” vagy „nyitott ajtókhöz keresni a kulcsot”, elég, ha megismétlik a tevékenységsort, vagyis mindent megtanulnak.

A duplikáció, a toborzás mellett az NTM egyik legfontosabb elve, amely nélkül a vállalkozás iga-zából nem létezik. Mindazonáltal, hogy a duplikáció megfelelően működjön, EGYSZERŰNEK kell lennie. Az NTM-ben minden ami megduplázható, jó. Ha az emberek úgy látják, hogy az NTM túl bonyolult, akkor nem fognak csatlakozni. Ne feled, amikor az üzleti tevékenységekkel kapcsolatban tájékoztatni fogod Őket, Ne bonyolítsd túl - ez az üzlet egyszerű.

A sokszorosítás célja olyan bizonyítottan hatékony tevékenységek megkettőzése, amelyek konkrét eredményekhez vezetnek. Az emberek figyelni fogják, hogy mit hogy csinálsz, majd ezt a magatartásmintát lemásolják.

Ezért olyan fontos, hogy egy egyszerű mintát követhessünk. Mi a lényege?

Például, ha havonta öt embert szponzorálsz, tanítsd meg nekik, hogyan csinálhatják ugyanezt, majd tanítsd meg nekik, hogy ők is megtaníthassák azokat, akiket ők vontak be az ületbe stb. és a hálózatod lavina módjára indul fejlődésnek. Nézd meg, hogyan néz ki ez a gyakorlatban. Egy hónapban elég csak két embert felvenni/toborozni, és őket betanítani (mivel később mindkettő kettőt felvesz), de 5 embert is toborozhatsz, és ugyanennyit be is taníthatsz.



Vezesd be az NTM kultúrát, és tanítsd meg másoknak, hogy ezt a mintát lemásolják és a hálózat alsó egységeiben is alkalmazzák. Az NTM a folyamatos ismétlésen és az emberek jutalmazásán alapszik. Építsd ki az NTM használatát a szervezetedben, és látni fogod, hogy a vállalkozásaitok hogyan fognak növekedni.

## C. ÁLLANDÓ KAPCSOLAT

Amikor új tagok vannak a csapatodban, a feladatod, hogy megfelelően irányítsd őket. Tartsd a kapcsolatot az embereiddel, szervezz találkozót, hívd meg őket a Vezetők vagy a Cég által szervezett találkozókra. Küldj a nem aktív embereknek, aktuális katalógust, tájékoztasd őket különleges akciókról, tartsd velük a kapcsolatot a chat-en és Facebookon - tegyél meg mindent, hogy a kevésbé aktív személyek is folyamatosan naprakészek legyenek a Betterware tevékenységével.

Tartsd a kapcsolatot a feletteseddel, a Szponzorral / Vezetővel, beszélj vele, kérj tanácsot, beszélj a sikereidről, és kérj segítséget, ha szükséged van rá.

Az ellenőrzőlista segít mindent kordában tartani és ellenőrizni, hogy az újonnan regisztrált személy kapott-e megfelelő segítséget tőled. Az írás végén találsz egy példalistát, amelyet sikeresen használhatsz munkád során.



## D. TANÍTÁS

- ✓ Szánj időt az üzlet tanulására és a személyes fejlődésedre.
- ✓ **Ismerd meg a Marketingtervet**, hogy okosan és hatékonyan építhesd a csoportodat, segíts az embereknek és magyarázd el nekik, hogy az hogyan működik.
- ✓ **Ismerd meg a termékeket**, használd őket, hogy hitelesen ajánlani tudd őket ügyfeleidnek.
- ✓ **Figyeld az embereket**, akik már elérték, amit te szeretnél elérni, tanulj a példájukból.
- ✓ **Légy következetes**, kitartó és pozitívan állj a dolgokhoz.

**E. HOZZ LÉTRE EGY CSOPORTOT A FB-N** — Ezt a lépést az üzleti fejlődés bármely szakaszában végrehajthatod függetlenül attól, hogy a harmadik, hatodik vagy kilencedik hónapban vagy-e. Fontos, hogy készen állj erre a lépésre. Íme néhány tipp arra vonatkozóan, hogy ezt hogyan tedd meg. Térj vissza ehhez a részhez, ha úgy gondolod, hogy eljött az ideje.

### MI A KÜLÖNBSÉG A SZEMÉLYES PROFIL ÉS A CSOPORTOS PROFIL KÖZÖTT?

#### SZEMÉLYES PROFIL

Lehetővé teszi, hogy megfelelő kapcsolatokat hozz létre és építs ki új barátokkal. Ezután meghívhatod őket az üzleti csapatba, azaz röviden: a profil arra szolgál, hogy szponzorálj vagy új embereket toborozz.

#### CSOPORTOS PROFIL

Egy olyan hely, ahol találkozol azokkal az emberekkel, akik már jelen vannak a csapatban. Nem számít, hogy aktívak vagy csak szeretik a termékeket, és időről időre vásárolnak. A csoportot arra használják, hogy megerősítse, a kapcsolatokat, csoporttagok sikereinek bejelentése és ünneplése, az üzleti lehetőségekről valamint a termékek megvitatása, a vállalaton belül zajló eseményekről való beszélgetésre hivatott; kölcsönös támogatásra, tanácsadásra és motivációra használjuk. Itt jön létre a csapat legnagyobb megrendelése !

1. **A termék ajánlása** – a csoport tagjai bemutatják a termékek által elért sikereiket, átadják tapasztalataikat, tanácsaikat, válaszolnak a kérdésekre. **Ennek eredményeképpen a termékek hitelesebbé és meggyőzőbbé válnak, mert semmi sem működik olyan hatékonyan, mintsem egy elégedett ügyfél ajánlása.** Helyezd el az online katalógust a csoportba úgy, hogy mindenki hozzáférhessen az aktuális ajánlatokhoz és promóciókhoz. Kérd meg Szponzorod, hogy ossza meg fényképeit az ő csoportjából.



2. **Tegyél azért hogy a csoport életben maradjon** –tegyél fel naponta néhány fotót / videót a termékekről. Ne feledd, hogy itt a termék a sztár, nem te - adj teret a terméknek. Mutasd be a terméket használat közben: mennyire hatékony, hogyan oldja meg a problémákat. Ne csak katalógusképeket tegyél fel. A te feladatod, hogy megmutasd, hogy a katalógusban lévő termék tényleg működik, úgy, ahogy az a katalógusban is szerepel. Ösztönözd a többi csoporttagot, hogy termékeikről tegyenek közzé fényképeket és videókat. A csoport minden tagjának szól, és mindenkinek hozzá kell járulnia és cselekednie az egész csoport javára.
3. **Rendszeresen adj hozzá új tagokat** – a csoportnak fejlődnie, azaz nőnie kell. Így két célt is elérsz:
  - ✓ Az új tagok igazolják azt a tényt, hogy az, amit csinálsz, nagy érdeklődést kelt, és megéri, hogy a csoportod tagjai legyenek.
  - ✓ Az új emberek új energiát, új termékeket, új sikereket, stb. hoznak. Mindez azt eredményezi, hogy a csoport él.Ne feledd azonban, hogy nem adunk hozzá olyanokat a csoporthoz, akik nem akarnak hozzá tartozni, vagy negatív hozzáállásuk van. Ez az a hely, ahol mindenkinek jól és biztonságban kell érezze magát.
4. **Használd a Messengert** – a csevegés a második módja annak, hogy részt vegyél a csapat életében. Hozz létre egy csoportot a Messengerben, és aktívan kommunikálj barátaiddal.

.....

*Ez minden!*

**Természetesen a vállalkozás fejlesztése sokkal nagyobb lehet, és a sikert sokkal gyorsabban is el lehet érni, mint azt jelen írásban leírtuk. Minden rajtad áll, attól függ, hogy mennyire vagy elkötelezett és mennyi időt szánsz rá.**

Ne aggódj, ha úgy tűnik, hogy nagyon sok információt olvastál, vagy talán túl sok is volt. Minden új tevékenység nehéznek tűnik, amíg el nem kezdjük; akkor könnyűvé válik.

Ne feledd, hogy az NTM-ek eredményeinek elérése időt igényel, de amikor elkezdődnek, akkor megállíthatatlan lesz!

*Sok szerencsét!*



ELLENŐRZŐLISTA: EGY ÚJONNAN FELVETT SZEMÉLYEL VALÓ EGYÜTTMŰKÖDÉS, ELLENŐRIZD ÉS JELÖLD MEG AZ ELVÉGZETT FELADATOKAT:

1. A katalógust e-mailben vagy személyesen adtam át .....
2. Felvettem a FB-ra .....
3. Meghívtam a FB-os csoportba .....
4. Ebben a hónapban beszéltem vele telefonon .....
5. Elmentünk egy kávéra .....
6. Segítettem az első rendelésben .....
7. Megkérdeztem, hogy van-e valami, amiben segíthetek .....
8. Megkérdeztem, ha már meghatározta-e a céljait .....
9. Van-e a Kapcsolatlistája .....
10. További tevékenységek: .....

UI.

Amennyiben kérdésed van, vedd fel velünk a kapcsolatot e-mailben: [kapcsolat@betterware.hu](mailto:kapcsolat@betterware.hu)