



健康で豊かな生活を提供

ファインリッチ ビジネス
EAGLE GROUP マニュアル

グループ外持ち出し禁止

EAGLE JAPAN GROUP

事務局： <http://www.cc9.ne.jp/~eagle/index.html>

0282-22-1259 Fax0282-22-1175

はじめに

このマニュアルを なぜ作ったのか？

EAGLEグループの目標は、2015年までに 年商240億円の組織を作る事です。
目標達成には・皆さんのスピードある成功が不可欠です。但し 成功を望んでも「何をやって良いのか」が分からなければ時間だけが過ぎてしまいます。ファインリッチビジネスは、人を育てる事が仕事です。その為には、まず自分が何を覚え・何を教えたら良いのかがマニュアル化されていれば 容易な事です。「入ったばかりの人でも 翌日には教えられる」そんな内容を目指して作成しました。

このマニュアルは、初めての人でも8ヶ月でPD（スペシャリスト）達成を目標に設定しました。

上手に活用すれば あなたのグループ作りに、きっとお役に立てるものと信じています

【マニュアルの意義】

- ・ 「何を覚えたら良いのか」が分かる
- ・ 「何を教えたら良いのか」が分かる
- ・ 紹介者の知らない事も覚えられる
- ・ 分からない所が明確になる
- ・ スペシャリストを育成できる
- ・ 成功へのスピードアップが出来る
- ・ 誰もが同じ事が出来るようになる
- ・ 現場で覚える前に 予習が出来る
- ・ 独学でも 勉強ができる
- ・ 時には、教科書・辞書として つかえる
- ・ 「ネットワークは時間との戦い」に勝つ

尚、このマニュアルは第一弾で 今後の皆さんの経験の中から もっと使いやすい 分かり易い マニュアルに進化できるよう 両面印刷にせず 差し替えや追加出来るようにしました。

是非、ご意見の有る方はご連絡下さい マニュアルは皆さんと共に進化する財産です。

*** 重要なお願い：この資料はEAGLEグループ外持ち出し禁止です慎重に取り扱ってください。**

この情報を集めるのに6年掛かっていますご理解下さい。

EAGLE グループ事務局

あなたが もし会社を設立しようとした時 何を考え 何を計画しますか？
ファインリッチビジネスも、同じです。これから あなたの会社を起業するのです その為には、色々な事を考え計画し 勉強もしていかなければ成りません。 又、人を増やして会社を伸ばさなくては成りません。

【起業する為のマニュアル】

目的・会社ビジョン

起業する時 何かしらの目的・夢・があって始まりますこの部分を明確にしなくては計画が始まりません

取扱い製品

時流・市場・将来性を考え 何を取り扱うか？ その製品の勉強もしなくては成りません

取引きメーカー

仕入先は、何処にしようか？ 潰れそうな会社・信用の無い会社とは 取引出来ません

ボーナスプラン

会社を伸ばす為には 給料体系が重要です どんな給料体系にするか？

事務系

取引のシステムをどうするか？ 商取引の法律も知っておく必要が有ります

実戦

会社をオープンする準備から 時間の割り振り どんな運営をして行くか 社員教育の方法は実際にやる事を シュミレーションして行きます

リーダーとして

経営管理をどうして行くか？ 人材育成は？ 節税方法は？ 申告方法は？

まずは、チェックリストで自分の足りない所を再確認し克服してください！

チェックリストで常に自己採点

タイトルを取ることも大事ですが それに伴った知識が無いと 後で苦労します。
安定成長する組織作りの為に チェックリストをグループで活用して下さい。
チェックリストで常に 足りない所を補って スペシャリストを目指してください。

タイトル	平均点	タイトル達成に伴う必要点数
マネージャー	1点	500点満点中 50点以上
ディレクター	3点	500点満点中 300点以上
プレジデンシャル ディレクター	5点	500点満点中 450点以上

- ファインリッチビジネスは、アップラインを追い越す事も自由です。すべて貴方の努力次第です。少しでも早く独立できるようにして下さい。

ビジネスで成功をする為の マニュアル

何を覚えたら良いのか？ 何を教えたら良いのか？ が 明確でなければ時間の無駄
自分自身が覚えなかったら人には教えられません 会社で言えば部下は育ちません平社員のままで
自分のグループは、自分の会社です 経営者の自覚で日々勉強 組織の強化と成長を目標に！

