WORKFLOW - KUNDEN

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

Wie bekomme ich mehr eigene Kunden (First Line)

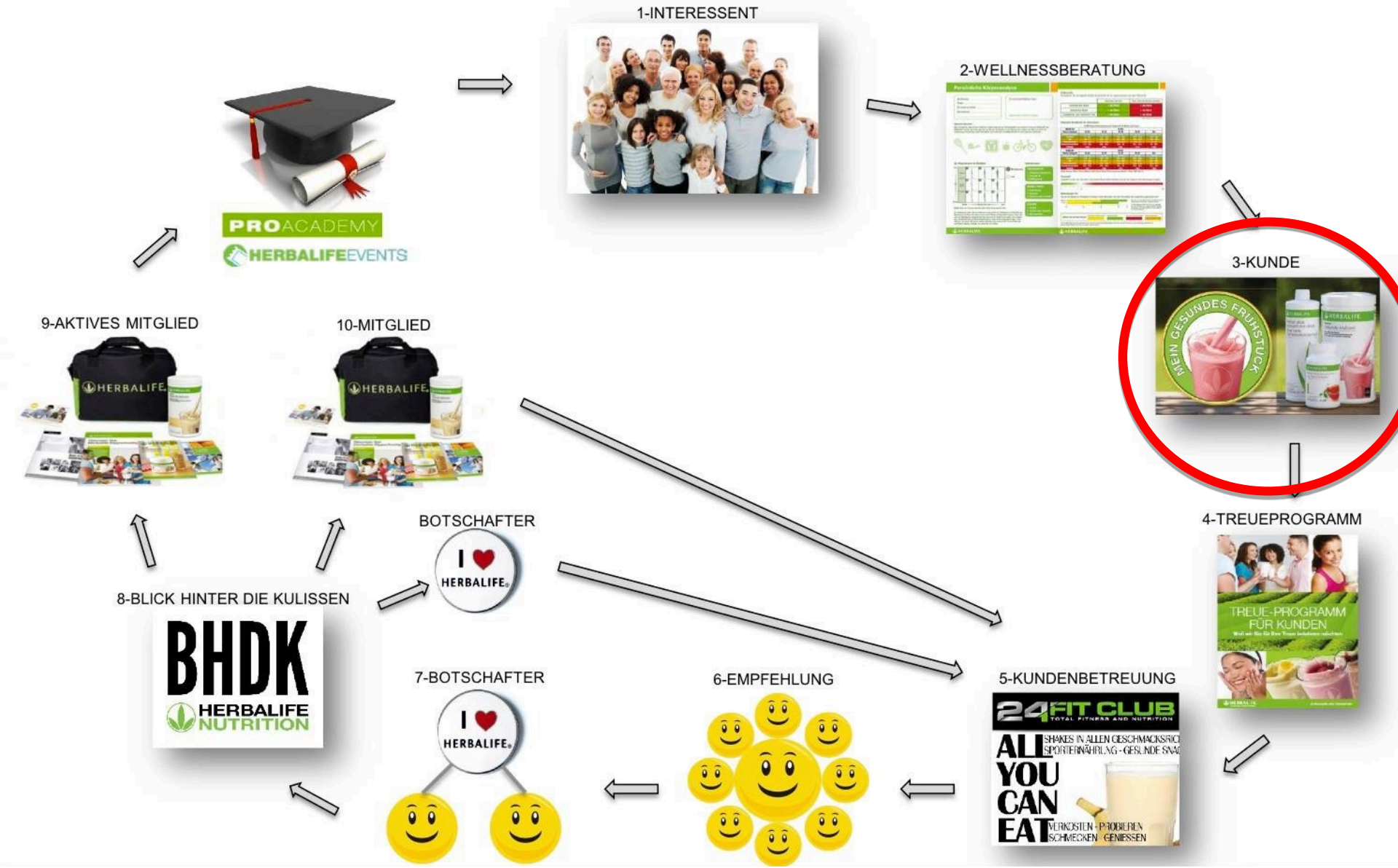
Eigene Erfahrung, USE-WEAR-TALK
Lass dein Umfeld bemerken, wie gut es dir geht und warum ☺ !
Ausstrahlung, Sympathie, authentisch, …
Möchtest du von dir gecoacht werden?

Geh in AKTION!

