



GETTING STARTED GUIDE

Sisällysluettelo

Johdanto ja tervetuloa.....	2
Ennen kuin aloitat	3
Aloitus	4
Omat tavoitteeni	6
Nimilistan rakentaminen.....	10
VAIHE 1 – Jäsenehdokkaiden kutsuminen.....	12
VAIHE 2 – Jäsenehdokkaiden saaminen katsomaan yhtiön esittelyvideo	15
VAIHE 3 – Jäsenehdokkaiden saaminen seuraamaan live-esitystä/webinaaria	16
VAIHE 4 – Seuranta kolmikantapuheluilla	17
VAIHE 5 – Uusien jäsenten saaminen aloittamaan oikealla tavalla.....	20
Suunnitelmani ensimmäiselle 30 päivälle.....	21
LEO-liiketoiminnan vuokaavio	22
Tukitiimini yhteystiedot.....	23

olet juuri liittynyt yritykseen, jonka uskon olevan yksi suoramyyntimaailman parhaista!

Kun vain toimit, olet matkalla kohti elämää, jollaisesta olet aina haaveillut. Matkan varrella autat toisia saamaan koulutusta yrittäjyydessä, menestyksessä, digivaluutoissa ja monessa muussa asiassa. Lisäksi hyödyt myös ainutlaatuisesta bisnesmallistamme.

Yrityksenä tarjoamme täydellisen koulutusjärjestelmän, johon sisältyvät tekniikka, motivaatio ja inspiraatio, joita menestyvän bisneksen ja passiivisen tulon rakentaminen edellyttävät.

Nyt kun olet tehnyt tärkeän päätöksen tehdä elämässäsi muutos, on aika rakentaa parempi huomina itsellesi ja muille.

Alat todella arvostaa tarjoamaamme tilaisuuden potentiaalia, kun pääset johtamisen ensimmäiselle tasolle (Platina) ja liityt LEO:n johtajuustiimiin. Sen jälkeen et koe tyydytystä ainoastaan aikaansaannoksestasi ja vertaistesi antamasta tunnustuksesta, vaan sinua palkitsee tieto siitä, että olet matkalla taloudelliseen turvaan ja vapauteen sekä rajattomiin valinnan mahdollisuuksiin.

Monet LEO:n jäsenet ovat jo liittyneet johtajuustiimiin ja odottavat sinua mukaan. Sinun ei tarvitse kuin tehdä muutama toimenpide, saada vähän neuvoja ja antaa palaa!

Tämä aloitusopas auttaa sinua saavuttamaan ensimmäisen tason mahdollisimman nopeasti ja pätevytyttyä johtajuustiimiin. Näiltä sivuilta löydät viisi vaihetta, joita sinun tulee noudattaa menestyäksesi. Löydät myös perustelut, miksi sinun tulee noudattaa niitä, sekä ohjeet, kuinka opetat henkilökohtaisesti suosittelimiasi tiimin jäseniä toistamaan ne juuri niin, että voit rakentaa suuren ja aktiivisen tiimin sekä bisneksen. Opit viisi kolmessakymmenessä -säännön tärkeyden, yhtiön ohjeiden mukaisesti toimimisen mallin, tarpeen keskittyä muiden menestykseen samoin kuin omaasi - ja paljon muuta.

Malja menestyksellesi!

Dan Andersson

Perustaja, toimitusjohtaja ja pääjohtaja



ENNEN KUIN ALOITAT

Olet täällä tehdäksesi muutoksen elämääsi ja auttaaksesi siinä muita. LEO:n tiimin jäsenet auttavat sinua eteenpäin. Tiimissä jokainen haluaa sinun todella menestyvän, koska kun menestyt, me kaikki menestymme. Aloitusopas neuvoo, miten aloitat oman bisneksen ja luot tiimin tuomalla mukaan uusia jäseniä ja bisneksen rakentajia! Näytämme sinulle, kuinka keskität aikasi ja ponnistuksesi sellaisiin toimintoihin, jotka tuottavat tuloksia.

Vältä sellaista yleistä ajattelutapaa, joka ohittaa oppimisen tärkeyden henkilökohtaisen kokemuksen perusteella. Todellinen oppiminen toteutuu parhaiten, kun otat mallia niistä, jotka ovat jo menestyneet, ja toimit TÄSMÄLLEEN samalla tavalla lyhyemmässä ajassa. LEO:n johtajat ympäri maailman ovat jo oppineet "kantapään kautta", kuinka saavutetaan ne tulokset, jotka SINÄ haluaisit jo tänään. He ovat jo raivanneet sinulle polun... joten lähde seuraamaan sitä.

Toimi seuraavasti:

1. Sitoudu tiimiin 100 %:sti – vie aikansa saavuttaa taidot, jotka tarvitaan pitkäaikaisen bisneksen rakentamiseen ja se pätee myös LEO-bisnekseen. Joten omaksu oikea ajattelutapa heti alkuun.
2. Käytä omaa PALVELUASI joka päivä niin, että tulet itse parhaaksi asiakkaaksesi/opiskelijaksesi. Hyödynnä koulutusta LEO-liiketoiminnan kautta.
3. Houkuttele jäsenenehdokkaat seuraamaan Discover LEO -esittelyä.
4. Opetta ne, jotka "TAJUAVAT ASIAN", monistamaan toimintaasi tekemällä samoin.

Jos opit nämä perusasiat, bisneksesi pääsee mainiosti alkuun ja saavutat platina-tason ensimmäisten 30 päivän kuluessa.

MUISTA: Pidä asiat yksinkertaisena - se toimii!

Olemme yrittäjähenkilöinen koulutusyhteisö, joka antaa jäsenilleen mahdollisuuden oppia liiketoiminnasta, menestyksestä, digivaluutasta ja lisähyödyistä yhteisöön liittyvien palveluiden ja yritysten kautta.

Muista aina keskittää alkuponnistelusi siihen, että saat mukaan jäseniä, jotka tuottavat tuloksia ja tuloja.

