

# KISS - Aktivitätsmonitor

AKTIVITÄTEN IN WOCHE NR.: _____ VON _____ BIS _____									
Name:				ID Nr.:			Datum:		
	DON	FRE	SAM	SON	MON	DIE	MIT	TOTAL	
KONTAKT	<b>PERSÖNLICHE KONTAKTE PRO TAG (DIREKT, NUR INTERESSE WECKEN – KEINE PRÄSENTATION)</b>								
	Wie viele Menschen habe ich persönlich auf die Geschäftsgelegenheit angesprochen?								
	Wie viele Menschen habe ich persönlich auf die Produkte / die Tests angesprochen? (T = Test gemacht)								
INFORMATION	<b>PRAESENTATION</b>								
	Wie viele 1:1 oder 2:1 Business Gespräche (z.B. zuhause, unterwegs, on-/offline) habe ich durchgeführt?								
	Wie viele regionale oder Corporate Events habe ich selbst besucht (on-/offline)?								
	Wie viele Gäste hatte ich dazu persönlich eingeladen?								
	Wie viele meiner persönlich eingeladenen Gäste sind tatsächlich erschienen?								
	Wie viele Gäste von Partnern meiner Downline waren ca. anwesend?								
START	<b>STARTTERMINE/ -KONFERENZEN (PERSÖNLICH, ZOOM, SKYPE, ETC.)</b>								
	Wie viele Startgespräche / Onboardings habe ich heute durchgeführt (direkt oder für Partner)?								
	Wie viele Interessenten sind als Partner gestartet?								
	Wie hoch war ihre Erstbestellung in Credits?								
SYSTEM	<b>TRAININGS, SEMINARE, EVENTS &amp; CALLS</b>								
	Wie viele Interessenten habe ich zum nächsten Call/ Event _____ eingeladen?								
	Wie viele Workshops/ Seminare/ Events/ Calls habe ich diese Woche besucht?								
	Wie viele Partner meiner Downline waren anwesend?								
ERFOLG	Wie viele Personen habe ich persönlich eingeschrieben?								
	Wie viele davon haben eine Erstbestellung getätigt? (Credits angeben)								
	Umsätze: Wöchentliche und monatliche Credits IN BALANCE (am Ende jeder Woche eintragen)			WC =		MC =		Position am Monatsende:	
	Wöchentliche NEUE Credits pro Leg (L1 = 001-links, L2 = 001-rechts)			L1 =		L2 =			