

## ★代理店ビジネス活動内容★

代理店=オーナーです！

エコウォーターは愛用者が愛用者を募るネットワークビジネスとは全く違います！

オーナー意識を持ってビジネス活動をしましょう。

- ① フォロー (フォローチェックシート表に全部○がついているか?)
- ② ミネラル発酵ドリンク教室開催→準備 ミネラル発酵ボトル10個以上あるか?
- ③ キムチ教室開催→ 準備 生姜・りんごのミネラル発酵実が十分にあるか?
- ④ お味噌・塩麹・醤油麹教室開催 (冬)
- ⑤ ミネラルランチ会開催 →段取りが大切！ (食べ比べ・魔法実験・1分クッキング・ランチ準備)  
(その他)
  - ・無添加ソーセージ教室
  - ・天然酵母パン教室
  - ・発酵チョコ教室
  - ・アフタヌーンティー会
  - ・
  - ・
  - ・
  - ・

①～⑤を定期的に開催する！

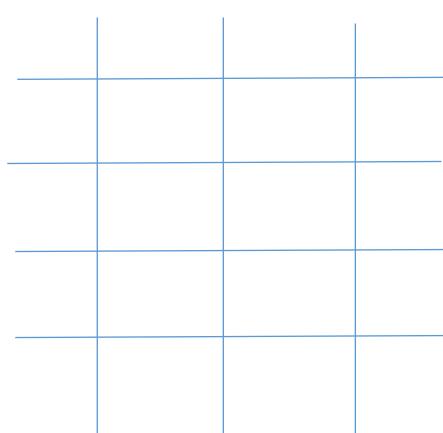
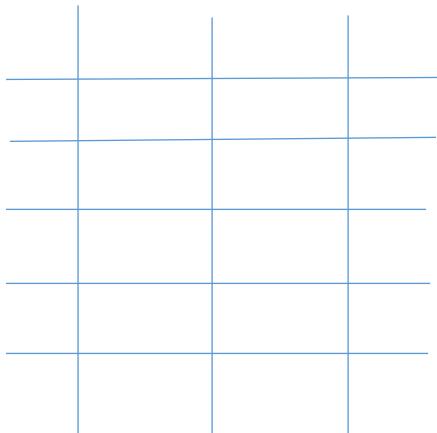
※手書きで2か月先までのスケジュール表をつくり参加の代理店に配って集客（応援しあう）

→1人の代理店様から愛用者10名！（直紹介はサポート）

→①～⑤をしっかりやつていれば10名の愛用者から3人の代理店が生まれる！

6か月でEXになろう！

3か月でEXになろう！



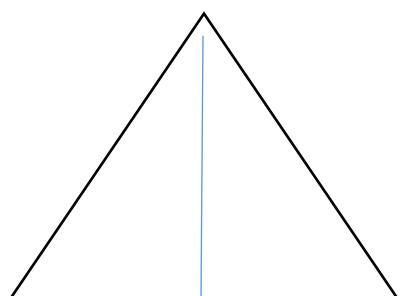
★代理店様 1人、1人をしっかりサポートして1代理店様から愛用者10人をつくる組織構築！

→40人（代理店）×10人愛用者）=400人

→LE500㎖のタイトルポイントは？\_\_\_\_\_P

→400人×\_\_\_\_\_P=\_\_\_\_\_万P

EX（トータル人数\_\_\_\_\_人 右\_\_\_\_\_人・左\_\_\_\_\_人）



## ★EX 以上の仕事は？育成＆フォロー★

- ② 代理店登録 1週間以内にファーストレーニング (鉄は熱いうちに打て！)
- ③ フォローチェックシートの確認 (代理店・愛用者)
- ④ ミネラル発酵ドリンク教室 サポート3回
- ⑤ キムチ教室 1回
- ⑥ ミネラルランチ会 サポート3回
- ⑦ 味噌教室 塩麹・醤油麹 1回

※各教室1回以上は交通費＆教室代金をいただくこと！

- ⑧ ミネラルの必要性のお話会 (ミネラルのある暮らしで豊かで幸せだよ～プレゼンテーション)
  - ・ビジネスの可能性
  - ・ボーナスプラン

10名以上の人数で開催
- ⑨ 代理店育成 ビジネストレーニング
  - ・WLS製品お勉強会 (愛用者・代理店 10名以上～)
  - ・DSTトレーニング (代理店5名以上～)
  - ・代理店アテンド (実験3つ・ミネラルのお話・ミネラル発酵ドリンクお渡し済？)
- ⑩ お茶会 (ミネラル発酵実を使ったお茶会・アフタヌーンティー会) (5名以上 目的は？)
- ⑪ 夢を叶える魔法のノート講座
  - ・愛用者 一般向け興味づけ
  - ・代理店様一ビジネス編