- Kundentreffs, AYCE
- Verkostungen, Trial Pack
- Shakeparties, SKIN Parties
- Glücksrad-Stände
- Fitclub …

HERBALIFE NUTRITION

WORKFLOW


1-INTERESSENT
2-WELLNESSBERATUNG
3-KUNDE
MEIN GESUNDES FRÜHSTÜCK
4-TREUEPROGRAMM
TREUE-PROGRAMM FÜR KUNDEN
5-KUNDENBETREUUNG
24 FIT CLUB
TOTAL FITNESS AND NUTRITION
ALL YOU CAN EAT
6-EMPFEHLUNG
7-BOTSCHAFTER
I ♥ HERBALIFE
BOTSCHAFTER
I ♥ HERBALIFE
8-BLICK HINTER DIE KULISSEN
BHDK
HERBALIFE NUTRITION
9-AKTIVES MITGLIED
HERBALIFE
10-MITGLIED
HERBALIFE
PRO ACADEMY
HERBALIFE EVENTS

WORKFLOW - EMPFEHLUNGEN

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

Wie bekomme ich mehr Empfehlungen von meinen Kunden?

HERBALIFE NUTRITION

WORKFLOW - EMPFEHLUNGEN

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

Wie bekomme ich mehr Empfehlungen von meinen Kunden?

Emotion! Menschen wollen begeistert und nicht belehrt werden!
Stories von deinen Kunden auf deinem Smartphone
Ergebnisse deines Kunden – Betreuung!
Aktives Nachfragen – meine innere Einstellung!
VERTRAUEN in die Produkte, in dich als Coach und in Herbalife!
Anerkennung und Lob!

HERBALIFE NUTRITION

KOMMUNIKATION

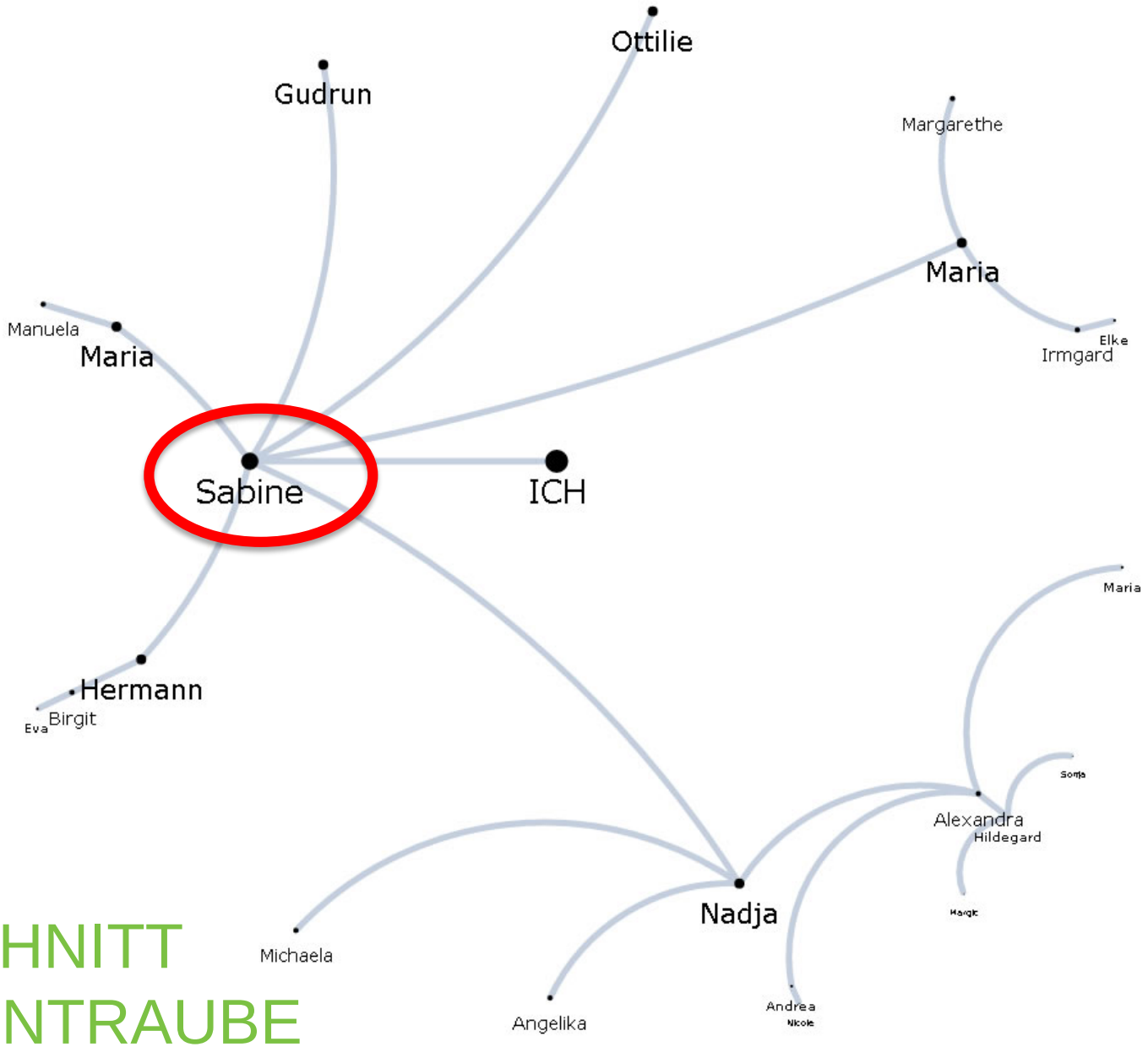
- Lerne richtig zu kommunizieren ☺
- Kommunikation muss zielgerichtet sein: mache dir bewusst, was du erreichen möchtest.
- Das Gesagte muss deinem Handeln entsprechen
- Lerne zuzuhören
- Zeige, dass dir deine Zuhörer wichtig sind: sprich mit den Menschen, nicht zu ihnen. Commune = gemeinsam leben und teilen. Darum geht es immer.
- Sei klar und knapp – besser als viele Worte zu machen. Versteht dein Zuhörer deine Botschaft?
- Menschen müssen eine Botschaft viele Male hören, bevor sie sie verinnerlichen. Immer wieder und auf unterschiedliche Weise.

