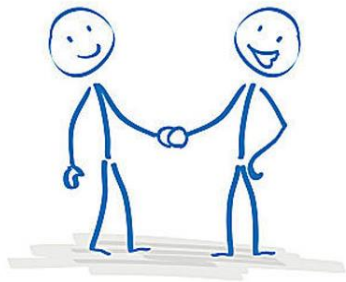
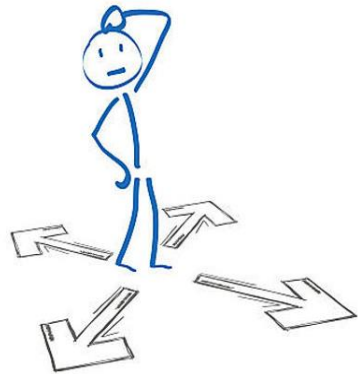


# Wie gewinne ich einen Partner/Kunden?

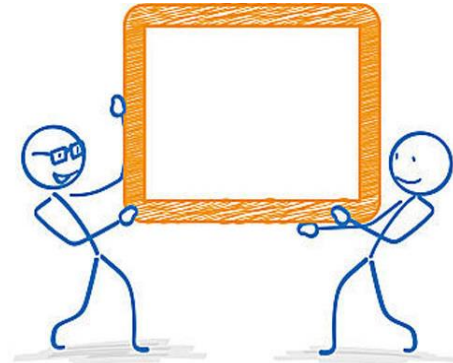
VERTRAUEN



BEDARF



LÖSUNG



ABSCHLUSS



# BASICS - EINSTELLUNG

WIR HABEN EIN KONZEPT FÜR MEHR ...

GESUNDHEIT

ZEIT

GELD

# BASICS - EINSTELLUNG

WIR HELFEN MENSCHEN...

... IHR PROBLEM ZU LÖSEN

# VERTRAUEN

## OFFLINE

KONTAKTIERE PERSONEN DEINER NETZWERK/NAMENSLISTE UND LERNE AKTIV NEUE LEUTE IM ALLTAG KENNEN UND VERKNÜPFE DICH ÜBER HANDY/SOCIAL MEDIA. LADE SIE DANN ZU EINER GESCHÄFTSPRÄSENTATION EIN NACH DEM LEITFADEN.

## ONLINE

1. ADDE TÄGLICH NEUE MENSCHEN, UM DEINE REICHWEITE AUF SOCIAL MEDIA ZU ERHÖHEN. DU WIRST SO SEHR INTERESSANTE MENSCHEN KENNENLERNEN UND EINIGEN HELFEN KÖNNEN.

2. POSTE TÄGLICH AUF DEINEM PROFIL ÜBER THEMEN WIE GESUNDHEIT/ZEIT/FINANZIELLE FREIHEIT.

LIKES UND KOMMENTARE BEKUNDEN IMMER INTERESSE. GEHE AUF DIE MENSCHEN ZU UND FANGE EINFACH EINE KONVERSATION AN.

# VERTRAUEN

## FINDE DAS PROBLEM / DEN HOT BUTTON / DAS MOTIV

### AUFHÄNGER + FRAGE:

„Hey Eva, echt schon lange nichts mehr von dir gehört. Habe gesehen du warst letzte Woche im Urlaub.. Fand die Bilder auf Facebook echt schön. Wie geht es dir denn und wie war es beim Bergsteigen?“

„Marc mein Freund, hat mich echt gefreut dich mal wieder zu sehen.. hast du das Wochenende noch gut überstanden?“

„Hey Marie, Dankeschön für dein Like/Kommentar.. wie geht es dir?“

# BEDARF

## **LASS DAS PROBLEM BESTÄTIGEN**

„habe ich richtig verstanden, dass...?“

„Was ist der genaue Grund, warum du bisher wenig Zeit hast...?“

# LÖSUNG

## Lass Werkzeuge die Lösung erklären (FB Gruppe / Link / Event)

Ich bin grade unterwegs... Es gibt eine FB Gruppe, in der viele andere ihre Geschichte... Willst du Zugang haben? ... Bis wann schaffst du es dir die Gruppe/ den Link anzuschauen? (bei Produkt Interessent. Verlinke den Interessenten unter passenden Posts zu seinem Problem und frage wann du nachhaken sollst!)

Ich bin grade unterwegs, ich mache am xy eine Geschäftspräsentation in der ich alle Fragen beantworte, die ist immer recht schnell ausgebucht ist. Passt es dir besser diesen oder nächsten xy? (bei Geschäfts Interessenten. oder vereinbare ggf ein Telefonat oder zoom call, wenn die Distanz zu gross ist)

# ABSCHLUSS

## **Klarheit schafft Wahrheit!**

Was hat dir am besten gefallen?

Welche Fragen hast du dazu?

## **Preis (Tagespreis!)**

Der Preis ist für mich das beste daran! Grade mal Xy für 30 Sorten!

Ist dir deine Gesundheit am Tag xy wert?

Wollen wir zusammen starten? (mit Produkt/Geschäft)