



PHIL FALKENSAMMER

Get Team 2500



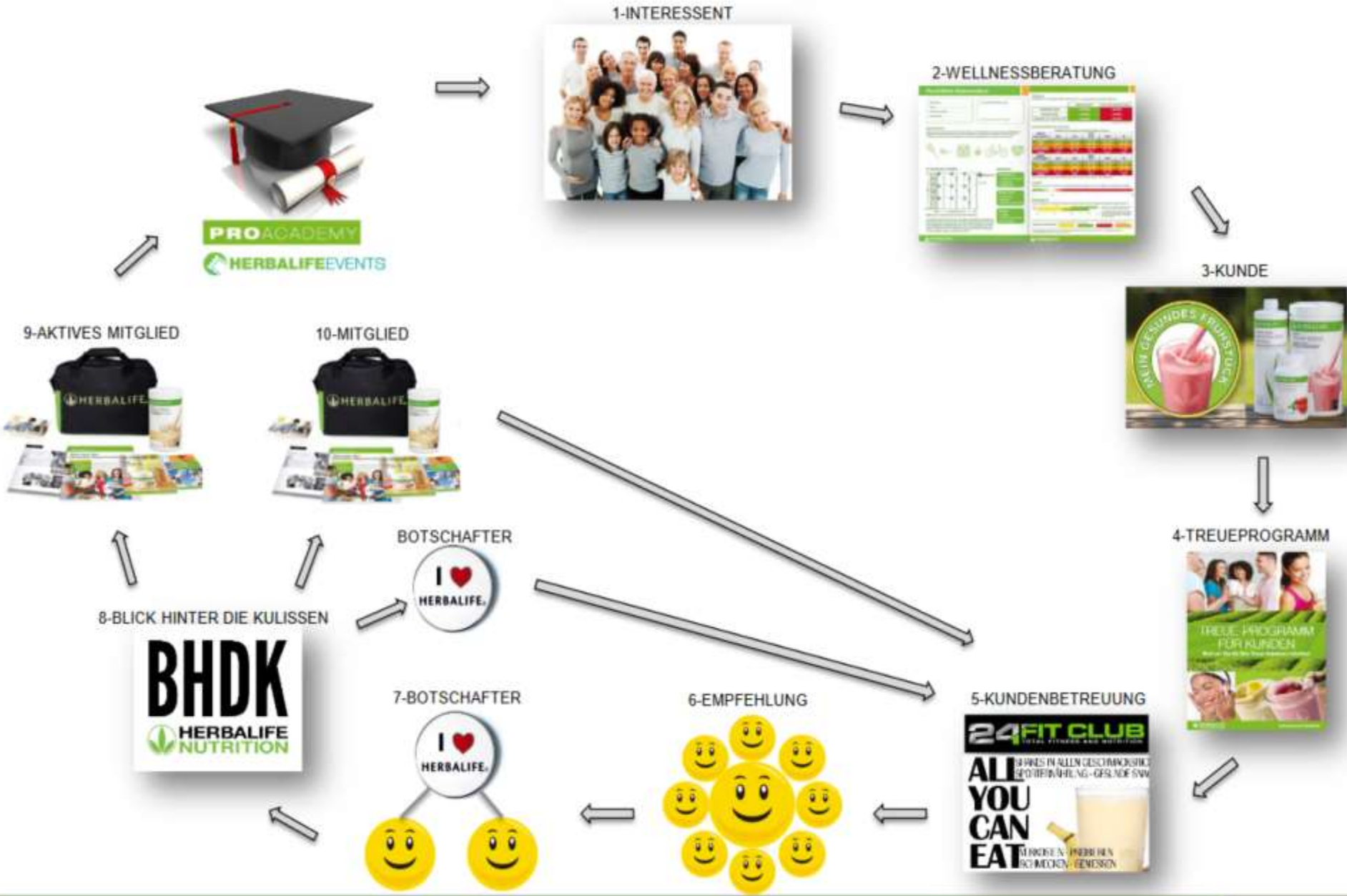
DEIN WARUM

- Kennst du dein „Warum“?
- Kennst du dein Ziel?
