



M O N A • V I E

תוכנית פעולה מוכחת להצלחה

רשימת ביצוע ראשונה

היומיים הראשונים שלך בעסק

- התחל בביקור באתר www.R3Global.com
- התאמן על ידי רישום לתוכנית הלימוד וההדרכה למפיץ חדש www.R3GlobalVT.com
- הרשם למונה-וי (162 ש"ח) באתר www.Monavie.com. בקש את מספר ה-ID של החבר שצירף אותך.
- בצע הזמנה ראשונה מספקת לשימושך האישי ועוד כמות ראשונית לבניית העסק. ההמלצה 3 או 6 ארגזים.
- הרשם לאוטושיפ (הזמנה חודשית אוטומטית) בכדי להבטיח תזרים עמלות ומוצרים קבוע (קנייה ראשונית של 2 ארגזים ומעלה ורישום לאוטושיפ מבטלים את דמי הרישום).
- התחל לתת טעימות מוצר לבני משפחה, חברים ומכרים.
- למד את "תוכנית הפעולה המוכחת להצלחה" בדפים אלו.
- מלא את טבלת "ניהול הזמן" (בעמוד 2).
- השלם את דף "הצבת יעדים" (בעמוד 4).
- השלם את "רשימת המועמדים שלי" (בעמוד 9). שלח את 20 השמות הראשונים לחונך שלך במייל.
- פתח מערכת יחסי עבודה קרובה עם החונך שלך.
- השתתף בהדרכות ואירועים מתוכננים של הקבוצה. קבל את המידע מהחונך שלך.

השבוע הראשון שלך בעסק

- הרשם לאירוע הפתוח הבא שיתקיים ביום _____, בתאריך ____ / ____ / _____, במקום _____.
- סדר והכן את פינת העבודה שלך.
- הזמן את ספרון ההדרכה מ.א.פ. באתר www.R3GlobalStore.co.il
- הפעל את האפשרות לביצוע שיחת ועידה בנייד שלך (מהחברה הסלולר שלך).
- הזמן כרטיסי ביקור לעסק החדש שלך.

ניהול זמן

זמן הוא משאב מתכלה. לכולנו יש זמן מוגבל לעבודה, למנוחה, לחברים, משפחה, תחביבים ולבניית העסק החדש שלנו. זה חשוב שתהיה לנו תכנית כיצד לנצל את המשאב המתכלה היקר ביותר שלנו בחכמה. בעמוד הבא, סמן בכל שעה של כל היום פעילות אחת מתוך הפעילויות הבאות:

ע = עבודה • ב = בית / משפחה • מ = עסק מונה-וי

ניהול זמן

משימה ליומיים הראשונים שלך בעסק

אני מתחייב ב-___ החודשים הבאים להקדיש את הזמן הזה עבור בניית העסק שלי והצלחתי:

שעה	ראשון	שני	שלישי	רביעי	חמישי	שישי	שבת
06:00							
06:30							
07:00							
07:30							
08:00							
08:30							
09:00							
09:30							
10:00							
10:30							
11:00							
11:30							
12:00							
12:30							
13:00							
13:30							
14:00							
14:30							
15:00							
15:30							
16:00							
16:30							
17:00							
17:30							
18:00							
18:30							
19:00							
19:30							
20:00							
20:30							
21:00							
21:30							
22:00							
22:30							
23:00							
23:30							
00:00							
00:30							
01:00							

ע = עבודה • ב = בית / משפחה • מ = עסק מונה-וי

הצבת מטרות

בתחילת הדרך זה הכרחי להקריב זמן כדי ליצור התחלה מהירה. קיימת עקומת למידה בכל עסק חדש ועל ידי יצירת מחויבות נוספת של זמן, ניתן לקצר את עקומת הלמידה הזו וליצור התחלה מהירה יותר. אנו ממליצים על מחויבות ראשונית של שלושה חודשים.

רשום את המטרות שלך בכתב... האם הצבת יעדים באמת עובדת? בהחלט כן! הנה דוגמה נפלאה להשפעתן של מטרות כתובות על ההצלחה.

מחקר על מסיימי מחזור 1953 באוניברסיטת ייל בארה"ב הראה:

3% מהבוגרים רשמו בכתב את המטרות שלהם בחיים.

97% מהבוגרים עשו זאת באופן חלקי או בכלל לא!

עשרים שנה מאוחר יותר:

אותם 3% שרשמו את מטרותיהם ייצרו הכנסה הגדולה משל כל שאר 97% ביחד!

