

Ablauf der regionalen Infoveranstaltung

(damit ist das Erstmeeting in der jeweiligen Region gemeint)

Begrüßung: Durchgeben der Teilnehmerliste zum eintragen. Vorstellen des regionalen Teams und kurze Einführung in die Sinnhaftigkeit der Veranstaltung. Die One Voice Idee: Wir wollen in ALLEN Regionen, allen Teilnehmern, die selben Information geben, egal aus welcher Upline die Teilnehmer kommen.

One Voice : Eine gemeinsame Kraft ist das Ziel von One Voice, die sich nicht nur in den einzelnen Regionen Österreichs sondern auch international auf den europäischen Märkten, zum Wohle aller Beteiligten (unabhängige Distribuenten) Erfolg bringend, etablieren soll. Neben dieser Aufgabe gibt es weitere strategischen Inhalt, welche die Zusammenarbeit mit Young Living vereinfachen sollen und Wachstum und Abläufe in die Zukunft regeln sollen.

Basic Ethics: Nachdem wir fast ALLE aus unterschiedlichen Uplines kommen, ist es wichtig mit "Fairness und Ethic" miteinander umzugehen. Wir wollen für ALLE die selbe Informationsqualität, unabhängig aus welcher Linie die Person kommt. Niemand hat mehr einen Grund zu sagen, "dort werde ich besser betreut." In dem Satz, "**Wenn Du nicht willst das man Dir tut, das füge auch keinem anderen zu**", steckt die Grundschiwingung unserer Einstellung. Bitte lest Euch auch die Policies & Procedures von YL durch!

Vereinigung unabhängiger Distribuenten: Um auch in unserem Aussenverhältnis nicht mehr so leicht angegriffen werden zu können - einige können sich an die verschiedensten Schreiben mit Gerüchten um Young Living und Gary Young, vielleicht erinnern, oder negative Aussagen aus anderen Networks etc. wird es in absehbarer Zeit eine Organisationsform geben, die Mitglieder schützt. Diese Vereinigung wird gegen einen jährlichen Mitgliedsbeitrag neben einem Anwalt, der sich um die bereits erwähnte Thematik kümmert, auch noch die Teilnahme an Bildungsveranstaltungen zu Sonderkonditionen (Vortragsthemen zu Gesundheit, Network, Finanz und Steuerrecht etc.) anbieten.

Levelbezogenes Aufgabenprofil: Um ein einfaches duplizieren zu ermöglichen, gibt es für jeden Level, welchen man im Marketingplan erreicht, unterschiedliche Fähigkeiten und Kompetenzen, die es gilt zu erwerben, um diese dann mit Hilfestellung der Upline, duplizieren zu können. Jetzt ist die Zeit, wo wir ALLE hier überprüfen, was wir an Fähigkeiten erworben haben sollten, egal wie lange wir schon in YL sind, bzw. welchen Rang wir haben.

Abfragen wer schon welchen Rang hat, wir fragen von Distributor, über Star, Seniorstar, bis Executive, sind auch Silver da?

Distributor:

Erfahrungen mit Produkten sammeln (Produktkatalog), YL als Firma kennen lernen (Beginn, Gary)wer sind meine 5 Uplines, Registrierung (Kunde, bevorzugter Kunde oder Distributor), Virtuelles Büro (selber reinschauen, surfen) Terminologie PV etc., wie mache ich eine Bestellung? (Essential Rewards Vorteile), Kontoinformationen für Provisionsüberweisungen, Direkttermine (mit der Upline) wahr nehmen (alle 10 Tage anrufen), Starperformancebonus, Teambonus -6er Bonus, Teilnahme an regionalen Veranstaltungen, Teilnahme an Wellness at Home Veranstaltungen (dort werden die Basisinfos zu essential 7 und everydayoils gegeben)

und solche auch selbst organisieren, die Upline hält diese mit Dir, wenn Du das noch nicht kannst.

Einige Punkte daraus wollen wir uns näher anschauen:

Jetzt gleich gebe ich Euch ein Formular durch, das Ihr behalten sollt und wo Ihr Eure 5 Uplines einsetzen könnt! Wer diese nicht kennt, setzt sich mit seinem Sponsor zusammen. Wenn Ihr ein Problem habt, wisst ihr jetzt, wen ihr anrufen könnt um Hilfe zu bekommen.

Des weiteren gebe ich Euch auch ein Kontoinformationsblatt durch, wo ihr eure Daten eintragen könnt, damit euch YL das Geld aus der monatlichen Abrechnung direkt auf euer Konto überweisen kann und keinen Scheck mehr schickt. **BITEE DIESES FORMULAR VOR DEM AUSFÜLLEN KOPIEREN**, dann habt ihr es auch für eure Partner bereit, und dann bitte ausgefüllt an deutsch@youngliving.com mailen.

