ABLAUF EQ KUNDENBESTELLUNG

---

1. Follow Up

Follow Up Gespräch nach dem Vortrag (am besten telefonisch oder persönlich!), siehe Leitfaden

2. Daten aufnehmen

Bestellformular mit den Daten des Kunden ausfüllen für die Bestellung: Name, Adresse, E-Mailadresse, Geburtsjahr; gewünschtes Konzept und Geschmack notieren; Zahlungsmethode – SEPA mit IBAN (empfohlen) oder Kreditkartendaten notieren; Formular schriftlich unterschreiben/bestätigen lassen und am besten in einem eigenen Kundenordner ablegen

3. Bestellung aufgeben

Bestellung aufgeben auf www.eqology.com – Kunden registrieren mit deiner Empfehlungsnummer (Benutzername und Passwort am besten in einer Excel-Liste o.ä. speichern), Produkt auswählen und in den Warenkorb legen, Zahlungsmethode wählen und Daten eingeben (Kreditkarte verifizieren lassen; Empfehlung: SEPA), Bestellung abschließen

4. Test und weitere Informationen übermitteln

Blut-Test, Gesundheitsbogen, Kundenbrief und das Kunden-Info-Blatt mit den Einnahme-Empfehlungen (per Post) dem Kunden zukommen lassen; nach Möglichkeit oder auf Wunsch des Kunden den Test auch gemeinsam machen und den Gesundheitsbogen gemeinsam durchgehen

5. Bestellung erhalten

Um Info bitten, wenn das EQ Paket angekommen ist, damit du noch konkrete Einnahme-Empfehlungen geben kannst (das Öl am besten mittags zur Hauptmahlzeit dazu nehmen, generell besser ZUR Mahlzeit für die bessere Aufnahme und Verstoffwechslung; evtl. die 20 ml im ersten Monat auf zweimal aufteilen bzw. mit einer kleineren Menge starten, besser nicht auf nüchternen Magen nehmen)

6. Nachbetreuung

Nach ca. drei bis vier Wochen nachschauen bzw. nachfragen, ob das Testergebnis schon online ist und gemeinsam das Ergebnis besprechen (Werte in der Excel-Tabelle o.ä. notieren für den späteren Vergleich); nachfragen wie es dem Kunden mit der Öl-Einnahme geht. Nach 5 Monaten nachfragen, ob der zweite Test bereits gekommen ist (sollte mit der 5. Lieferung mitgesendet werden) und daran erinnern, den zweiten Test nach dem 6. Monat zu machen. Das Abo läuft automatisch weiter, wenn es nicht aktiv gekündigt oder pausiert wird – den Kunden nochmal auf die Wichtigkeit von Omega3 und D3+K2 hinweisen und nachfragen, ob er weiterhin versorgt sein möchte und die Lieferung weiterlaufen lassen will oder evtl. ein neues Konzept abschließen will, um auch wieder weitere Testmöglichkeiten zu bekommen (für spätere Tests oder auch Familienmitglieder)