WORKFLOW - EMPFEHLUNGEN

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

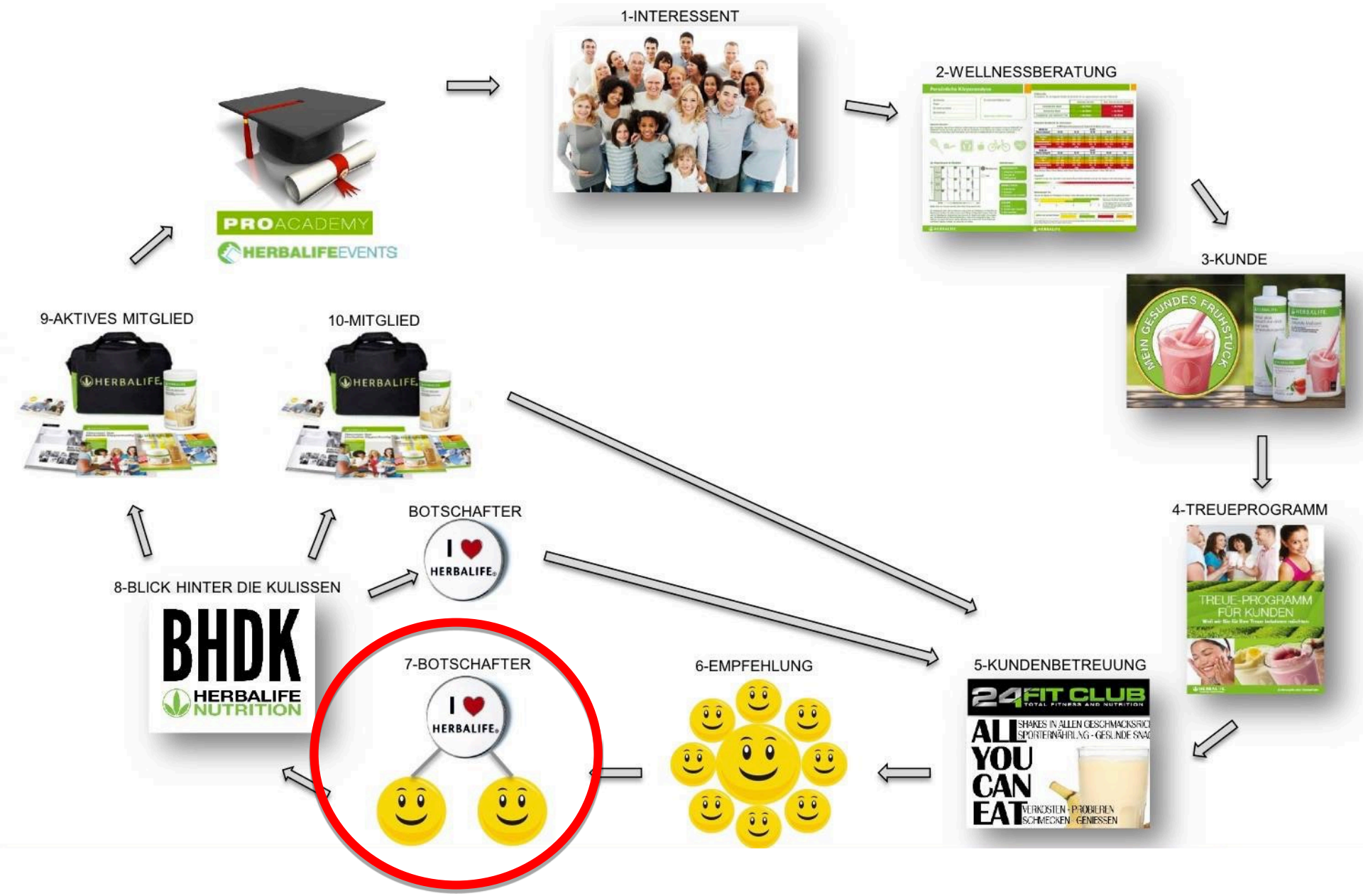
- 25 Kunden = Basis, reicht aber nicht für Wachstum
- Aufbau einer Kunden “Traube“ von 50 Kunden über mehrere Linien
- Verteilung 1/3 Kunden unter Mitgliedern, 2/3 reine Kunden
- Nie unter 30 Kunden gehen
- Jedes aktive Mitglied wird durch neue Kunden ersetzt

