WORKFLOW

Baue **Schritt** für **Schritt**

1: Interessent

2: Wellness Beratung

3: Kunde

4: Treueprogramm

5: Kundenbetreuung

5: Office, Fit Club, …

5: Kunden-Events

6: Empfehlungen & Umfeld

7: Marken-Botschafter

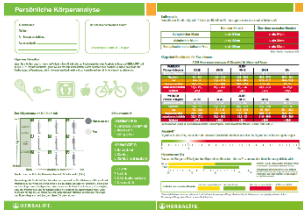
8: Mitglied

9: Aktives Mitglied

WORKFLOW

1-INTERESSENT

2-WELLNESSBERATUNG



3-KUNDE

4-TREUEPROGRAMM

5-KUNDENBETREUUNG

6-EMPFEHLUNG

7-BOTSCHAFTER

8-BLICK HINTER DIE KULISSEN

BHDK
HERBALIFE NUTRITION

BOTSCHAFTER

9-AKTIVES MITGLIED

10-MITGLIED

PROACADEMY
HERBALIFEEVENTS

Workflow

SCHRITT 1

Interesse wecken

Baue dir eine grosse Kundenbasis auf

Interesse wecken - Baue dir eine große Kundenbasis auf / Schritt 1

USE

WEAR

TALK

Eigenes Resultat -
Level 10 - Lifestyle

Sei die Marke
in deiner Stadt,
&
in deiner Familie

Sprich
mit deinem Umfeld
Liste Leute, Social Media
Verwende den Storypool –
Handy, Mappe

Stell die Frage:
„**Was hattest du heute zum Frühstück?**“

Interesse wecken - Baue dir eine große Kundenbasis auf / Schritt 1

Promoten – mit AUTHENTISCHER Begeisterung!

SEI INTERESSIERT – nicht interessant!

HÖRE GUT HIN, dann weißt du, was dein Gegenüber bewegt!

Finde raus: **WO DRÜCKT DER SCHUH ?**

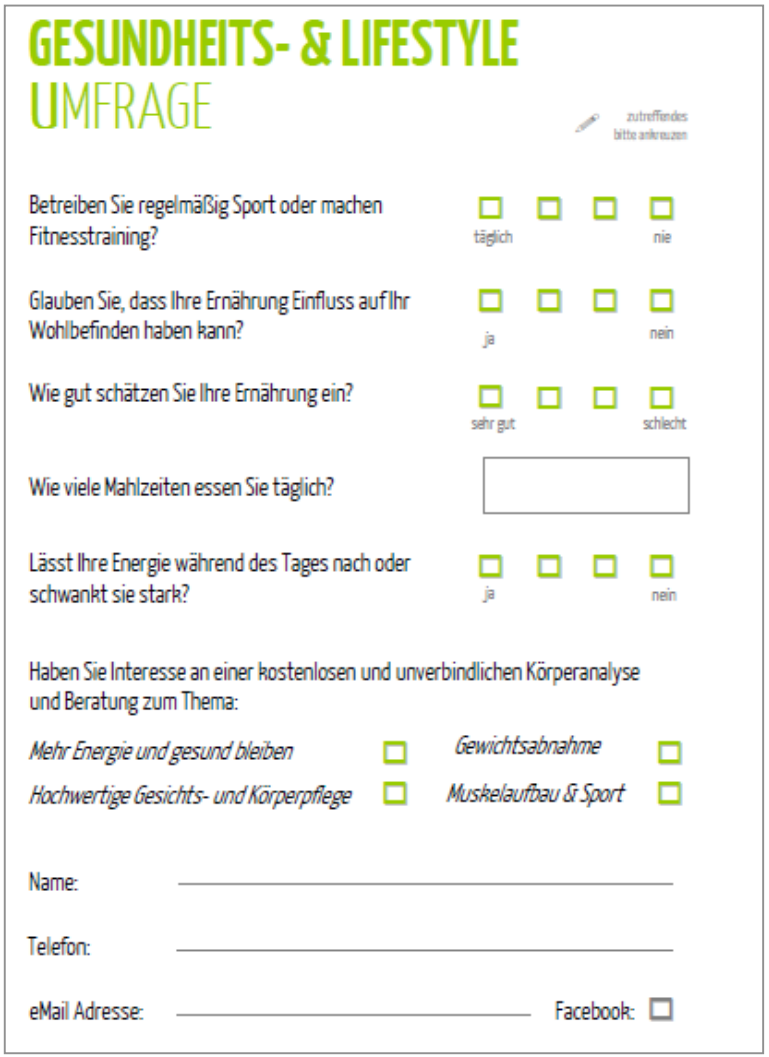
BRINGE MENSCHEN ZUSAMMEN !
Noch besser: BRINGE SIE IN DIE HERBALIFE-ENERGIE!

- → **Zur Verkostung / Shake Party / All You Can Eat**
- → **zum Get 2 Gether / Happy Hour / Kundentreff**
- → **zum Fitclub**
- → **Dein Herbalife Umfeld**

Interesse wecken - Baue dir eine große Kundenbasis auf / Schritt 1

Zusätzlich kannst du auch mit Umfragen arbeiten:

Besprich das mit Deinem Supervisor...



