

9 – Aylık kontrol listesi

| | | | |
|--|--|--------------------------------------|---|
| İsim: | | Ay /yıl: | |
| Genel (eNikken'den) | Etkinlik | Hedef | Sonuç |
| | Kişisel satıl sayısı | | |
| | Puan Değeri (PD) | | |
| | Komisyon Değeri (KD) | | |
| | Organizasyondaki toplam komisyon değeri | | |
| | Oto yüklemdeki toplam distribütörler | | |
| | Organizasyondaki toplam yeni danışman sayısı | | |
| | Organizasyondaki toplam danışman sayısı | | |
| İşe alma süreci | ABC davetleri | | BO: |
| | ABC randevuları | | BO: |
| | ABC'deki kişiler | | BO: |
| | İS randevuları | | BO: |
| | İS'ndaki kişiler | | BO: |
| | BT randevuları | | |
| | Bir BT'de karar veren kişiler | | |
| | BT'siz karar veren kişiler | | |
| | Yeni 0lar | | |
| | Yeni 1ler | | |
| | Yeni 2ler | | |
| | Yeni 3ler | | |
| | Yeni 4ler | | |
| | Yeni 5ler | | |
| Kişisel değerlendirme | | | |
| Bu işi istiyorum: | Şu olarak çalıştım: | İşe elimden geleni verdim: | <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> H |
| <input type="checkbox"/> 1. Müşteri | <input type="checkbox"/> 1. Müşteri | Performansımdan memnunum: | <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> H |
| <input type="checkbox"/> 2. Toptan müşteri | <input type="checkbox"/> 2. Toptan müşteri | Sonuçtan memnunum: | <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> H |
| <input type="checkbox"/> 3. Fazladan gelir | <input type="checkbox"/> 3. Fazladan gelir | Hedeflerime ulaştım: | <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> H |
| <input type="checkbox"/> 4. yarı zamanlı gelir | <input type="checkbox"/> 4. yarı zamanlı gelir | Haftalık, aylık ve bağlantı listesi: | <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> H |
| <input type="checkbox"/> 5. Ana gelir | <input type="checkbox"/> 5. Ana gelir | Büyük bir etkinliğe katıldım: | <input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> H |
| Önümüzdeki ay daha iyi yapacağım en önemli şeyler: | | | |

Sayılar değişik etkinliklerdeki konuk sayısı anlamındadır. Bir çift bir konuktur. Başarı oranı etkinliklerle sonuçlar arasındaki ilişkidir. Örneğin; 10 ABC toplantısından İS için 7 randevu çıkmışsa, bu %70 başarı oranı verir (100 x ABC/randevular). BT=Başlama Toplantısı.