- Kunden-Countdown

ZIELSETZUNG 2016

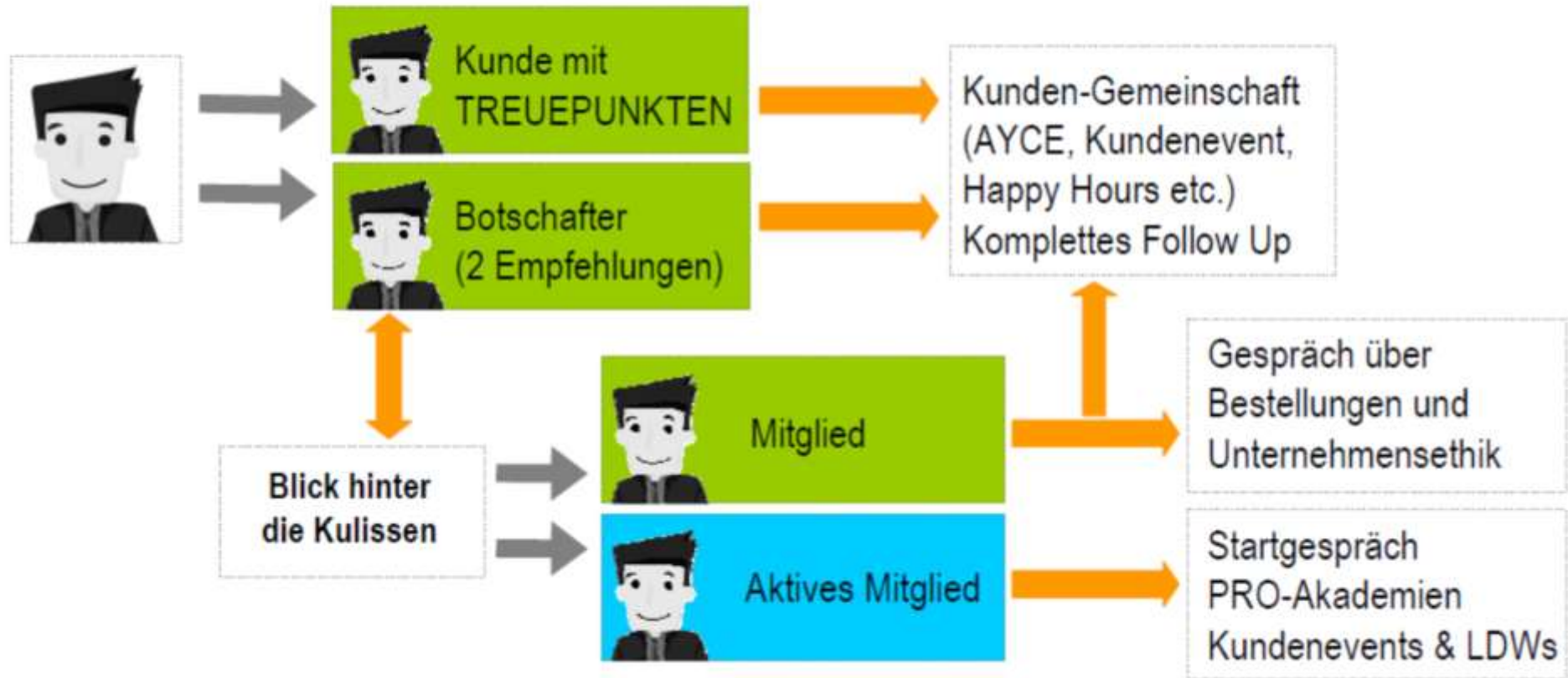


WORKFLOW

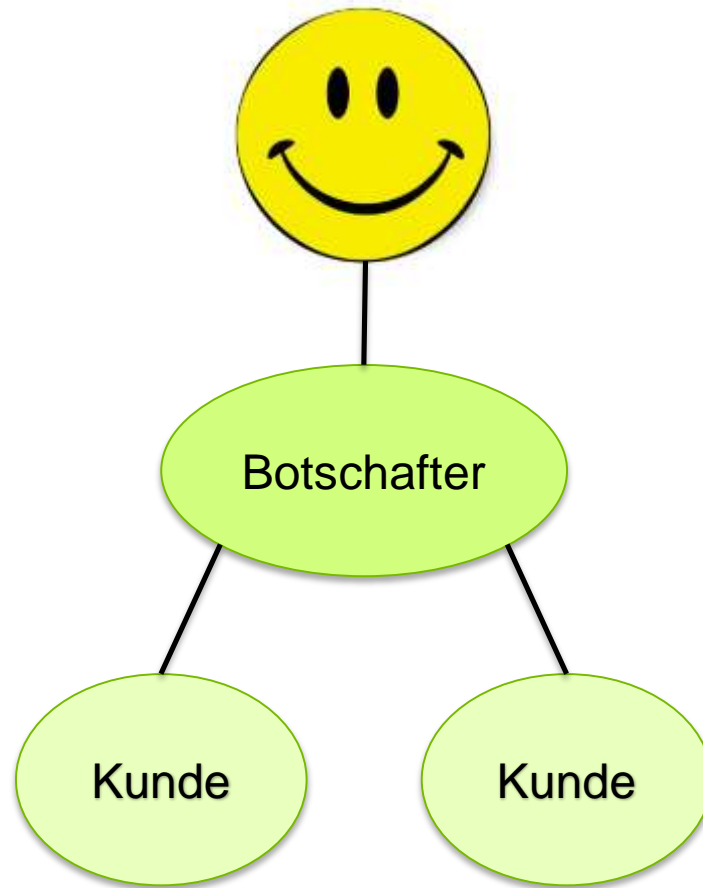