GESUNDHEITS- & LIFESTYLE UMFRAGE

zutreffendes bitte ankreuzen

Betreiben Sie regelmäßig Sport oder machen Fitnesstraining? ☐ ☐ ☐ ☐ täglich nie

Glauben Sie, dass Ihre Ernährung Einfluss auf Ihr Wohlbefinden haben kann? ☐ ☐ ☐ ☐ ja nein

Wie gut schätzen Sie Ihre Ernährung ein? ☐ ☐ ☐ ☐ sehr gut schlecht

Wie viele Mahlzeiten essen Sie täglich? ☐

Lässt Ihre Energie während des Tages nach oder schwankt sie stark? ☐ ☐ ☐ ☐ ja nein

Haben Sie Interesse an einer kostenlosen und unverbindlichen Körperanalyse und Beratung zum Thema:

Mehr Energie und gesund bleiben ☐ *Gewichtsabnahme* ☐

Hochwertige Gesichts- und Körperpflege ☐ *Muskelaufbau & Sport* ☐

Name: _____

Telefon: _____

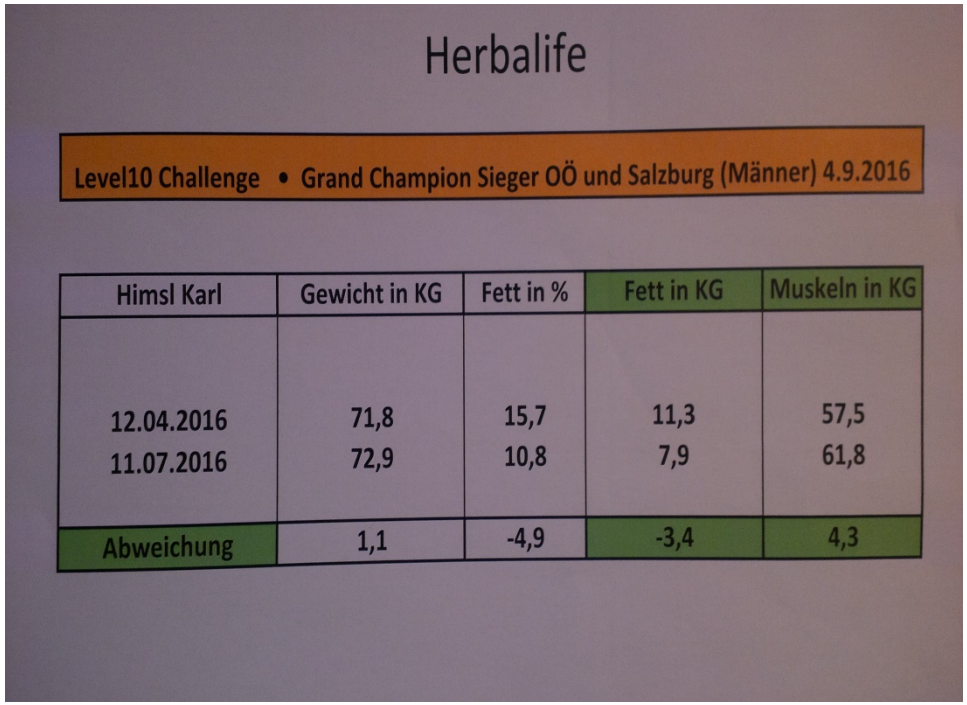
eMail Adresse: _____ Facebook: ☐

LERNBEREITSCHAFT

Zugang zu Herbalife

- Dezember 2015
- Zielsetzung: Reduktion Cholesterinspiegel
- Jänner 2016 Beginn „gesundes Frühstück mit Herbalife“
- Februar 2016: Neue Erkenntnis – Verbesserung Gesundheitszustand
- April 2016: Beschluss – Nebenberufliche Beratertätigkeit
- Beginn Schulungen / Berater-Akademie

Level10 challenge

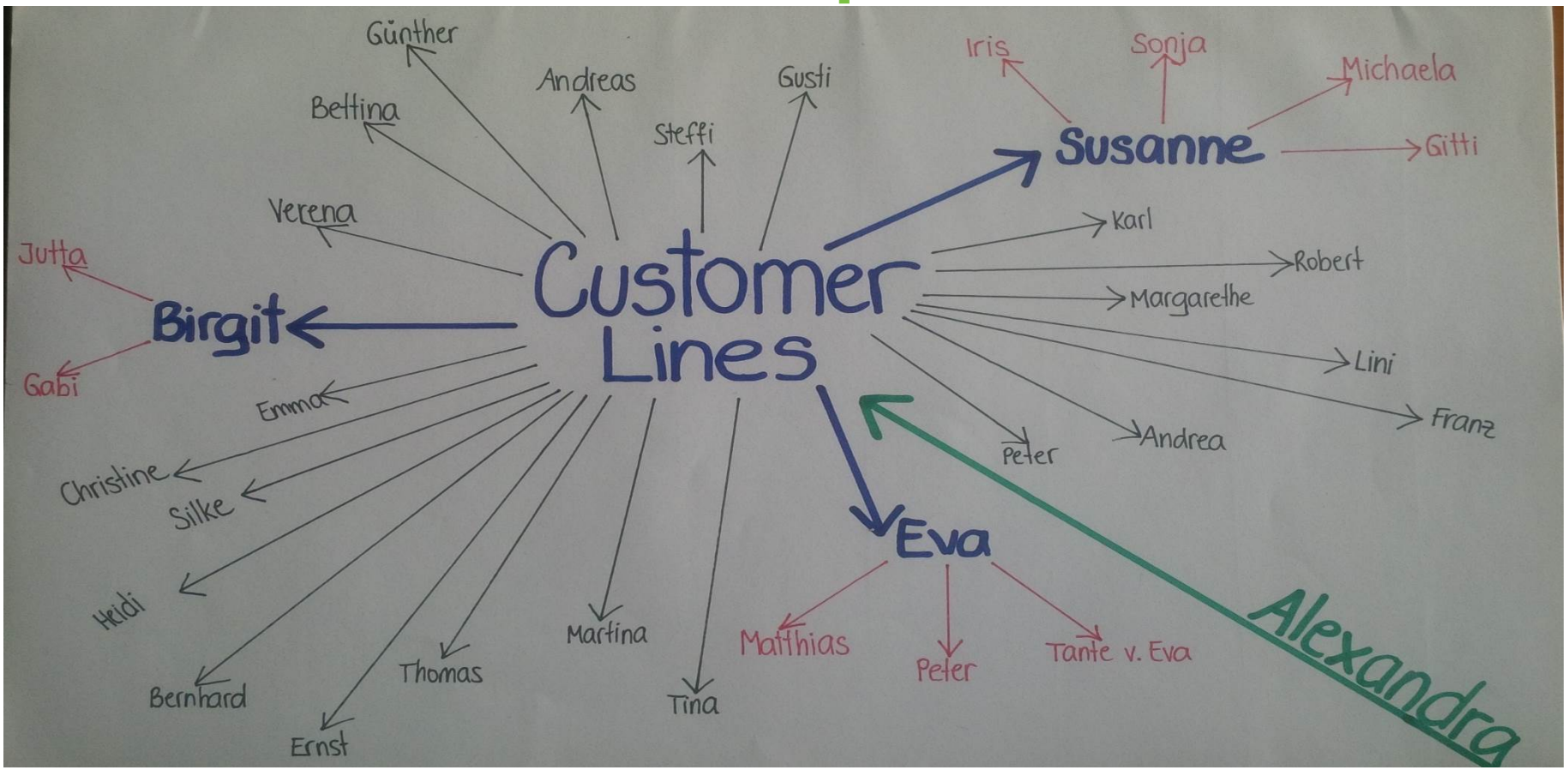


Herbalife

Level10 Challenge • Grand Champion Sieger OÖ und Salzburg (Männer) 4.9.2016

Himsl Karl	Gewicht in KG	Fett in %	Fett in KG	Muskeln in KG
12.04.2016	71,8	15,7	11,3	57,5
11.07.2016	72,9	10,8	7,9	61,8
Abweichung	1,1	-4,9	-3,4	4,3

Kundenakquisition



Kundebetreuung

- Wenn möglich Gruppenbetreuung
- Externe Kundenbesuche im Umkreis von ca. 40 KM

Einkommensentwicklung

- Einkommensentwicklung

Monat	€	
Juni	340	
Juli	350	
August	475	
September	550	
Oktober	840	(inkl. erste passive Einkünfte)

- Zeitaufwand

Ø 10 Stunden pro Woche

Workflow

SCHRITT 2 - 4

- Wellnessberatung
- Zum Kunden machen
- Treuepass erklären

Erstes ZIEL für neue Member: 5-7 Kunden !

Wellnessberatung - Vertrauen aufbauen / Schritt 2 – 4

1) Brich das Eis & Stelle dich vor (Aloe, Thermo, Riegel am Tisch)
2) Stelle Herbalife kurz vor
3) Erfasse die Ausgangstituation des Interessenten
4) WOW Shakes zaubern!!
5) Start mit Produkten (3 Vorschläge & inkl. Tagespreisen)
6) Mehrstufiges Kundentreueprogramm erklären (Wichtigkeit der Empfehlungen!)
7) Optional: Level 10 Erklärung & Fotos

Mach deine Beratung nicht alleine: **Tell – Show – Try – Do**

Wellnessberatung - Vertrauen aufbauen / Schritt 2 – 4

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.: 186 €
(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!

Wellnessberatung - Vertrauen aufbauen / Schritt 2 – 4

Mehrstufiges Treueprogramm

Stufe 1: **PUNKTE SAMMELN** für JEDES GEKAUFTE **PRODUKT**

Stufe 2: **PUNKTE SAMMELN** für JEDEN **EMPFOHLENEN KUNDEN**

Stufe 3: **ZUSÄTZLICHE VORTEILE** als „**HLF-BOTSCHAFTER“**

Mehrstufiges Treueprogramm

Stufe 1:

PUNKTE SAMMELN für JEDES GEKAUFTE **PRODUKT**

Als HERBALIFE Kunde – Punkte für jedes gekaufte Produkt oder Programm.
Ab 30 gesammelten Treuepunkte - diese gegen kostenlose Produkte eintauschen
(weitere Produkte kennenlernen, Programm optimieren)

Stufe 2:

PUNKTE SAMMELN für JEDEN **EMPFOHLENEN KUNDEN**

Menschen in deinem Umfeld (Familie, Freunde, Arbeitskollegen) werden aufmerksam durch dein gutes Ergebnis und sprechen dich darauf an.
→ WEITEREMPFEHLEN an Deinen Coach → Termin vereinbaren.
Wird deine Empfehlung dann Kunde (Mindestumsatz von € 100,-),
wirst Du mit 20 Treuepunkten belohnt.

Mehrstufiges Treueprogramm

Stufe 3:

ZUSÄTZLICHE VORTEILE als **MARKEN-BOTSCHAFTER**

Botschafterprogramm sobald du mind. 2 Kunden empfohlen hast.

