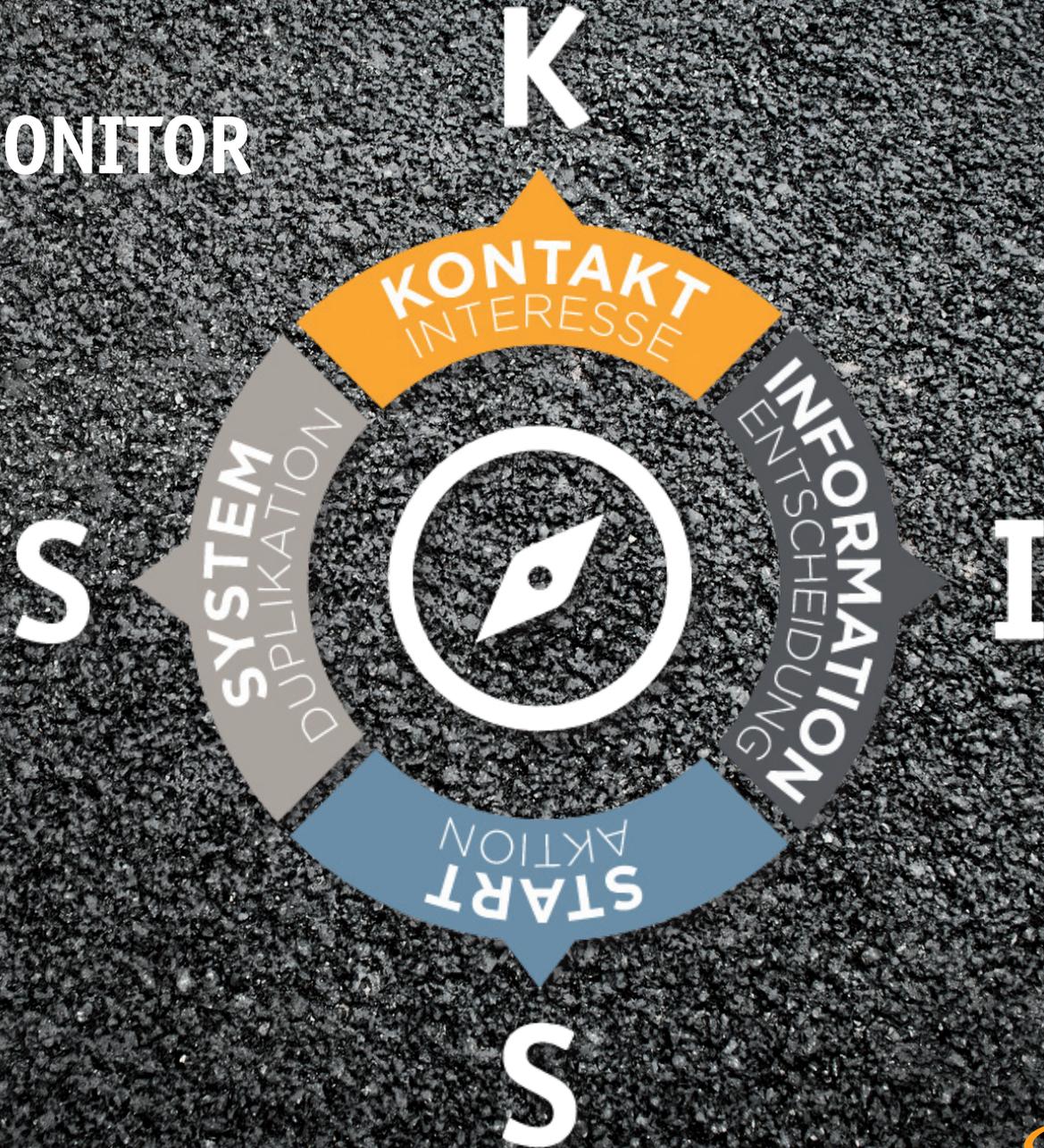


KTSS

AKTIVITÄTSMONITOR





AKTIVITÄTEN IN WOCHE NR. ____ VOM ____ BIS ____										
Name: _____ ID-Nr.: _____ TAGESDATUM _____										
	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO	TOTAL		
KONTAKT	FERNKONTAKTE PRO TAG (NAMENSLISTE, ADRESSBUCH ODER FACEBOOK)									
	Wie viele Kontakte habe ich heute gemacht, um jemanden zu sponsern?									
	Wie viele Kontakte habe ich heute gemacht, um mein Produkt zu empfehlen?									
	PERSÖNLICHE KONTAKTE PRO TAG (DIREKT, NUR INTERESSE WECKEN – KEINE PRÄSENTATION)									
	Wie viele Menschen habe ich persönlich auf die Geschäftsgelegenheit angesprochen?									
INFORMATION	ELEKTRONISCHE INFORMATION (ONLINE BUSINESS-TOUR, HEALTH EXPERT FILM ZUM PRODUKT)									
	Wie viele Menschen habe ich heute mit Hilfe der Business-Tour informiert?									
	Wie vielen Menschen habe ich heute den Health Expert Film geschickt?									
	PERSÖNLICHE INFORMATION ... (LIVE)									
	Wie viele 1:1 oder 2:1 Business Gespräche (z.B. Zuhause oder im Café) habe ich durchgeführt?									
	Wie viele regionale oder Corporate Events habe ich selbst besucht (Meeting/Webinar)?									
	Wie viele Gäste hatte ich dazu persönlich eingeladen?									
	Wie viele meiner persönlich eingeladenen Gäste sind tatsächlich erschienen?									
	Wie viele Gäste von FPs meiner Downline waren ca. anwesend?									
	START	STARTTERMINE/ -KONFERENZEN (PERSÖNLICH, SKYPE, ETC.)								
Wie viele Startgespräche habe ich heute durchgeführt (direkt oder für FPs)?										
Wie viele Interessenten sind als Franchise-Partner gestartet?										
Wie hoch war ihre Erstbestellung in EVP?										
SYSTEM	TRAININGS, SEMINARE, EVENTS & CALLS									
	Wie viele Interessenten habe ich auf das nächste Event _____ eingeladen?									
	Wie viele Workshops/ Seminare/ Events/ Calls habe ich diese Woche besucht?									
	Wie viele FPs meiner Downline waren anwesend?									
ERFOLGE	ERFOLGE									
	Wie viele Personen habe ich persönlich gefördert?									
	Wie viele davon haben eine Erstbestellung getätigt? (EVP angeben)									
	Umsatzstand: Persönliches Volumen, Payline, PB legs (stets am Ende der jeweiligen Wochen eintragen)			PV =		Payline Volumen =		PB legs =		Rang am Monatsende:
	Volumen pro Linie (A = stärkste, B = zweitstärkste, C = Kompensation = Summe aller weiteren Linien)			Linie A =		Linie B =		Linie C =		