Yleisperiaatteena asianmukaisesti rakennetun LEO-bisneksen takana ei ole se, toimiiko se sinulle, vaan voidaanko se monistaa jokaiselle sinun tiimissäsi olevalle. Menestyneet LEO:n jäsenet keskittyvät yksinkertaisiin, monistettavissa oleviin asioihin, jotka he voivat opettaa kaikille. Heidän ykkösprioriteettinaan on varmistaa, että heidän tiiminsä tekee kaiken, minkä hekin tekevät, ja että se tehdään joka kerta samalla tavalla.

Menestys perustuu viiden yksinkertaisen vaiheen hallitsemiseen ja monistamiseen:

1. Jäsenehdokkaan kutsuminen
2. Saada jäsenehdokas katsomaan kutsuvideo
3. Jäsenehdokkaan saaminen seuraamaan live-esitystä/webinaaria
4. Seuranta kolmikantapuhelulla
5. Uusien jäsenten saaminen aloittamaan oikealla tavalla

Menestyvän bisnesrakenteen on oltava kattava, helposti noudatettava, vaiheittainen järjestelmä, jonka jokainen LEO-tiimiin liittyvä – oli hän sitten kouluttamaton tai korkeasti koulutettu tohtori – voi monistaa.

Miksi tämä on niin tärkeää?

Tärkein syy, miksi sinun tulisi noudattaa järjestelmää on se, että se auttaa varmistamaan sinulle passiivisen tulovirran. Kun sinulla on käytössäsi toimiva järjestelmä, teet itsestäsi tarpeettoman. Vaikka jäisit eläkkeelle, järjestelmä pyörii ja tulosi jatkuvat.

Menestyäksesi sinun tarvitsee vain varmistaa, että noudatat jokaista vaihetta ja sitten opetat mukaan tuomiasi jäseniä tekemään samoin! YKSINKERTAISTA!

"Etenemisen salaisuus on aloittaminen!"

- Mark Twain -

Ensimmäiseksi ja kaikkein eniten me tarvitsemme motivaattoria...Liiketoiminnassa kyse on TAVOITTEISTA.

SPONSORISI eli suosittelijasi auttaa sinua hahmottamaan unelmasi, joista tulee tavoitteesi. Saavutat tavoitteesi noudattamalla valmista systeemin mukaista toimintasuunnitelmaa, jonka toteutat sponsorisi avustuksella.

Seuraavaksi ohjeistamme, tehokkaan toimintatavan päämääräsi saavuttamiseksi. Tarvitset henkilökohtaisia ja bisnekseen liittyviä tavoitteita, koska ne yhdessä täydentävät toisiaan. Kun olet luonut tavoitelistan, se määrittelee sinulle suunnan ja tulet olemaan omistautuneempi ja innokkaampi suorittamaan tarvittavat tehtävät päivittäin.

Tiedät, mihin olet menossa ja miten sinne pääset.



Ohjeet tavoitteiden asettamiselle:

1. Ajattele itseäsi. Kirjaa vain se, mitä haluat nähdä, tehdä, kokea, ostaa tai omistaa.
2. Vältä listaa tehdessäsi häiriötekijöitä, kuten TV:tä, radiota tms.
3. Listaa itsellesi vähintään 101 tavoitetta.
4. Käytä listan tekemiseen korkeintaan 30 minuuttia.
5. Älä laita itsellesi ansaa asettamalla tavoitteille määräaikoja – unohda päivämäärät tässä vaiheessa.
6. Ole rehellinen itsellesi ja unelmillesi.
7. Muista, ettei mikään ole mahdotonta, ellei sitä ajattele mahdottomaksi.
8. Pyydä elämäkumppaniasi tekemään sama tehtävä.
9. Yhdistä nämä kaksi listaa tavoitteiden päällistäksi.
10. Käykää läpi yhdistetyt tavoitteenne ja omistautukaa niille. Olette nyt tiimi.

Käy läpi tavoitteesi päivittäin ja muistuta itseäsi, miksi olet rakentamassa LEO-bisnestä. Jaa tavoitteesi sponsorillesi ja pyydä apua. Ilmoita sponsorillesi, kun olet saavuttanut jonkin tavoitteen, jotta menestyksesi voidaan jakaa muiden kanssa. Muista: menestys kasvattaa menestystä, ja mitä enemmän jaat, sitä enemmän saat. Älä unohda vetovoiman lakia.

Muista säilyttää tavoitteesi, "loppuelämäsi piirustukset", aina matkassasi. Teemme tiiminä yhdessä töitä varmistaaksemme, että saavutat tavoitteesi, unelmasi ja suunnitelmasi tulevina viikkoina, kuukausina ja vuosina.

"Älä anna täydellisyydentavoittelun olla tekosyynä sille, ettet koskaan pääse alkuun".

- Marilu Henner -

Omat tavoitteeni!

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

6 _____

7 _____

8 _____

9 _____

10 _____

11 _____

12 _____

13 _____

14 _____

15 _____

16 _____

17 _____

18 _____

19 _____

20 _____

21 _____

22 _____

23 _____

24 _____

25 _____

-
- 26 _____
 - 27 _____
 - 28 _____
 - 29 _____
 - 30 _____
 - 31 _____
 - 32 _____
 - 33 _____
 - 34 _____
 - 35 _____
 - 36 _____
 - 37 _____
 - 38 _____
 - 39 _____
 - 40 _____
 - 41 _____
 - 42 _____
 - 43 _____
 - 44 _____
 - 45 _____
 - 46 _____
 - 47 _____
 - 48 _____
 - 49 _____
 - 50 _____

Omat tavoitteeni!