Persönliche Körperanalyse

Kundenname: _____

Telefon: _____

Am besten erreichbar: _____

Adresse/Email: _____

_____

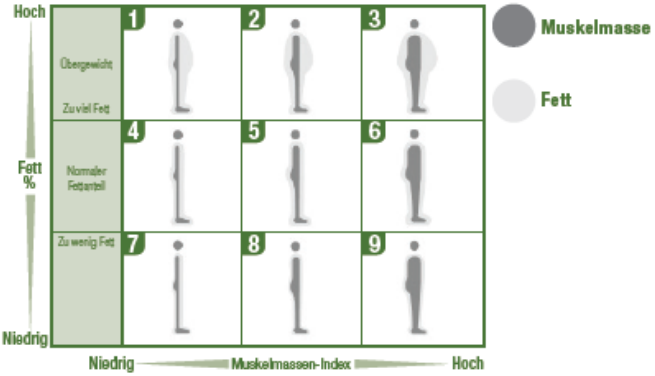
Ihr persönlicher Wellness Coach:

Selbständiges HERBALIFE-Mitglied

Allgemeine Information:

Wenn Sie möchten, dass ich Ihnen telefonisch, mittels E-Mail oder per Post Neuigkeiten oder Angebote in Bezug auf HERBALIFE® und HERBALIFE®-Produkte übermittle, geben Sie mir bitte Ihre Kontaktdaten in dem Kästchen oben bekannt. Sie haben das Recht, Ihre Zustimmung zur Verwendung dieser Informationen durch mich und zur Kontaktaufnahme mit Ihnen jederzeit zu widerrufen.

Der Körperbauwert im Überblick



Quelle: Daten der Columbia University (New York) & Tanita Institut (Tokio)

Die nachfolgende Grafik stellt den Körperbau entsprechend des Verhältnisses von Körperfett und Muskelmasse dar. Wenn Sie aktiver werden und die Menge an Körperfett verringern, ändert sich auch der Körperbauwert entsprechend. Auch wenn sich Ihr Gewicht nicht ändert, ist es möglich, dass sich Muskelmasse und Körperfettanteil ändern, wodurch Sie ausgewogener leben. Jeder sollte sich ein eigenes Ziel setzen, welchen Körperbau man erreichen will und ein Ernährungs- und Fitness-Programm verfolgen, um dieses Ziel zu erreichen.

Körperbauwert

ÜBERGEWICHTIG

1. Verstecktes Übergewicht
2. Übergewicht
3. Kräftig gebaut

NORMALE STATUR

4. Untertrainiert
5. Standard
6. Standard, aber muskulös

SCHLANK

7. Schlank
8. Schlank, aber muskulös
9. Sehr muskulös

Taillenmaße

Konsultieren Sie die folgende Tabelle als Richtlinie für ein angemessenes normales Taillenmaß.

	Nomaler Bereich	Über dem normalen Bereich
Europäischer Mann	< als 94cm	> als 94cm
Asiatischer Mann	< als 90cm	> als 90cm
Europäische und asiatische Frau	< als 80cm	> als 80cm

British Nutrition Foundation 2015

Körperfett Bandbreite für Erwachsene

ACSM Körperzusammensetzung (% Körperfett) für Männer und Frauen

MÄNNLICH	ALTER				
Fitness-Kategorie	20-29	30-39	40-49	50-59	60+
Minimum-Fettwert	2 - 5	2 - 5	2 - 5	2 - 5	2 - 5
Exzellent	7,1 - 9,3	11,3 - 13,8	13,6 - 16,2	15,3 - 17,8	15,3 - 18,3
Gut	9,4 - 14	13,0 - 17,4	16,3 - 19,5	17,0 - 21,2	18,4 - 21,0
Durchschnittlich	14,1 - 17,5	17,5 - 20,4	19,6 - 22,4	21,3 - 24	22 - 25
Unterdurchschnittlich	17,4 - 22,5	20,5 - 24,1	22,5 - 26	24,1 - 27,4	25 - 28,4
Schlecht	>22,4	>24,2	>26,1	>27,5	>28,5

WEIBLICH	ALTER				
Fitness-Kategorie	20-29	30-39	40-49	50-59	60+
Minimum-Fettwert	10 - 13	10 - 13	10 - 13	10 - 13	10 - 13
Exzellent	14,5 - 17	15,5 - 17,9	18,5 - 21,2	21,6 - 24,0	21,1 - 25
Gut	17,1 - 20,5	18 - 21,5	21,3 - 24,8	25 - 28,4	25,1 - 29,2
Durchschnittlich	20,6 - 23,6	21,6 - 24,8	24,0 - 28	28,5 - 31,5	29,3 - 32,4
Unterdurchschnittlich	23,7 - 27,6	24,0 - 29,2	28,1 - 32	31,6 - 35,5	32,5 - 36,5
Schlecht	>27,7	>29,3	>32,1	>35,6	>36,6

Quelle: American College of Sports Medicine Health-Related Physical Fitness Assessment Manual, 2, Edition, 2008, Seite 59,

Organfett*

Organfett ist das Fett, das sich in der inneren Bauchhöhle befindet und das die Organe in der Bauchregion umgibt.

Körperwasser (%)

Das ist die Menge an Flüssigkeit im Körper eines Menschen, die als Prozentsatz des Gewichts ausgedrückt wird.

Beachten Sie bitte, dass Athleten geringfügig höhere Körperwasser-Prozentsätze aufweisen können.

Der Wassergehalt variiert über den Tag, abhängig von der Schlafdauer, der aufgenommenen Nahrung, Krankheiten, usw. Bitte beachten Sie die Angaben nur als Referenzwerte.

Indikator des normalen Bereichs	Unter dem normalen Bereich	Normaler Bereich	Über dem normalen Bereich	Gut/Durchschnittlich

*Diese Maße/Referenzbereiche beziehen sich auf die Tanita Körperanalyse-Waage. Beachten Sie die Referenzen in dem jeweiligen Handbuch Ihre Körperanalyse-Waage, wenn Sie ein anderes Gerät benutzen.

WAS IST DER KÖRPERFETTANTEIL?

Der Körperfettanteil ist ein direkteres Maß der Menge Ihres Körperfetts als Anteil Ihres Gewichts. Die direkte Messung des Körperfetts ist wichtig, weil manche Menschen „proportioniert" aussehen, aber viel Körperfett aufweisen. Beachten Sie, dass Athleten geringere Körperfettanteile als durchschnittliche gesunde Erwachsene aufweisen.

WAS IST ORGANFETT?

Organfett ist das Fett in der Bauchhöhle, das die Organe umschließt. Die Forschung hat gezeigt, dass sich das Körperfett in die Mitte des Körpers oder den Rumpf verlagert, wenn Sie älter werden, speziell nach der Menopause. Ungesunde Mengen an Organfett können das Risiko bestimmter ernsthafter Krankheiten erhöhen.

KÖRPERWASSER

Der Körperwasseranteil ist die Gesamtmenge an Flüssigkeit im menschlichen Körper, ausgedrückt als Prozentsatz des Gesamtgewichts. Der Messwert wird verwendet, um Änderungen in der Körperzusammensetzung festzustellen und weniger, um einen absolut empfohlenen Anteil an Körperwasser festzustellen. Wenn Sie Körperfett verlieren, sollte der Anteil Ihres Körperwassers allmählich ansteigen. Jeder Mensch ist anders, aber als Richtlinie können die zuvor angegebenen Bereiche der Körperwasseranteile dienen.

KÖRPERBAUWERT

Das ist eine Funktion, die einige Körperanalyse-Waagen aufweisen und die Ihnen hilft, zu verfolgen, wie sich Ihre Physis auf Basis des Körperfettanteils und der Muskelmasse in Ihrem Körper verändert. Wenn Sie sich mehr bewegen und den Anteil an Körperfett reduzieren, wird sich Ihre physische Einstufung entsprechend ändern.

UPDATE!!!!

WARUM IST MUSKELMASSE WICHTIG?

Muskeln verbrennen mehr Energie als Fett. Die Feststellung der Muskelmasse hilft Ihnen zu verstehen, wie sich Ihre Körperzusammensetzung während der Gewichtsabnahme oder als Ergebnis von Bewegung/(Kraft-) Training ändert, wenn Sie versuchen, mehr Muskelmasse hinzuzugewinnen. Wenn Sie abnehmen geht Muskelmasse im Allgemeinen verloren, aber Bewegung und adäquate Proteinzufuhr können helfen, sie aufrechtzuerhalten.

WAS IST DAS STOFFWECHSELALTER?

Diese Funktion mancher Körperanalyse-Waagen berechnet Ihren Grundumsatz (BMR) und zeigt das durchschnittliche Alter für diesen Stoffwechseltyp an. Wenn Ihr BMR-Alter höher ist als Ihr tatsächliches Alter, ist das ein Zeichen, dass Sie Ihren Stoffwechselumsatz verbessern müssen. Mehr Bewegung und adäquate Proteinzufuhr hilft gesunde Muskelmasse zu bilden, die Ihr metabolisches Alter verbessern kann.

WAS MISST DER TAILLENUMFANG?

Der Taillenumfang ist eine gute Möglichkeit, um Ihre Fettverteilung zu überprüfen. Zu viel Gewicht um Ihre Mitte erhöht Ihr Risiko bestimmte ernsthafte Krankheiten zu entwickeln. Verwenden Sie ein Maßband; Ihre Taille ist in der Mitte zwischen dem Ende Ihrer Rippen und dem Anfang Ihres Hüftknochens, normalerweise auf Höhe Ihres Bauchnabels.

WAS IST KNOCHENMASSE?

Diese Funktion zeigt die Menge von Knochen (Knochenminerallevel, Calcium oder andere Mineralien) im Körper an. Die Forschung hat erwiesen, dass körperliche Betätigung und die Entwicklung von Muskelgewebe mit stärkeren und gesünderen Knochen verbunden sind. Während es eher unwahrscheinlich ist, dass bei der Knochenstruktur kurzfristig merkliche Veränderungen auftreten, ist es doch wichtig, durch eine ausgewogene Diät und ausreichende körperliche Aktivität für gesunde Knochen zu sorgen. Falls Sie um die Gesundheit Ihrer Knochen besorgt sind, wenden Sie sich an Ihren Arzt. Bei Personen, die aufgrund von hohem oder besonders jungem Alter, Schwangerschaft, Hormonbehandlungen oder anderen Gründen an Osteoporose oder geringer Knochendichte leiden, kann möglicherweise keine genaue Schätzung der Knochenmasse erhalten werden.