Das Botschafter-Programm



Ziel runtergebrochen auf Monats-Fokus

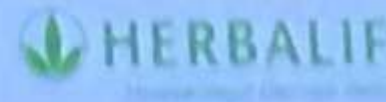
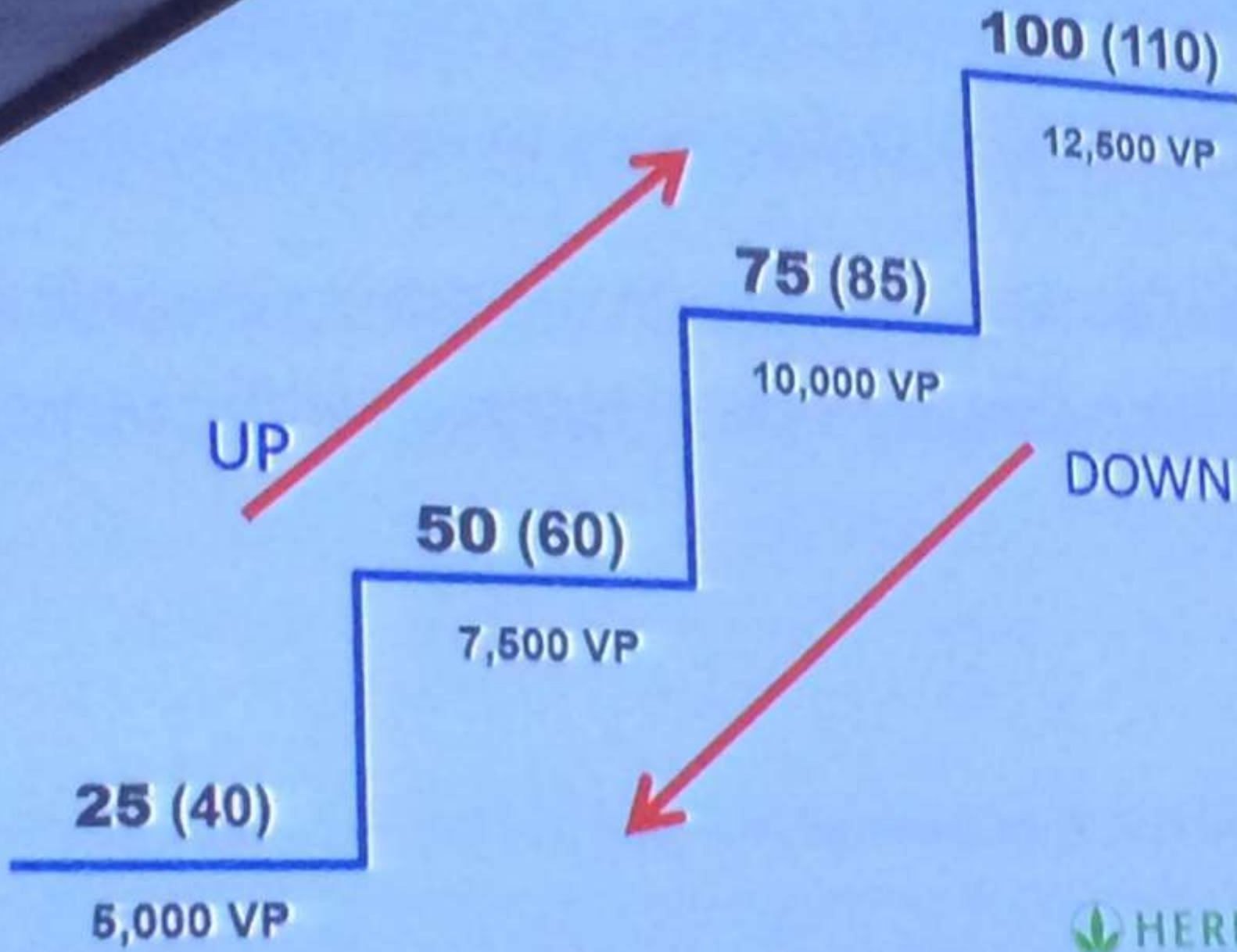