51 _____

52 _____

53 _____

54 _____

55 _____

56 _____

57 _____

58 _____

59 _____

60 _____

61 _____

62 _____

63 _____

64 _____

65 _____

66 _____

67 _____

68 _____

69 _____

70 _____

71 _____

72 _____

73 _____

74 _____

75 _____

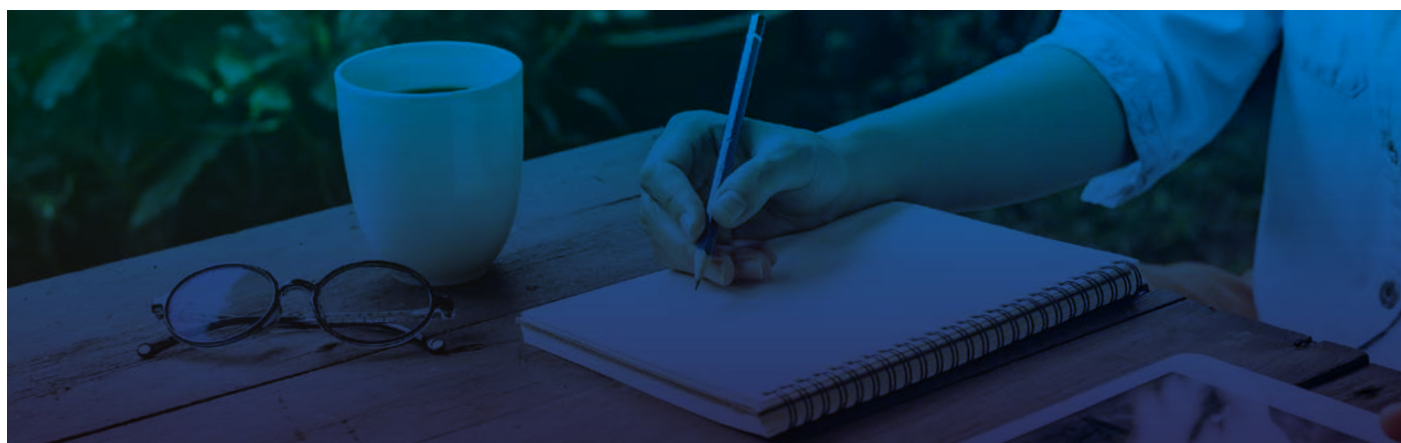
76	_____
77	_____
78	_____
79	_____
80	_____
81	_____
82	_____
83	_____
84	_____
85	_____
86	_____
87	_____
88	_____
89	_____
90	_____
91	_____
92	_____
93	_____
94	_____
95	_____
96	_____
97	_____
98	_____
99	_____
100	_____
101	_____

LISTAN RAKENTAMINEN!

Bisneksemme ei eroa mistään muusta bisneksestä. Sen tärkein työkalu on nimilista mahdollisista jäsenehdokkaista. Sinun tulisi aloittaa bisneksen rakentaminen sillä, että teet luettelon mahdollisista jäsenistä. Me kutsumme heitä "lämpimiksi kontakteiksi" – lista on kaikkein tärkein työkalusi. Kylmille kontakteille ei tarvitse soittaa. Yhtiö suosittelee käyttämään lämpimiä kontakteja.

Ketä siis olet etsimässä?

- Tuntemiasi ihmisiä, jotka haluavat saada enemmän irti elämästään
- Tuntemiasi ihmisiä, jotka haluavat enemmän kuin mitä heillä on nyt
- Tuntemiasi ihmisiä, jotka haluavat auttaa muita menestymään
- Tuntemiasi ihmisiä, jotka ovat kyllästyneitä olemaan keskinkertaisia
- Tuntemiasi ihmisiä, joilla vielä on unelmia ja jotka ovat halukkaita tekemään ahkerasti töitä saavuttaakseen ne
- Tuntemiasi ihmisiä, jotka omistavat pienen yrityksen



TÄRKEÄ KOULUTUSHUOMAUTUS:

Hanki muistikirja tai luo Excel-tiedosto, johon teet luettelon.

Kirjoita muistiin heidän nimensä!

1. **Kirjoita 20:n tärkeimmän jäsenehdokkaan nimet muistiin saman tien!** Kirjoita lista sinulle läheisten ja muuten helposti lähestyttävien ihmisten nimistä. Kutsu heidät LEO-tilaisuuteen tai katsomaan LEO-webinaaria kahden päivän sisällä yhteydenotosta. Käy läpi sähköpostisi, osoitekirjasi, kännykäsi yhteystiedot ja keräämäsi käyntikortit löytääksesi ihmiset, joihin voit ottaa yhteyttä.
2. **Tee itsellesi vähintään 100 nimen lista lämpimistä kontakteista!** Useimmat tuntevat vähintään 200 kontaktaa henkilökohtaisesti. Jos tunnet 200 henkilöä, jotka tuntevat toiset 200 henkilöä, niin siitä tulee yli 40.000 jäsenehdokasta!



KOULUTUSHUOMAUTUS - UNOHDA ENNAKKOASENTEET

Unohda ennakkosenteet – jokaisella on UNELMIA, jokainen haluaa OPPIA, useimmat haluavat ansaita ja myös omistaa.

Seuraavat ohjeet auttavat sinua rakentamaan alustavan listasi jäsenehdokkaista. Sanomme alustava, koska listasi kasvaa jatkuvasti kun päivittäin tapaavat uusia ihmisiä.

Tässä esimerkkejä ystävien, kavereiden ja sukulaisten osalta:

Listaa ystäväsi, kaverisi ja perheenjäsenet. Arvioidaan, että jokaisella on vähintään seitsemän kaveria sosiaalisessa ympäristössään: seitsemän kaveria työpaikalla, seitsemän naapuria tai saman seurakunnan jäsentä jne. Aloita näistä henkilöistä ja kasvata listaasi.

SUKULAISET	LÄHITUTUT	SOSIAALINEN YMPÄRISTÖ	YHTEYDENPITO
Vanhemmat	Vanhempien ystävät	Työkaverit	Ystävien ystävät
Sisarukset	Naapurit	Entiset kollegat	Sähköpostiosoitteet
Tädit ja sedät	Entiset naapurit	Entiset esimiehet	Facebook
Isovanhemmat	Vanhat koulukaverit	Koululaisten vanhemmat	Twitter
Serkut	Harrastuskaverit	Leikki- ja harrastuspiirit	Instagram
Muut sukulaiset	Seurakunnan jäsenet	Golf- ja kuntosalit	MSN Messenger
Joulukorttilistat	Sosiaaliset ystävät	Seuran jäsenet	Yhdistyksen jäsenet
Sukulaisten ystävät	Juhlavieraat	Koiranulkoiluttajat	Osoitekirja

Tässä esimerkkejä tuttuja osalta:

Listaa tuttuja. Tuttuja ovat ne, jotka eivät välttämättä ole kavereita, mutta jotka tunnistavat sinut ulkonäöltä. Esimerkkinä ovat lasten opettajat, valmentajat ja tanssi- sekä kuntosaliohjaajat. Toinen lähde on henkilöt, joiden kanssa työskentelet. Samoin myös käyttämäsi huoltoaseman tai parturin/kampaamon omistaja ja niiden kauppojen omistajat, joissa teet ostoksia toimivat nimilähteenä. Ellet ole varma joidenkin henkilöiden etunimistä, listaa heidän toimintansa tai sijaintinsa ja selvitä heidän nimensä myöhemmin.

