1 - 1 ファインリッチの達成目標

ファインリッチビジネスは、タイトル（役職）が一つ上がると収入が倍に成って行きます。自分が社長に成ろうとしたら それなりの下積みと努力をすれば8ヶ月で可能です。

目標は 3年で御隠居（印税生活）

タイトル	一般名称	最低月収	達成目標	達成予定	達成日
メンバー登録	パート	0円	0ヶ月	年/月	/
マネージャー	正社員	1万	1ヶ月	/	/
シニア マネージャー	主任	2.5万	2ヶ月	/	/
エグゼクティブ マネージャー	係長補佐	5万	3ヶ月	/	/
ディレクター	係長	12万	4ヶ月	/	/
シニア ディレクター	部長補佐	25万	5ヶ月	/	/
エグゼクティブ ディレクター	部長	50万	6ヶ月	/	/
プレジデンシャル ディレクター	社長補佐	100万	7ヶ月	/	/
エグゼクティブ クラブメンバー	社長	120万	8ヶ月	/	/
サファイヤ クラブメンバー	会長補佐	300万	1年	/	/
ルビー クラブメンバー	会長	600万	2年	/	/
ダイヤモンド クラブメンバー	御隠居	1200万	3年	/	/
ダブルダイヤモンド	宇宙人	2400万	6年	/	/

あなたの最終目標： 系列の知人から 人ずつの代理店を構築 目標月収： 万円

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

1 - 2 始める動機は、明確か？ 何故やろうと決めたのか？

ファインリッチビジネスを始める事は簡単ですが 多くの人が参入してきたからといって、その人たちがみな成功できるわけではありません。

それでは成功する人と失敗する人の違いは为什么呢？

それは「なぜ」自分がファインリッチビジネスに取り組むのかという気持ちです。

この「なぜ」が明確でないと簡単に 諦めてしまいます。

あるデータによると「ネットワークビジネスを10年真面目にやり続けた人の90%は最高タイトルになっています」やり続ける事が 如何に大事か その為には「**なぜ自分はファインリッチビジネスを始めるのか？**」ということを徹底的に考え明確にして下さい。

逆にこの「なぜ」がはっきりしないうちは始めないでください！

ファインリッチを知人に伝えて行く上でも 相手は、あなたの動機が一番気に成るのです 又、知合いにとっても 共感する部分が多ければ ビジネス参加の可能性が高まります。

動機の例を参考に 自分の動機を考えてください。

働いても働いても楽にならない	製品が気に入った
今の仕事では 夢が叶わない持てない	会社が安心・信用できた
今の仕事では 将来が無かった	システムが素晴らしいと思った
リストラの対象だった	時流に乗っていると思った
新規事業・ビジネスを探していた	今後の可能性に 気付いた
オーナーに成りたかった	時間の自由が欲しかった
退職後で 仕事がしたかった	体の限界を感じていた
印税収入が魅力だった	今のままでは 欲しい物が買えない
老後の為の年金にしたい	子供・家族の為
成功者に成りたい 成れると思った	成功者のライフスタイルを見て
社会貢献がしたい	色々な遊びがしたかった
紹介者が信用できた	楽しそう
離婚・自律の為？	等等

【アドバイス】

出来るだけ沢山の「なぜ」を正直に書き出してください。

沢山書く事によって相手が共感を持てる話しの引出しが増えますそれが強力な戦力になります。

自己紹介の時にも 必ず必要になります。 動機がはっきりすれば目標も決まります。

1 - 2 始める動機は明確か？ 何故やろうと決めたのか？

別紙

動機がはっきりすれば目標も決まります。 思いついた事を 常に追加記入して下さい。
沢山書く事によって相手が共感を持てる話しの引出しが増えますそれが強力な戦力になります。

現状・将来への不安と不満	ファインリッチの魅力
例：今の仕事では夢が叶わない持てない	例：必ず成功できると確信した
例：離婚・自律の為？	例：会社が安心・信用できた

1 - 3 夢リストの作成 短期目標 将来のビジョン

まず、「夢は必ず叶う！」と信じてください。人間が夢を描くのは、叶えられる可能性の有る事しか描けないのです。それ以上の事は夢にも思わないのです。

車は、ガソリンで走りますが 人は、目標・夢・ビジョンがガソリンです。目標の無いところに努力は生まれません。達成感も有りません。何となく仕事をしている人で成功者はいません。何となくスポーツをしていてオリンピックで金メダルをとった人もいません。明確な目標はどんな仕事にも必要です。

ビジネスで人に伝える時、こんな夢を叶える為に、今、頑張っている事を伝えます。

自信を持って、堂々と夢を語ってください。夢は必ず叶うのです。

【アドバイス】

夢リストを書く時は、どんな小さな事でも結構ですたくさん書いてください。

「 レストランで食事をする」「 カントリーでゴルフをする」「 の を食べる」

小さな事でも達成したらチェックして 成功グセを付ける

夢リストを書く時は、ほしいもの・やりたい事を明確に書く。

× 「ベンツを買いたい」「海外旅行に行く」

「白のベンツS500L内装は黒」「ハワイ島のヒルトンへ家族で10日間の旅行」

ビジョンを書く時は、今背伸びをして届くものはビジョンでは有りません。今の100倍以上

10年以上かけてでも手に入れたいライフスタイルを明確に書いてください。これが今考えら

れる最終目標です。

家を建てる	何処に・坪数は	ファインリッチのタイトル	何時までに
マンションを買う	何処に	収入目標	何時までに・金額は
旅行をする	何処へ・誰と	印税生活	何時までに・金額は
車を買う	車種・色	説明会を開催する	何時・何処で
食事に行く	何処へ・何を	マニュアルをマスターする	