

ARL

**DISTRIBUTOR ORIENTATION PROGRAM
TRAINING MODULE**

(Learn 2 Teach)

**डिस्ट्रीब्यूटरओरिएंटेशन प्रोग्राम
ट्रेनिंग मोडूल**

LEARN, LEARN TO TEACH, TEACH, TEACH TO TEACH



प्रिय मित्र,

आपके डायमंड रैंक कालीफाई करने पर आपको बधाई, आपकी मेहनत और लगन प्रशंसनीय है !!

डायमंड कालीफाई करना सफलता की सीढ़ी पर रखा गया एक वह पहला कदम है जो ये सुनिश्चित करता है की अगर सही दिशा में प्रयास किया जाए तो आपकस्टमर+ डिस्ट्रीब्यूटर का एक बड़ा समूह तैयार कर सकते हैं जो हर महीने आपको मुनाफा देता रहेगा। अब तक के इस सफ़र में आपने काफी कुछ सीखा और समझा अब समय है अपने नेटवर्क के सभी मैनेजर और उससे ऊपर के रैंक के डिस्ट्रीब्यूटरस को सिखाने का।

पहले चरण में आपको इस डीओ पी (डिस्ट्रीब्यूटरओरिएंटेशन प्रोग्राम)को बहुत अच्छी तरह से समझना है और अपने नेटवर्क के नए डिस्ट्रीब्यूटरस को इस मोडुल में दिए गए स्टेप्स की मदद से बिज़नस समझाना है।

दुसरे चरण में आपको अपने नेटवर्क के सभी लीडरशिप लेवल और उससे ऊपर के रैंक के डिस्ट्रीब्यूटरस को डी ओ पी (डिस्ट्रीब्यूटर ओरिएंटेशन प्रोग्राम) करना सिखाना है।

पहले खुद डी ओ पी (डिस्ट्रीब्यूटर ओरिएंटेशन प्रोग्राम) करना सीखें और फिर करना सिखाएं !!

इस ट्रेनिंग मोडुल में डी ओ पी (डिस्ट्रीब्यूटर ओरिएंटेशन प्रोग्राम) के सभी टॉपिक्स को स्टेप बाए स्टेप बताया गया है. आपको इन्ही टॉपिक्स को फॉलो करना है।

इस व्यवसाय में आपका अगला टारगेट अपने नेटवर्क में नए डायमंड तैयार करना है। आपके बिज़नस नेटवर्क में जितने अधिक डायमंड होंगे आपका बिज़नस उतना मजबूत और प्रॉफिटेबल होगा.

शुभकामनाओं के साथ,

“कोई भी तब तक एक अच्छा शिक्षक नहीं बन सकता जब तक की वह एक अच्छा विद्यार्थी नहीं बन जाता।“

डी ओ पी (डिस्ट्रीब्यूटर ओरिएंटेशन प्रोग्राम)

- कुलसमय – 2 से 2.5 घंटे
- ट्रेनर –लीडरशिप लेवल / डायमंड लेवल डिस्ट्रीब्यूटर
- ट्रेनिंग लेने वाले –सभी नए डिस्ट्रीब्यूटर (रिटेल बोनस लेवल)
- ट्रेनिंग में कुल उपस्थित डिस्ट्रीब्यूटर – ५ से ५० तक हो सकते हैं
- ट्रेनिंग की जगह – होम ट्रेनिंग से होटल के हाल तक कंही भी की जा सकती है

डी ओ पी का उद्देश

- एक नए डिस्ट्रीब्यूटर को डायरेक्ट सेल्लिंग समझाना
- ARL बिज़नस समझाना
- उसे नेटवर्क बनाना सिखाना
- कंपनी के प्रोडक्ट्स से परिचित कराना
- रेगुलर रिपर्वेस से होने वाले फायदे समझाना
- डायमंड लेवल तक पहुंचने के लिए प्रेरित करना

“लोग हमारे बारे में क्या सोचेंगे अगर यह भी हम सोचेंगे....
तो लोग क्या सोचेंगे !!“

शुरुआत –सेल्फ इंट्रोडक्शन

जोश के साथ नमस्कार / गुड मोर्निंग / गुड इवनिंग कह कर सबका स्वागत करें और अपना परिचय दें

(परिचय में अपना नाम, अपनी क्वालिफिकेशन, अपना प्रोफेशन (जैसे की टीचर, किसान, डॉक्टर, वकील, हाउस वाइफ, स्टूडेंट, अकाउंटेंट आदि) बताएं और कब से ARL के साथ हैं वो भी बताएं. सक्षिप्त में अपना अनुभव शेयर करें – आपको ARL में क्या अच्छा लगा और क्या मिला.