■ チェックリストで 弱点を明確にし 克服

最初は、興味のあるところから始め 足りない所を勉強し 最後はスペシャリストを目指そう

頁	質問・スペシャリストへの項目	重要度	自己採点
1	【動機】 目標が無ければスタートもゴールも有りません		
1	ファインリッチの目標設定は出来たか？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	始める動機は明確か？ 何故やろうと決めたのか？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	夢リストの作成と将来のビジョンはあるか？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	【取扱い製品】 お勧めする製品を知らなかったら・・・		
1	何故、ファインリッチ製品が必要なのか		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	生活習慣病の要因は		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	6大栄養素とは		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	ハーブとはどんなもの		1 . 2 . 3 . 4 . 5
5	薬との違いは		1 . 2 . 3 . 4 . 5
6	ライフサポートパックの必要性について		1 . 2 . 3 . 4 . 5
7	バイオスライフ2の必要性について		1 . 2 . 3 . 4 . 5
8	プロバイオニックの必要性について		1 . 2 . 3 . 4 . 5
9	製品の名前とカテゴリーを覚える		1 . 2 . 3 . 4 . 5
10	製品の愛用度は？ ブランドチェンジ度は？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
11	あなたのお勧めメイン製品の数		1 . 2 . 3 . 4 . 5
12	何の病気にどの製品が効果的か		1 . 2 . 3 . 4 . 5
13	血液検査表を読む		1 . 2 . 3 . 4 . 5
14	他社との違いが話せる・石油製品との違い		1 . 2 . 3 . 4 . 5
15	特許ナノミンとは		1 . 2 . 3 . 4 . 5
16	短時間で製品の必要性・違いを話せる		1 . 2 . 3 . 4 . 5
17	エフビューシャスの取扱説明		1 . 2 . 3 . 4 . 5
18	どんな研究期間で開発しているか		1 . 2 . 3 . 4 . 5
19	製品の品質と価格は 他社と比べてどうか？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	【製品の注文方法】 教えられなければ注文は無し		
1	FAX・TELの注文方法		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	クレジット用紙の書き方・分割の計算方法		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	インターネット注文の操作方法		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	オートシップの注文方法とシステム		1 . 2 . 3 . 4 . 5
5	返品・解約の説明		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	【時流・会社説明】 会社・取扱製品の時流は最低条件		
1	会社説明・会社紹介が出来るか		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	会社の歴史		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	世界戦略 オープンの国		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	社会貢献活動を説明できる		1 . 2 . 3 . 4 . 5
5	ドクターズボードについて		1 . 2 . 3 . 4 . 5
6	製品の市場性と時流		1 . 2 . 3 . 4 . 5
7	お奨め図書「健康ビジネスで成功を手にする方法」		1 . 2 . 3 . 4 . 5
8			

