

# К успеху за 90 дней!



## Я начинаю сегодня!

Выигрышный прыжок на лыжах с трамплина начинается с критического толчка, который затем превращается в мощный импульс.

**Как далеко ВЫ продвинетесь в 2010?**

**4Life**  
TOGETHER, BUILDING PEOPLE®

# К успеху за 90 дней

## Бросьте вызов самому себе!

**Вы можете это сделать! Используйте 90 дней в 2010 году, чтобы многократно умножить свои усилия для успешного построения вашего бизнеса на протяжении всего года. Если вы в настоящее время работаете 10 часов в неделю в вашем 4Life бизнесе, увеличьте это время в два и даже в три раза. Если вы планируете посетить одну встречу, в месяц, посвященную бизнесу 4Life, посетите две. Еще лучше ... проводите с лидерами вашей группы по две встречи в месяц для поддержания ваших усилий по построению бизнеса 4Life.**

Сохраните ваш заряд энергии в течение 90 дней, и вы незамедлительно увидите результаты. Вы создадите прочную основу для дальнейшего развития вашего бизнеса, будете полны энтузиазма, и успех обязательно придет к вам и к вашей команде. **Перечисленные ниже девять шагов помогут вам начать данную программу:**

- 1. Команда:** Выберите от четырех до восьми лидеров из вашей команды, которые вместе с вами будут участвовать в программе “К успеху за 90 дней”. Помогите этим лидерам выбрать от четырех до восьми лидеров в их группах.
- 2. Цели:** Поставьте цели лично перед собой, перед вашими лидерами и всей вашей командой в целом. Исключительно важно определить уровень обязательств, которые вы желаете выдвинуть для того, чтобы ваш бизнес через 90 дней резко вырос. Запишите эти цели в вашем карманном справочнике, чтобы они всегда были с вами.
- 3. Мотивация:** Вдохновите вашу команду перспективой быстрого роста их бизнеса. Если вы и ваша команда будете упорно трудиться на протяжении этих 90 дней с максимальной 100 % отдачей, то вы будете поражены полученными результатами.
- 4. 100 контактов:** Когда вы ставите перед собой цель сделать 100 контактов в неделю с людьми, заинтересованными в построении своего бизнеса с 4Life, то может показаться, что это слишком много. Если вы сможете сделать это, ОТЛИЧНО! Если нет, то выберите число, которое подходит вам и соответствует времени, которое вы посвятите достижению поставленной цели. Независимо от выбранного числа, добавьте к нему еще 10% и даже больше. Бросьте вызов самому себе! Если возможно, установите минимальную цель - 10 новых контактов в день.
- 5. Поддержка:** Свяжитесь по крайней мере с четырьмя вашими вышестоящими спонсорами и разработайте с ними стратегию проведения совместных телефонных конференций с тремя участниками, а также презентаций, возможности проведения домашних встреч и совещаний команды.
- 6. Встречи:** Организуйте встречи, которые смогут поддержать ваши вышестоящие спонсоры и корпоративные работники 4Life. Эти встречи могут быть телефонными конференциями или реальными встречами, которые во многом помогут вашим дистрибьюторам и новичкам строить свой успешный бизнес с 4Life!
- 7. Общение:** Для проведения успешной стратегии “К успеху за 90 дней” очень важно следовать следующим пунктам. Каждый должен знать, где и когда происходят встречи, а также, как работать и подключаться к телефонным конференциям с вышестоящими лидерами. Нельзя забывать и о постоянной телефонной связи со своими лидерами, а также о переписке по электронной почте.
- 8. Приветствия:** Не забывайте звонить и поздравлять всех ваших новых дистрибьюторов, присоединившихся к семье 4Life. При помощи бизнес-центра 4Life на интернете вам будет легко отслеживать всех ваших новых дистрибьюторов.
- 9. Следовать:** Всегда продолжайте поддерживать контакт со своими лидерами, помогая им приближаться к цели ежедневно, еженедельно, каждый месяц. Следите за их ростом. Обучайте ваших основных лидеров дублировать ваши действия по построению успешного бизнеса с 4Life.



# К успеху за 90 дней!

Поздравляем вас! Вы сделали первые шаги для успешного построения своего бизнеса в 2010 году. Используйте эту форму для планирования вашей 90-дневной стратегии или достаньте ваш карманный справочник 4Life и внесите в него ваш план построения бизнеса.

Выберите людей, которые будут в вашей команде «К успеху за 90 дней»

Имя	Адрес электронной почты	Номер телефона

## Наметьте цели

Наметьте ваши персональные цели в бизнесе

1. (Цель “100 контактов”: Сколько у вас запланировано встреч на каждую неделю?)

2.

3.

Ваши цели как лидера

1.

2.

3.

Цели вашей команды

1.

2.

3.

## Наметьте встречи и запланируйте совместные телефонные переговоры

Когда:	Где:	В какое время:	С кем:

