Wichtige Schritte bei der Kundengewinnung

Unser Ziel: Menschen so gut und umfassend wie möglich informieren und konkret Türen öffnen für MEHR GESUNDHEIT UND MEHR LEBENSQUALITÄT

1

Kontakte priorisieren, Liste mit den Menschen erstellen, die du gern einladen möchtest

- ❍ Menschen, die dir wichtig sind
- ❍ Menschen mit gesundheitlichen Herausforderungen / mit einem klaren Bedarf
- ❍ Menschen, denen du mehr Energie und Lebensqualität gönnst
- ❍ Menschen mit Interesse an Gesundheitsprävention / mit einem großen Netzwerk

2

Übersicht der wichtigsten TOOLs – nutze unbedingt Tools, um Menschen zu informieren

- ❍ Health Events und Gesundheitsvorträge mit Vortragenden + Produktverkostung LIVE
- ❍ Health Event mit Vortragenden ONLINE LIVE mit Follow Up Termin
- ❍ (Mini) Health Events mit Video + Produktverkostung LIVE
- ❍ Online Gesundheitsvortrag/Webinar Link schicken mit Follow Up Termin
- ❍ Gesundheitsbroschüre, Patientenratgeber, EQ Magazin ausgeben mit Follow Up Termin

3

Einladen zu einem TOOL (direkte oder indirekte Einladung) – IMMER PERSÖNLICH

1. Spontan in Alltagssituationen | 2. Geplant ansprechen („Übrigens, …“ „Warum ich dich anrufe …“)

- ❍ Persönliche Beziehung – WARUM hast du an diese Person gedacht und ladest sie ein?
- ❍ Teile deine **„1-Minuten-Story“** WARUM du den Zugang zu diesem Wissen weitergibst
- ❍ ***Bist du grundsätzlich offen für …*** das Thema Gesundheit, Nährstoffversorgung, etc.
- ❍ ***Wenn ich*** (dich einlade, dir einen Link schicke, dir eine Broschüre mitgebe …), ***würdest du*** … (dir Zeit dafür nehmen, es dir anschauen, …)
- ❍ ***(bis) Wann*** kannst du dir das anschauen / mir Bescheid geben?
- ❍ Beende ein Gespräch/eine Einladung IMMER mit einem bereits vereinbarten nächsten Gesprächstermin (Follow Up)

3a. Direkte Einladung:

Passend für Menschen, die einen klaren Bedarf haben und die grundsätzlich offen sind fürs Thema

„Ich bin sicher, diese Infos sind für dich auch extrem wertvoll und interessant“

„Bei den Themen x und y hab ich konkret an dich gedacht.“

3b. Indirekte Einladung:

Passend für (kritische) Bekannte, Freunde & Familie die dich gern unterstützen, Menschen im Gesundheitsbereich, Menschen mit einem großen Netzwerk …

„Ich bin mir nicht sicher, ob dich das Thema interessiert, aber würdest du mich bei meinem Business unterstützen und dir [TOOL] anschauen und ich darf mit dir dann ein Gespräch üben?“

„Ich kann mir sehr gut vorstellen, dass das für Menschen aus deinem Umfeld sehr wertvoll sein könnte. Würdest du es dir anschauen und mich weiterempfehlen, wenn den Vortrag und unser Konzept gut findest?“

4

Follow Up nach dem Gesundheitsvortrag

Persönliches Gespräch zum vereinbarten Termin!

ZUHÖREN, mitschreiben. Verbindung herstellen, auf den Interessenten eingehen, Fragen stellen.

Was hat dich angesprochen? Wo hast du dich wiedergefunden? Was war interessant für dich?

In welchen Bereichen wünschst du dir mehr Gesundheit oder Energie?

Hast du deine Omega3-Werte schon mal testen lassen?

Nimmst du schon Nährstoffe und bist du offen für eine konkrete Empfehlung zu unserem Konzept? Darf ich dir unsere Produkte / meine Lieblingsprodukte vorstellen?

5

Konkrete Empfehlung und Erklärung der Konzepte

- Omega3-Öl (mit zusätzlich Vitamin A und Lutein für die Augengesundheit)
- Vitamin K2+D3 für den Calcium-Stoffwechsel und um Verkalkungen vorzubeugen
- der Nordic Energy Booster, ein Nährstoffkomplex mit Zink, Selen, Kupfer und Jod für die Schilddrüse und den Energie-Haushalt, mit allen B-Vitaminen fürs Nervensystem, mit Magnesium für die Muskelfunktionen und Vitamin C fürs Immunsystem
- Collagen bei gesundheitlichen Herausforderungen mit dem Darm, Bindegewebe, der Haut oder Bänder, Sehnen, Gelenke und Knorpel bzw. um in dem Bereich vorbeugend zu arbeiten

Diese Kombi (LARGE Konzept) macht **6 Euro pro Tag** aus. Testmöglichkeit dazu erklären!
Wenn das jemandem zu viel ist, kann auch das MEDIUM Konzept (3 – 4 € /Tag), das SMALL Konzept (2 € /Tag) oder nur das Omega3-Öl (1,50 – 2 € / Tag). angeboten werden.

Womit würdest du dich gerne versorgen? Was spricht dich an?

6

Bestellung

❍ Bestellformular ausfüllen (bestätigen lassen bei telefonischer Bestellung) oder

❍ Kunde bestellt online (evtl. Link zum besprochenen Konzept zusenden)

❍ Kunden mit deiner EQ ID bzw. der ID des Empfehlungsgebers registrieren

❍ Test(s) machen, Einnahme-Empfehlungen besprechen; um Weiterempfehlung bitten

Weiterbildungsmöglichkeiten für die Kundengewinnung:

Mynoris Videos in der Academy unter www.mynoris.com
Teamtraining Follow Up, ab Minute 18 https://vimeo.com/685618169 (Passwort: TEAM)

Go Pro Videos

Buchtipps:

- Go Pro (Eric Worre)
- Erfolgsreiches Network Marketing mit Nahrungsergänzungen (Tom „Big Al“ Schreiter)