

Dein Weg nach OBEN

- **Statistik erstellen**
- **Quoten ermitteln**
- **Handlungsbedarf definieren**
- **Arbeitszeit kalkulieren**
- **Zwischenziele bestimmen**
- **Selbstkontrolle**

WIN Statistik erstellen

- Buch führen:
 - Telefonate
 - Rekrutierungsgespräche
 - Aktivitäten der Geschäftspartner
- Notieren:
 - Wer?
 - Wann?
 - Ergebnisse?

Durchschnittliche Erfolgsquoten

Aktivität	Ergebnis
Fünf Anrufe / Einladungen	Einen Präsentationstermin / Teilnehmer an GP
Drei Geschäftspräsentationen	Ein Neueinsteiger
Drei Neueinsteiger	Ein aktiver Partner
Drei aktive Partner	Eine wachsende Linie / potentielle Führungskraft

Eigene Quote ermitteln

	Anzahl	erfolgreich bzw. aktiv	Quote
Anrufe, Direktkontakte			
Gespräche, Präsentationen			
Rekrutiert			
Anzahl Kontakte für einen Aktiven			
Anzahl Präsentationen für einen Aktiven			

Handlungsbedarf ermitteln

Ziel	dazu erforderlich....			
	Anzahl aktive Partner Frontline	Anzahl neu ein- geschriebener Partner Frontline	Anzahl Rekrutierungs- gespräche	Anzahl telefonische Termin- absprache
1 Linie	3	9	27	135
3 Linien	9	27	81	405
5 Linien	15	45	135	675
7 Linien	21	63	189	945
10 Linien	30	90	270	1350

WIN Wochenzeitplan

09.00							
10.00							
11.00							
12.00							
13.00							
14.00							
15.00							
16.00							
17.00							
18.00							
19.00							
20.00							
21.00							
22.00							

Das ist regelmäßig zu tun (Aufzuteilen auf die Tage der Woche und die Stunden des Tages):

- Telefonieren
- Einzelgespräche
- Kundenbesuche
- Betreuung / Geschäftspräsentationen für Downline /
- Meetings / Schulungen / Seminare
- Verwaltung
- Planung

WIN Statistik Verkaufsabschlüsse

Datum Kundengespräch	Name	Erfolgreich abgeschlossen	Kein Abschluss	Bemerkung

WIN Telefonische Terminabsprachen

Datum Kontaktaufnahme	Name	Telefon-Nummer	Termin am / um	Kein Termin

Bitte tragen Sie hier jedes Telefonat und dessen Ergebnis ein. Immer wenn ein Blatt voll ist, addieren Sie jeweils die Zahl der erfolgreichen und der erfolglosen Telefonate und setzen sie diese ins Verhältnis zueinander. So erhalten Sie Ihre Telefonquote. Übertragen Sie dieses Ergebnis in das Blatt „Erfolgsquoten ermitteln“.

WIN Geschäftspräsentationen

Datum Präsentation	Name Interessent	Rekrutiert	Nicht rekrutiert	Bemerkung

Bitte tragen Sie hier jedes Rekrutierungsgespräch ein, das Sie geführt haben und jede Online-Präsentation, die sich ein Interessent angesehen hat und deren Ergebnisse. Immer wenn ein Blatt voll ist, addieren Sie jeweils die Zahl der erfolgreichen und der erfolglosen Gespräche und Präsentationen und setzen sie diese ins Verhältnis zueinander. So erhalten Sie Ihre Rekrutierungsquote. Übertragen Sie dieses Ergebnis in das Blatt „Erfolgsquoten ermitteln“.