

## Sådan gør vi i Powerpatch-teamet

Når vi har fået en ny distributør, så er der en række ting vi synes er vigtige at sørge for:

**Hold et møde med personen indenfor den første uge/når de har fået plastrene**, og sørg for at hun/han forstår basic patching, hvordan man tester personer, back-office og at du forstår hans/hendes mål. Det er den bedst brugte time overhovedet i Network Marketing.

- **Basic patching** - består i at kunne læse de brochurer der følger med plastrene. Det virker i 90 % af tilfældene. De sidste 10 % skal læres på patching møder.
- **Test af om plastrene virker** står i håndbogen side 12 - sørg for at distributøren ved hvor de kan finde håndbogen (powerpatch.dk).
- **Øvrige tests** - kan de lære på vores patching møde.
- **Backoffice** kan I enten gå igennem sammen, eller tag distributøren med til et forretningsmøde.
- **Distributørens mål** - 1. delmål og langsigtede mål - få det ned på papir, og sæt det et synligt sted hjemme hos distributøren. F.eks. at læse håndbogen og måske kontakte 2-3 mennesker den første uge - at få 2 distributører den første måned - at blive manager efter 2 måneder osv. Husk det økonomiske mål, og design en plan så distributøren realistisk kan nå det. Hvis det er muligt, så lav også en plan for uge 2,3,4, men det er ikke alle der kan håndtere så meget styring/planlægning.
- **De 7 færdigheder** - fortæl om de 7 færdigheder man har brug for, for at blive en succes i Network Marketing. 1. Finde emner, 2. Invitere emner, 3. Præsentere for emner, 4. Hvordan man følger op med emner, 5. Lukke emner, 6. Få nye emner startet op i NWM, 7. Holde møder og promovere dem
- **Hvornår bliver man rig?** Hvis du følger i andres fodspor, så tager det typisk 1 år at få sin investering hjem (inklusive autoship) Det tager 2 år at få en deltidsindtægt og 3 år at få en fuldtidsindtægt. Det tager 5-7 år at blive rig med Network Marketing - Det **kan godt** gøres hurtigere ☺

**Vigtigt spørgsmål at stille:** "Før eller siden vil man opleve det går op ad bakke med forretningsdelen - det er naturligt, og sker ofte, når du er parat til at tage din forretning et skridt videre. Når det sker - vil du måske helst have, at jeg lader dig være i fred. Men det er lige præcis på det tidspunkt, det er allervigtigst at holde fast i din beslutning. Og her det er vigtigt, at jeg hjælper dig med at indse, hvilke overbevisninger/tanker, der stopper dig fra at få succes. Kan vi blive enige om, hvor mange dage der max må gå, før jeg rusker op i dig :-) ?

En god ting at kunne på rygraden:

### **Spørgsmål til potentielle nye distributører:**

"Hvis jeg kunne vise dig en måde at undgå/løse dit problem på, ville du så være interesseret i det?" og "Jeg er ny indenfor denne branche, og har kun haft personlig

succes med produktet, men jeg kender en som kan forklare det rigtigt godt og mere professionelt end mig, kan vi aftale et møde?

Det er vigtigt for os i teamet at vi ikke er "sælgere", og at vi ikke prakker nogen noget på. **Det vigtige er at hjælpe folk.** Det gør vi ved at inspirere og stille spørgsmål. Drop at ville sælge noget eller overbevise folk. Det er ikke vigtigt om de siger ja eller nej. Giv dem muligheden for at tage en beslutning på et sagligt grundlag (test personen og giv dem viden). Vær interesseret (ikke interessant). Uddan og vær hjælpsom, så personen har nok viden, til at tage en god beslutning for dem selv. Hvis folk er interesserede, vil de automatisk melde sig under fanerne - men husk at stille spørgsmålene!

Ved alle tvivlsspørgsmål skal sponsor kontaktes - hvis sponsor ikke er til at træffe, så tag fat i vedkommendes sponsor. Og nej du kan ikke ringe for tit ;-)  
Ejvind 22 79 80 90 / Hekla 26 28 65 74 / Lisbeth 28 29 06 68

**Når din downline har succes, får du succes.**

### **Hvordan opnår du dine mål?**

Lad os sige at du ønsker 3000 kr. ekstra pr. måned.  
Du er villig til at arbejde for sagen i 6 måneder.  
Du er villig til at arbejde 5 timer om ugen

Det er et realistisk mål, for hvis du normalt tjener 150 pr. time, så svarer 5 timers arbejde til 750 kr. og det bliver 3000 på en måned.

Hvis du havde sagt at målet er 6000 kr. om måneden skulle vi altså have ændret på den tid du er villig til at bruge for at opnå målet.

### **Hvordan når du de 3000 pr. måned?**

Du skal tale med folk, og tegne minimum 2 distributører op om måneden.  
Hvis det er guld distributører, så giver det kr. 1200/md

Efter 6 måneder har du 12 af dine egne distributører under dig, og hvis du har lært dem at gøre det samme som dig, så har du i alt 44 distributører. Efter 1 år er tallet 158 distributører. Det er hvis du er den eneste der finder 2 nye distributører, og de andre kun finder 1 hver måned. Hvis andre kan finde 2, så går det meget hurtigere!

44 distributører køber for mindst 55 point om måneden - det svarer til 2420 point. Der skal ca. 1000 point til at give dig en udbetaling på 50 dollar, så du får minimum 100 dollar ekstra pr. måned. Du er nu oppe på 1800 om måneden. Efter 1 år får du minimum 8690 point om måneden fra 158 distributører. Det svarer til 2400 kr. + de 1200 som du får fra distributørerne - det er 3600 pr. måned!

Herudover får du også matching bonus af dine 1, 2 og 3 generationer med 25 %, 20% og 20 %. Hvis alle er lige så ihærdige som dig vil du tjene yderligere mellem 500-1000 på matching bonus indenfor det første år. Som du kan se så er der mange hvis'er men faktisk køber mange distributører 3 pakker om måneden, og så er tallene helt anderledes højere.