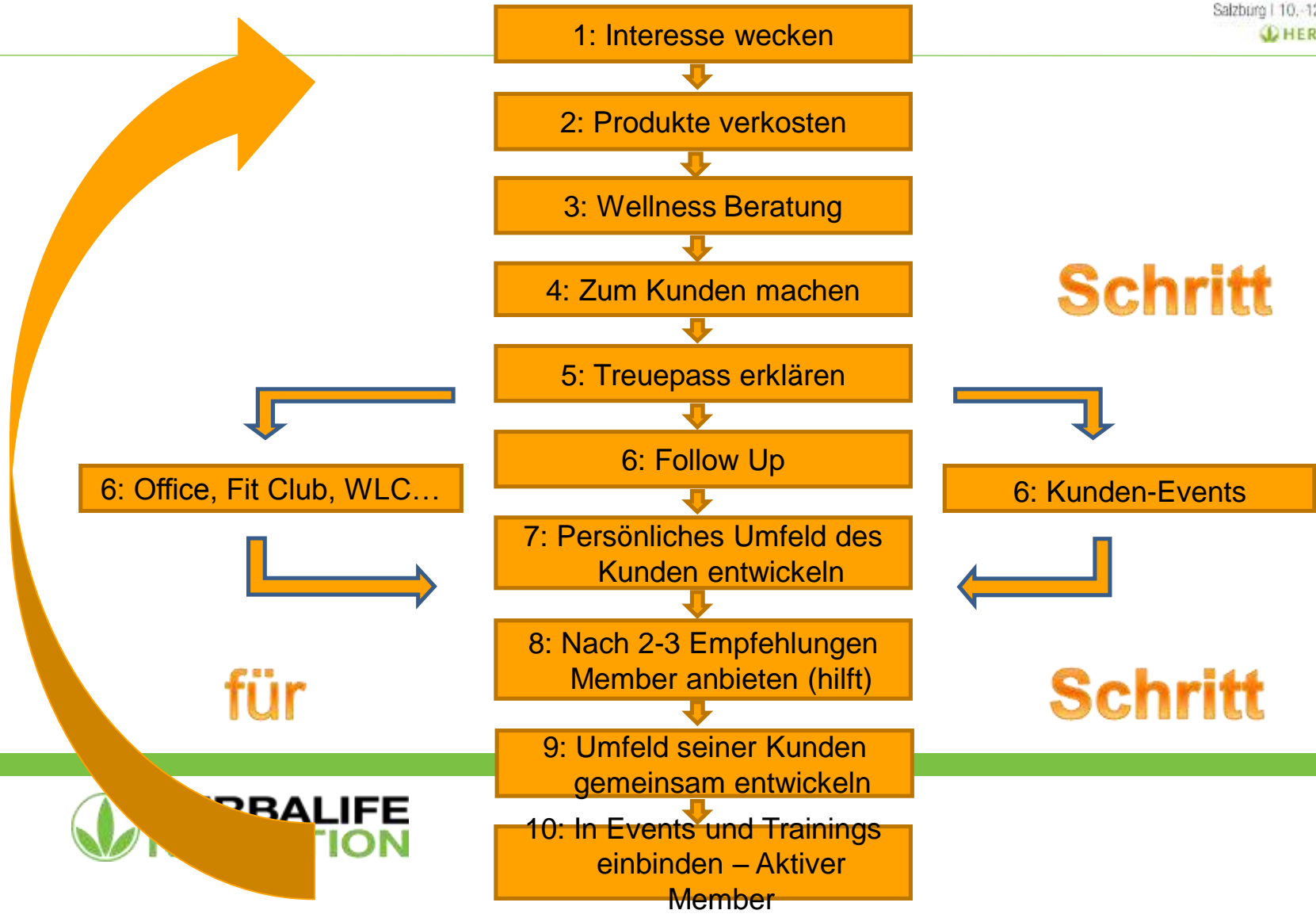




Thomas Astl Millionaire Team Member





SCHRITT 1

Interesse wecken

**Baue dir eine grosse
Kundenbasis auf**

Interesse wecken - Baue dir eine grosse Kundenbasis auf.