ट्रेनिंग में आये लोगों से उनका परिचय लें (नाम, शहर, क्या करते हैं इत्यादि)

मंजिल चाहे कितनी भी ऊँची क्यों न हो रास्ता हमेशा पैरों के नीचे होता है

बिज़नेस इंटीडक्शन

डायरेक्ट सेल्लिंग परिचय –

होम बेस्ट बिज़नेस/ पार्ट टाइम / फुल टाइम

लीनियर इनकम – लिवरेज इनकम (कैसे आपके ग्रुप में हज़ारों घंटों का काम एक दिन में हो सकता है)

नौकरी और बिज़नेस में क्या फर्क है??

क्या कारण है की डायरेक्ट सेल्लिंग में लोग लाखों रूपये कमा रहे हैं (उदाहरण के साथ विस्तार से समझाएं)

इस व्यवसाय में नेटवर्क आखिर क्या है??

यह कस्टमर + डिस्ट्रीब्यूटरस का एक समूह है जो खरीदारी / काम अपने लिए करता है और मुनाफा आपके पास आता है. यह समूह जितना बड़ा होगा, जितना एक्टिव होगा उतना ही अधिक मुनाफा आपको कमा कर देगा.

हमे अपने इस समूह को एक्टिव एवं उत्साहित रखना है और साथ ही में इस समूह में लोगों की संख्या बढ़ानी है |

“प्रेरणा एक आग की तरह है – जिसे जलाये रखने की लिए इसमें लगातार इंधन डालना पड़ता है. प्रेरणा को बनाये रखने के लिए आपका इंधन है- 'खुद पर विश्वास'”

कंपनी इंद्रोडक्शन

ARL के बारे में जानकारी दें –

कंपनी का ट्रैक रिकॉर्ड (कंपनी के सभी अपडेटेड सर्टिफिकेट्स दिखाएँ)

FDSA Founder Member (सर्टिफिकेट दिखाएँ)

सेल्फ मैनुफैक्चरिंग (वैदिक आयुर् इंडिया प्राइवेट लिमिटेड – सभी सर्टिफिकेट दिखाएँ)

हेड ऑफिस – दिल्ली (6 राज्यों में दफ्तर)

लगभग 100 प्रोडक्ट्स, 10 ब्रांड्स

“किसी डिग्री का न होना दरअसल फायदेमंद है। अगर आप इंजिनियर या डॉक्टर है तो आप एक ही काम कर सकते है लेकिन यदि आपके पास कोई डिग्री नहीं है, तो आप कुछ भी कर सकते है।”

प्रोडक्ट इंटरडक्शन

कंपनी के प्रोडक्ट रेंज के बारे में जानकारी दें-

हर्बल सप्लीमेंट्स, स्किन केयर, पर्सनल केयर, होम केयर, एग्रीकल्चर, मसाला, चाय, साबुन, टूथपेस्ट, राइसब्रान आयल आदि

हो सके तो कुछ प्रोडक्ट का डेमो दिखाएँ

आप जो प्रोडक्ट इस्तेमाल कर रहे हैं उनके बारे में बताएं और अपना अनुभव शेयर करें सभी को अपने घर में ARL प्रोडक्ट इस्तेमाल करने के लिए प्रेरित करें (इस बिज़नेस में सफलता पाने का ये एक महत्वपूर्ण सूत्र है)

अयुर्वेदिक प्रोडक्ट के इस्तेमाल का अनुभव शेयर करने के लिए आप अपने किसी डिस्ट्रीब्यूटर मित्र को भी आमंत्रित कर सकते हैं!!

याद रहे, अपनी कम्पनी के अधिक से अधिक प्रोडक्ट घर पर इस्तेमाल करने वाला बिज़नेस लीडर / डिस्ट्रीब्यूटर कभी निराश नहीं हो सकता | इस बिज़नेस में सफल होने का ये एक प्रमुख सूत्र है!!

आपका नेटवर्क आपके उदाहरण से बदलेगा आपकी राय से नहीं

बिज़नेस प्लान इंट्रोडक्शन

सबसे पहले रिटेल मार्जिन समझाएं, कैश इनकम की उपयोगिता बताएं और सभी को कुछ रिटेल ग्राहक बनाने के लिए प्रेरित करें !

