

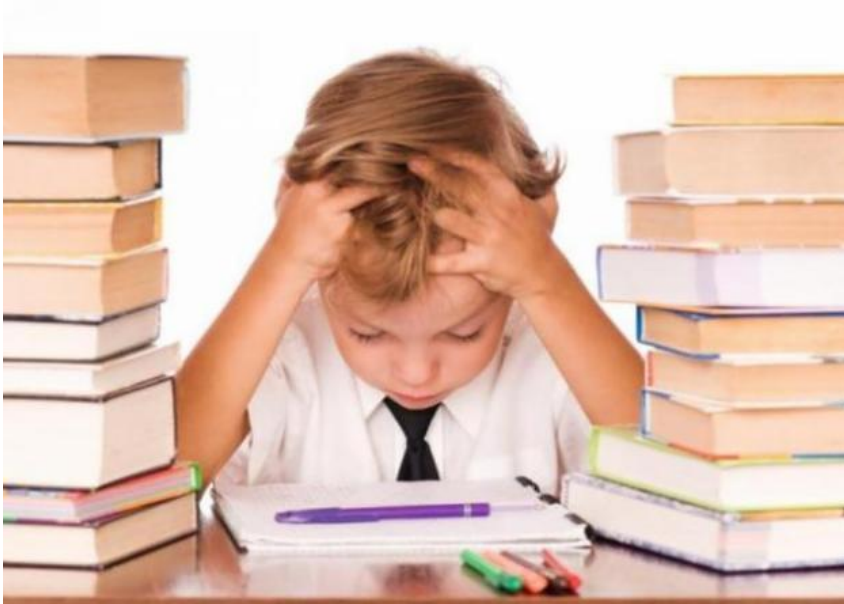
Среднесрочные планы!

**Что это такое и зачем
они нужны?**

Если вы не знаете, где вы идете,
попытайтесь отыскать какую-нибудь дорогу.



Врожденные таланты дают лишь 10% успеха.
Мастерство же – это результат многократного повторения.



Среднесрочное планирование может охватывать периоды времени от 1 месяца до нескольких лет. Это зависит от той организации, которая составляет свою стратегию развития.



В MLM бизнесе среднесрочным планированием можно назвать промежуток времени от 1 месяца до 1 года. Квартал удобный промежуток времени, так как на 3 месяца удобно объявлять большинство промоушенов.



Промоушены

«Когда начну
зарабатывать деньги,
тогда начну объявлять
промоушены...»

С таким подходом денег
не будет!



3 месяца – остается элемент новизны, легко себя мотивировать.

Достаточно легко на этот период фокусировать на достижения целей своих партнеров.

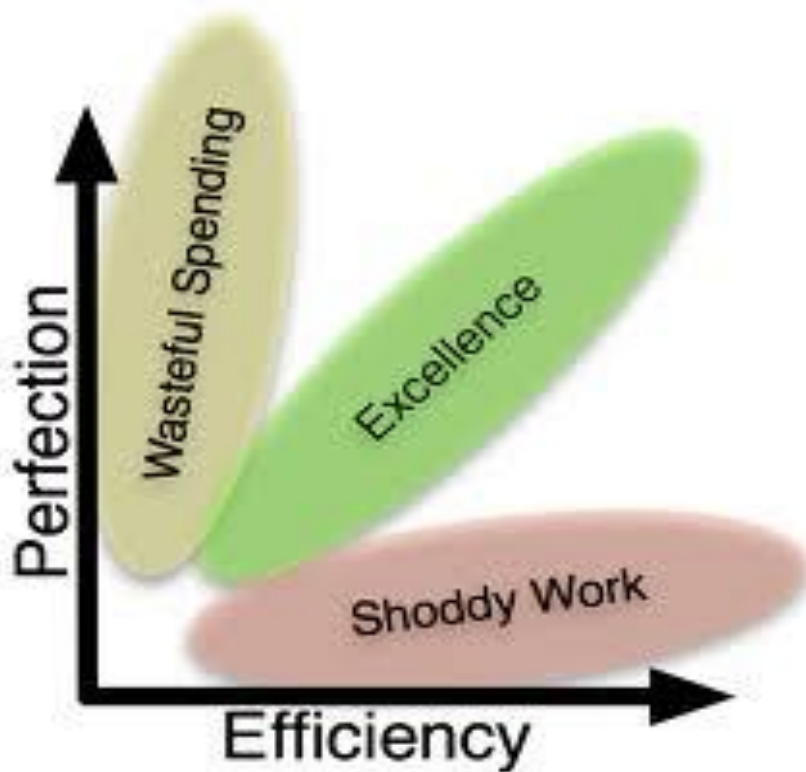


При составлении личных планов к среднесрочным планам можно отнести и периоды в 1 месяц.