HERBALIFE NUTRITION



AUSSCHNITT KUNDENTRAUBE

WORKFLOW


1-INTERESSENT
2-WELLNESSBERATUNG
3-KUNDE
MEIN GESUNDES FRÜHSTÜCK
4-TREUEPROGRAMM
TREUE-PROGRAMM FÜR KUNDEN
5-KUNDENBETREUUNG
24 FIT CLUB
TOTAL FITNESS AND NUTRITION
ALL YOU CAN EAT
6-EMPFEHLUNG
7-BOTSCHAFTER
I ♥ HERBALIFE
8-BLICK HINTER DIE KULISSEN
BHDK
HERBALIFE NUTRITION
BOTSCHAFTER
I ♥ HERBALIFE
9-AKTIVES MITGLIED
HERBALIFE
10-MITGLIED
HERBALIFE
PRO ACADEMY
HERBALIFE EVENTS

WORKFLOW - BOTSCHAFTER

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

Was mache ich mit meinem Botschafter (= mind. 2 Empfehlungen)

- Blick hinter die Kulissen – im Office, online, in Ausnahmefällen am Küchentisch, wenn sonst nicht möglich.

- Auswählen lassen - Fragebogen

  „Super, dass du Mitglied bist – Willkommen in der Herbalife Family“

  „Super, dass du Aktives Mitglied bist – Willkommen ….“

WORKFLOW

1-INTERESSENT
2-WELLNESSBERATUNG
3-KUNDE
MEIN GESUNDES FRÜHSTÜCK
4-TREUEPROGRAMM
TREUE-PROGRAMM FÜR KUNDEN
5-KUNDENBETREUUNG
24 FIT CLUB
TOTAL FITNESS AND NUTRITION
ALL YOU CAN EAT
6-EMPFEHLUNG
7-BOTSCHAFTER
I ♥ HERBALIFE
8-BLICK HINTER DIE KULISSEN
BHDK
HERBALIFE NUTRITION
BOTSCHAFTER
I ♥ HERBALIFE
9-AKTIVES MITGLIED
HERBALIFE
10-MITGLIED
HERBALIFE
PROACADEMY
HERBALIFEEVENTS