DSC (डायरेक्ट सेल्स कमीशन) उदाहरण के साथ समझाएं –विस्तार से

अब रिटेल बोनस, टीम बोनस, लीडरशिप बोनस और डायमंड बोनस के बारे में विस्तार से समझाएं -

- किस लेवल पर कितना पी वी टर्नओवर डिस्ट्रीब्यूटर होता है
- हर लेवल का पॉइंट कितने पी वी से बनता है
- पी वी टर्नओवर अलग अलग ग्रुप में मैच कैसे होता है
- कैर्री फॉरवर्ड का कांसेप्ट समझाएं
- पॉवर ग्रुप, प्रॉफिट ग्रुप और डबल प्रॉफिट ग्रुप के बारे में बताएं
- डबल प्रॉफिट क्या होता है, इसकी पी वी मैचिंग कैसे होती है – विस्तार से जानकारी दें
- रिवाइस के बारे में जानकारी दें (नो टाइम लिमिट वाले रिवाइस को विस्तार से समझाएं) – ये बताएं की ये रिवाइस हर डिस्ट्रीब्यूटर क्वालीफाई कर सकता है – उसे केवल बिज़नेस में टिके रहना है !

बिज़नेस ग्रोथ

एक बड़ा और लाभदायक बिज़नेस संगठन कैसे बनाया जाए उसके बारे में नीचे दिए गए स्टेप्स की मदद से मोटीवेट करें -

- सभी को कम से कम 3 डायरेक्ट लोग खोलने के लिए प्रेरित करें
- गेस्ट लिस्ट बनाने के बारे में जानकारी दें
- गेस्ट को शो-द-प्लान में आमंत्रित करने के बारे में बताएं & सीनियर द्वारा ज्यादा से ज्यादा शो द प्लान करवाने की सलाह दें
- सभी को जल्द से जल्द डायमंड बनने के लिए प्रेरित करें
- कंपनी के सभी इवेंट्स (मीटिंग्स, प्रोडक्ट ट्रेनिंग, बिज़नेस ट्रेनिंग आदि) अटेंड करने की सलाह दें
- कंपनी के अधिक से अधिक प्रोडक्ट इस्तेमाल करने के लिए प्रेरित करें

- हमेशा अपलाइन और डाउन लाइन से मिलते रहने की सलाह दें (फ़ोन, वाट्सएप के माध्यम से कनेक्टइड रहना बिज़नेस में बने रहने के लिए अति आवश्यक है)

“ एक नए डिस्ट्रीब्यूटर को पूरा डिटेल प्लान समझाने की आवश्यकता नहीं है. ऊपर दिए गए स्टेप्स के अनुसार केवल उतना ही समझाएं जितना आसानी से समझा जा सकता है “

एक नए डिस्ट्रीब्यूटर के लिए ये जानना बहुत आवश्यक है की हमारे बिज़नेस प्लान की लॉन्ग टर्म टिके रहने से क्या क्या पाया जा सकता है। एक नए डिस्ट्रीब्यूटर को शुरुआत में केवल सेल्फ परचेस और न्यू जोइनिंग और रिटेल कस्टमर बनाने पर फोकस करना है।

आपकी काबिलियत ही आपको सफल बनाती है, और आपका चरित्र आपकी सफलता को बनाये रखता है।

बिज़नेस टूल्स इंटरव्यू

सभी को कंपनी के बिज़नेस टूल्स से परिचित कराएँ –

प्रोडक्ट कैटेगॉरी, प्लान प्रेसेंटर, प्रोडक्ट प्रेसेंटर, डिस्ट्रीब्यूटर जॉइनिंग फॉर्म / आर्डर फॉर्म आदि दिखाएँ

सभी को बिज़नेस टूल्स का महत्व समझाएं और उन्हें बताएं की इस बिज़नेस में सफलता के लिए उनके पास बिज़नेस टूल्स का होना अनिवार्य है !!

बिज़नेस यूनिफार्म के बारे में बताएं – और सभी को ARL बिज़नेस यूनिफार्म लेने के लिए प्रेरित करें !!

बिज़नेस टूल्स के साथ साथ सभी के पास प्रोडक्ट के सैंपल होना भी आवश्यक है

एक अच्छा शिक्षक कभी आपको कुछ पढ़ने के लिये नहीं देगा,
वह आपको प्रयास बनायेगा। वह आपको कभी कोई उत्तर नहीं देगा
लेकिन आपको उत्तर मिलने वाले रास्ते पर जरूर ले जायेगा।

स्कीम/ ऑफर इंट्रोडक्शन

कंपनी द्वारा हर महीने नए आने वाले मंथली ऑफर के बारे में जानकारी दें
६ मंथरिपर्चेस स्कीम के बारे में विस्तार से समझाएं (उदाहण के साथ फायदा बताएं)