Составление бюджета времени.

Эффективность – это умение правильно делать дело.



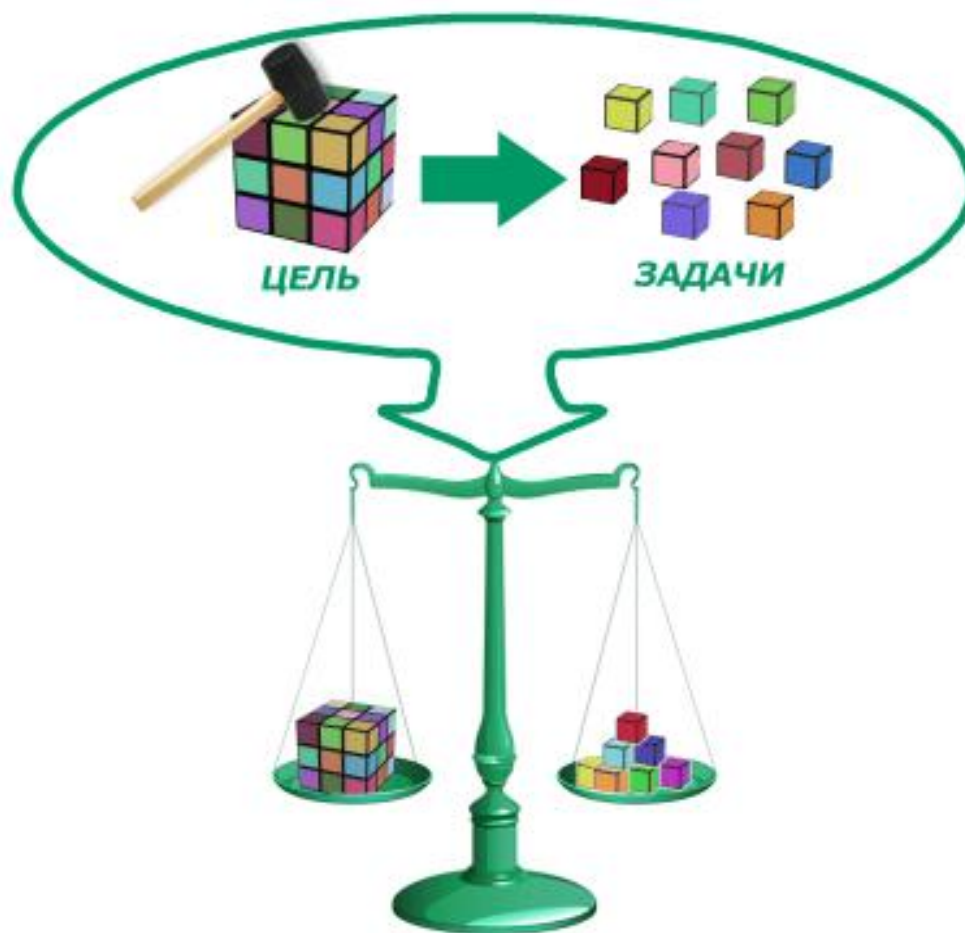
Результативность – это умение делать правильные дела.

1. Участие в фестивале “Восходящие Звезды 2014”
2. Выполнение квалификации на Директорскую Академию.
3. Домашние кружки.
4. Дополнительные продажи.
5. Работа с рекомендациями.
6. Участие партнеров в легко дублируемых мероприятиях (знакомство с результатами продукции).

Задайте себе следующие вопросы:



Какие мои ключевые цели и задачи в ближайшие 3 месяца?



Какие важнейшие дела мне
необходимо закончить?



Какие важнейшие дела мне
необходимо продолжить?



Какие важнейшие дела мне
необходимо выполнить?



Какие важнейшие дела мне необходимо начать?

1. Сколько человек из Вашей организации будет на фестивале «Восходящие Звезды» в июне в Минске?
2. Сколько человек из Вашей организации планирует закрыть ранг Лидера, чтобы участвовать в следующих Лидерских конференциях?
3. А Вы выполнили (-ете) квалификацию (промоушен) на ___ месяц программы INSPIRE?

Как моя жизнь и мой бизнес должны отличаться в будущем времени от нынешней ситуации?