Postinkantaja	Mainoslehtien jakaja	Sairaanhoitaja	Siivoaja
Kauppias	Kampaaja	Huoltomies	Kaupan myyjä
Myyntihenkilö	Yrittäjä	Kirjanpitäjä	Muusikko
Mekaanikko	Toimistotyöntekijä	Lääkäri	Hammaslääkäri
Putkimies	Sähkömies	Opettaja	Pankkiiri
Taksinkuljettaja	Tarjoilija	Tarjoilija	Juristi
Ravintoloitsija	Liikunnanohjaaja	Golf-valmentaja	Somettaja

Tässä esimerkkejä ominaisuuksista jäsenehdokkaille:

Valitse tekemästäsi nimelistasta 20 ensimmäistä potentiaalista tiimin jäsentä, jotka luottavat sinuun ja joilla on alla olevan taulukon mukaisia ominaisuuksia. Tämä auttaa sinua kasvattamaan tiimiäsi tehokkaasti ja saavuttamaan seuraavat tasot nopeammin.

Kun olet tehnyt tämän, erottele nimet niihin, joiden kanssa on mielestäsi helpointa puhua ja niihin, joiden kanssa ei ole. Priorisoi erotellut ryhmät ominaisuuksien lukumäärän mukaan. Aloita helpommasta ryhmästä yhdessä sponsorisi tai lähimmän ylälinjasi avustuksella.

Luottaa sinuun	Positiivinen	Avoin uusille asioille	Opetettavainen
Innokas	Aikaansaava	Ulospäin suuntautunut	Visionääri
Tavoitteellinen	Menestynyt	Bisnesorientoitunut	Kilpailuhenkinen
Sisukas	Sitoutunut	Verkostoitunut	Yhteyksien luoja
Kontaktoija	Kansainvälisiä kontakteja	Tiedon välittäjä	Luotettava

VAIHE 1 – Jäsenehdokasten kutsuminen



KOULUTUSHUOMAUTUS – SOITA!

Vältä lähettämästä sähköpostilla kutsua jäsenehdokkaille LEO-tapaamiseen, LEO-infoon tai webinaariin.

Se ei ole niin tehokasta kuin henkilökohtaisesti soittaminen.

Ensimmäinen vaihe kutsumisessa on puhua jäsenehdokkaalle niin, että asiasi vaikuttaa jännittävältä ja tärkeältä. Voit tehdä sen henkilökohtaisesti (kasvotusten), puhelimella tai Skypella.

Puhelinkeskustelu

1. Ennen kuin aloitat myyntikeskustelun, käy pieni lämmittelykeskustelu (jään murtaminen). Helpottaa, kun olet samalla taajuudella jäsenehdokkaan kanssa ja kun johdatat keskustelua ammattimaisesti, pääset selville hänen nykyisestä tilanteestaan, tarpeistaan ja motivaatiostaan johdantokysymyksillä.
2. **KYSY:** Voinko kysyä yksinkertaisen kysymyksen? Jos oikea yritys ilmaantuisi oikeaan aikaan ja tarjoaisi oikeaa tilaisuutta, olisitko valmis tutustumaan siihen?

TOTEA: Hienoa...

LEO on brittiläinen yhtiö, joka aloitti toimintansa seitsemän vuotta sitten ja on nyt ympäri maailmaa levittäytynyt monikansallinen organisaatio. Jäseniä on jo yli 400 000, ja liikevaihto on ollut yli 100 miljoonaa punttaa ensimmäisten viiden vuoden aikana. Tämä on vasta alkua. Tavoite on saada miljoona jäsentä ja saada lähivuosien aikana LEO:n digivaluutasta kaikkien tuntema. Näin jäsenet voivat ostaa sillä mitä ja milloin haluavat. Nyt kun tämä laajentuminen on käynnissä, saatavillasi on massiivinen ansaintapotentialiaali (mikäli haluat). Olisiko sinulla nyt 15 minuuttia aikaa?

Jäsenehdokas sanoo joko **KYLLÄ** tai **EI**.

**JOS HÄN
SANOO
EI:**

Ei se mitään. Milloin sinulla olisi 15 minuuttia aikaa, niin että voisin kertoa sinulle, mitä yhtiö voi tarjota meille molemmille?

**JOS HÄN
SANOO
KYLLÄ:**

Opasta hänet katsomaan yhtiön lyhyt esittelyvideo. (Vaihe 2)



TÄRKEÄ KOULUTUSHUOMAUTUS:

Hyödyt vs. ominaisuudet

Kun puhut liiketoiminnasta, puhu ajoituksesta – älä ominaisuuksista ja toiminnoista.

Suurin virhe, jonka uudet jäsenet joskus tekevät, on rakentaa kutsu koulutuksen tai digivaluutan ja toimintojen varaan tilaisuuden ajoituksen sijaan. Sen sijaan, että puhuisit koulutuksesta, LEOcoinista, tulevaisuuden kauppiaista ja yhtiön teknologiasta, sinun tulisi puhua AJOITUKSESTA ja miksi JUURI NYT on oikea AIKA liittyä LEO-tiimiin.

Tässä on esimerkki, joka havainnollistaa, miksi ajoitus "JUURI NYT" on tärkeä:

Digivaluutta tulee muuttamaan tapaa, jolla teemme ostoksia netissä ja perinteisissä kaupoissa. Ajat muuttuvat ja juuri nyt olemme keskellä valtaisa globaalia muutosta – mikä tekee ajoituksestamme täydellisen. Jokaisella on tarve turvata varallisuutensa ja tulevaisuutensa, niin mikä olisikaan parempi tapa kuin tehdä se yhden maailman suurimman tämän alan yrityksen kanssa, jonka kautta voit oppia ansaitsemaan ja omistamaan enemmän?

Ymmärrätkö eron?

