

Vom Kunden zum Supervisor

Baue

Schritt

1: Aktivitäten um Interessenten anzuziehen

2: GRATIS VERKOSTUNG von Produkten in Party oder Office. Zeige möglichst viele Vorher/Nachher-Bilder.

3: Biete PERSÖNLICHE WELLNESSBERATUNG an

4: Mach die neue Person zum KUNDEN

5: WLC / Ernährungsinfos / Kundenevents (Fit Club usw)

5: ERKLÄRE deinem Kunden, wie er seine PRODUKTE durch Partys für immer GRATIS bekommen kann (25%, 42% Gewinn)

5: Office / Club Aktivitäten

6: Vereinbare MEHR PARTIES / Office-Treffen, um deren persönliche Kontakte kennenzulernen

für

7: LOKALES SUPPORT SYSTEM (Kundenevents, Beratertrainings usw.) Anerkennung, Ausbildung & Sozialisierung für alle Kunden und Berater. Dann grosse Events promoten!

Schritt