Was konkret gemacht?

- Mit altem Geschäft “abgeschlossen”
- Ziel: Get Team innerhalb eines Jahres wie zu Beginn 2002
- Aktionen:
 - Altkunden durchgearbeitet & eingeladen (FitClubs, AYCE)
 - Teampartner mit inaktiver ID kontaktiert
 - Roadshow-Stände in der Region (mit Team)
 - Liste Leute: FB Listen und Telefonbuch durchgesehen
 - HÄRTER AN MIR SELBST GEARBEITET, wie zu Beginn

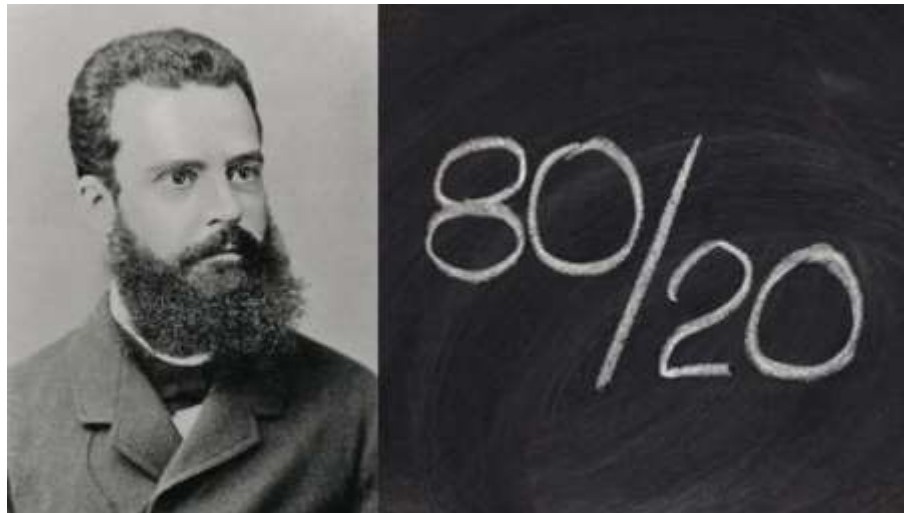
Durch Kunden zum Ziel: Royalty Aufbau

- 25 Kunden reichen zum Überleben, aber nicht zum Wachsen
- Aufbau einer Kunden“traube“ von 50 Kunden über mehrere Linien
- Verteilung 1/3 Kunden unter Mitgliedern, 2/3 reine Kunden
- Ziel ist einen „Flow“ und Momentum zu erzeugen
- Balance zwischen Breite und Tiefe: nie unter 30 Kunden gehen
- Jedes aktive Mitglied wird durch neue Kunden ersetzt
- Mitglieder, die Empfehlungen bringen, bleiben in deiner Kundentraube
- Dadurch arbeitest du mit Leuten, die es sich verdienen, nicht mit denen, die es am meisten brauchen!



Empfehlungen (Pareto-Prinzip)

- Kunde muss Nutzen erkennen: Treue- & Botschafterprogramm
- Neukontakte nun in Tiefe entwickeln (kurz weg von Breite)
- 20 % deiner Kunden produzieren 80 % deines Umsatzes
- 80 % deiner Kunden werden nicht viele Empfehlungen geben
- Deshalb ist es wichtig 50 Kunden zu erzeugen, um das Gesetz der Zahlen für dich arbeiten zu lassen!