Näin voit hyödyntää AJOITUSTA ja käyttää sitä yhdessä KIIREELLISYYDEN tuntemuksen kanssa synnyttääksesi innostuneisuutta uudessa jäsenehdokkaassa.

Keskity oppimaan, kuinka tulet "ammattimaiseksi kutsujaksi".

- Toimivan kutsun ei pitäisi viedä kuin minuutti tai kaksi
- Vältä selittämästä koko konseptia – anna yrityksen esittelyvideon hoitaa se
- Pidä asiat yksinkertaisena – tiimisi seuraa sinun esimerkkiäsi ja tekee sen, mitä sinä teet.

MUISTA: Mitä enemmän harjoittelet, sitä paremmaksi tulet.



ERITTÄIN TÄRKEÄÄ!

Johtajat varmistavat aina, että heidän tiiminsä osaa esittää kutsun asianmukaisesti. Uuden jäsenen mukaan ottaminen on vähän samaa kuin lapsen kasvattaminen. Lapsi ei itsestään opi puhumaan ja kävelemään. Lasta pitää ohjata. Johtajat ovat mukana ainakin 20:n ensimmäisen jäsenehdokkaalle soitettavan puhelun aikana auttamassa uutta jäsentä hoitamaan ne menestyksekkäästi jäsenen ensimmäisten 30:n päivän aikana. Joten jos haluat kopioinnin käyvän nopeammin, auta tiimiäsi 20:n ensimmäisen soiton kanssa. Niin tehdessäsi varmistat, että uusi jäsen saa paremman NOPEAN startin.

*"Tee kutsustasi mieleenpainuva ja yksinkertainen...
tee siitä hauskaa, niin jäsenehdokkaasi haluavat nähdä sen"*

- Leo Burnett -

Kuinka käsitellä mahdolliset kysymykset tai vastaväitteet

Jos kutsumisvaiheessa jäsen ehdokas esittää sinulle paljon kysymyksiä, olet selittänyt liikaa. Tällöin olet ”myynyt” tuotetta etkä kutsunut tapaamiseen. Anna kokeneempien tiimin jäsenten tehdä esittely. Älä toimi tiedonlähteenä ennen kuin olet omaksunut konseptin, vaan ohjaa heidät sen äärelle. Siirtyessäsi asiasisällön kertomisesta tilaisuuden kutsumiseen, bisneksesi ja tulosi tulevat kasvamaan räjähdysmäisesti.



Tiimisi voi käyttää näitä vastauksia!

- *“Olen uusi tässä bisneksessä enkä itse osaa kertoa siitä riittävän hyvin. Katsotaan yrityksen video yhdessä, niin saat vastaukset siitä moniin kysymyksiisi.”*
- *“Olen uusi tässä bisneksessä enkä itse osaa kertoa siitä riittävän hyvin. Meillä on infotilaisuus/webinaari <esimerkiksi huomenna kello 18>, josta saat vastaukset kaikkiin kysymyksiisi.”*
- *“Olen uusi tässä bisneksessä enkä halua antaa virheellistä vastausta. Pyydän <VETÄJÄN NIMI> puhelimeen/Skypeen. Hän on pärjännyt hyvin ja osaa vastata kysymyksiisi.”*

“Ihmiset sanovat Ei, koska he eivät TIEDÄ miksi sanoa kyllä.”

- Zig Ziglar -

VAIHE 2 – VIDEOESITTELY

HENKILÖKOHTAISET KAHDENKESKISET ESITTELYT:

Voit myös näyttää yrityksen videon uudelle jäsenehdokkaalle netissä esimerkiksi ottamalla heihin yhteyttä Skypellä ja pyytämällä heitä menemään osoitteeseen

[https://www.learnearnown.com/leo/LeoBusiness/VideoDetail/15723242/Marketing/Welcome-to-LEO-\(Finnish\)](https://www.learnearnown.com/leo/LeoBusiness/VideoDetail/15723242/Marketing/Welcome-to-LEO-(Finnish))



Pysyttele linjalla heidän katsellessaan videota. Sillä varmistat, että he katsovat videon kokonaan ja kykenet vastaamaan kysymyksiin, joita heille saattaa ilmaantua esityksen aikana.

HENKILÖKOHTAISET KAHDENKESKISET ESITTELYT: (kasvotusten)

Voit näyttää tämän videon uusille jäsenehdokkaille kahden kesken menemällä sivustolle itse.

“Nopea on parempi kuin hidas.”

- Dan Andersson -

VAIHE 3 – LEO-INFOTILAISUUDET

Kun jäsenehdokas on katsonut yrityksen yleisesittelyvideon, kutsu hänet LEO-infotilaisuuteen tai webinaariin. Pidä yllä energiaa ja kiireellisyyttä, sillä ne ovat tärkeitä.

Hyödynnä jo aikaansaamaasi hyvää vauhtia!

Hyödynnä webinaareja, info-tilaisuuksia ja muita LEO:n julkaisemia materiaaleja bisneksesi kasvattamisessa. On sinun päätettävissäsi, kutsutko jäsenehdokkaasi info-tilaisuuteen vai tapaatko heidät kahden kesken muualla. Sinulle kehittyy tuntuma siitä, mikä toimii parhaiten heidän kohdallaan.

Koeta saada jäsenehdokkaasi osallistumaan tapaamiseen tai info-tilaisuuteen mahdollisimman pian kutsumisen jälkeen, mahdollisesti jo samalla viikolla. Näin annat hänelle mahdollisuuden tehdä päätöksen LEO:on liittymisestä tietopohjaisesti.

LEO tarjoaa eri hintaisia jäsenyyspaketteja, joista jäsenehdokas voi valita itselleen sopivimman. Jäsenpaketit antavat tasopisteitä, joita kerrytetään tasopalkkioiden saavuttamiseksi. Se, kuinka uusi jäsen liittyy, on hänen päätöksensä, ei meidän, ja siksi uusilla jäsenillä on oikeus ainakin kuulla kaikki faktat ja tehdä oma päätöksensä. Näissä webinaareissa ja tapaamisissa esitetään samat tiedot joka viikko ammattimaisesti mutta informatiivisesti.