डायमंड लेवल क्वालीफाई करने की दिशा में बढ़ने के लिए ६ मंथ रिपर्चेस स्कीम में सम्मलित होने का महत्व समझाएं एवं प्रेरित करें

आपके नेटवर्क में जितने अधिक डिस्ट्रीब्यूटर ६ मंथ रिपर्चेस स्कीम में हिस्सा लेंगे उतना ही आपका नेटवर्क एक्टिव और मुनाफा देने वाला बनेगा।

अन्य महत्वपूर्ण जानकारीयां

सभी को निम्नलिखित जानकारी दें –

कंपनी से आने वाली सभी जानकारी तुरंत प्राप्त करने के लिए अपना मोबाइल फ़ोन रजिस्टर करें

अपना PAN कंपनी में अपडेट कराएँ (कैसे किया जाता है – जानकारी दें)

अपना बैंक अकाउंट अपडेट कराएँ (कैसे किया जाता है – जानकारी दें)

जब भी कंपनी का उत्पाद खरीदें अपनी आई डी पर बिलिंग अवश्य कराएं
कंपनी के कस्टमर केयर नंबर आदि की जानकारी दें

इंसान कहता है की पैसा आये तो मै कुछ करके दिखाऊँ –
पैसा कहता है तू कुछ करके दिखा तो मै आऊं

मोटिवेशन/ क्लोजिंग

सभी को विश्वास दिलाएं की अगर वो सिस्टम को फॉलो करेंगे तो वो अवश्य सफल होंगे.

उन्हें रिटेलर बनने और अपने नेटवर्क में अधिक से अधिक रिटेलर्स बनाने के लिए प्रेरित करें (जितने अधिक रिटेलर होंगे उतना ही ज्यादा प्रोडक्ट जगह जगह पर उपलब्ध होगा और उतना अधिक टर्नओवर बढ़ेगा)

आखिर में निम्नलिखित बातें दोहराएँ—संक्षिप्त में

- अधिक से अधिक जॉइनिंग- सफलता के चेक पर साइनिंग
- रेगुलर सेल्फ रिपरचेस- सफलता की ओर रेस
- अटेंड करना हर ट्रेनिंग/ मीटिंग - सफलता से न होगी चीटिंग

डी ओ पी को मोटिवेशन और जोश के साथ समाप्त करें

डी ओ पी ट्रेनर के लिए याद रखने योग्य कुछ मुख्य बातें

1. ट्रेनिंग ARL यूनिफार्म में ही करें
2. किसी भी तरह के भद्दे चुटकुले / उधाहरण से बचें
3. सरल भाषा का प्रयोग करें
4. कुछ जोशपूर्ण मुहावरे, पंक्तियाँ आदि याद कर लें और उनका ट्रेनिंग के दौरान प्रयोग करें
5. जोश में होश ना खोएं / मुद्दे से न भटकें
6. समय पर नज़र रखें | हरमोडुल तय किये गए समय में समाप्त करनेका प्रयास करें
7. अपनी ट्रेनिंग को कारगर बनाये रखने के लिए प्रेरक किताबें पढ़ें / विडियो देखें
8. समय के साथ अपने ट्रेनिंग के स्तर को इतना ऊँचा उठा दें की लोग बार बार आपकी ट्रेनिंग अटेंड करना चाहें

मेहनत इतनी खामोशी से करो की कामयाबी शोर मचा दे

“गेस्ट मीटिंग गाइडलाइन्स”

हमारे बिज़नेस का आधार है गेस्ट मीटिंग और मीटिंग के माध्यम से बिज़नेस का विस्तार। गेस्ट मीटिंग मै याद रखने लायक मुख्य बिंदु नीचे दिए गए हैं। एक सफल गेस्ट मीटिंग के लिए नीचे दिए गए सभी बिंदु इम्पोर्टेन्ट हैं और उनका पालन करना आवश्यक है !