Customer Lines



65

Kleiner Stand in der Region



Um deine Royalties zum Wachsen zu bringen, sollte:

- Dein PPV (Eigenverbrauch und Kunden zum Vollpreis) 2.000+ VP sein
- PPV guter Indikator ob ein Aktives Mitglied mit Team wachsen wird
- Die Menge an PPV entscheidet über RO-Wachstum und die Profitabilität von dir als Supervisor
- Richtwerte:
 - 1.500 PPV führen in der Regel zu 2.500 TV
 - 2.500+ PPV führen in der Regel zu 5.000 TV
 - 3.500+ PPV führen in der Regel zu 7.500 TV

Der Unterschied zwischen einem Raketenstart...



und einer Kreuzfahrt ist...?



In welcher Geschwindigkeit aus PV R/O werden

< 2.500 VP	Dead
• 2.500 VP	Standing
• 5.000 VP	Crawling
• 7.500 VP	Walking
• 10.000 VP	Running
• 12.500 VP	Sprinting
• 15.000 VP	Lightning

PERSÖNLICHKEITSTYPEN

*How do you get to the
Herbalife President's Team?
Let me spell it out for you...
It takes a balanced team of:*

Pearls
Rubies
Emeralds
Sapphires



*All of us need each of us,
and each of us need all of us!*

ILoveHerbalife.net

PRAXIS-CHECK

Persönlichkeits-Typen: 3 Freiwillige neue SV aus dem Publikum

- Publikums-Aufgabe:
 - Notiere dir die Fragen und Antworten
 - Notiere dann was für Persönlichkeitstypen sie sind
 - Überlege dir, wie du diese dann motivieren könntest

FINDEN DER „HOT BUTTONS“

Pearls (Perlen) – „rettet die Wale“

- Helfen gerne, brauchen oft soziale Gründe um etwas zu tun
- Haben starke Überzeugungen, nachdenklich und geduldig
- Lieben es anderen zu “dienen” und gehen Diskussionen aus dem Weg
- Sprechen gerne über ihre Familie und teilen oft zu viele persönliche Informationen
- Perlen lieben langfristige Beziehungen und sind gute Zuhörer. Lernen am meisten durch 1-1 Gespräche
- Sie sind verlässlich und loyal
- Können nicht “nein” sagen und werden oft ausgenutzt
- Konzentrieren sich oft nicht auf EPAs sondern auf viele “soziale” Dienste

FINDEN DER „HOT BUTTONS“

Pearls (Perlen) – „rettet die Wale“

- Wie motiviere ich Perlen:
 - Mit den Produkten kannst du Leuten helfen gesünder zu werden
 - Du kannst dich sozial sehr engagieren
 - Du kannst viel Geld verdienen, das du dann in soziale Projekte bzw. deine Familie reinvestieren kannst

FINDEN DER „HOT BUTTONS“

Ruby (Rubin) – “mein Haus, mein Auto, mein Boot”

- Rubine lieben Herausforderungen und zu gewinnen
- Wenn sie wissen, dass sie nicht gewinnen können, spielen sie nicht mit
- Sie wollen einzigartig sein und aus der Masse herausstechen
- Rubine haben ständig neue Ziele & lieben es andere zu führen
- Rubine schlafen oft zu wenig und schaffen an ihren Arbeitstagen ein Vielfaches von anderen
- Rubine sind stolz auf ihre Leistungen und reden darüber
- Sie sind sehr selbstbewusst und scheuen deshalb auch keine Risiken
- Rubine sind sehr direkt und reden, auch wenn es weh tut
- Sind sehr materiell veranlagt und lieben jegliche Art von Luxus

FINDEN DER „HOT BUTTONS“

Ruby (Rubin) – “mein Haus, mein Auto, mein Boot”

- Wie motiviere ich einen Ruby:
 - Marketingplan
 - Materielle Dinge
 - Selbständiges Arbeiten, kein Boss
 - Promotions

FINDEN DER „HOT BUTTONS“

Emerald (Smaragd) – “du hast einen Beistrich vergessen”

- Emeralds sehen die Dinge schwarz oder weiß, lieben Zahlen & Daten
- Sie hinterfragen alles – fragen immer nach dem “Warum?”
- Sie sind Problemlöser und finden auch meist mehrere Lösungen, über denen sie tagelang brüten
- Sind Perfektionisten, liebes es Präsentationen zu basteln, hassen Rechtschreibfehler (sind oft Lehrer!)
- Sind sehr organisiert und tolle Planer. Machen hervorragendes Follow-Up
- Tun sich schwer mit Neuerungen und leben gerne in der Theorie
- Versäumen oft gute Gelegenheiten, weil sie schwer Entscheidungen treffen können