WORKFLOW - MITGLIED

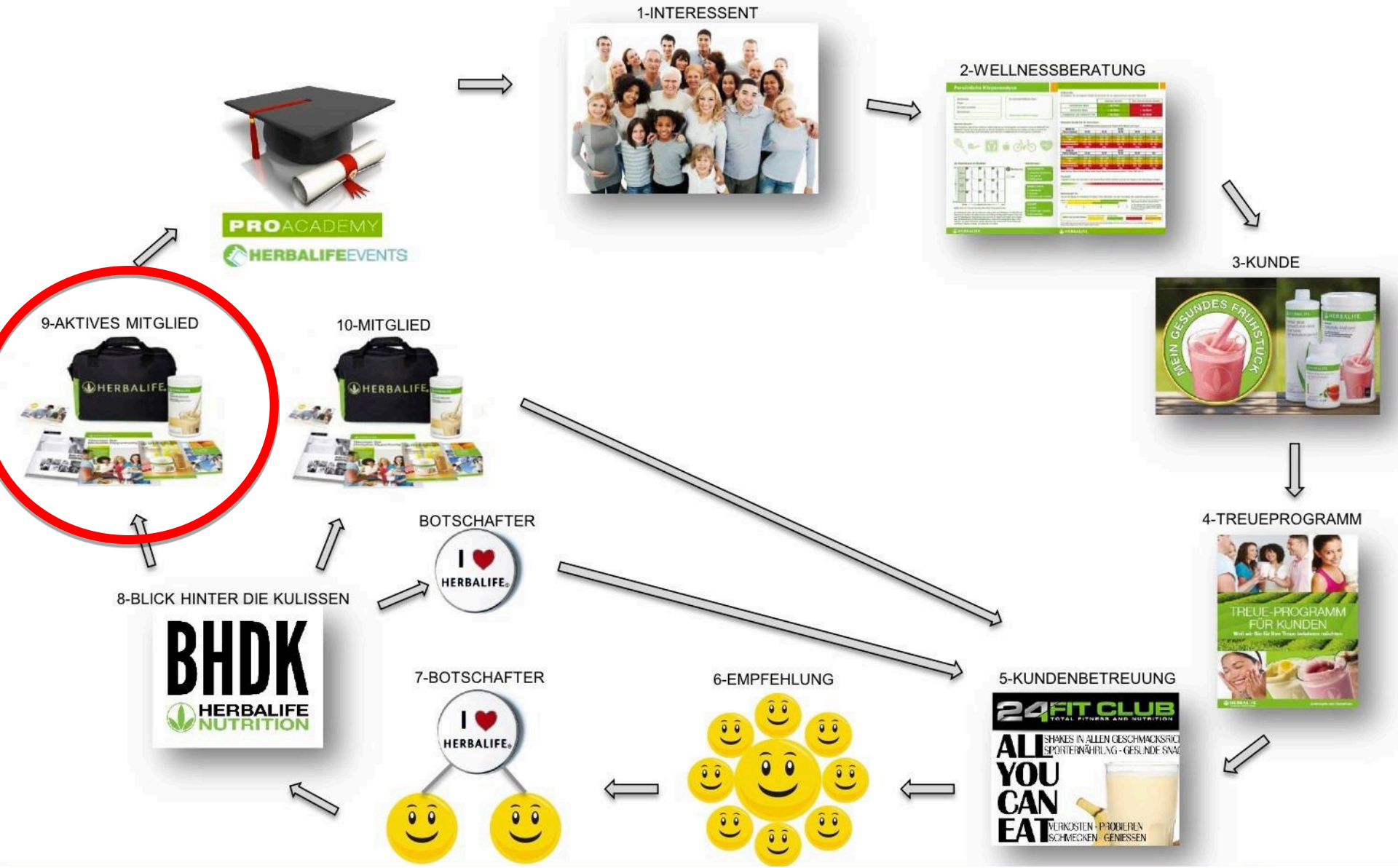
Was mache ich mit meinem neuen Mitglied

Ethik Richtlinien – weiterhin als Kunden betreuen, zu weiteren Empfehlungen inspirieren, Kundenevents …

Mitglieder, die weiterhin Empfehlungen bringen, bleiben länger in deiner Kundentraube

Einstellungen und Ziele können sich verändern!