Knochenmasse:_____

Allgemeine Information:

Die Körperanalyse und die Mahlzeitenpläne sind nicht für Personen unter 18 Jahren, Schwangere oder stillende Mütter, professionelle Athleten oder Bodybuilder bestimmt. Die Berechnungen sind Schätzungen und der Inhalt dieser Analyse ist nur als allgemeine Information gedacht. Er sollte nicht als Ersatz für medizinischen Rat Ihres Arztes oder eines anderen Angehörigen eines Gesundheitsberufes angesehen werden. Bei medizinischen Beschwerden oder Bedenken über Ihren Gesundheitszustand kontaktieren Sie unbedingt Ihren Hausarzt, bevor Sie mit einem Bewegungs- oder Diätplan beginnen.

Alle Daten, die Ihnen im Zusammenhang mit dieser Analyse zur Verfügung gestellt werden, werden mit der Hilfe einer TANITA Körperanalyse-Waage ermittelt und alle Referenzwerte beziehen sich auf dieses Gerät. Diese Daten stellen nur eine allgemeine Information dar und sind nicht geeignet, individuellen Rat zur Ernährung zu ersetzen.

Kundenbetreuung

Kundenheft

WICHTIG IST DIE
5-STERNE-BETREUUNG!!

Das perfekte Werkzeug, um die Kundendaten zu erfassen und neue Aktive Mitglieder sofort auf den richtigen Weg zu bringen.

„Ein Kunde, der gut versorgt wird, kann wertvoller sein, als 10.000 $ teure Werbung“
Jim Rohn

Kundenliste

Name des Kunden	Programmstart	Telefonnummer

HERBALIFE NUTRITION

Aufzeichnung der Messwerte

Körpergröße [cm] : Alter : Kunde:

Resultate

Datum	Gewicht	Fett %	Fett kg 1)	Wasser-anteil %	Muskelmasse % 2)	Muskelmasse kg	Körper-bauwert	Knochen-masse	Grund-umsatz [kcal]	Stoff-wechsel-alter	Viszeral-fett
Ziel											

Empfohlener Proteinbedarf [g] _____ pro Tag

Siehe Unterlagen (Factsheet) Dr. Marion Flechtner-Mors

1) Fett [kg] = Fett [%] x Körpergewicht [kg] / 100
2) Muskelmasse [%] = Muskelmasse [kg] / Körpergewicht [kg] x 100

Körperumfang

Datum	Brust	Taille (Bauchnabel)	Po	Oberschenkel	Oberarm

HERBALIFE NUTRITION

Fragen zur aktuellen Situation

Kundendaten	
Name	Vorname
Adresse	
Telefon Mobil	Festnetz
eMail	Geburtsdatum
Beruf	Beste Anrufzeit
Name des Ehegatten/in	Geburtsdatum des Ehegatten/in
Kinder: Name & Geburtsdatum	
Anzahl Erwachsene im Haushalt	Anzahl Kinder im Haushalt

Aktuelle Situation

- ☐ Energiemangel / Müdigkeit
- ☐ Schlaf (wie, lang, ruhig)
- ☐ Diabetes
- ☐ Stress
- ☐ Haarausfall
- ☐ Allergien
- ☐ Verdauungsprobleme (Verstopfung, Blähgefühl)
- ☐ Heißhunger (süß, salzig)
- ☐ Bluthochdruck
- ☐ Sodbrennen
- ☐ Andere Erkrankungen
- ☐ Fingernägel
- ☐ Sport
- ☐ Cellulitis / Wassereinlagerungen
- ☐ Kopfschmerzen / Migräne
- ☐ Gelenksprobleme
- ☐ Laktoseunverträglichkeit
- ☐ Hautprobleme / Hauttyp
- ☐ Herz-Kreislauf
- ☐ Medikamente/Pille
- ☐ Menstruations-/ Wechselbeschwerden

Ernährungs-gewohnheiten

- ☐ Frühstück _____
- ☐ Abendessen _____
- ☐ Süßigkeiten _____
- ☐ Raucher _____
- ☐ Alkoholkonsum _____
- ☐ Gemüsekonsum
- ☐ Mittagessen _____
- ☐ Zwischenmahlzeiten _____
- ☐ Wassermenge / Tag _____
- ☐ Kaffeekonsum _____
- ☐ Obstkonsum _____

Zielsetzung

- ☐ Ich will mehr Energie und Vitalität
- ☐ ... abnehmen
- ☐ ... Muskeln aufbauen
- ☐ ... Fett abbauen
- ☐ ... einen aktiveren Lebensstil führen (bzw. mehr Sport betreiben)
- ☐ ... meine gesundheitliche Situation verbessern
- ☐ ... meine berufliche Situation verändern

Ziele nach Wichtigkeit

① _____

② _____

③ _____

HERBALIFE NUTRITION

Notizen / Follow-Up

HERBALIFE NUTRITION

HERBALIFE Treue-Programm

Hinweis: Schreibe unter ‚Plus' die Summe der Treuepunkte, die dein Kunde bei einem Produktkauf erhält. Unter ‚Minus' die Treuepunkte, die er gegen Produkte einlöst.