FINDEN DER „HOT BUTTONS“

Emerald (Smaragd) – “du hast einen Beistrich vergessen”

- Wie motiviere ich einen Smaragd:
 - 90-Tages Plan
 - Klare Strukturen (Marketingplan)
 - Herbalife ist transparent (Zugriff auf alle Fakten)

FINDEN DER „HOT BUTTONS“

Sapphire (Saphir) – “Life is a party”

- Sapphire lieben sich mit Leuten zu umgeben, lieben Parties und Veranstaltungen und alles was Spaß macht
- Sie sehen meist – teilweise naiv – alles positiv
- Sie lieben und geben alles für Anerkennung und arbeiten dafür mehr als für Geld
- Können sehr gut loslassen und sich entspannen und andere mitreißen
- Können mit introvertierten Menschen meist nur sehr schwer umgehen
- Lieben Körperkontakt und umarmen auch Leute, die sie nicht oder erst kurz kennen
- Stehen gerne im Mittelpunkt

FINDEN DER „HOT BUTTONS“

Sapphire (Saphir) – “Life is a party”

- Wie motiviere ich einen Saphir:
 - Anerkennung
 - Veranstaltungen & Parties
 - Reisen, Menschen kennen lernen

Auch die aktiven Mitglieder sollten in verschiedene Gruppen eingeteilt werden und je nach deren Zielsetzung auch entsprechende Schulung / Förderung erhalten:

Es wird Aktive Mitglieder geben, die:

- nur die Produkte finanzieren wollen = **Verbraucher**
- ein Nebeneinkommen durch Kunden erwirtschaften wollen = **Volumenerzeuger**
- den Karriere-Plan in Anspruch nehmen wollen = **Führungskräfte**

6 STUFEN PLAN FÜR AKTIVE

1. Verwendung der Produkte
2. Schneller Anschluss an das Schulungssystem
3. Der 72-Stunden-Plan – Meetings mit der Familie & Freunden
4. Verkostung/Hauptpflege-Party/Fit-Club im Umfeld
5. Erklärung des Workflows und der Arbeitsabläufe
6. Produktbestellungen

Analysiere dein Business regelmäßig

- Kundenhefte & Kundentraube durchsehen
- Was mache ich gut? Wo sind meine Stärken? Wie kann ich diese einsetzen
- Wo bin ich noch schwach? Wie kann ich dieses Potential verbessern?
- Nutze die Analyse-Tools:
 - 10-5-1 Formular www.hlfaustria.info
 - Haus-Analyse <http://haus.herbalifedach.com/>
 - Bizworks myherbalife.at

10-5-1 Formular ausfüllen

10-5-1

Monat: Mai

min. 10 WELLNESS BERATUNGEN

Name: <u>Vera Hasila</u> Datum: <u>2.5 (Akt)</u>	Name: <u>Mustafa Arik</u> Datum: <u>4.5 (Akt)</u>	Name: <u>Dr. Torgeller</u> Datum: <u>8.5 (Akt)</u>	Name: <u>Dany Sr</u> Datum: <u>8.5 (Akt)</u>	Name: <u>Isabela Sisi</u> Datum: <u>9.5 (Wandert)</u>
Name: ^(Bruch) <u>Christine Mähle</u> Datum: <u>7.5 (Chris)</u>	Name: <u>Anna Stojin</u> Datum: <u>5.5 (Chris)</u>	Name: <u>Vanessa</u> Datum: <u>5.5 (Chris)</u>	Name: <u>Peter Jägerlein</u> Datum: <u>4.5 (Tanea)</u>	Name: Datum:

min. 5 PRODUKT ANWENDER

Name: <u>Vera</u> Datum: <u>2.5</u>	Name: <u>Mustafa</u> Datum: <u>4.5</u>	Name: <u>Dr. Torgeller</u> Datum: <u>8.5</u>	Name: <u>Dany Sr.</u> Datum: <u>8.5</u>	Name: <u>Isa Sisi ??!</u> Datum: <u>ca. 20.5</u>
--	---	---	--	---

~~Christine Mähle~~
Christine Mähle
(Chris)