WORKFLOW


1-INTERESSENT
2-WELLNESSBERATUNG
3-KUNDE
MEIN GESUNDES FRÜHSTÜCK
4-TREUEPROGRAMM
TREUE-PROGRAMM FÜR KUNDEN
5-KUNDENBETREUUNG
24 FIT CLUB
TOTAL FITNESS AND NUTRITION
ALL YOU CAN EAT
6-EMPFEHLUNG
7-BOTSCHAFTER
I ♥ HERBALIFE
8-BLICK HINTER DIE KULISSEN
BHDK
HERBALIFE NUTRITION
BOTSCHAFTER
I ♥ HERBALIFE
9-AKTIVES MITGLIED
HERBALIFE
10-MITGLIED
HERBALIFE
PRO ACADEMY
HERBALIFE EVENTS

WORKFLOW – AKTIVES MITGLIED

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

Was mache ich mit meinem neuen Aktiven Mitglied?

- Einbinden in alle Events, Ausbildungen etc.
- **Ziel: Mitglieds-Aktivierungsprogamm 3 x 500 + 2**

Wie bringe ich meinem neuen Aktiven Mitglied bei,
selbst 5-7 Kunden aufzubauen – 3 Monate hintereinander.
Und 2 Botschafter zu erzeugen, die als Aktives Mitglied dasselbe tun?

HERBALIFE NUTRITION

HERE ON STAGE

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

WT Christoph Nachtigall

AWT Marianne Dick

WT Marko Arkadijevic

AWT Nadine Schrank

HERBALIFE NUTRITION

CHRISTOPH NACHTIGALL

World Team

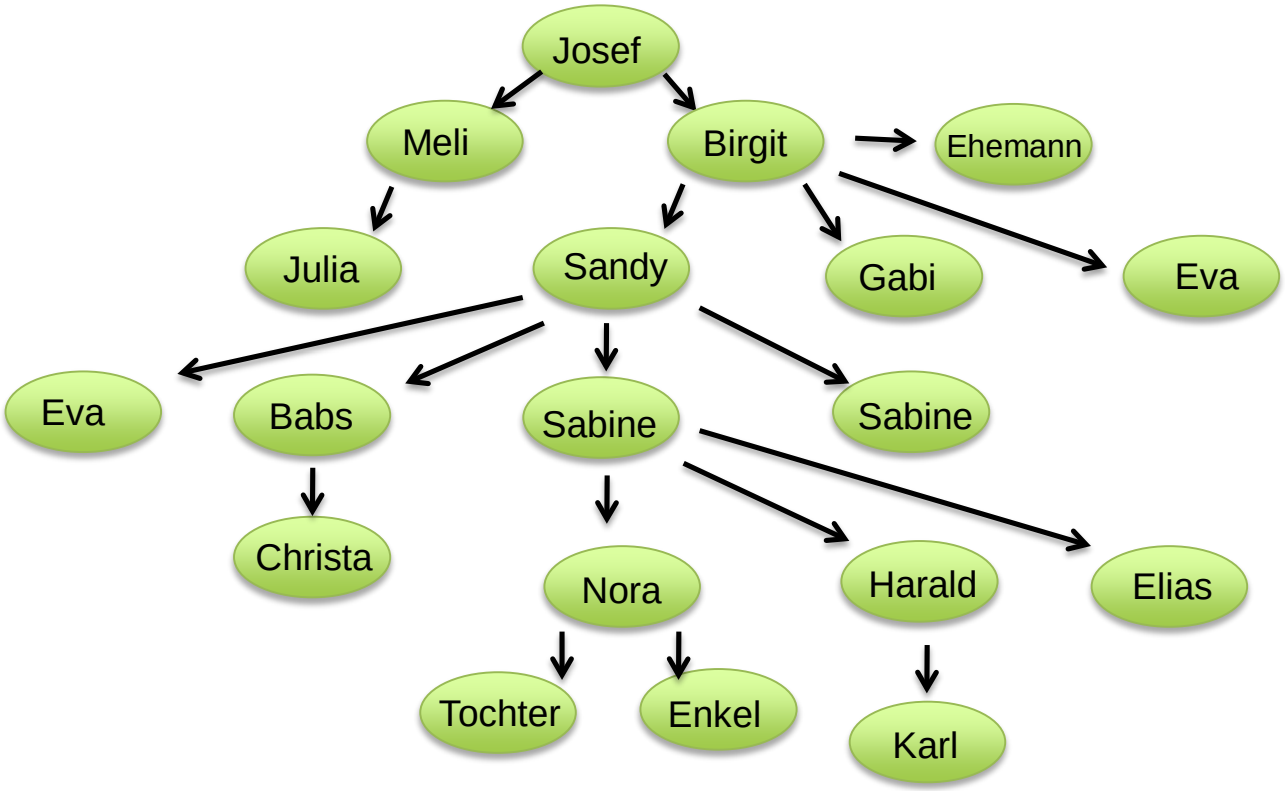
LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