Tähän mennessä jäsenehdokkaat ovat saaneet kaiken tiedon, mitä he tässä vaiheessa tarvitsevat tehdä päätöksen onko tiimiisi ja LEO:on liittyminen heidän kannaltaan oikea asia.



TÄRKEÄ KOULUTUSHUOMAUTUS:

Webinaareihin ja tapaamisiin osallistuminen on erinomainen tapa lisätä tietämystä ja itseluottamusta.

KAHDENKESKISTEN TAPAAMISTEN JÄRJESTÄMINEN

Kun olet saanut enemmän kokemusta, saatat haluta järjestää kahdenkeskisiä tapaamisia. Nämä tapaamiset voivat olla ryhmätapaamisia tai kahdenkeskisiä.

Ota huomioon:

Kaikki järjestämäsi tapaamiset on vietävä läpi yrityksen virallisen mallin mukaisesti. Sellaisten itse tehtyjen PowerPoint-esitysten ja markkinointimateriaalien käyttäminen, joita ei ole ennalta hyväksytty, voi johtaa sanktioihin yhtiön taholta.

Ole heti yhteydessä jäsenehdokkaaseesi info-tilaisuuden, kahdenkeskisen tapaamisen tai webinaarin jälkeen. On parasta, että sponsorisi on jo valmiiksi linjoilla kanssasi, kun soitat uudelle jäsenehdokkaalle, koska näin sinun ei tarvitse ottaa yhteyttä sponsoriisi sen jälkeen, kun sinulla on jo jäsenehdokas langan päässä. Omaksu sponsoriilta hänen uskottavuuttaan, arvovaltaansa ja kokemustaan, kunnes omasi ovat kehittyneet.

“Jos luulet pystyväsi, pystyt, jos luulet, että et pysty, olet todennäköisesti oikeassa.”

- Henry Ford -

VAIHE 4 – SEURANTA!



TALOUDELLINEN HUOMAUTUS!

Skypen avulla säästät rahaa. Voit olla yhteydessä yhtä aikaa jäsenehdokkaaseesi ja sponsoriisi ilmaiseksi netin kautta. Monet johtajat käyttävät skypeä kasvattaakseen tiimiään.

Voit ladata skypen osoitteesta www.skype.com

Kun olet saanut molemmat linjoille, esittele sponsoriisi jäsenehdokkaalle.

- Kehu kokenutta sponsoria alan asiantuntijana. (Kehuminen tarkoittaa tässä positiivisten asioiden sanomista sponsorista, jolta saat tukea ja tietoja ja joka auttaa sinua rakentamaan tiimiäsi ja bisnestäsi.)
- Anna sponsoriisi kertoa jäsenehdokkaalle tarinansa siitä, kuinka tämä bisnes on muuttanut hänen elämäänsä.
- Kuuntele ja opettele, miten sponsoriisi tekee kolmikantapuhelun. Pian osaat tehdä niitä tiimiläisillesi itsekin!



TÄRKEÄ KOULUTUSHUOMAUTUS:

Kolmikantapuhelun tarkoituksena on saada jäsenehdokas innostumaan mahdollisuudesta, jonka me itsekin olemme nähneet. Jäsenehdokas kuulee sponsorilta innostavan menestystarinan (oma tai jos ei ole omaa, niin jonkun muun). Tämän jälkeen sponsoriisi asiantuntijana kehuu sinun aloitustasi bisneksessä, jotta jäsenehdokas saa varmistuksen bisneksen toimivuudesta myös sinun kohdallasi. Näin hän myös näkee oman mahdollisuutensa bisneksen aloittamisessa. Varmista puhelun aikana, että tunnistat uuden jäsenehdokkaan "LAUKAISUPISTEET" (asiat, jotka motivoivat heitä liittymään) ja kerro, kuinka hän voi tämän liiketoiminnan avulla saavuttaa unelmansa.

MUISTA:

Suhteen vahvistaminen FORM-mallilla (katso alla). Selvitä mikä LEO-liiketoiminnassa on innostanut uutta jäsenehdokasta.

F = FAMILY (PERHE) – Haluaisiko hän viettää enemmän aikaa perheen parissa?

O = OCCUPATION (TYÖ) – Onko hän sellaisessa työssä, mistä ei pidä tai josta hän ei saa riittävästi palkkaa?

R = RETIREMENT (ELÄKÖITYMINEN) – Onko hän pääsemässä eläkkeelle niin kuin haluaa?

M = MONEY (RAHA) – Tarvitseeko hän uuden asunnon, auton, rahaa velkojen poismaksuun tms?

Seurantakäsikirjoitus / kolmikantapuhelun opas

Tässä on tyyppillinen puhemalli, jota voit käyttää sinun, jäsenehdokkaasi ja sponsoriisi/ylälinjasi välisessä kolmikantapuhelussa:

- *'Hei, <JÄSENEHDOKAS>, nyt kun olet katsonut esityksemme / osallistunut LEO-infoon, ymmärrät varmaan miksi minä olen niin innoissani liiketoiminnastamme ja siitä mahdollisuudesta, jonka se tarjoaa meille molemmille. Tässä puhelussa on mukana yksi kumppani tiimistämme. <SPONSORIN NIMI> voi kertoa uskomattoman menestystarinan.*
- *Tiedän, että <SPONSORIN NIMI> kertoisi mielellään sinulle tarinansa siitä, miksi hän liittyi LEOon.*
- *< SPONSORIN NIMI>, esittelisitkö itsesi.'*

VAIHE 4 – Seuranta!

Ajoitus ja kiireellisyys

Tässä vaiheessa anna sponsorisi esitellä itsensä ja kertoa menestystarinansa. Lisäksi on tärkeää, että sponsorisi kertoo, kuinka yhtiö on hyvissä asemissa hyödyntämään kymmenien miljoonien ihmisten turhautuneisuutta nykyisistä markkinoista. On aina hyvä painottaa esiteltävän tilaisuuden ajoitusta jäsenehdokkaalle:

'Ajoitus on kaikki kaikessa, kun on kysymys menestymisestä! Elämme taloudellisesti epävarmoja aikoja, ja maailma, jossa elämme, on muuttumassa erittäin nopeasti – Brexit, Donald Trumpin valinta presidentiksi politiikan ulkopuolelta ja monet muut asiat todistavat, että ihmiset ovat etsimässä vaihtoehtoa normielämälle. Meillä on ainutlaatuinen tilaisuus varustautua tätä epävarmuutta vastaan auttamalla LEOa kehittämään brändiään kaikilla markkinoilla. Hyvä uutinen on, ettemme myy mitään, vaan me vain näytämme ihmisille kuinka he voivat KOULUTTAA itseään – kutsumme sitä nimellä OPI, ANSAITSE, OMISTA! Olemme tämän alan yritysten joukossa yksi menestyneimmistä koko maailmassa. LEOcoindigivaluutta on saavuttamassa mahtavan menestyksen, ja se on valtava asia! Joten varmasti olet samaa mieltä, että ajoitus on kaikki kaikessa meille jokaiselle.'