- חלומות הופכים למטרות כאשר הם רשומים בכתב.
- מצא מטרה גדולה מספיק כדי ליצור בך השראה, ולשחרר את כוחך האמיתי.
- מטרות מספקות לך חזון שימשיך להניע אותך קדימה.

מטרות ויעדים חייבים להיות:

כתובים – חלומות הופכים למטרות כאשר הם רשומים בכתב.

מדויקים – ככל שתוכלו להיות מדויקים יותר עם המטרות שלכם, כך תגדל הסבירות שתשיגו אותן. לדוגמה: אני רוצה רכב מסוג BMW (בכדי לדייק יותר ניתן לציין את הצבע, המודל, תוספות וכו').

מדידים – כדי שתדעו בדיוק מתי השגתם מטרה ומתי עליכם להשקיע מאמץ נוסף. לדוגמה: אני רוצה הכנסה של 2,000 ₪ בשבוע.

מכוונים לתאריך יעד – מטרות חייבות להיות בעלות תאריך יעד להשגתן. לדוגמה: אני אשיג דרגת "אמרלד" עד 31 בדצמבר 2011.

כתובים בזמן הווה
לדוגמה: היום הוא ה – 31 בדצמבר ואני מוסמך לדרגת "גולד".

"כל מה שמוח האדם הוגה ומאמין, יכול להתגשם."

- נפוליאון היל

הצבת מטרות - דף עבודה

משימה ליומיים הראשונים שלך בעסק

אני מתחיל את עסק המונה-וי שלי מהסיבות הבאות. מה חשוב לך?
(הקף בעיגול את כל מה שמתאים לך).

תרומה	בית קיץ	רכב חדש	פרישה מוקדמת
חינוך הילדים	לתמוך במשפחה	לטייל בעולם	בית חדש
בטחון כלכלי	זמן חופשי	להיות חופשי מחובות	יותר זמן משפחה

מה עוד? חלום... התבשרת שזכית בלוטו. בסדר עדיפויות, מה היית עושה או קונה עם הכסף הזה?
(היה מדויק).

מהי המטרה החשובה ביותר שלך שתרצה להשיג כתוצאה מהעסק החדש שלך?

מהו יעד ההכנסה שלך בעוד:

3 חודשים _____ שנה _____ 3 שנים _____

היום המושלם שלך

אלברט איינשטיין אמר פעם, "הדמיון שלך הוא מבט ראשוני למה שהחיים שלך מזמנים". זה הזמן כעת להכניס את הדמיון שלך לפעולה. דמיון לעצמך שנשכרת על ידי במאי סרטים מפורסם בהוליווד לכתוב תסריט של היום המושלם שלך. כתוב כיצד היום המושלם שלך היה נראה חמש שנים מהיום. היכן אתה מתעורר? באיזו שעה אתה מתעורר? באיזה בית זה יקרה? (תאר לפרטי פרטים). מה אתה עושה כשאתה מתעורר? לאן אתה הולך? באיזה רכב אתה נוהג? כתוב בפרטי פרטים כיצד היום המושלם נראה חמש שנים מהיום.

תוכנית פעולה מוכחת - תקציר

1. היסודות

השתמש במוצרים

דבר עם אנשים
(שתף בסיפור שלך ושל אחרים)

הדגם את התהליך

2. התהליך

טעם ושתף את המוצר:
www.MonaVie.com

האזן וצפה בקטעי שמע ווידאו:
www.R3Global.com

התחבר למערכת התמיכה:
www.R3GlobalVT.com

הצטייד בכלים:
www.r3globalstore.co.il

שיחת צד שלישי

היעזר בשותפים בקו התמיכה בקבוצה שמעליך (אפליין) כדי ליצור אמינות במוצר ובהזדמנות.

3. התכוונן להתחלה נכונה

- א. התחל מיד לפתח את סיפור המוצר וההכנסה של החודש הראשון שלך.
- ב. פתח את רשימת המועמדים שלך. (20 מועמדים ראשונים)
- ג. הובל את עצמך בתהליך.
- ד. הובל אחרים בתהליך.
- ה. ערוך למועמדים שלך היכרות עם צוות התמיכה שלך בעזרת שיחות צד שלישי.

4. התחל נכון עם השותפים החדשים שלך

- א. לאחר רישום המצורפים החדשים שלך, הראה להם את "התוכנית המוכחת לפעולה", וודא שהם מתחילים לצרוך את המוצר.
- ב. בצע מעקב אחרי יום אחד, 3, 5, 7, 14, 21 ו - 30 ימים. שאל בכל פעם - "איך השתמשת במוצר היום?"
- ג. זהה את 20 המועמדים הראשונים מהרשימה שלהם, ועבור איתם על התהליך.
- ד. הנחה את השותפים החדשים שלך לעקוב אחרי סעיף 3 בעמוד זה - "התכוונן להתחלה נכונה".