Gekaufte Produkte / Kunden Treue-Programm

Datum	Produkte	Treuepunkte		
		Plus	Minus	Stand

Empfehlungen / Kunden

Name	Telefonummer	Kunde seit

Produkt - Testimonial

Trage bitte das Datum ein, an dem der Kunde am ‚Blick hinter die Kulissen' teilgenommen hat bzw. an dem er zum Botschafter/Mitglied/Aktiven Mitglied wurde.			Teilnahme „Blick hinter die Kulissen":		
Botschafter:		Mitglied:		Aktives Mitglied:	

HERBALIFE NUTRITION

Wichtigkeit des FOLLOW-UP

„Wenn du verkaufst, finanzierst du dein Leben. Wenn du Zeit und guten Service in einen Kunden investierst, kannst du ein Vermögen machen„ Jim Rohn

Follow-up ist der elementare Bestandteil des Service-Pakets, das wir unseren Kunden anbieten.

Deine Unterstützung ist zwingend erforderlich, um die gewünschten Ergebnisse beim Kunden auch wirklich zu erzielen. Ein zufriedener Kunde ist dein Grundstein für Weiterempfehlungen und wird weiterhin ein langfristiger Kunde bleiben oder zum Botschafter, einem Mitglied oder gar aktivem Mitglied werden.

Die überwiegende Mehrheit der erfolgreichsten Herbalife-Mitglieder waren vorher zufriedene Kunden. Nur Übung in der Praxis macht dich besser!

Dein Follow-Up besteht aus 4 wichtigen Teilen:

Schritt 0: **Beim Produktverkauf**
Schritt 1: **Intensive Betreuung im ERSTEN Monat**
Schritt 2: **Weiterführende Betreuung**
Schritt 3: **Erhaltung und Entwicklung der Kundenbeziehung im Workflow**

Schritt 0: Beim Produktverkauf

Deine gute Beziehung zum Kunden beginnt mit der Erst-Präsentation und dem Produktverkauf - dies ist der erste wichtige Meilenstein in eurer Zusammenarbeit. Besprich von Anfang an, wie du mit deinem Kunden kommunizieren wirst (persönliche Treffen, Telefon, Email, Social Media, Whats App). Fülle das Kundenheft detailliert aus und achte darauf, alle Kontaktdaten wie Telefonnummer, E-Mail-Adresse usw. zu erfragen.

Stelle außerdem sicher, dass du die Tanita-Messung (und ev. Abmessungen mit einem Maßband) korrekt durchgeführt hast und mache ein Startfoto des Neukunden. Biete ihm ausserdem die Möglichkeit an, an der Level 10 Challenge teilzunehmen. **www.herbalifeactive.at**

Erkläre dem Kunden die Produktanwendung im Detail. Nütze dafür auch den Produktkatalog und gib ihm diesen mit. Lasse ihn selbst Notizen zu den Produkten und seinem Programm machen. Teile ihm mit, wann du ihn das nächste Mal zum Follow-Up kontaktieren wirst und vereinbare den nächsten Kontrolltermin (Kundenevent).

Schritt 1: Intensive Betreuung im ERSTEN Monat

Die wichtigste Erfahrung:
Kunden, die innerhalb der ersten 3 Tage nicht betreut werden, brechen mit 90% iger Wahrscheinlichkeit ihr Herbalife-Programm ab.

Wir empfeheln dir also, in der ersten Woche unbedingt einen engen Kontakt zu deinen Kunden zu halten und sie bei ihrer Ernährungsumstellung zu unterstützen.

Infos dazu unter **www.hlfaustria.info**

Es liegt an dir, deinem Kunden bestmöglichst zu helfen, Herbalife in seinen Alltag einzubauen. Gehe die Extra-Meile, um aus der Kundenbeziehung eine Freundschaftsbeziehung aufzubauen.

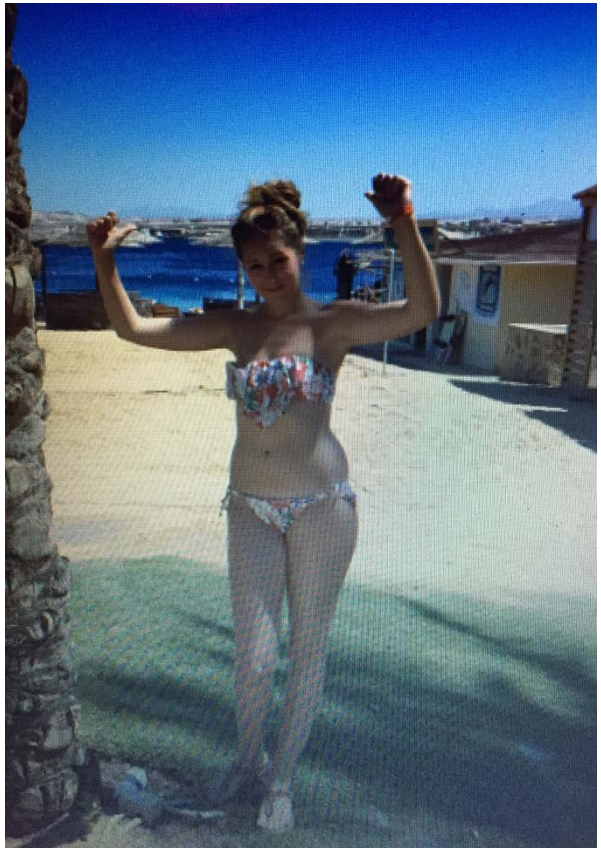
Dadurch wird sich über kurz oder lang auch dein Team vergrößern. Vor allem wirst du stolz sein, dass du das Leben vieler Menschen positiv beeinflussen konntest.