Какой среднесрочный план вам нужен?

Среднесрочный план помогает Вам понять, что мы за достаточно ограниченный период времени можем достичь только определенных целей, и выполнить ограниченное количество задач.



В любой момент, каждый из нас находится на определенной точке, по отношению к различным нашим целям. Как правило все мы имеем несколько целей.





Правильно составленный план должен точно описывать в деталях, какие шаги должны быть сделаны, чтобы выполнить поставленные задачи. Когда вы продумали СП, попытайтесь его осмыслить от начала до конца. Это поможет вам не пропустить важные элементы в плане.

Хороший СП, как впрочем и любой другой план должен отвечать на вопросы?

Кто?

**быстрее
оценит,
ЧТО НУЖНО**

**знает,
КАК ЛУЧШЕ
СДЕЛАТЬ**

**быстрее
БУДЕТ
ДЕЛАТЬ**

**СДЕЛАЕТ
работу
вовремя**

YES! PRESENTATION

Когда?



Где?



Как?



Что?



Почему?



СП не будет делать за Вас выполнение плана!
СП – это архитектурный проект здания.



**Я БУДУ ДЕЛАТЬ СЕГОДНЯ ТО, ЧТО БОЛЬШИНСТВО
НЕ БУДЕТ ДЕЛАТЬ.**



**ПОЭТОМУ ЗАВТРА Я БУДУ ИМЕТЬ ТО,
ЧТО БОЛЬШИНСТВО НЕ БУДЕТ ИМЕТЬ.**

Хороший СП экономит огромное количество времени.



Чем больше времени уходит на планирование, тем меньше времени уходит на осуществление.

Ежеквартальный план

№	Партнер без плана (А)	Партнер с планом (Б)
1	Домашние кружки – много	Лично 24 (сеть 120)
2	Отработка рекомендаций – много	Лично 90 (сеть 1000)
3	Дополнительные продажи - много	Лично 24 (сеть 120)
4	Презентации и школы – много	Лично 48
5	Рекрутирование каждый день - много	3 человека лично и каждый партнер
6	Фестиваль «В. З. К.» (Минск) июнь 2014 – много	Личное присутствие и 5 партнеров.
7	Программа INSPIRE	Выполнить лично + 3 партнера

Д.П.- 10 PV лично (минимум). **За квартал доп. доход – 180\$**

Вчера – рано, завтра – поздно, сегодня – некогда.

Что такое INSPIRE, Вы можете узнать, скачав документ по этой ссылке:

<http://www.leaderinfo.org/presentations/item3580>



Вопросы: (Какие слова увеличивают товарооборот?)

- 1. Сколько раз делали предложение о
дополнительной покупке? ...**
- 2. Сколько человек согласилось купить? ...**
- 3. На сколько баллов было куплено? ...**

