

## PBR – プライベート・ビジネス・レセプション・アウトライン

### PBRの前に

- ・ 候補者のリストを作成し、自宅に招待します。
- ・ PBRを行う人が挨拶の電話をかけて会う事を楽しみにしていると伝えられるように、前もって招待者のリストを渡しておきます。
- ・ 注意をそらすものは片付けておきます。(電話、ペット、子供など)
- ・ 家具は動かさないようにします。
- ・ PBRを行うのか電話を入れるのか、スポンサーと確認をします。
- ・ 軽食や飲み物を用意します。

### PBR – プライベート・ビジネス・レセプション

- ・ 主催者は講演者を紹介し、敬意を表します。
- ・ 講演者は簡単に話しの説明をし、主催者に感謝の意を表します。主催者に敬意を表し、商品に対する熱意を語ります。
- ・ 20 分間のランディー・ゲイジのビデオ上映  
ビデオを紹介するとき、ランディー・ゲイジはネットワーク販売の巨人である事を伝えます。ネットワーク販売に関する彼の著書やCDは売り上げナンバーワンを誇ります。彼は我々のチームリーダーであり、このビジネスで成功するのに必要なシステムをデザインした人物です。  
(必ず前もってDVDを鑑賞し、同じ情報を重ねて伝えないう気をつけましょう。)
- ・ 6 分間の「チェンジ・イズ・グッド (変化は素晴らしい)」DVDの上映  
これから会社の全体像を見ていきます。DVD上映後に質疑応答の時間を設けます。
- ・ 雑誌「チューズィング・サクセス」を配布し、理解を助けるために申込書(アプリケーション)とアジェル報酬計画ワークシートを配ります。商品のサンプルも用意しましょう。
- ・ 質問に答える  
(雑誌を使って質問に答えます。支払方法を尋ねられたら、アジェル報酬計画ワークシートを手にとってもらい、用紙に記入しながら順番に説明します。雑誌の中の報酬プランも見せると良いでしょう。)
- ・ このビジネスに可能性を感じるかどうか尋ねます。
- ・ ビジネスを始めたいという人を登録します。
- ・ 登録しない人には、雑誌に含まれているCDを帰り道に聞くように勧めます。このビジネス

は急成長しているので、早急にビジネスについて知って欲しいと伝えます。

#### **PBRの後**

- ・ 登録者のためにPBRを設定し、リストに名前を挙げた人を招待させます。
- ・ もっと詳しく知りたい、CDを聞きたいという人には 24-48 時間以内にフォローし、ABBIに招待します。

#### **成功するために必要なこと:**

時間を守り説明は手短に

ビジネスについて話し過ぎない

道具を上手に活用する

言動と服装はプロフェッショナルに

我々の目的はこのチャンスを共有することである

DVDは前もって準備しておく

参加者全員に雑誌と商品サンプルを用意する

全ての雑誌に申込書、アジェル報酬計画ワークシートを挟んでおく

参加者用の筆記用具を用意しておく