Wellnessberatung - Vertrauen aufbauen / Schritt 2 – 4

- +/- 45 min beim 1. Treffen
- ZIELE definieren
- Daten im Analyseblatt eintragen – Eis brechen
- Bodyscan
- Kurzanalyse und Anleitung
- Shakeverkostung:
- 3-4 Shakes, Proteinriegel, Kräuterkonzentrat, Aloe F1 Express Riegel, Sojabohnen....
- Drei Lösungen zeigen / Programme – Preis pro Tag
- Kundentreueprogramm erklären!
- Foto machen – Level 10

Herbalife Programm-Übersicht

Wähle eines der folgenden Programme. Im Preis inbegriffen sind: Die Erstberatung, persönliche und regelmäßige Kontrolle durch deinen Coach, sowie regionale Kundenevents mit Tipps zum Thema Ernährung.

Frühstückspaket 4€/Tag

- 1 x **Gesunde Mahlzeit** (2 EL in 250ml Milch)
- 1 x **50g Kräuterkonzentrat** (1/2 TL in 250ml Wasser)
- 1 x **Aloe** (2-3 Verschlusskappen in 250ml Wasser)

Gesamtpreis inkl. Service & MwSt.: **119 €**
(12 Treuepunkte im Kundenpass*)



Zusatz-Empfehlung:



+Protein-Getränkemix
Preis: 56€
(6 Treuepunkte)

SCHNELLER (Abnehmen) 6€/Tag

- 2 x **Gesunde Mahlzeit** (2 EL in 250ml Milch)
- 1 x **50 g Kräuterkonzentrat** (1/2 TL in 250ml Wasser)
- 1 x **Aloe** (2-3 Verschlusskappen in 250ml Wasser)

Gesamtpreis inkl. Service & MwSt.: **166 €**
(17 Treuepunkte im Kundenpass*)



Zusatz-Empfehlung:



+Protein-Getränkemix
Preis: 56€
(6 Treuepunkte)

AM SCHNELLSTEN (Abnehmen) 7€/Tag

- 2 x **Gesunde Mahlzeit** (2 EL in 250ml Milch)
- 1 x **50 g Kräuterkonzentrat** (1/2 TL in 250ml Wasser)
- 1 x **Aloe** (2-3 Verschlusskappen in 250ml Wasser)
- 1 x **Multiballaststoff-Drink** (1 Messlöffel in 250ml Wasser)

Gesamtpreis inkl. Service & MwSt.: **198 €**
(20 Treuepunkte im Kundenpass*)



Zusatz-Empfehlung:



+Protein-Getränkemix
Preis: 56€
(6 Treuepunkte)

Sport-Paket 6€/Tag

- 1 x **Gesunde Mahlzeit** (2 EL in 250ml Milch)
- 1 x **Rebuild Strength** (5 Messlöffel in 250ml Wasser)
- 1 x **Aloe** (2-3 Verschlusskappen in 250ml Wasser)

Gesamtpreis inkl. Service & MwSt.: **188 €**
(19 Treuepunkte im Kundenpass*)



*Nachdem 30 Treuepunkte einmal erreicht wurden, können die angesammelten Punkte jederzeit beliebig bei deinem Coach eingelöst werden. Du erhältst je nach Punkteanzahl ein oder mehrere GRATIS Produkte!
Für jede Weiterempfehlung, die für mindestens 100 Euro Produkte bei deinem Coach einkauft, erhältst du weitere 20 Treuepunkte!

**TREUE-PROGRAMM
FÜR KUNDEN**
Weil wir Sie für Ihre Treue belohnen möchten

HERBALIFE
Ernährung für mehr Wohlbefinden

Workflow

SCHRITT 5

Follow up

Kundenbetreuung

Follow up - Kundenbetreuung / Schritt 5



1. Tag

Wie hast du deinen Shake zubereitet? Wie schmeckt Shake, Kräuterkonzentrat und Aloe?

3. Tag

Wie geht's dir? Verdauung? Energie? Heisshunger noch da?

5. Tag

Wie geht's dir? Einen anderen Geschmack ausprobiert?

7. Tag

Was hat sich verändert? Wer hat schon bemerkt, dass du mehr Energie hast, ?

SUPER !!! Es funktioniert !!!

Nach jedem Gespräch wird der darauffolgende Termin vereinbart!





Einbinden - Kundenbeziehung

Kundenevent / Kundentreffs ...