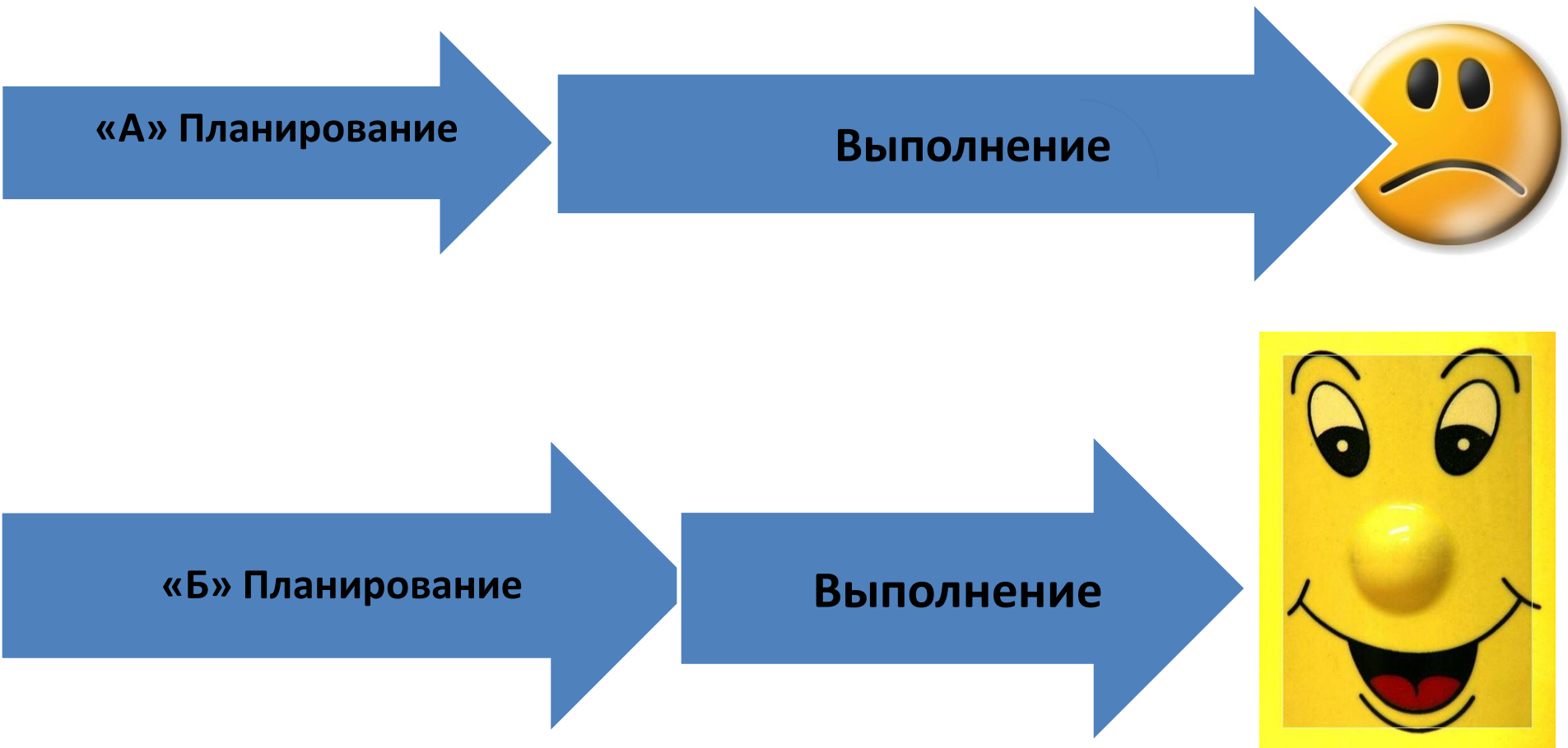
Пример ответа: 5 – 1 - 20

Сколько Вы получили за последние 3 дня рекомендаций по списку знакомых?

1. Количество рекомендаций6
2. Подписали соглашения ...1
3. Думают ... 1
4. Отказы ... 4
5. Новые рекомендации ... 4

Пример ответа: 6 – 1 – 1 – 4 - 4

Соотношение планирования и выполнения.



Каждый час, потраченный на планирование, сохраняет три или четыре часа на выполнение задачи.

Контрольный лист – критерии хорошей цели.

Оцениваем ситуацию на сегодня. Например, структура – 60 человек или более, товарооборот – 1000 баллов. Цель через 3 месяца – структура 120 человек, 2000 PV.

Критерии для Вашей цели (Табл №2).

Ясная		Сомнительная	
Измеримая		Установленная	
Достижимая		Совместная	
Описана		Стоимость	
Ограничена по времени		Делимая	
Практическая		Личная	

Через 3 месяца делаете анализ выполнения своего плана. Рассматриваете цели, которые не достигли за рассматриваемый период. Что было сделано неправильно?

Важно: анализировать честно, часто хочется переложить ответственность на внешние силы (менталитет, спонсоры и т.д.)

**Ваша цель – стать Л-А через 3 месяца, (похудеть на 6 кг.,
увеличить товарооборот на 100%)**

Проверка причин, не позволивших добиться успеха.

№	Обстоятельства	Вопросы к себе:
1	Обстоятельства, которые вы не можете контролировать.	Могли бы вы предвидеть эти обстоятельства 3 месяца назад? Какие показатели вы проигнорировали?
2	Обстоятельства, которые вы контролируете.	Какова ваша персональная мера ответственности за невыполненное дело: например, вы не делали анализ своих действий, мало проводили презентаций...? В чем заключаются ваши ошибки: в недостаточном планировании или некачественном выполнении работы?
3	Недостаточная мотивация.	Планировали ли вы 3 месяца назад, что вы не собираетесь за прошедший срок завершить часть своих задач? Задайте себе вопрос: действительно ли вы не справились с трудностями по причине недостаточной мотивации?
4	Недостаточные навыки при определении целей.	Протестируйте все ваши цели по критериям табл. 2. Задайте себе вопрос: действительно ли например, отсутствие продукции на домашних кружках объясняет почему не произошло увеличение товарооборота в 2 раза?

