

# SAMPLING PARTY ABLAUF SYSTEM

## - Anfrage an Kunde:

- „Gratuliere, dass du dich entschieden hast Herbalife zu essen! Unser Ziel ist es, dass die Produkte für dich kostenlos sind. Dafür bieten wir dir an 3 Sampling Parties gemeinsam durchzuführen“.
- Einladung zur Startergroup

## - Kunde reagiert auf Anfrage:

- **JA** – Weiter zur Sampling Party, einladen zu Kundenevent („Abend der Gewinner“ oder überregionaler Kundenevent)
- **NEIN** – Normal als Kunde betreuen, zu Kundenevent einladen („Abend der Gewinner“ oder überregionaler Kundenevent)

„Kein Problem, wenn du doch mal Leute hast die auf dich zukommen, können wir das jederzeit nachholen.“

## - Kunde wird aktiv und lernt in der Startergroup:

- Shake, Tee und Aloe anzurichten, Riegel aufzuschneiden
- Wie 5 – 10 Leute eingeladen werden zur Sampling Party (Leitfaden)
- Wie mit Einwänden umzugehen ist
- Wie man Follow Up macht mit den Kunden die aus der Sampling Party entstehen

Kunde macht Termin für PSP mit Sponsor innerhalb nächster 7-10 Tage und lädt nach Leitfaden seinen nahen Bekannten- und Familienkreis ein.

## - Vorbereitung für Sampling Party:

- Sponsor kommt Herbalife gebrandet und nimmt Produkte mit (Shake, Aloe Mango, Tee, Riegel, ev. Sojabohnen)
- Sponsor nimmt Unterlagen mit (Produktkataloge, Fettmesspässe, Storymappe, Insulinkurve)
- Kunde stellt Gläser, Tischtuch, Mixer, Messer und Teller, heißes und kaltes Wasser bereit
- Kunde und Sponsor treffen sich 30 min. zuvor bei Kunde zu Hause für die Terminabstimmung (Zeitfenster in den nächsten 3 Tagen) für Körperanalyse zwischen Sponsor und Kunde

## - Durchführung der Sampling Party:

- DIE SAMPLING PARTY DAUERT MAXIMAL 1 STUNDE!
- Hereinkommenden Gästen wird Aloe Mango (ev. in Sektglas mit Mineral) und Tee (heiß) serviert
- Wenn alle da sind kurze Ansprache des Gastgebers (Kunde): „Schön, dass wir alle da sind. Das ist mein Berater XY der euch jetzt zeigt was Herbalife ist. Mir half er XY (Story) zu erreichen.“
- Sponsor stellt sich kurz vor, lobt Ergebnisse des Kunden und erläutert die wichtigsten Punkte zu Herbalife (Mark Hughes Story, pflanzliche Produkte, Nobelpreisträger etc.) jedoch keine geschäftlichen Fakten
- Jeder bekommt einen Produktkatalog mit dem Fettmesspass als Einlage in der Mitte, wo Fragebogen ist und wird gebeten diesen auszufüllen
- Frage wie Tee und Aloe schmeckt und kurze Erklärung der 2 Produkte
- Sponsor zeigt einige Ergebnisse in der Storymappe, danach können die Gäste die Mappe anschauen
- Frage in den Raum wie die Leute frühstücken – Leute tauschen sich aus. Wichtigkeit des Frühstücks hervorheben und Insulinkurve kurz erklären. Ein bis zwei Sätze als Erklärung
- Überleiten daraus zum Shake („und genau deshalb brauchen wir Protein und Nährstoffe bereits morgens..“)
- 2 Shake-Varianten können verkostet werden
- Sponsor promotet Körperanalyse (entweder in seinem Office oder zuhause) aber sagt, dass Gastgeber auch mitkommt
- Bei Fragen: „Super Frage, das ist genau der Sinn der Analyse, das besprechen wir dann gemeinsam bei der Körperanalyse“
- Sponsor verabschiedet sich nach max. nach 1 Stunde

## - Tag nach Sampling Party:

- Sponsor ruft die Gäste an die keinen Termin ausgemacht haben: „Schön dich gestern kennengelernt zu haben. Hattest du auch soviel Spaß wie wir“?
- „Wie haben dir die Produkte geschmeckt“?
- „Du hast gestern keinen Termin mit uns ausgemacht. Würdest du das gerne nachholen?“
- Wenn ja: Termin
- Wenn nein: „Hat mich gefreut mit dir zu sprechen, da wir ja gestern nicht genug Zeit dazu hatten. Wir freuen uns, wenn wir dich vielleicht mal bei XY (Einladung zu Kundenevents, Fitcamps etc.) wiedersehen.“

## - Körperanalyse egal wo:

- Gast kommt zum Treffen mit seinem Gastgeber (zuvor bezeichnet als Kunde)
- Sponsor führt Körperanalyse durch, Gastgeber hört zu
- Frage was der Gast beruflich macht (abtasten ob Geschäftsinteresse besteht)
- Gast wird Kunde und sollte Produkte möglichst **sofort** bekommen
- Sponsor sagt nach Kaufentscheidung des Kunden zu ihm: „Gratuliere, dass du dich entschieden hast Herbalife zu essen! Unser Ziel ist es, dass die Produkte für dich kostenlos sind. Dafür bieten wir dir an 3 Sampling Parties gemeinsam durchzuführen“.

## - Kunde reagiert auf Anfrage:

- **JA** – Weiter zu Sampling Party, einladen zu Kundenevent („Abend der Gewinner“ oder überregionales Kundenevent)
- Obiger Ablauf startet erneut bei „Kunde wird aktiv“
- **NEIN** - Normal als Kunde betreuen, zu Kundenevent einladen („Abend der Gewinner“ oder überregionaler Kundenevent)

„Kein Problem, wenn du doch mal Leute hast die auf dich zukommen, können wir das jederzeit nachholen.“

## Gastgeber macht nächsten Schritt:

- Nachdem alle Körperanalysen beendet sind trifft sich der Sponsor mit Gastgeber (z.B. direkt nach letzten Kundentermin)
- Sponsor gibt zwei Optionen: „Du hast jetzt gesehen wie wir das machen. Du hast nun zwei Möglichkeiten: du kannst dir als Gastgeschenk ein Produkt aus dem Katalog aussuchen ODER du wirst Berater und kriegst das Geld entsprechend deinem Rabatt (aus Geld der Kundenbestellungen das der Sponsor bei sich hat – Ziel VIP und somit VIP-Schulung)
- Neuer Berater/Gastgeber macht 2 weitere Parties. Egal ob er Kunde bleibt oder Berater wird – schliesslich will man ja in die Tiefe kommen. Als Kunde kann er immer nur Gastgeschenk auswählen.

## Weiteres Schulungsprogramm:

- Regionale VIP Schulung
- Überregionale QP und SV Schulung

**PARTY FÜHRT ZU PARTY FÜHRT ZU PARTY =  
unendliche Leadgeneration OHNE KOSTEN!**

## **PRINZIP #1**

**Jede Kundenbeziehung soll zu Royalty-Punkten führen!**