- **Wöchentlich**
- **Kunde steht im Mittelpunkt (kein Marketingplan!)**
- **Einfaches Follow up**
- **Anerkennung**
- **Teamarbeit**
- **Verkostung von neuen Rezepten und Produkten**
- **Austausch von Erfahrungen – Dritte Person**

Gleichzeitiges Einbinden in eine Community / Gemeinschaft:

All You Can Eat

Fitclub

Menschen über den Sport für Herbalife zu interessieren (Walking Runden ...)

Facebook-/ Whats App-Gruppe

geschlossene und geheime Gruppe für deine Kunden – Kommunikation (Ergebnisse, Shakerezepte, Austausch)

Gleichzeitiges Einbinden in eine Community / Gemeinschaft:



Kundeninfotag

für grösseres Bild

Kunden und COI einladen – hohe Energie!

Die Einladung dazu ist der Schlüssel (PROMOTEN)

!

COI: Hier siehst du, was ich mache 😊

Kunden mit Empfehlungen zu

„Blick hinter die Kulissen“ einladen:

**„Hier kannst du deine Mitgliedsvorteile
kennenlernen!**

(Flexibel - auch im Office oder im Einzelgespräch)



Einbinden – Kundenbeziehung / Schritt 5

Infotag-Fragebogen

Um die Bedürfnisse und Interessen deines Gastes zu erfahren

Gäste nehmen an einer Tombola teil

Auswertung mit deinem SV

Es freut uns, dass du heute dabei bist! Damit wir auf deine **Wünsche** und **Ziele** am **besten eingehen können**, bitten wir dich, die folgenden Fragen zu beantworten:

Vor- & Nachname: _____
Eingeladen von: _____
Telefonnummer: _____ Facebook:
eMail Adresse: _____ Datum: _____

Kreuze deine Interessen an: (Mehrfachnennungen möglich)

Ich möchte einen unverbindlichen Beratungstermin oder eine Event-Einladung zum Thema:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> perfekt frühstücken | <input type="checkbox"/> Muskelaufbau, Sport & Regeneration |
| <input type="checkbox"/> mehr Energie | <input type="checkbox"/> Körper- und Gesichtspflege |
| <input type="checkbox"/> Gewichtskontrolle | |
| <input type="checkbox"/> wie ich durch Empfehlungen Treue-Punkte erhalten und diese gegen Produkte einlösen kann | |
| <input type="checkbox"/> wie ich meine HERBALIFE Produkte vollständig refinanzieren kann | |
| <input type="checkbox"/> wie ich mir ein (Neben) Einkommen aufbauen kann | |

Einbinden – Kundenbeziehung / Schritt 5

Diesen Fragebogen kannst du bei jedem Kundentreff einsetzen, den du selbst organisierst:

**Kundenevent, Get 2 Gether, Happy Hour ...
Verkostungen, grand Openings,
Shakeparty, SKIN Party etc.**

SCHRITT 6

Empfehlungen

**Persönliches Umfeld
des Kunden entwickeln**

Empfehlungen – Umfeld des Kunden entwickeln / Schritt 6

Frage JEDEN nach Empfehlungen – OHNE AUSNAHME.

Nach den **ersten Ergebnissen** deines Kunden:
Gehe in die Familie und mach eine Verkostung!

Ein Kunde, der dir vertraut, stellt dir auch seine Familie vor.
Aus 1 Kunden entstehen oftmals 3 - 4 Kunden. Dein Kunde
übernimmt bereits Verantwortung für andere.

Know me like me trust follow

Ein neuer Kreislauf beginnt wieder von vorne ~~wieder~~ ^{me} ~~Siehe~~ ^{me} Schritt 1

„Interesse wecken“

SCHRITT 7

**Nach 2 – 3 Empfehlungen
Membership anbieten**

1... 2... 3... 4...

5. Dein Kunde wird optimal betreut und erzielt sein Ergebnis!
Eingliedern in FB-Kundengruppe, Fitclub, Kundentreffs ...
ANERKENNUNG!

6. Dein Kunde bringt Empfehlungen zum Kundentreff,
Einzelanalyse,
Shake- oder SKIN-Party. Pers. Umfeld entwickeln –
Verkostung zu Hause ...