При планировании делайте резерв времени 20=40%. Если нет резерва времени – план не реален.

Помните: План – это хорошая основа для изменения ваших намерений.

Почему не получилось увеличить товарооборот за последние 3 месяца в 2 раза?

№	Обстоятельства	Вопросы к себе:
1	Обстоятельства, которые вы не можете контролировать.	Девальвация валюты ...? Изменилось законодательства ...?
2	Обстоятельства, которые вы контролируете.	Нет знаний, что делать? Не был(а) в январе на международной школе в Польше? Не был(а) на фестивале в Минске? Не были партнеры на этом фестивале? Не был(а) на Лидерской Конференции в Польше?
3	Недостаточная мотивация.	Планировали ли вы 3 месяца назад, что вы не собираетесь за прошедший срок завершить часть своих задач? Задайте себе вопрос: действительно ли вы не справились с трудностями по причине недостаточной мотивации?
4	Недостаточные навыки при определении целей.	Протестируйте все ваши цели по критериям табл. 2. Задайте себе вопрос: действительно ли например, отсутствие продукции на домашних кружках объясняет почему не произошло увеличение товарооборота в 2 раза?

При планировании делайте резерв времени 20=40%. Если нет резерва времени – план не реален.

Помните: План – это хорошая основа для изменения ваших намерений.

Контрольный лист – критерии хорошей цели.

Ваша цель: Цель через 3 месяца – структура больше в 2 раза (минимум) по сравнению с «сегодня», товарооборот в 2 раза больше (минимум) по сравнению с «сегодня».

Критерии для Вашей цели (Табл №2).

Ясная		Сомнительная	
Измеримая		Установленная	
Достижимая		Совместная	
Описана		Стоимость	
Ограничена по времени		Делимая	
Практическая		Личная	

Через 3 месяца делаете анализ выполнения своего плана. Рассматриваете цели, которые не достигли за рассматриваемый период. Что было сделано неправильно?

Важно: анализировать честно, часто хочется переложить ответственность на внешние силы (менталитет, спонсоры и т.д.)

Ваша цель – увеличить товарооборот на 100% (минимум) и кол-во партнеров больше в 2 раза (по сравнению с «сегодня»)

Ежеквартальный план

№	Партнер без плана (А)	Партнер с планом (Б)
1	Домашние кружки – много	Лично 24 (сеть 120)
2	Отработка рекомендаций – много	Лично 90 (сеть 1000)
3	Дополнительные продажи - много	Лично 24 (сеть 120)
4	Презентации и школы – много	Лично 48
5	Рекрутирование каждый день - много	3 человека лично и + партнеры из структуры
6	Фестиваль «В. З.» (Минск) июнь – много	Личное присутствие и 5 партнеров.
7	Программа INSPIRE	Выполнить квалификацию + 3 партнера

Д.П.- 10 PV лично (минимум). **За квартал доп. доход – 180\$**

Внимание действиям «сегодня».

Только до 31 марта на рынке Украины:
4 разных набора по специальной цене
(скидка -8%). Очки сохраняются.

Здоровые сосуды / Vessels support

Акция для Украины!
Спешите! Действует
до 31 марта.

НАБОР ПО
СПЕЦИАЛЬНОЙ
ЦЕНЕ



Набор по специальной цене

Анти варикоз / Anti varix

Акция для Украины!
Спешите!
Действует до 31 марта.