頁	質問・スペシャリストへの項目	重要度	自己採点
5	【ボーナスプランの理解度】 自分の収入目標の指針		
1	システムの説明		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	PV・PSV・PGSV・OVの説明		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	ボーナスの種類		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	小売利益		1 . 2 . 3 . 4 . 5
5	キャッシュバックボーナス		1 . 2 . 3 . 4 . 5
6	3レベルプラスボーナス		1 . 2 . 3 . 4 . 5
7	マネージャーズボーナス		1 . 2 . 3 . 4 . 5
8	ブレイクアウェイボーナス		1 . 2 . 3 . 4 . 5
9	インフィニティーボーナス		1 . 2 . 3 . 4 . 5
10	達成ボーナス		1 . 2 . 3 . 4 . 5
11	ボーナス計算方法		1 . 2 . 3 . 4 . 5
12	ロールアップ・横コンプレッション		1 . 2 . 3 . 4 . 5
13	シュミレーションをやってみた		1 . 2 . 3 . 4 . 5
14	どんな収入に成るか？ 印税収入とは 年金とは		1 . 2 . 3 . 4 . 5
15	全てのランク名と各ランクの達成方法		1 . 2 . 3 . 4 . 5
16	マネージャー達成条件の説明		1 . 2 . 3 . 4 . 5
17	短時間でシステムイメージを説明できる		1 . 2 . 3 . 4 . 5
18	ビジネスのリスク・ノルマは？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
6	【MLMと法律】 マルチレベルマーケティング		
1	MLM流通形態のメリット 一般流通との違い		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	ねずみ講と 悪徳マルチとネットワークの違い		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	バイナリー・ユニレベル・代理店制度の説明		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	組織を作るための方法		1 . 2 . 3 . 4 . 5
5	$2 \times 2 = 6$		1 . 2 . 3 . 4 . 5
6	訪問販売法・クーリングオフの説明		1 . 2 . 3 . 4 . 5
7	薬事法		1 . 2 . 3 . 4 . 5
8	個人情報保護法・個人情報管理意識		1 . 2 . 3 . 4 . 5
7	【実践編】 目標に向かって日々の行動		
1	100人のリストアップ表作成		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	ニーズの引出し方		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	A B Cを理解する		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	アポの採り方		1 . 2 . 3 . 4 . 5
5	A B Cのやりかた		1 . 2 . 3 . 4 . 5
6	説明会後のクロージング		1 . 2 . 3 . 4 . 5
7	メンバーが一人でも出来たらアフターフォローしてるか		1 . 2 . 3 . 4 . 5
8	ティーアップが出来るか？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
9	ロールプレーで伝え方の勉強回数 トレーニング度		1 . 2 . 3 . 4 . 5
10	ビジネスキットの準備は 常に戦闘体制		1 . 2 . 3 . 4 . 5
11	アプローチブックが整理されているか		1 . 2 . 3 . 4 . 5
12	登録に関する認知度		1 . 2 . 3 . 4 . 5
13	法人登録に関する認知度		1 . 2 . 3 . 4 . 5
14	同世帯・同住所の時の登録方法		1 . 2 . 3 . 4 . 5
15	製品見本の用意は 単品のお店とコンビニの違い		1 . 2 . 3 . 4 . 5
16	製品サンプルの用意は		1 . 2 . 3 . 4 . 5
17	渡せる資料・貸出しビデオの用意は		1 . 2 . 3 . 4 . 5
18	連れ出し上手か？		1 . 2 . 3 . 4 . 5

頁	質問・スペシャリストへの項目	重要度	自己採点
19	各セミナー会場への出席回数 勉強に対する意欲		1 . 2 . 3 . 4 . 5
20	今月のランクアップへの執着心		1 . 2 . 3 . 4 . 5
21	ボリュームチェックを意識して心がける		1 . 2 . 3 . 4 . 5
22	日々の行動予定表		1 . 2 . 3 . 4 . 5
23	何人のアップラインとコンタクト出来るか？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
24	連絡網は出来ているか？ 報・連・想は？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
25	H M 出来る		1 . 2 . 3 . 4 . 5
26	P S 出来る		1 . 2 . 3 . 4 . 5
27	O M 説明会出来る		1 . 2 . 3 . 4 . 5
28	B T 説明会出来る		1 . 2 . 3 . 4 . 5
29	このカリキュラムにそって教えられる		1 . 2 . 3 . 4 . 5
8	【経営学・リーダー】 メンバーは全員事業主です		
1	自分自身の社長意識・会社を伸ばす意識・起業家精神		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	ダウンラインレポートを読む・売上増への執着度		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	権利の相続について		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	メンバーの名簿管理・組織の連絡体制		1 . 2 . 3 . 4 . 5
5	グループ規定を作る		1 . 2 . 3 . 4 . 5
6	メンバーを思う気持ち・管理の仕方		1 . 2 . 3 . 4 . 5
7	申告・税金・経理対策 M L M 節税方法		1 . 2 . 3 . 4 . 5
8	勉強会・各種催しの企画力		1 . 2 . 3 . 4 . 5
9	アップライン・会社・サイドラインとの協力体制・協調性		1 . 2 . 3 . 4 . 5
10	社会貢献活動・ボランティア		1 . 2 . 3 . 4 . 5
11	総合評価 ビジョン		1 . 2 . 3 . 4 . 5
12	総合評価 情熱		1 . 2 . 3 . 4 . 5
13	総合評価 知識		1 . 2 . 3 . 4 . 5
14	総合評価 人間力		1 . 2 . 3 . 4 . 5
9	【経営哲学】付録		
1	EAGLE 格言集		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	成功哲学		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	問題集		1 . 2 . 3 . 4 . 5
10	マニュアル追加分		
1	ボーナス明細の読み方 17.06.26 追加		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	将来 予想される壁を知っておく 17.06.26 追加		1 . 2 . 3 . 4 . 5