1. मीटिंग-बिफोर-मीटिंग - मीटिंग से पहले आर्गेनाइजर और लीडर्स की मीटिंग (इसमें यह निर्धारित होगा की कौन एंकरिंग करेगा, को प्लान प्रेजेंट करेगा, कौन शेयरिंग करेगा आदि।)
2. मीटिंग का स्थान निर्धारित करते समय गेस्ट और डिस्ट्रीब्यूटरस के बैठने की उचित व्यवस्था, साउंड, स्टेज, बैनर आदि को ध्यान में रखें
3. हर संभव प्रयास करें की मीटिंग निर्धारित समय पर शुरू हो जाए
4. एंकर मीटिंग की शुरूआत जोश के साथ करे और आने वाले लीडर का जबदस्त परिचय देते हुए उसे स्टेज पर आमंत्रित करें
५. लीडर अपना संक्षिप्त परिचय देते हुए कंपनी इंट्रोडक्शन, प्रोडक्ट इंट्रोडक्शन करे
६. अगला लीडर डायरेक्ट सेल्लिंग बिज़नेस का इंट्रोडक्शन करके प्लान प्रेजेंट करे और निम्नलिखित बिन्दुओं का ध्यान रखें
 - बिज़नेस प्लान को कम से कम शब्दों में समझाएं
 - रिवाँर्ड सिस्टम को हाईलाइट करें – हाईलाइट करें की रिवाँर्ड सभी को मिलेगा क्यूंकि इसमें कोई समय सीमा नहीं है !!
 - प्रोडक्ट की खरीदारी से मिलने वाले फायदे पूरी डिटेल में समझाएं
 - ६ मंथ सेल्फ पर्सेस ऑफर को हाईलाइट करें
 - कुछ डेली यूज़ प्रोडक्ट के बारे में बताएं, स्टेज से सैंपल दिखाएँ (अथवा प्रोडक्ट कैटलॉग के माध्यम से शो करें)
 - किसी एक प्रोडक्ट का डेमो दिखाएँ
 - कस्टमर को आई डी एक्टिवेशन के बारे में बताएं और अपने मनपसंद प्रोडक्ट चुनने की जानकारी दें (आपके पास आर्डर फॉर्म होना जरूरी है)
7. शेयरिंग – यह प्लान प्रेजेंटेशन का बहुत महत्पूर्ण चरण है – (पहले से निर्धारित करें की प्रोडक्ट से होने वाले फायदे की शेयरिंग कौन करेगा और बिज़नेस से होने वाले मुनाफे की शेयरिंग कौन करेगा)
 - प्रोडक्ट से होने वाले फायदे की शेयरिंग – अपने संक्षिप्त में परिचय दें (नाम, स्थान, क्या करते हैं आदि), आपको / फॅमिली में किसी को क्या परेशानी थी बताएं, कैसे आपको इस प्रोडक्ट के बारे में पता चला, प्रोडक्ट इस्तेमाल के बाद आपको क्या फायदा हुआ, आये हुए लोगों को आप क्या मेसेज देना चाहते हैं
 - बिज़नेस से होने वाले मुनाफे की शेयरिंग - संक्षिप्त में परिचय दें (नाम, स्थान, क्या करते हैं आदि), आप इस बिज़नेस में कैसे आये और किस तरह आपने एक बड़ा ग्रुप बनाया, आपने कितना मुनाफा कमाया, आपने इस बिज़नेस में क्या क्या नया सीखा, कान्हा कान्हा घूमने का मौका मिला, कैसे आपने लोगों को बिज़नेस में आगे बढ़ने में मदद की – आपना एक्सपीरियंस शेयर करें।

8. मीटिंग-आफ्टर-मीटिंग – मीटिंग को एका एक समाप्त ना करें. स्टेज मीटिंग के बाद सभी लोग (लीडर्स, डिस्ट्रीब्यूटर अवम गेस्ट) कम से कम अगले ४५ मिनट्स तक मीटिंग हाल में ही रुकें. डिस्ट्रीब्यूटर अपने गेस्ट से अपने लीडर को मिलवाये, उनसे बातचीत करें, उनके प्रोडक्ट अथवा प्लान को ले कर कोई सवाल हैं तो उनका जवाब दें, उनके डाउट्स क्लियर करें एंड उन्हें उनकी पहली पर्चेस के लिए प्रेरित करें.
9. डिस्ट्रीब्यूटर ओरिएंटेशन प्रोग्राम – मीटिंग के बाद आर्गेनाइजर स्टेज से अनाउंसमेंट करें की अब “नए डिस्ट्रीब्यूटरस के लिए बिज़नेस ओरिएंटेशन प्रोग्राम (ट्रेनिंग) का आयोजन किया जाएगा” जो लोग उसमे हिस्सा लेना चाहते हैं वो मीटिंग हॉल में ही रुकें.
10. डिस्ट्रीब्यूटर ओरिएंटेशन प्रोग्राम – इसमें सीनियर लीडरस सभी नए डिस्ट्रीब्यूटरस को बिज़नेस की जानकारी देंगे. इसके बारे में विस्तार से समझने के लिए “डिस्ट्रीब्यूटर ओरिएंटेशन प्रोग्राम बुकलेट” को रेफेर करें।