Empfehlungen werden Kunden.

ABER: mach deine Beratung nicht alleine:

Tell – Show – Try – Do

Macht Theorie Trainings zum Thema „Beratung“ überflüssig

7. Nach 2 – 3 Empfehlungen Mitglied anbieten.

Dein Kunde wird zum Infotag eingeladen, wenn zeitnah. Wenn nicht, dann wird dein Kunde gefragt, ob er sich so wie bisher gemeinsam mit dir um seine Empfehlungen (=Kunden) kümmert und selbst Mitglied werden möchte.

Einladung zum Infotag: um seine Mitglieds-Vorteile zu sehen!

Die Umfrage zeigt dir, wo die Interessen und Schwerpunkte bei deinem Kunden liegen. Auswertung gemeinsam mit deinem SV.

7. HMP (HERBALIFE Mitgliedspack)

8. Daraus entstehen Aktionen, die dein SV mit dem neuen Mitglied plant – du kannst dich, wenn du noch nicht SV bist, entspannen 😊 = Umfeld seiner Kunden entwickeln
9. Ausbildungen folgen – in Events und Trainings einbinden – das organisierst du mit deinem SV für dein neues Mitglied.
AKTIVES MITGLIED

FLOW !!!!

Mitgliedsprofil

Mitglied

Aktives Mitglied



MITGLIEDS-PROFIL

Datum: _____ / _____ / _____
Vor- & Nachname: _____
Adresse: _____
Telefax: _____ E-Mail: _____

Wir gratulieren dir zu deiner Entscheidung, dich ernsthaft verändern zu wollen. Offensichtlich bist du zufriedener Produktanwender und bereit, deinen Erfahrungsbericht mit anderen Menschen zu teilen. Egal ob du deinen Eigenbedarf refinanzieren möchtest oder sogar ein neben- bzw. hauptberufliches Einkommen suchst, helfen wir dir, dein Ziel zu verwirklichen. Um dich in deinem Vorhaben bestmöglich zu unterstützen und um deine Ernsthaftigkeit festzustellen, verwenden wir das folgende Auswahlverfahren.

Bitte Zutreffendes ankreuzen:

Wie gut bist du über das Thema Gesundheit & Ernährung informiert?

Skala 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10 (1 = gar nicht - 10 = sehr informiert)

Kannst du dir vorstellen, selbständig im Team zu arbeiten? _____ JA / NEIN

Wie stark ist dein Verlangen, dein eigener Chef zu sein?

Skala: 1 - 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9 - 10 (1 = gering - 10 = sehr groß)

Bist du lernbereit und kritikfähig? _____ JA / NEIN

Kannst du dir vorstellen, ein Team aufzubauen und zu betreuen? _____ JA / NEIN

Wie viel Zeit pro Woche würdest du in dein Geschäft investieren? _____ Stunden pro Woche

Bist du bereit, unsere Trainings- und Ausbildungen regelmäßig zu besuchen? _____ JA / NEIN

Wirst du selbst die Herbalife Produkte intensiv (weiter) verwenden? _____ JA / NEIN

Was sind deine Stärken, die du ins Team einbringen kannst?

An welchen Schwächen sollten wir arbeiten?

Welche Möglichkeit trifft am ehesten auf dich zu?

- A Ich sehe mich weiterhin als guten Kunden, der Empfehlungen bringt und gesammelte Treuepunkte gegen Produkte einlösen möchte.
- B Ich bin bereit meine Produkte durch Shake-Parties / Wellness Checks / Skin-Parties gemeinsam mit meinem Coach zu refinanzieren
- C Ich möchte ein Zusatzeinkommen von 100€ - 2.000 € verdienen. Was würde dieses Zusatzeinkommen in deinem Leben verändern?

Wieviel willst du dazuerwerben? _____ € pro Monat.

- D Ich sehe in Herbalife für mich eine hauptberufliche Veränderung, die mir über ein aktives Kundeneinkommen hinaus die Möglichkeit bietet, ein passives Traineinkommen (Reyaltes) zu erzielen, um mir langfristig ein stabiles und großes Einkommen aufzubauen.

Was bedeutet finanzielle Freiheit für dich? _____

Wieviel willst du hauptberuflich verdienen? _____ € pro Monat.