רשימת מועמדים

אילו היית מגלה מכרה עם כמות זהב בלתי מוגבלת, למי היית מגלה זאת קודם?
זכור תמיד שאתה מגיש לאנשים מתנה של בריאות ועושר.

מה לעשות ומה לא לעשות בעת הכנת הרשימה

עשה את הרשימה שלך ארוכה ככל שניתן.

- זו התכנית המלאה שלך – הנכס הגדול ביותר שלך בעת הקמת העסק.
- ככל שהרשימה שלך ארוכה יותר, כך תהיה הגישה שלך נכונה יותר. אם יש לך רשימה של 10 אנשים וחמשת הראשונים יאמרו לך "לא", אתה תרגיש לחץ לחנוך את יתר החמישה שברשימה, מה שעלול להביא אותך לגישה של "התחננות", שזוריד באופן משמעותי את היעילות שלך. בכל אופן, אם הרשימה שלך מכילה 100 שמות וחמשת הראשונים אומרים לך "לא", יש לך אפשרות ליצור קשר עם עוד 95 אנשים ותוכנית מלאה ל – 30 הימים הבאים.

לעולם אל תשפוט מראש מועמדים לרשימה.

- הם יגיעו לבסוף לקבוצה של מישהו אחר.
- סנן ומיין – תן למועמדים שלך מספיק מידע כדי שהם יוכלו לקבל החלטה אם מונה-וי מתאימה להם. אל תנסה לדחוף אנשים לעשות את העסק בניגוד לרצונם.

צעדים לפיתוח רשימת השוק החם שלך

1. השתמש במעורר הזיכרון כדי ליצור רשימה בת 75 – 200 אנשים שאתה מכיר והשג את כתובת הדוא"ל שלהם. בנוסף, תוכל להיעזר בדפי זהב כמעורר זיכרון. התחל באות "א" ושאל את עצמך, את מי אני מכיר שהוא אדריכל, בנקאי, גבאי וכו'.

2. בעמודה הימנית, זהה את האנשים ברשימתך שהם:

- (מ) – מצליחים
- (א) – "אדם של אנשים" (חברותיים)
- (ה) – בעלי השפעה על אחרים
- (צ) – יש להם צורך במוצר של מונה-וי.

אלו האנשים איתם תיצור קשר בהתחלה, אך **ורק** יחד עם חבר מקו התמיכה בקבוצה שמעליך. עבור למעורר הזיכרון ולרשימת המועמדים.

רשימת השמות הנכס העיקרי שלך

משימה ליומיים הראשונים שלך בעסק

רשימת הקשרים והמועמדים שלך היא הבסיס לבניית הארגון שלך והנכס היקר ביותר שלך. רשום את כל המועמדים האפשריים שאתה מכיר. אל תסנן אף אחד ואל תקבע מראש למי זה מתאים ומי ירצה לעשות את העסק הזה. את המיון והבחירה במי להתחיל, עשה ביחד עם נותן החסות שלך, זכור כי הוא כבר למד זאת והתנסה בזה, הרי כך גם אתה הגעת לכאן...
הכלל להכנת הרשימה: כל אחד שאתה מכיר, חייב להיות ברשימה, גם אם אתה בטוח שלא תפנה אליהם!

טיפ מהיר:

רשום את כל אנשי הקשר שלך. גם אם נראה לך, שהם עשירים, לא מעוניינים, לא "צריכים" את זה או לא מתאימים. אל תמנע מהם את ההזדמנות. הכן את הרשימה שלך מהשותפים שלך לעבודה, מכרים, קרובי משפחה, חברים וכו'. ודא שהרשימה גדלה על בסיס יומי. זכור שגם לקוחות מרוצים יביאו לקוחות אחרים!

רשימת המועמדים

לפני שתתחיל למלא את הרשימה שלך, אנא עיין ברשימת השמות והמקצועות המובאת להלן והשתמש בה כ"זרז" זיכרון. הקדש כשעתיים בכדי להכין את הרשימה שלך. מידי יום, הקדש כמה דקות להיזכר את מי עוד לא רשמת ברשימה הזו.