成功の秘訣：ビジョン × 情熱 × 知識 + 人間力 の総合力を上げる

アドバイス：知覚動考の精神で 全てを覚えてからではなく やりながら覚えて行きましょう。最初からのスペシャリストはいません 目標を諦めず続ける事が成功の早道です。

EAGLE 主催の一日勉強会は このカリキュラムにそって勉強会を開催します。

真の成功を望む方 是非活用してください。

EAGLE グループ事務局

ビジネスを始める 最初の1歩 チェックリスト

【はじめに】

如何にファインリッチビジネスが良いからと言って何も知らないうちにしゃべり出すのは危険です
早く成功をしたい方は、ネットワークのノウハウを理解して素直にマニュアルに従うことが一番の
早道です。ビジネスを始める前に是非、このページをチェックして覚えて下さい。50点以上

頁	質問・スペシャリストへの項目	重要度	自己採点
1	【動機】 目標が無ければスタートもゴールも有りません		
1	ファインリッチの目標設定は出来たか？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	始める動機は明確か？ 何故やろうと決めたのか？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	夢リストの作成と将来のビジョンはあるか？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	【取扱い製品】 お勧めする製品を知らなかったら・・・		
1	何故、ファインリッチ製品が必要なのか		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	ハーブとはどんなもの		1 . 2 . 3 . 4 . 5
5	薬との違いは		1 . 2 . 3 . 4 . 5
10	製品の愛用度は？ ブランドチェンジ度は？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
11	あなたのお勧めメイン製品の数		1 . 2 . 3 . 4 . 5
19	製品の品質と価格は 他社と比べてどうか？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	【製品の注文方法】 教えられなければ注文は無し		
1	F A X ・ T E L の注文方法		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	オートシップの注文方法とシステム		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	【時流・会社説明】 会社・取扱製品の時流は最低条件		
1	会社説明・会社紹介が出来るか		1 . 2 . 3 . 4 . 5
5	【ボーナスプランの理解度】 自分の収入目標の指針		
1	システムの説明		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	PV・PSV・PGSV・OV の説明		1 . 2 . 3 . 4 . 5
14	どんな収入に成るか？ 印税収入とは 年金とは		1 . 2 . 3 . 4 . 5
16	マネージャー達成条件の説明		1 . 2 . 3 . 4 . 5
6	【MLMと法律】 マルチレベルマーケティング		
1	MLM流通形態のメリット 一般流通との違い		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	ねずみ講と 悪徳マルチとネットワークの違い		1 . 2 . 3 . 4 . 5
7	【実践編】 目標に向かって日々の行動		
1	100人のリストアップ表作成		1 . 2 . 3 . 4 . 5
2	ニーズの引出し方		1 . 2 . 3 . 4 . 5
3	A B C を理解する		1 . 2 . 3 . 4 . 5
4	アポの採り方		1 . 2 . 3 . 4 . 5
5	A B C のやりかた		1 . 2 . 3 . 4 . 5
6	説明会後のクロージング		1 . 2 . 3 . 4 . 5
8	ティーアップが出来るか？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
9	ロールプレーで伝え方の勉強		1 . 2 . 3 . 4 . 5
10	ビジネスキットの準備は 常に戦闘体制		1 . 2 . 3 . 4 . 5
15	製品見本の用意は 単品のお店とコンビニの違い		1 . 2 . 3 . 4 . 5
16	製品サンプルの用意は		1 . 2 . 3 . 4 . 5
17	渡せる資料・貸出しビデオの用意は		1 . 2 . 3 . 4 . 5
18	連れ出し上手か？		1 . 2 . 3 . 4 . 5
19	各セミナー会場への出席回数 勉強に対する意欲		1 . 2 . 3 . 4 . 5
20	今月のランクアップへの執着心		1 . 2 . 3 . 4 . 5

アドバイス： 最初の1ヶ月で店長（マネージャー） 8ヶ月で社長（PD）を目指してください