

Dein Geschäftsaufbau!

- Die 4 Säulen des Erfolges:
1. Mache täglich Kontakte
 2. Verkaufe täglich Produkte
 3. Spornsere täglich Neue
 4. Frage täglich nach Empfehlungen

ACHTUNG!
Wir sind nicht Jäger, sondern Farmer!
Schule und informiere deine Kandidaten.
Wenn er genug weiß kauft er, wird Partner oder verabschiedet sich.

- Goldene Tipps**
1. Habs immer eilig
 2. Schmeichle
 3. Story Telling
 4. Empathie

Ich kann nicht verkaufen!
Das habe ich auch immer gedacht!
Erst als ich verstanden habe das ich nichts verkaufen muß sondern nur so lange informiere, bis der Kandidat seine Entscheidung zu Produkten treffen kann, die ich persönlich hervorragend finde, wurde es einfach.

So behandelst Du Einwände:
Immer mit Empathie reagieren -> Genau so ging es mir auch...
Das habe ich auch immer/zuerst gedacht...
...hier ist was ich gefunden habe (Story)

Ich weiß nicht was das ist/was Du meinst aber das ist seit 40 Jahren in dem Produkt, ich drinks seit 3 Jahren, denkst Du das kann was gefährliches sein?

Schneeball - Das ist doch illegal, denkst Du ich gebe mich mit illegalen Geschäften ab?
Habe ich früher auch gedacht aber dann ... Business-Referenzpunkte ...heute bin ich finanziell unabhängig.

Zu Teuer - ist ein Kaufsignal der Kunde möchte nur weniger zahlen. Mehr Produktargumente.

Produkt-Interessenten sprechen über

- Schmerzen
- Hautprobleme
- Magen / Darm

Geschäfts-Interessenten sprechen über

- zu wenig Geld
- keine Zeit
- Stress auf Arbeit

1. Kontakt:
Du warst doch sonst immer so gut drauf und gesund!?
Trinks Du schon Aloe Vera?
Dann erzähle kurz Deine Story...
Aber ich habs eilig, ich hätte da vielleicht was für Dich.
Wenn Ich Dir einen Link mit 3 kurzen Videos schicke, würdest Du die ansehen?
Terminvereinbarung
Und weiter das Skript aus GoPro...

1. Kontakt
z. B.
Wahrscheinlich ist das nicht für Dich aber ich habe da was entdeckt...
Wenn ich Dir einen Link mit 3 kurzen Video schicke, würdest Du die ansehen?
Und weiter das Skript aus GoPro

2. Kontakt
Was hat Dir am besten gefallen?
Auf einer Skala von 1 - 10...

JA oder Um was gehts?
Es ist zu viel zu erklären, schau Dir bitte die Unterlagen an, da ist alle genau beschrieben.
Nächsten Termin vereinbaren

2 - 8 Punkte
Interesse ist da!
Frage: Wie kann ich Dir helfer eine höhere Punktzahl zu erreichen?
- Test Touch Produkttest
- Vitaltreff einladen
- Einzelgespräch bei > 7
So lange wiederholen bis Entscheidung möglich ist

9-10 Punkte
Interessent möchte kaufen!
Einzelgespräch, ggf. Produkte testen lassen
- Einzelkauf
- Kundennummer beantragen

2. Kontakt Telefontermin
Was hat Dir am besten gefallen?
Auf einer Skala von 1 - 10...
Einzeltermin vereinbare mit Sponsor

Kontakt 3
Nach Lieferung anrufen
- Zufrieden?
- Fragen?
Würdest Du es weiter empfehlen?

3. Kontakt Einzelgespräch
Was interessiert Dich mehr?
Business oder Produkte?
Antwort egal ->
Aloe Referenzpunkte
Business Referenzpunkte
Frage: Neben- / Haupteinkommer

NEIN
War nur eine Idee!

JA
Brauchst Du noch Informationen?
ggf. Videoseite Business Link schicken

Je nach Antwort werden folgende Beispielrechnungen gezeigt:
- Kleiner Businessplan
- Einzelunternehmer BP
- Big Business

Sofort Termin vereinbaren für Einzelgespräch
Weiter mit Prozess
Geschäfts-Interessent
3. Kontakt

Es geht um Empfehlungen und den Aufbau eines Verbraucher-Netzwerkes.
Du mußt Die Produkte kennen und selbst nützen!
Was kannst Du einsetzen?
z. B. Nebeneinkommen -> TestTouch + Gel o. VitalTouch
z. B. Kleinunternehmen -> VitalTouch mit C9 o. Business
z. B. Big Business -> Business Pakete M o. L

Schulungsphase bis Ware da ist:
Bücher: GoPro, Aloe Vera, Kipp
Treffen: Vital- und Startertraining, SE
Linklisten, Interner Bereich

Nutze diesen Plan für Dein Geschäft!
Auch Deine Interessenten sind froh, wenn ein klarer und schneller Ablauf zu erkennen ist!
Je Baum ca. 1 Woche einplanen!

- Business-Reverenzpunkte**
- seit fast 40 Jahren am Markt
 - in 160 Ländern der Welt
 - Weltmarktführer Wellness-Kosmetik-Sport-Gesundheit
 - Ethik-Award und sämtliche Reinheitssiegel
 - über 250 geprüfte Produkte
 - fast 3 Mrd. Umsatz pro Jahr - Tendenz steigend

- Aloe-Reverenzpunkte**
- einzigartiger Vitalstoffmix aus 270 Vitalstoffen
 - mit dem wichtigen Wirkstoff Acemannan zum Zellschutz und Regeneration
 - seit 5.000 Jahren als Heilpflanze verwendet, Cleopatra, Gandhi, Ayurveda,...
 - gehört zur Familie Zwiebel, Knoblauch, Spargel - ist ein Gemüsesaft
 - wächst in Mexiko, Arizona
 - sehr starke Signatur der Pflanze, enthält einzigartige Feuchtigkeit, Widerstandsfähig
 - wirkt entgiftende, entschlackend, vitalisierend, immunsystemstärkend, antibakteriell, antiviral, antimykotisch, ausgleichend

- Forever-Produkt-Reverenzpunkte**
- alle Produkte aus Aloe Vera nicht mit Aloe Vera
 - das einzig echte Gel - innerhalb von 6 Stunden abgefüllt und verarbeitet
 - die ForeverProdukte geben alle Wirkstoffe an, ab 0,01g
 - ohne chemische Zusatzstoffe, Farb- oder künstliche Konservierungsstoffe
 - Aloe Vera immer an der ersten Stelle der Inhaltsstoffe

- Vorteile des Geschäftsmodelles**
- Selbständiges Arbeit mit Teamunterstützung
 - kostenlose Schulungen
 - erreichte Position geht nie mehr verloren
 - vererbbar
 - keine Begrenzung der Einkünfte
 - Kunde wirbt Kunde-System