התבקשת לרשום 100 שמות. אנא חשוב לרגע: כל אדם אותו אתה רשם מוסיף למעשה עוד 100 שמות לרשימה שלך! אם רשמת 100 אנשים ברשימה שלך, ולכל אחד מהם יש רשימה דומה, הרי שבדרך זו יש לך אפשרות למעשה להגיע לקבוצה של 10,000 אנשים! זו ההזדמנות שבשיטה. הקפד להכין רשימה כזו, אותה תוכל להראות בעתיד גם לשותפים החדשים שלך בכדי שילמדו ממך.

את מי אני מכיר ששמו:

אביב	אסנת	דויד	חנוך	יריב	מלי	סמי	רוויטל
אביבה	אסתר/אתי	דור	חנן	ירין	מנחם	עדה	רוית
אבי אברהם	אפרים	דורון	טובה	ישי	מני	עדי	רחל / חלי
אביגיל	אפי	דורית	טלי / טל	ישראל	מעין	עדנה	רון
אבישי	אפרת	דינה	טליה	כרמל	מרגלית	עובד	רון
אבנר	ארז	דליה	יאיר	לאה	מרדכי מוטי	עודד	רונית
אהובה	אריאל	דלית	יגאל	לבנה	מרים מירי	עוזי	רועי
אהוד	אריאלה	דן/דני	יהודה	ליבנת	משה	עופר	רות
אודי	אריה אריק	דניאל	יהודית	ליאור	מתי	עופרה	רותי
אהרון	אסף/אסי	דניאלה	יהושע שוקי	ליאורה	מתן	עידית	ריטה
אורה	ארנון	דגנית	יאב	ליאת	נאוה	עירית	רינת
אורי	אשר	דפנה	יואל	ליבי	נדב	עליזה	רן / רני
אורית	בועז	דקלה	יובל	לבבית	נוגה	עלינה	רמי
אורלי	בטי	דרור	יוליה	ליטל	נועה	עמוס/עמי	רעיה
אורן	בלה	הדס	יונה	לילך	נועם	עמרם	רפי רפאל
איירנה	בנימין	הילה	יוסף / יוסי	לימור	נורית	עמית	שאול
אייל	בני	הלל	יוספה	לירון	נחום נחמה	ענבל	שגיא
אורנה	בר	ויקי	יורם	לירן	נטלי	ענבר	שולה
איילת איילה	בת שבע	ורד	יחיאל	מאור	נטע	עינת	שולמית
אילן	בתיה	ורדה	ימית	מאיה	נילי	ערן	שלי
אילנה	גבריאל גבי	זאב	יעל	מישל	ניצה	פנחס/ פני	שלמה שלומי
איריס	גדי / גד	זהבה	יעלה	מאיר	ניקול	פני	שמואל
איתי	גדעון	זוהר	יעקב קובי	מאירה	ניר	פנינה	שמעון שימי
איתן	גיד	זיגי	יערה	מורן	נירית	פרח	שירן
איתי	גיא	זיו	יפה	מזל	נמרוד	צבי צביקה	שפרה
אלון	גילי / גיל	זיוה	יפית	מיטל	נעמה	צביה	שרה
אלונה	גילה	חביב	יפעת	מיכאל מיכה	נעמי	ציון	שרי
אליהו	גל	חגי	יצחק	מיכל	נתן	צילה	שרון
אלי	גלי	חגית	איציק	מיקי	סוזן / סוזי	ציפורה ציפי	שרונה
אליעזר	גליה	חיה	יעקב	מירב	סולי	קטי / קתי	שרית
אלכס	גלית	חיה	ירדן	מירה	סיגל	קרן	שי
אמיר	דב / דובי	חיים	ירדנה	מירית	סיגלית	ראובן	שבי
אמנון	דודי	חנה / חני	ירן	מלכה	סמדר	רבקה ריקי	שבתאי

את מי אני מכיר שהוא:

פסיכולוג	מעצב	יבואן	גרפיקאי	אדריכל
פדיקוריסט	מוסכניק	יהלומן	גרפולוג	אופנאי
פיזיותרפיסט	מסעדן	יצואן	גניקולוג	אופטיקאי
פסיכולוג	מסג'יסט	יועץ מס	דייל	אורטופד
פקיד/ה	מתורגמן	יועץ נישואין	דייג	אחות
פסל	מתווך	כבאי אש	דוור	קופ"ח/ביה"ח
צלם	מכרים מארגונים	כימאי	דוגמנית	אח/ אחות
קבלן	שונים	כירורג	דוד/ דודה	ביולוגיים
קונדיטור	נגר	כירורפקט	דיאטנית	איש צבא קבע
קוסמטיקאית	נוטריון	כתב	דפס	איש מחשבים
קרובי משפחה	נהג	מזכירה	הציע לי שיווק	איש מכירות
רואה חשבון	ניקוי יבש	לקוח שלך	רשתי	אנשים מספר
רופא / רופא שיניים	ספק שלך	מכונאי	הורים של ילדי גן / ביה"ס	הטלפונים
רפלקסולוג	סוחר	מורה	זטרינר	אנשים מאלבום
רוקח	סוחר מכוניות	מדריך שחייה	זבן	התמונות
רב	סוכן ביטוח	מדריך טיולים	זגג	אנשים מהטלפון
שרברב	סטודנט	מהנדסים	חבר מההווה	הנייד
שמרטף	ספרנית	מעצב פנים	חבר מהעבודה	ארכיטקט
שען	ספרית	מוכר פרחים	חבר מהמילואים	בן/בת של חברים
שוטר	סנדלר	מורה למחול	חברים מטיוול חו"ל	בנקאי
שופט	ספק סחורות	מדריך ספורט	חנווני	בעל בית
שושבינים	ספק שירותים	מאמן כושר	חקלאי	מלונאי
שחקן ספורט	עיתונאי	מאמן אישי	חשמלאי	בני דודים
שחקן תיאטרון	עורך דין	מורה למוסיקה	חוקר פרטי	בעל חנות
שיפוצניק	עובד סוציאלי	מחפש שינוי	טכנאי	בעל משרד
שכנים	עובד היי-טק	מרצה	טכנאי רנטגן	בעל מכון כושר
שמאי	עובד בחנות טבע	מנהל	צמחוני	בעל עסק
שף	עשה שיווק רשתי	מנכ"ל	טייס	גן
תופרת	פרסומאי	מזיקאי	טלמרקטינג	גגנת

טיפ – כך יוצרים את הרשימה:

אנא אל תעבור להוראה הבאה עד שלא מיצית את הקודמת עד תום:

- רשום את שמות כל האנשים שעולים בדעתך, המשך לרשום עד שיתייבש המעיין..
- פתח את זיכרון הטלפון הסלולארי שלך ושל בן/ת זוגך, והעתק ממנו את השמות לטבלה.
- פתח את רשימת הדוא"ל (מיילים) שלך, והעתק את השמות לטבלה. (כן. של כולם).
- פתח את רשימת החברים שלך בפייסבוק או בכל רשת חברתית אחרת, והעתק את השמות לטבלה.
- פתח את מדריך/כי הטלפון הביתי, והעתק את השמות לרשימה.
- הוסף את רשימת המוזמנים שהכנתם לחתונה/ לברית/ לאירוע המשפחתי, וכו'.
- כתוב את רשימת קרובי המשפחה: הורים, אחים, אחיות, בני הדודים, דודים, גיסים, אחיינים, וכו'.
- הוסף את החברים: מבית הספר, מהצבא, מהאוניברסיטה, מהספורט, מהנפש, מהיום.
- כתוב את השמות של השכנים, פעילי ועד הבית, פעילי שכונה, חברים של השכנים, מכרים.
- הוסף את שמות בעלי מקצוע איתם אתה (או היית) בקשר: מנהל חשבונות, דוור, מכונאי, עו"ד, מדריך, גן, נגר, טכנאי, סוכן, איש צבא, רופא, רוקח, וכו' (היעזר ברשימה שלמעלה).
- עם מי אתה בקשר תרבותי? תיאטרון, בילוי ונופש, הרצאות, בית הכנסת, חוגים וכו'.
- פתח את אלבומי התמונות המשפחתיים והוסף את כל מי שפספסת.
- וכעת חשוב על אלה ש: מחפשים עבודה, רוצים שינוי בחיים, אנשים בעלי מוטיבציה אדירה, אנשים חיוביים ומעשיים, אנשים שאתה מכיר והם בעלי יכולת גבוהה, ועוד..
- היזכר בכל אדם שהציע לך אי פעם "עסק", שיווק רשתי, הזדמנות עסקית וכו'.
- רשום את כל מי שמכרת לו בית, רכב, חפץ וכו'
- רשום את כל מי שאי פעם קנית ממנו משהו: בית, רכב, ביטוח, אירוע וכו'
- רשום כל אדם שלדעתך מעריך אותך.
- חפש באינטרנט אתרים המציעים שמות לתינוקות – ראה את מי השמות מזכירים לך
- סיימת לכתוב? עצור עוד רגע ובדוק שוב את הרשימה. **נכון שיש עוד כמה? רשום אותם!**