HERBALIFE NUTRITION

ZAHLEN

- Kundenstamm ~35 Kunden
- Ende 2015: Start Trial Pack – zuerst 3 x 2, dann 3 x 1
- Kundenstamm jetzt ~70-80
- Zahlen: 89-85-12 + 7 Botschafter (noch kein BHDK) + 12 Empfehlungskunden (insges. 31 Empfehlungsgeber)
- Weiterempfehlungsquote = 35 %
- Kundentraube bis i.d. 6.Linie

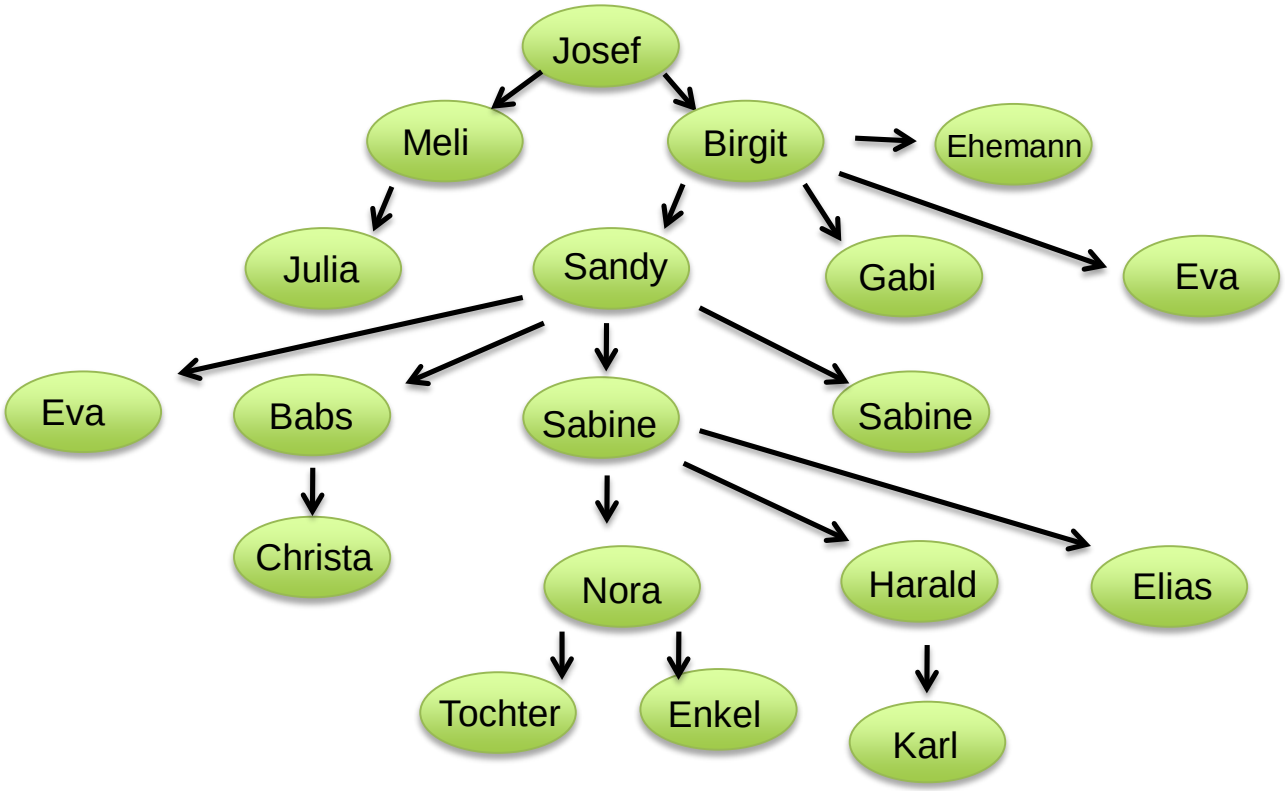
KUNDENTRAUBE - BEISPIEL



DENKWEISE / ABLAUF

- Frühstück!!
- Geschmack & leichte Umsetzung wichtig
- 7******* Follow Up & Beziehungsaufbau
- Kunden-Treuepunkte-Programm
- BHDK
- Neues Mitglied startet bereits mit Kunden(traube)
- 5-7 Kunden
- Breite Kundenbasis = viele Empfehlungen

