




# 14 DAYS BUSINESS CHALLENGE



SE HAI RICEVUTO QUESTO PDF È PERCHÈ HAI SCELTO

# DI CAMBIARE

Cambiare le tue abitudini, la tua routine e soprattutto le azioni che hai fatto fino ad ora, le quali non ti hanno consentito di raggiungere ciò che oggi stai cercando.

In questo file troverai gli step  fondamentali da seguire minuziosamente per avere i tuoi primi risultati entro i 14 dalla tua iscrizione





# GIORNO 0

## (POST ISCRIZIONE)

- Stampa il “Accordo di Lancio” da tenere sotto mano per la zoom di startup il giorno successivo.
- Ordinare Manuale Evolution Legacy.
- Visiona il percorso “BASI TRADING” e “OTTIMIZZAZIONE APP” sulla piattaforma MyLegacy.
- Dai un check a fine giornata alla tua upline.
- Blocca in agenda gli orari dei giorni in cui ci saranno le zoom di team.



# GIORNO 1

- Partecipa alla zoom di “STARTUP” privata con quaderno e penna;
- Compila con il tuo sponsor l'Accordo di Lancio con il quale definirai i tuoi obiettivi, comprenderai al meglio la visione di questa attività imprenditoriale e stilerai una prima lista contatti.
- Visiona post zoom le lezioni “BASI DEL NETWORK” sulla piattaforma MyLegacy.
- Check di fine giornata con la tua upline.



# GIORNO 2

- Partecipa alla zoom di “LISTA CONTATTI” nella quale rivedrai le info acquisite in precedenza con le lezioni basi del network.
- Fai delle simulazione con il tuo sponsor e andate a contattare coloro presenti nella lista fissando i primi appuntamenti settimanali. Visiona materiale "Come invitare" e video su MyLegacy
- Fissa in agenda le altre zoom formative e di check dei giorni successivi.

NB. a discrezione è possibile organizzare una zoom di presentazione con tutta la tua lista contatti in modo da velocizzare il processo.



# GIORNO 3

- Crea insieme al tuo sponsor un conto di trading demo con cui iniziare ad aprire i primi segnali lasciati dai docenti nelle app SHIFT e TITAN.
- Fai un recap degli appuntamenti fissati al tuo SPONSOR o degli invitati presenti alla BUSINESS INFO.
- Dai un check alla parte riguardante i social (ricordati che siamo in un periodo in cui l'abito fa il monaco ed è essenziale avere una "vetrina" appetibile).



# GIORNO 4

- Partecipa alle zoom di presentazione che vengono fatte ai tuoi invitati prendendo appunti su tutto ciò che viene detto dal tuo CLOSER e su come viene gestita la call
- *Ricorda che in un futuro molto prossimo sarai tu a dover presentare il business.*
- Continua a cogliere i segnali di trading i quali serviranno per renderti conto di quanto è potente ciò che hai tra le mani e come riprova sociale.
- Parti con la strategia social.





# GIORNII 5-7

- Continua a scremare la lista contatti e aggiungere i nomi giorno dopo giorno in maniera dinamica.
- Formati al 100% sulle dinamiche aziendali e sull'ecosistema dei servizi BE, a breve sarai tu ad indirizzare i tuoi nuovi collaboratori in tutto ciò che hai fatto in precedenza.
- Continua la strategia social che ti servirà per mettere le basi di una "Call To Action" da fare una volta finita la challenge; ti servirà per avere tanti nuovi contatti interessati al business da chiudere.





# GIORNI 8-14

*In questa fase avrai già guadagnato le tue prime commissioni e avrai al tuo fianco delle persone che ti hanno seguito nel progetto.*

Segui al 110% tutti quelli che sono i consigli/compiti presenti nel file **"GESTISCI I TUOI COLLABORATORI"**



# GIORNI 8-14 (pratico)

Tocca a te ricambiare la fiducia dei tuoi nuovi collaboratori fornendogli la tua presenza e il supporto di cui hanno bisogno per raggiungere i primi risultati!

## IMPARARE A GESTIRE I NUOVI COLLABORATORI:

**PRIMO STEP:** Assistere a come lo sponsor o upline di riferimento forma e supporta il tuo primo nuovo collaboratore. *Prendi appunti di frasi fondamentali, atteggiamento e azioni pratiche.*

**SECONDO STEP:** Applica tutto ciò che hai imparato dalla tua upline di riferimento. Segui il tuo nuovo collaboratore con la supervisione della tua upline seguendo gli appunti presi.

**TERZO STEP:** Non si tratta di fare tutto da solo e non chiedere più supporto a nessuno, ma di prendere iniziativa e chiedere dei feedback (critiche costruttive) alla upline di riferimento. Non chiedi passivamente soluzioni, piuttosto proponi le tue e ti confronti con chi ha più esperienza prima di attuarle.

**L'obiettivo così facendo è arrivare al momento in cui sarai pronto a seguire in maniera autonoma i tuoi futuri collaboratori.**

