

Алгоритм простого планирования:

- 1) Цель должна быть точно сформулированной и записанной на бумаге.
- 2) Цель должна быть поставлена по SMART: конкретная, измеримая, достижимая, реалистичная.
- 3) Цель должна быть экологична: она должна вписываться в мой образ жизни и жизнь близких мне людей.

Мы должны понимать:

- 1) Что мы хотим получить по итогу мая?
- 2) Что для этого нам надо делать?
- 3) План min, что я хочу в этом месяце сделать?
- 4) План max, чего я хочу достичь?

Вы выстраиваете план в соответствии со своими ресурсами.

Важно понимать! С помощью чего, каких инструментов вы сможете достичь своих целей?

Цель – СТАТУС, ДЕНЬГИ.

Инструменты: личные встречи (онлайн или оффлайн), презентации, Старт, трехсторонние диалоги.

Мы планируем для того, чтобы чего-то достигнуть.

Продвижение - это рост вашей структуры.

То, что вы строите, вы строите на всегда.

Преодолеть все трудности можно только тогда, когда ты
строишь что-то большое.

Мы пришли сюда строить структуру, каждый свою
структуру.

Чем точнее спланировать , тем больше вероятности
получить желаемое. Все остальное как игра в
рулетку.



Среднесрочный план

- 1) Доход в месяц Руб
- 2) Статус.....(директор, региональный директор)
- 3) Менеджеров, директоров в первой линии....(2 менеджера, директора)
- 4) Участие на каникулах Эктив Вакейшен.
- 5) Попасть в Июле в Москву на Лидерский интенсив
- 6) Быть на Миллениуме и пройтись по красной дорожке в новом статусе!!!
- 6) Вывезти на Миллениум партнеров человек.
- 7) Получить подарок по промоушену (айпад/айфон/макбук)
- 8) Запустить систему в новых городах(Калининград, Владивосток, Мурманск)

.....

Краткосрочный план

- 1) Доход в месяц Руб
- 2) Статус.....
- 3) В команде..... новых менеджеров/ директоров
- 4) В первой линии..... новых менеджер/ директоров
- 5) Сделать БО 1500/500 Баллов
- 6) Баллы на каникулы баллов + Баллы уже накопленные итого будет баллов останется баллов.
- 7) Презентация-online каждый вторник и четверг (высвободить время)
- 8) «Старт» каждое воскресенье пригласить ... гостей
.....

Ежемесячный планинг.

fx		МАЙ 2016													
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1				баллы за 1 неделю (10 %)		% выполнения плана	баллы за 2 неделю (25 %)		% выполнения плана	баллы за 3 неделю (25%)		% выполнения плана	баллы за 4 неделю (40 %)		ИТОГО за месяц
2	МАЙ 2016	план на месяц (объем/статус)	участие в промоушенах	план	факт		план	факт		план	факт		план	факт	
3	персональная работа	800/Менеджер	Б.О. \$100	100	0	0	200			200			300		
4	СТРУКТУРНАЯ РАБОТА	5000/Региональный директор		500	0	0	1300			1300			1900		
5	партнеры 1 линия (ФИО, СТАТУС)														
6	1.	нет													
7	2.	нет													
8	3.	нет													
9	4.	нет													
10	5.	нет													
11	акивные партнеры без спонсора														
12															





статистика бизнеса

Файл Изменить Вид Вставка Формат Данные Инструменты Допол... Выполняется операция... последнее изменение: 12 декабря 2017 г.

НАСТРОЙ

100% 123 Arial 10 Bold Italic Underline

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1		Месяц _____ План _____ Факт _____									
2		звонки	встречи (план)	встречи(факт)	регистрации	повторные встречи	на презентации	оплаты бизнеса	продажа карт	комментарии	
3	пн										
4	вт										
5	ср										
6	чт										
7	пт										
8	сб										
9	вс										
10											
11	пн										
12	вт										
13	ср										
14	чт										
15	пт										
16	сб										
17	вс										
18											

Чтобы стать профессионалом
необходимо 10 000 часов посвящения.

Выполняя действия из-за дня в день, ты
продвигаешься к успеху.

