

## ★代理店ビジネス活動内容★

代理店＝オーナーです！

エコウオ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・塩麴・醤油麴教室開催 （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！

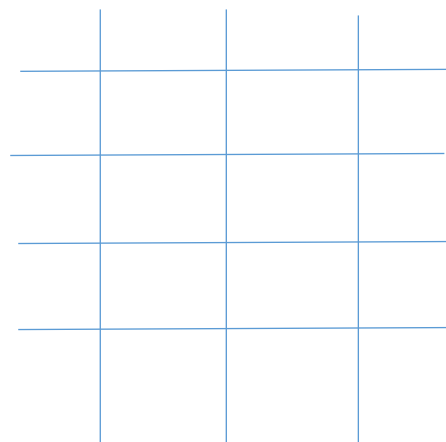
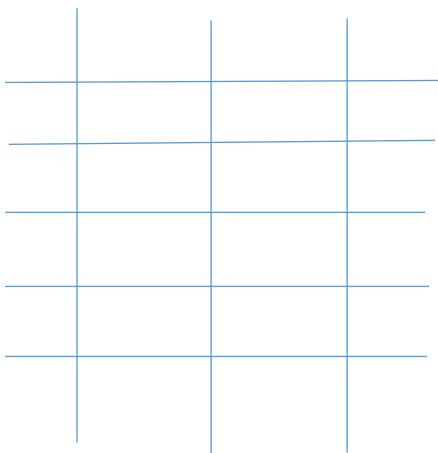
※手書きで2か月先までのスケジュール表をつくり参加の代理店に配って集客（応援しあう）

→1人の代理店様から愛用者10名！（直紹介はサポート）

→①～⑤をしっかりやっていれば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！



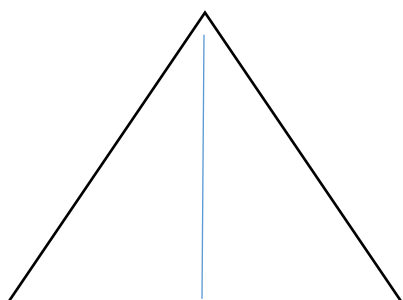
★代理店様 1人、1人をしっかりサポートして1代理店様から愛用者10人をつくって組織構築！

→40人（代理店）×10人愛用者＝400人

→LE500 ml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 塩麴・醤油麴 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って豊かで幸せだよ～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 一般向けー興味づけ
    - ・代理店様ービジネス編