

ToDo für den Sponsor - vor dem Onboarding

- FastStartVideo an neuen Partner schicken
- wenn die Möglichkeit besteht, den neuen Partner schon vor Einschreibung ein paar Tests leihen als Vorarbeit für den ersten FastStartBonus + Erreichen der AutoOrder

Das Onboarding

- das Onboarding sollte entweder direkt mit dem Einschreiben erfolgen (vorab einen Termin für 1,5-2h vereinbaren) oder max. binnen der folgenden 48h nach Einschreibung
 - Durchführung des Onboarding: Partner mit dem Rang Platinum and above bzw. zu dritt gemeinsam mit der Upline - genutzt wird dafür das ARINOR Onboarding-Dokument
- Skool Plattform zeigen (gibt es auch als kostenfreie App)
 - Hausaufgaben des neuen Partners im Onboarding-Dokument
 - 4 Termine für kommende Wochen für Startertraining festlegen

ToDos für den Sponsor nach dem Onboarding:

- Einladungs-Link für Skool-Plattform (kostenfreie APP) "Team FireAdler Ausbildungsplattform"
 - Hinzufügen Team ARINOR - WhatsApp-Gruppe + Vorstellung des neuen Partners mit Foto und persönlichem Text
 - Hinzufügen FreedomFriends Telegram-Gruppe + ggf. Video-Gruppe
 - 3er-Gruppe für Austausch zwischen neuem Partner, Sponsor und Upline
- Gruppenname bitte wie folgt "ZZ*Vorname neue Partner*Sponsor*Upline"
-

1. Startertraining “EPAs 1 und 2 - Liste und Einladen”

- Offene Fragen klären
- BackOffice einrichten - Sichtbarkeit Upline/Kunden + Foto hochladen
- Hausaufgabe vom Onboarding “Liste” besprechen - erste Ansprachen durchgehen
- Thema “Einladen” vertiefen
- LiveVortrag geplant?
- ARINOR Homepage zeigen

Hausaufgaben für den neuen Partner:

→ Videos schauen - Skool Classroom Kapitel 2 “EPA Fähigkeit1 Liste” und “EPA Fähigkeit2 Einladen”

2. Startertraining “Deine Story”

- Offene Fragen klären
- Hausaufgabe vom Onboarding “Warum vertiefen” besprechen
- die eigene Geschichte “Warum Zinzino” (Wo war ich vor Zinzino “Problem”
- Wo stehe ich jetzt (Lösung)- Was möchte ich durch Zinzino erreichen?)

Hausaufgaben für den neuen Partner:

→ Videos schauen - Skool Classroom Kapitel 2 “Deine Story” und eigene Geschichte formulieren

3. Startertraining

- Offene Fragen klären
- AutoOrder klären / aktivieren (später zahlen!)
- wie geht es weiter? → angestrebt werden maximal 4 Testauswertungen durch den Sponsor, 5. Auswertung durch neuen Partner + Unterstützung durch Sponsor → Absprechen: Was wird dafür noch benötigt? Leitfaden? Schulungsvideos in der Telegram-Video-Gruppe?

Hausaufgaben für den neuen Partner:

→ Videos schauen - Skool Classroom Kapitel 7 → Persönlichkeitsentwicklung → Finanzielle Bildung → “MoneyMindset”

4. Startertraining

- Offene Fragen/ Testauswertung klären

Hausaufgaben für den neuen Partner:

→ Videos schauen - Skool Classroom Kapitel 7 → Persönlichkeitsentwicklung → Cycle of Achievement → "Vision"

Das ist nur ein Leitfaden zur Orientierung. Es sollte ein reger (täglicher) Austausch zwischen neuem Partner und Sponsor erfolgen und auf individuelle Themen eingegangen werden. Fragen gerne über 3er-Gruppe mit Unterstützung der Upline klären.

ToDo Sponsor generell:

- die ersten Kunden mit dem neuen Partner zusammen eintragen und ihn durch den Bestellvorgang begleiten, bis er sicher ist
- nach erstem Kunden → neuer Partner in den BetterBalanceClub (whatsApp) einfügen und Einladung für die neuen Kunden schicken
- neue Partner (des neuen Partners) gemeinsam platzieren (ggf. Upline hinzuziehen)
- neuer Partner hat folgende zusätzliche Informations-Möglichkeiten → bei Bedarf vorschlagen: Telegram-Erfahrungsberichte-Gruppe, TFA Gesundheits-Community