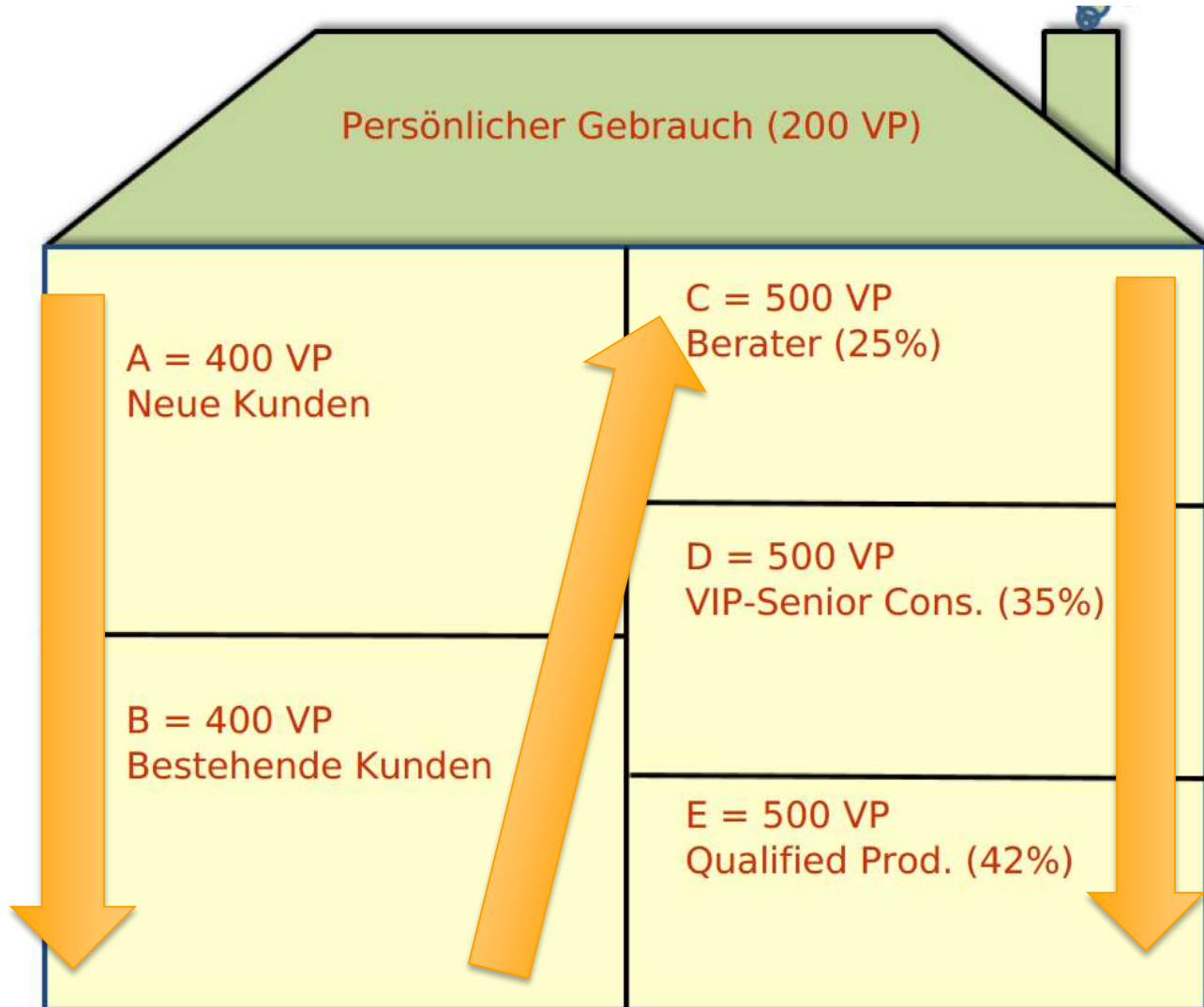
^(bringt Empfehlungen)
Peter J.
(Tanea)

min. 1 MEMBER

Name: <u>Isabela ??</u>
Datum: <u>MUSTAFA ??</u>

WE LOVE
CHANGING
PEOPLE'S
LIVES

HAUS-ANALYSE



DER PERFEKTE BERATER

- **Was macht einen erfolgreichen Herbalife Coach aus?**
 - Welche Charaktereigenschaften sollte er besitzen
 - Wie ist sein Verhalten/Erscheinung