

## Aktivitätsmesser Schritt-für-Schritt-Anleitung

Der Aktivitätsmesser ist ein nützliches Werkzeug, um deine täglichen und wöchentlichen Aktivitäten im Network-Marketing zu planen, zu verfolgen und zu bewerten. Hier ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du ihn nutzen kannst:

### 1. Tägliche Aktivitäten aufzeichnen:

- **Kontakte treffen:** Notiere jede Person, die du triffst oder mit der du sprichst. Dies kann sowohl geplante Treffen als auch zufällige Begegnungen umfassen.
- **Bedarf und Persönlichkeitsmerkmale erkennen:** Wenn du den Bedarf und, oder Persönlichkeitsmerkmale einer Person erkennst, notiere dies. Dies könnte durch Gespräche oder Beobachtungen geschehen.
- **Einladungen aussprechen:** Lade Personen ein, dein Angebot kennenzulernen. Dies könnte ein Produkt oder eine Geschäftsmöglichkeit sein.
- **Termine vereinbaren:** Vereinbare Termine, um über dein Angebot zu sprechen. Dies könnte ein Telefonat, ein Videoanruf oder ein persönliches Treffen sein.
- **Präsentationen durchführen:** Führe Präsentationen durch, in denen du dein Produkt oder Geschäft vorstellst und sie auf die „Exposed List“ (gedankliche Liste) schreibst.
- **Registrierungen:** Notiere, wenn jemand als Kunde oder Partner registriert wird. Das ist das Ergebnis deiner Informationsarbeit.
- **Empfehlungen einholen:** Frage gezielt nach Empfehlungen und notiere diese. Du fragst intensiv nach Kontakten mit Bedürfnissen.

### 2. Punkte vergeben:

- Vergib Punkte für jede Aktivität, die du durchgeführt hast. Die Punktevergabe kann je nach Aktivität variieren. Zum Beispiel:
  - Menschen kennengelernt und auf meiner aktiven Kontaktliste erfasst: 1 Punkt
  - Menschen näher kennengelernt und ihre Persönlichkeitsmerkmale und Bedürfnisse notiert: 1 Punkt
  - Einladungen ausgesprochen und Termin vereinbart: 2 Punkte
  - Präsentationen (Produkt und oder Geschäft) durchgeführt oder Testkorb bzw. Testpaket übergeben: 3 Punkte
  - Registrierungen und Produktverkäufe (Kunde, FPC, FBO): 4 Punkte
  - Empfehlungen eingeholt: 2 Punkte

### **3. Tägliche und wöchentliche Auswertung:**

- Am Ende des Tages addierst du die Punkte für jede Aktivität und trägst die Gesamtpunktzahl in das entsprechende Feld ein.
- Am Ende der Woche addierst du die täglichen Punktzahlen, um deine Gesamtpunktzahl für die Woche zu ermitteln.

### **4. Analyse und Anpassung:**

- Vergleiche deine erreichten Punkte mit deinen Zielpunkten. Wenn du deine Ziele übertroffen hast, analysiere, was gut funktioniert hat.
- Wenn du deine Ziele nicht erreicht hast, überlege, was du anders machen könntest, um deine Leistung zu verbessern.
- Nutze die Erkenntnisse aus deiner Analyse, um deine Aktivitäten für die nächste Woche zu planen.

### **5. Inspirations- bzw. Motivationspartner einbeziehen:**

- Teile deine wöchentliche Ergebnisliste mit deinem ERFOLGS-Team per WhatsApp spätestens bis am Sonntagabend als Foto.
- Jede Woche wird ein anderer Leader aus dem Team (Rochade) die geposteten Erfolge und Herausforderungen kurz kommentieren und wertschätzen. Diese regelmäßige Feedback-Unterstützung wird dir helfen, motiviert zu bleiben und kontinuierlich an deinen Zielen zu arbeiten.

Der Aktivitätsmesser hilft dir, strukturiert und zielgerichtet zu arbeiten, indem er dir eine klare Übersicht über deine täglichen und wöchentlichen Aktivitäten bietet. So kannst du deine Erfolge planen und absichern. Viel Freude beim Nutzen des Aktivitätsmessers!