Im Uplineternin werden mit eurer Upline sämtliche Bereiche besprochen, welche ihr benötigt um zu wachsen und erfolgreich zu sein. Dort geht es nur um euch, was ihr braucht etc. Wenn Probleme welcher Art auch immer auftreten, löst das hier die direkte oder indirekte Upline, je nachdem um welche Aufgabenstellung es sich handelt und wie lange auch eure Upline bereits in YL ist.

FRAGE: wer von Euch möchte in nächster Zeit Wellness at Home Veranstaltungen bereits organisieren? Was wird an Hilfe benötigt! Bitte Meldungen sammeln und weitergeben!
DANKE!

Star:

Teambonus ganz verstehen (6er Bonus) Strukturierten Aufbau verstehen
,Marketingplanwissen (1. Seite) Reklamationen bearbeiten können (ID, Rechnungsnummer, etc.) Start Living Kit durchgehen Autoshippunkteguthaben und deren Einlösung, wie unterstütze ich Distribuenten, Uplineternin und Direktenternin

Schauen wir uns auch hier wieder einige Punkte an:

Teambonus, was bedeutet das? Wer kann mir das schon erklären? Heute ist es wichtig, dass wir alle verstehen, dass wir 6 Leute in erster Ebene benötigen, wo jeder dieser 6 Personen im Autoship eine monatliche Bestellung von 100 PV tätigen und alle 6 zusammen, gemeinsam mit meiner Autoshipbestellung- welche auch 100 PV haben muss, 1000 PV erreichen. Der Teambonus sichert nicht nur Young Living ein stabiles Geschäft, sondern ermöglicht uns auch die Produkte immer günstiger bis gratis zu bekommen und darüber hinaus auch ein passives Einkommen aufzubauen.

Autoshippunkte, woher kommen diese, bitte auch die %Sätze erklären

Im Direktenternin geht es darum, was der direkte benötigt um erfolgreich zu sein

Seniorstar:

Matchingbonus, Downlineviewer (Wording: PV; PGV, OGV...), bei Regionaltrainings dabei sein und eventuell den eigene Werdegang in YL erzählen, wie unterstütze ich Stars und Distribuenten, direkt und indirekt

Schauen wir uns auch hier einige Punkte an:

Matchingbonus, was ist da?

Executive:

bei regionalen Meetings AKTIV mithelfen (Teamverstärkung), Selbst Präsentationen Wellness at Home auch in der Gruppe abhalten, Vorbereitung auf Silberstatus und Aufgabenprofil einer Führungskraft, Kundenbetreuungsmodell, Status Inaktiv erklärt bekommen und in der Downline anrufen. Uplinetermin, Direktetermin und Indirektetermin, was wird dupliziert in meiner Gruppe, Führen mit Vorbild

Executives können zum Executiveclub nach Amerika fliegen ;-) und Gary kennenlernen. Die Kosten des Flugs sind selbst zu bezahlen.

Hier wollen wir kurz das virtuelle Büro ansprechen und die Teilnehmer auffordern, darin sich umzusehen, im besonderen was den Downlineviewer betrifft. Was kann da herausgelesen werden, kurz abfragen.

Die weiteren Ränge von Silber bis Crowndiamond beinhalten dem Rang entsprechende Kompetenzen und wir freuen uns mit euch, wenn es so weit ist, diese mit euch zu teilen!

Ende levelbezogenes Aufgabenprofil

Frage Wer von Euch möchte hier im regionalen Team mitarbeiten? Bitte Namen und persönliche Daten erfassen.

Marketingplan Seite 1: vom Distribuenten bis Executive , bitte auch erklären warum wir bis zu 5 % in die 5 Ebenen verdienen können, das hat mit der Leistung zu tun, welche wir erbringen! Bitte darauf hinweisen, wie wir mit dem Teambonus die jeweiligen Pinränge erreichen.

Stabiler Geschäftsaufbau: Hier bitte Bildhaft durch aufzeichnen erklären, was es bedeutet ein stabiles Geschäft im Hinblick auf Tiefe und Breite aufzubauen. Auch hier bitte den Teambonus als einfaches Hilfsmittel, das von jedem dupliziert werden kann und einen stabilen Aufbau sichert, ansprechen.

Abfragen ob jetzt bereits erkannt ist, was hier geboten werden soll! Fragen bitte wer zum ersten regionalen Meeting kommt! **Ausgabe des Inhalts!**

Bekanntgabe des ersten regionalen Meetings in der Langversion!

