

# CHECKLISTA FÖR KVALITET

Namn:	Datum, från- till	Vecka nr:
-------	-------------------	-----------

## Grundläggande aktiviteter

<input type="checkbox"/> Planlagt veckan med 90-dagars planläggare	Antal personliga försäljningar:
<input type="checkbox"/> Haft minst 5 ABC-presentationer	PV hittills i månaden:
<input type="checkbox"/> Medverkat på minst 1 Affärspresentation	PGV hittills i månaden:

Skapa intresse	Affärspresentationen	Startmöte
----------------	----------------------	-----------

<b>Inbjudan</b>			Använd den här sektionen till alla som säger "JA" till en Affärspresentation efter en ABC. Inte till de som endast önskar att bli kunder som sen inbjuds till produktpresentationer efter ABC.	Beslut sker normalt på Startmötet. Det kan också hända direkt efter en Affärspresentation, speciellt för 1.or och 2.or. Använd denna sektion till alla typer av beslut, oavsett när de sker.
Antal:	Avtal:	Framgångsgrad:		

<b>Väntrum för ABC</b>			<b>Väntrum för Affärspresentation</b>			<b>Väntrum för Startmöte</b>		
Namn på personer som sagt ja till ABC, (och som inte varit på något datum för när du bjöd in till ABC):			Namn på personer som har sagt ja till AP (som inte varit på något datum för ABC där du bjuder in till AP):			Namn på personer som sagt jag till SM (som inte har varit på något datum för AP där du bjuder in till SM):		
Antal i rummet:			Antal i rummet:			Antal i rummet:		

ABC			Affärspresentation			Startmöte		
Personligt möte:	Avtal om AP	Framgångsgrad:	Stora möten:	Avtal om SM:	Framgångsgrad:	Startmöten totalt:	Antal 1.or och 2.or	Framgångsgrad:
Telefonmöte:	Avtal om AP	Framgångsgrad:	Hemma möten:	Avtal om SM	Framgångsgrad:		Antal 3.or	Framgångsgrad:
Andre möten:	Avtal om FP:	Framgångsgrad:	Andre möten:	Avtal om SM:	Framgångsgrad:		Antal 4.or	Framgångsgrad:
<b>ABC totalt:</b>	<b>Avtal totalt:</b>	<b>Framgångsgrad totalt:</b>	<b>AP totalt:</b>	<b>Avtal totalt:</b>	<b>Framgångsgrad totalt:</b>		Antal 5.or	Framgångsgrad:

Utvärdering/Kommentar

Antal betyder antal gäster på de olika aktiviteterna. Ett par är 1 gäst. T.ex. om du har med 3 gäster på 1 stor Affärspresentation skriver du 3 i rubriken för Stora möten. Framgångsgrad är förhållandet mellan aktivitet och resultat. T.ex. 10 ABC-möten och 7 avtal om AP ger dig en framgångsgrad på 70 % (100 x avtal/avtal). Använd gärna "Lifemastering" utgåvan av den här checklisten. Det är enklare och ger dig en utförlig rapport som visar din statistik för många veckor åt gången. Se länken på [www.pathfinderseurope.com](http://www.pathfinderseurope.com).