KUNDENTRAUBE - BEISPIEL



MARIANNE DICK

AWT

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

HERBALIFE NUTRITION

ARBEITSWEISE

- Seit 1,5 Jahren im Geschäft
- Eigene Erfahrung – darüber sprechen
- 14 tägige Treffen zu Hause – Interessenten zur Verkostung einladen, Kunden zum Erfahrungsaustausch, TANITA-Messung, etc.
- Zusammenarbeit mit der Upline
- Super Follow up ☺

ARBEITSWEISE

- Treuepass
- Super Follow up
- Konsequent „durchziehen“ – alle 14 Tage: neue Leute
- Zusammenarbeit mit der Upline
- Daraus sind regelmässige AYCE entstanden
- Fokus auf gegenseitige Inspiration – Miteinander!

MARKO ARKADIJEVIC

World Team

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

HERBALIFE NUTRITION

LDW

Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016

HERBALIFE.

HERBALIFE NUTRITION

FRÜHERE DENKWEISE…

- Eigenes Resultat
- Viele Kontakte geknüpft
- Vom Start schnell 20 Kunden aufgebaut
- Denkweise: Ich kann das alleine
- Academys und Events waren nicht notwendig
- Resultat:
- - Kunden haben aufgehört da keine Kundenbeziehung aufgebaut
- Lösung:
- - Membergespräch & Planung mit Sponsor
- - FOKUS → Plan umsetzen

HEUTIGE PERSÖNLICHE ENTWICKLUNG

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

- Arbeite am neuen Resultat
- Überall über **H E R B A L I F E** reden
- Botschafterqualifikation wird erklärt
- Events werden genützt wie AYCE / BHDK
- Sozialisierung: z.b. FitClub → Kunden werden Freunde ☺
- Durch Spaß Resultate erzeugen und von Kunden zu Freunden entwickeln
- Treueprogramm bei Shakeparty für Kunden erklären
- Resultat: +30 Kunden

HERBALIFE NUTRITION

NADINE SCHRANK

AWT

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

HERBALIFE NUTRITION

FACTS

- 7 Jahre im Geschäft – COI fast abgegrast! ☺
- Konstant hohe VP – großer Kundenkreis
- Heart selling vs. Hard selling
- Seit 01/2015: 3 Tage Probe – immer 3 Tage/6 Mahlzeiten - €€€

- 2015 (gesamt): 97-76-21
- 2016 (01-09): 102-84-18 + aktuell noch 5 Botschafter

  76 Interessenten aufgrund von Weiterempfehlungen

  8 Interessenten vom COI – Direktkontakt

  Restliche Kontakte aus WLC/Messen/Stände/Glücksrad

  42 Kunden haben Empfehlungen gegeben = 50 %

WORKFLOW -

- USE-WEAR-TALK, eigenes Ergebnis, SEI DIE MARKE
- Analyse: gegenseitiges Kennenlernen viel Small Talk; Kundenheft als „Rahmen“
- 7***** Follow up – Beziehungsaufbau – Kenne ich meinen Kunden? Kennt er mich?
- Treuepass erklären
  - Empfehlungstipps vom Follow up übernehmen
  - Immer wieder auf Treuepass hinweisen

PERSÖNLICHE WEITERENTWICKLUNG

LDW
Stockerau | 28. - 30. Oktober | 2016
HERBALIFE.

- Große Zeitinvestition, bei Personen die Zeit brauchen
- Keine Zahlen
- Komplexer Ablauf
- Am Gras gezogen, dass es schneller wächst
- Zu viel geredet
- Fokus auf Quantität
- Besserwissersyndrom

- Zeitinvestition in Personen, die meine Zeit verdienen
- 10-5-1
- Einfachheit
- Loslassen lernen/Führungsqualitäten entwickelt/Bücher
- Lerne zuzuhören
- Fokus auf einkommensproduzierende Maßnahmen
- Kritik-/Lernfähiger, offen für Neues; Holschuld

HERBALIFE NUTRITION