НАБОР ПО
СПЕЦИАЛЬНОЙ
ЦЕНЕ



Набор по специальной цене

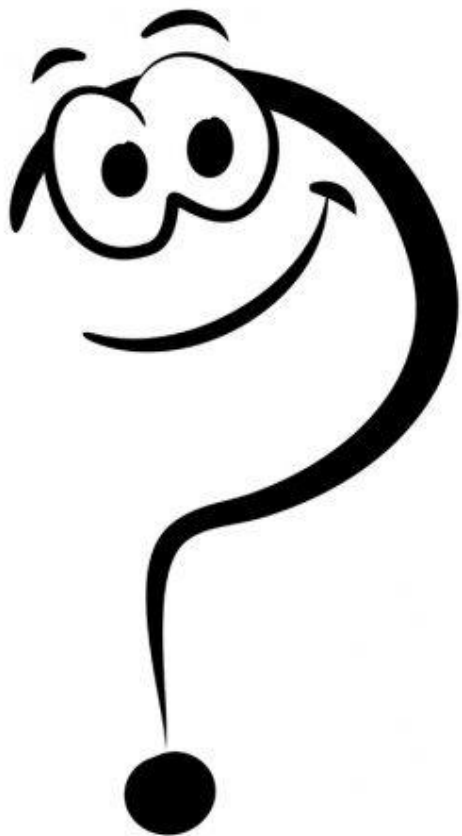
NATURES SUNSHINE

64471

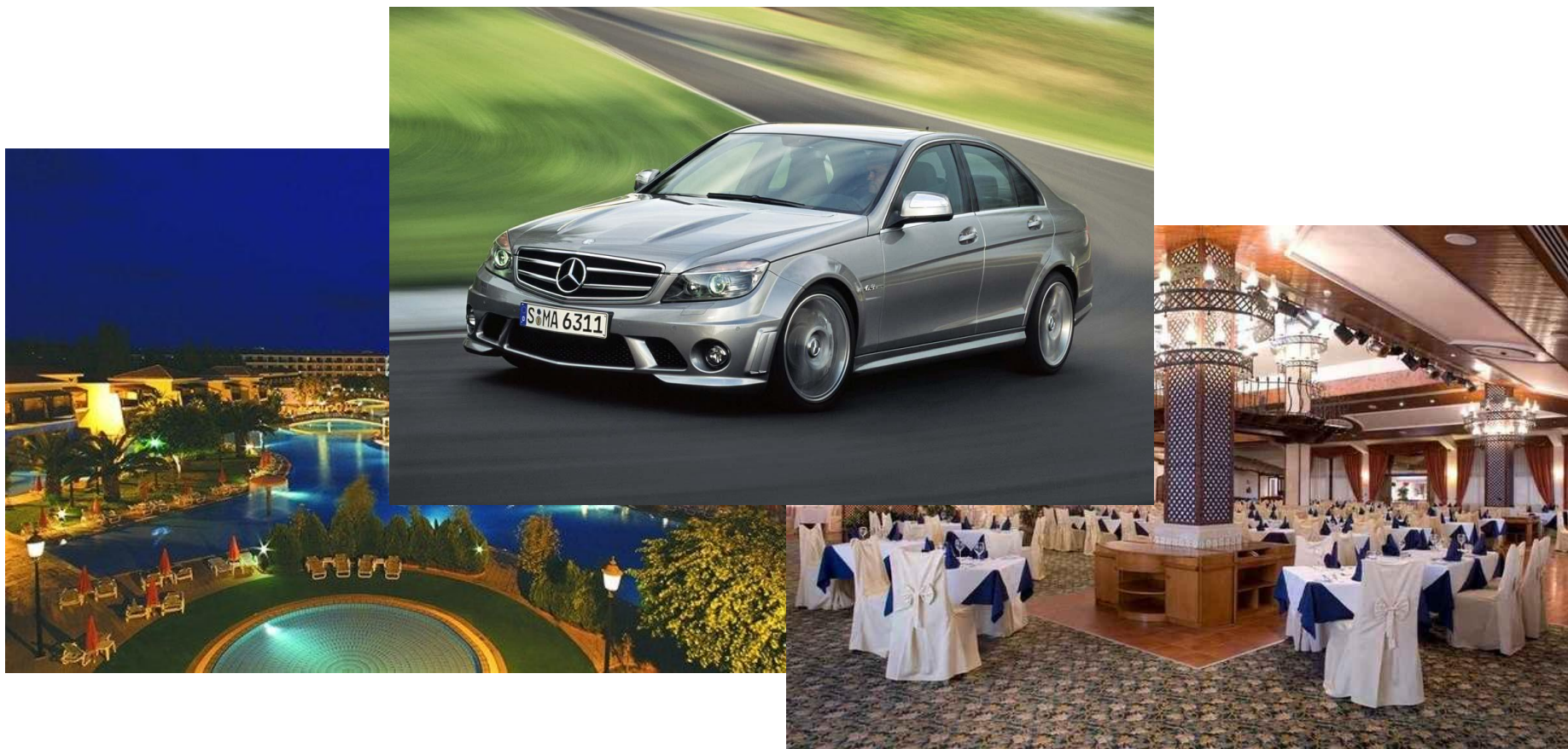
NATURES SUNSHINE

64472

Какие еще два набора? Приходите на сервисные центры – узнавайте и покупайте



**Выполнение этого плана поможет Вам
выполнить промоушены от Компании и
от Директоров!**



**До встречи на Фестивале «Восходящие
Звезды – 2014» в Минске!**