Jäsenehdokas on tällöin samaa mieltä.

'Me uskomme, että jokainen haluaa saada LEO:n ILMAISEN JÄSENTILIN, jotta voit saada tietoa digivaluutastamme ja pysyä ajantasalla tulevista palveluistamme. Uskomme myös, että monet haluavat auttaa meitä kehittämään brändiämme markkinoilla ja hyötymään potentiaalisesti MILJOONISTA ihmisistä, jotka liittyvät foorumiimme. Annapa kun kysyn sinulta, <JÄSENEHDOKKAAN NIMI>, kuinka kauan arvelet menevän ennen kuin kaikki haluavat oppia digivaluutasta ja tulevaisuuden kehityksestä?'

Jäsenehdokas vastaa kysymykseen, jonka jälkeen sponsori jatkaa.

'Tavoitteemme on saada miljoona jäsentä vuoden loppuun mennessä. Montako heistä haluaisit omaan bisnekseesi?'

Jäsenehdokas vastaa kysymykseen, jonka jälkeen sponsori jatkaa.

'Liittymällä LEOon tänään voit varmistaa paikkasi tiimissämme. Samalla olet rakentamassa kanssamme pitkäkestoista, vankkaa bisnestä ja lopulta passiivista tuloa itsellesi.'

Anna sponsorisi vastata mahdollisiin kysymyksiin ja auttaa jäsenehdokasta pääsemään alkuun.

Kuuntele tarkasti sponsoriasi, jotta opit miten pitää esitystä jäsenehdokkaalle. Sitten kun olet riittävän kokenut auttaaksesi jotakuta rekisteröitymään ILMAISEKSI jäseneksi ja aloittamaan oppimisen, voit hoitaa kolmikantapuhelun itsenäisesti. Mutta niin kauan kuin olet aloittelija, anna sponsorisi hoitaa koko prosessi.

Avainasiana on muistettava, että tämä on mahdollisuus, ja mahdollisuudessa on kysymys AJOITUKSESTA! Jos ajankohta ei ole tänään sopiva jäsenehdokkaalle, se voi olla täydellinen ajoitus heille jo ihan lähitulevaisuudessa. Ellet hoida seuranta, et saa koskaan tietää.

Alkaa olla valmista!

Kävitkö läpi kaikki vaiheet?

Jäsen ehdokas tulisi johdattaa prosessin kaikkien vaiheiden läpi. Vaikka tiimin jäsen ehdokas olisi valmis rekisteröitymään katsottuaan yhtiön videon, sinun olisi hyvä sitä ennen kuitenkin soittaa kolmikantapuhelu, jossa esittelet jäsen ehdokkaan sponsorillesi. Älä jätä tätä vaihetta väliin.

Miksi?

1. Jos teet kaiken itse, mahdolliset uudet jäsenet eivät liity LEOon, koska he eivät pysty näkemään itseään tekemässä kaikkea sitä, mitä sinä teet.
2. Jos käytät tunnin siihen, että selität tätä mahdollisuutta, jäsen ehdokkaat eivät liity mukaan. He ajattelevat "Minulla ei ole tuntia aikaa puhua tästä jokaiselle yksittäiselle ihmiselle".
3. Jos käytät vain muutaman minuutin siihen, että synnytät innostusta ja kiinnostusta ja sitten ohjaat heidät katsomaan yhtiön videon ja kaikki tiedot sisältävän esittelyn, jäsen ehdokkaat ajattelevat: "MINÄ PYSTYN TUOHON!"

Miten siis uudet jäsen ehdokkaat sanovat "KYLLÄ"

Tämä on syytä tehdä hyvin selväksi – jäsen ehdokkaat eivät liity tiimiisi LEO:n koulutuksen tai teknologian vuoksi. Viime kädessä heidän päätöksensä perustuu johonkin paljon tärkeämpään - siihen, että he luottavat sinuun ja siihen mitä olet heille esittänyt (faktat). Samoin ihmiset kieltäytyvät, koska he eivät tiedä miksi vastata kyllä (tiedon ja luottamuksen puute).



TÄRKEÄ KOULUTUSHUOMAUTUS!

On tärkeää pitää muistikirja lähettyvillä. Tee muistiinpanoja. Opettele ne vaiheet, jotka sponsorisi käy läpi puhelun aikana.

MUISTIINPANOT:

VAIHE 5 – OIKEA ALOITUS!

Oikea hetki saada uudet jäsenet aloittamaan oikealla tavalla on heti alussa!

Kun tuot uuden jäsenen mukaan oikealla tavalla, olet jo esittänyt hänelle toimintatavan. Auta heti uutta jäsentä noudattamaan järjestelmää niin, että hän voi aloittaa oman LEO-tiiminsä/-bisneksensä rakentamisen. Älä odota! He ovat erittäin innoissaan sillä hetkellä, kun päättävät liittyä tiimiin.

Kun uusi jäsen on liittynyt, on tärkeää esitellä hänet heti jollekulle tukitiimistäsi (ylälinja). Tällä luodaan tiimiympäristöä ja annetaan tukipartnereillesi (ylälinja) mahdollisuus vahvistaa, kuinka tärkeää on noudattaa sinun esimerkkiäsi käyttämällä samaa järjestelmää.

MUISTA: Kuka vain voi rekisteröityä, mutta menestys on valinnaista. Sanotaan, että hevosen voi viedä veden ääreen, mutta sitä ei voi pakottaa juomaan. Se on totta, mutta meidän tehtävämme sponsorina on laittaa suolaa hevosen kauroihin ja tehdä se janoiseksi!

Tavoitteesi on erittäin yksinkertainen – auta henkilökohtaisesti mukaan tuomiasi jäseniä MENESTYMÄÄN ensimmäisten 30 päivän aikana tuomalla heidän tiimiinsä kaksi henkilökohtaista jäsentä. Sen vuoksi aiemmin suositelimme ottamaan yhteyttä uuden jäsenen 20 ensimmäiseen uuteen jäsenehdokkaaseen 48 tunnin kuluessa.

Tämä tarkoittaa sitä, että sinun avullasi uusi jäsen on ottanut yhteyttä oman listansa 20:een todennäköisimpään uuteen jäsenehdokkaaseen ensimmäisten kahden vuorokauden aikana. Uusi jäsen on kehottanut heitä katsomaan yhtiön videon ja sen jälkeen osallistumaan live-webinaariin tai henkilökohtaiseen tapaamiseen.

Tärkeintä on, että pääset heti alkuun ja autat uutta jäsentä saamaan välittömiä tuloksia! Sen jälkeen, kun on saatu mukaan kaksi henkilökohtaista jäsentä ensimmäisten 30:n päivän aikana, autamme tiimiämme saamaan mukaan yhden uuden jäsenen joka kuukausi 12 kuukauden aikana.

Toista viiden vaiheen järjestelmä jokaisen henkilökohtaisesti mukaan saamasi henkilön kohdalla ja opeta heidät tekemään samoin. Älä lisää, vähennä tai muuta mitään. Se toimii, ja sitä käytetään kaikkialla maailmassa. Noudata vain järjestelmää! Ajattelepa tätä: Jos olisit ostamassa franchisepikaruokayritystä, alkaisitko tehdä hampurilaisia eri tavalla? Et tietenkään!

ÄLÄ yritä luoda “erilaista järjestelmää” itse. Tästä syystä se ei toimi:

Se, että sinä osaat tehdä jotakin, ei tarkoita, että kaikki muutkin osaavat. On ainoastaan yksi tapa rakentaa menestyvä tiimi/bisnes LEO:n ohjeiden puitteissa, ja se on noudattamalla näitä ohjeita.

Tehtävät – mitä sinun tulisi tehdä:

- käytä yhtiön virallista verkkosivustoa <http://www.LearnEarnOwn.com>
- käytä yhtiön Business Overview -videota: [https://www.learnearrown.com/leo/LeoBusiness/VideoDetail/15723242/Marketing/Welcome-to-LEO-\(Finnish\)](https://www.learnearrown.com/leo/LeoBusiness/VideoDetail/15723242/Marketing/Welcome-to-LEO-(Finnish))
- osallistu live-seminaareihin, tapahtumiin, LEO-Info-tilaisuuksiin, webinaareihin ja koulutuksiin
- käytä virallisia mainoslehtisiä ja esitteitä
- täydennä omaa koulutustasi
- pidä yhteyttä sponsoriisi ja tukitiimiisi, jotka tukevat ja neuvovat sinua
- seuraa yhtiötä sosiaalisessa mediassa.

Kiellot – mitä ei pitäisi tehdä:

- älä laadi omia markkinointimateriaaleja
- älä käytä yhtiön logoja mainostarkoituksissa
- älä laadi omaa verkkosivustoa bisneksen edistämiseksi
- älä tee omia PowerPoint-esityksiä
- älä sano ihmisille, että olet yhtiössä töissä
- älä sano ihmisille, että he voivat investoida LEO:n.

Suunnittelukalenterini ensimmäiselle 30:lle päivälle!

- olen kirjannut 101 tavoitettani
- olen kirjannut todennäköisimmät 20 jäsenehdokasta
- olen listannut vähintään 200 nimeä jäsenehdokkaista
- olen ollut yhteydessä todennäköisimpiin 20:een jäsenehdokkaaseen
- olen osallistunut Discover LEO-info-tilaisuuteen tai -webinaariin
- olen osallistunut LEO-starttikoulutukseen
- olen osallistunut viikoittaisiin Global Associate Meeting -webinaareihin
- olen henkilökohtaisesti tuonut tiimiin kaksi jäsentä
- olen saavuttanut platina-tason

Minun bisnestiimini (ensimmäiset 30 päivää)



NIMI

NIMI

LEO-jäsenhankintaprosessi

1

Kutsu

Kutsu tutustua LEOon voidaan tehdä kolmella tavalla.



LEO Smart -sovellus



Puhelinsoitto



Kasvotusten

2

Esittely

On kolme erilaista tapaa esitellä LEO-bisnes



WEBINAARI



LEO-infotilaisuus



Kasvotusten

3

Seuranta & ilmainen tili

Jäsen suorittaa seurantaan jokaisen esittelyn jälkeen riippumatta siitä, miten se on tehty



24:n tunnin kuluessa



ylälinjaa käyttäen



Ilmainen tili



Webinaari

4

LEO-starttikoulutus

Koulutetut jäsenet järjestävät starttikoulutuksen uusille jäsenille. Koulutus sisältää mm.



LEO-järjestelmä



Tavoitteenasettelu



Nimilista



Kutsumenetelmät



Esitystyylit



Seuranta

5

Päivittäminen ilmaisesta tilistä

Starttikoulutuksen jälkeen jäsen ehdokkaat (ilmaisen tilin haltijat) päivittävät tilinsä ostamalla jonkin jäsenyyspaketin



Ilmaisen tilin haltija



Päivitys

LEO-TUKITIIMINI – Yhteystiedot

Oma sponsori / Suosittelija / Esittelijä

Nimi _____

Puhelin kotiin _____

Matkapuhelin _____

Puhelin töihin _____

Sähköposti _____

Skype-nimi _____

Ylälinja 1

Nimi _____

Puhelin kotiin _____

Matkapuhelin _____

Puhelin töihin _____

Sähköposti _____

Skype-nimi _____

Ylälinja 2

Nimi _____

Puhelin kotiin _____

Matkapuhelin _____

Puhelin töihin _____

Sähköposti _____

Skype-nimi _____

LEO Global Headquarters UK

Battle Barns
112 Preston Crowmarsh
Oxfordshire, OX10 6SL
United Kingdom
LearnEarnOwn.com