Workflow

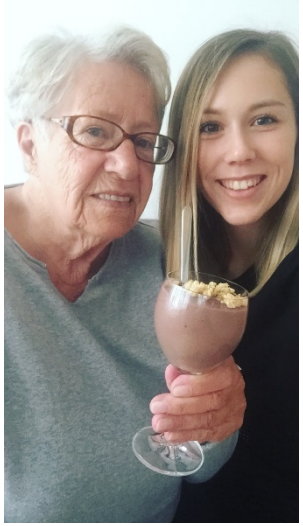
SCHRITT 5

Follow up:

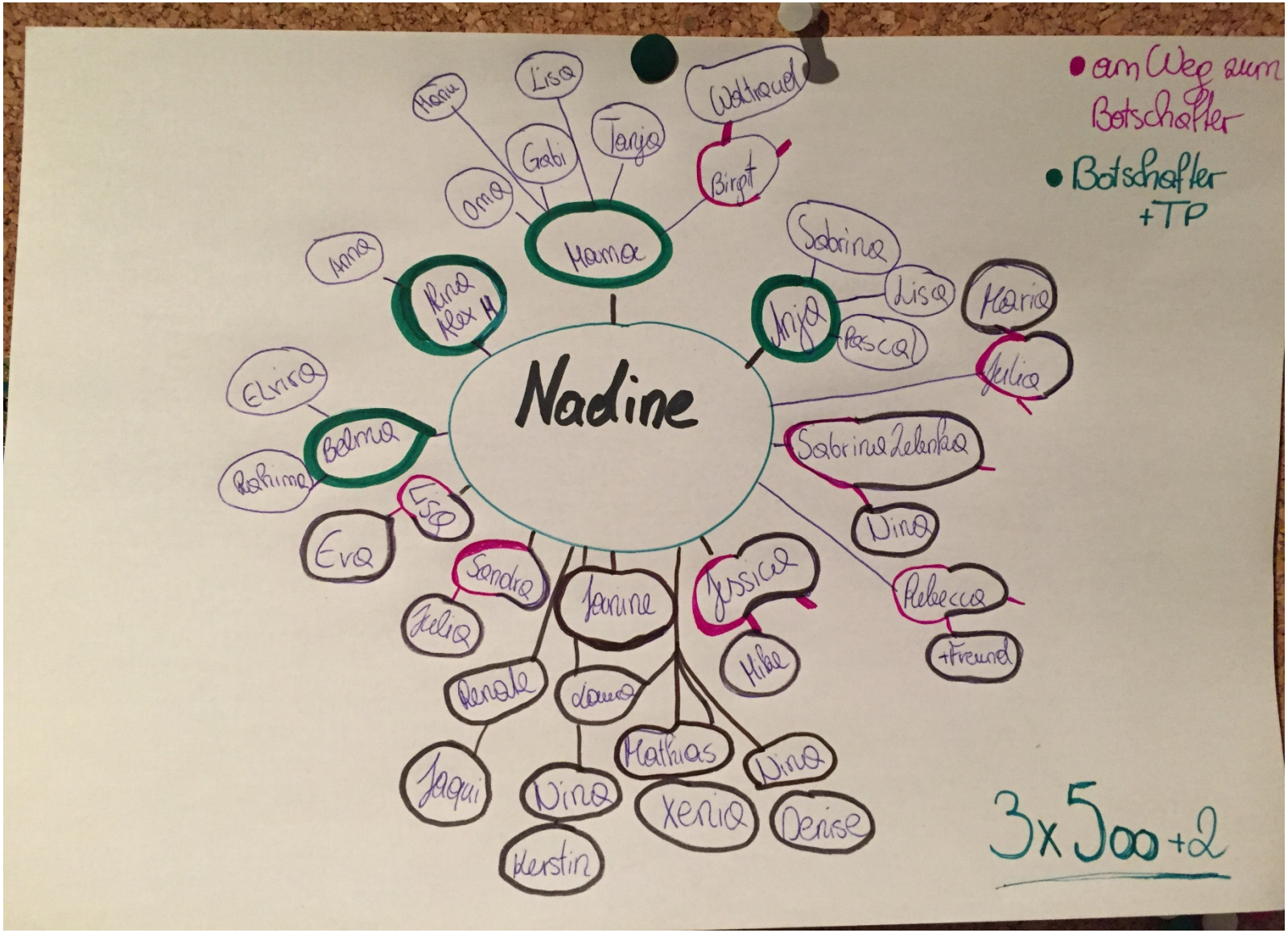
Kundenbetreuung



HERBALIFE
24



HERBA
NUTRI


Nadine
Mama
Lisa
Gabi
Tanja
Oma
Birgit
Anja
Sabrina
Lisa
Pascal
Marie
Julia
Sabrina Zelenka
Nina
Rebecca
+Freund
Jessica
Hibe
Janine
Nina
Xenia
Denise
Mathias
Dana
Nina
Kerstin
Renate
Jaqui
Sandra
Julia
Lisa
Eva
Belma
Elvira
Rahima
Nina
Alex H
Anna
Mama
Gabi
Tanja
Birgit
Sabrina
Lisa
Pascal
Julia
Sabrina Zelenka
Nina
Rebecca
+Freund
Jessica
Janine
Nina
Mathias
Dana
Nina
Xenia
Denise
Kerstin
Renate
Jaqui
Sandra
Julia
Lisa
Eva
Belma
Elvira
Rahima
Nina
Alex H
Anna
• am Weg zum Botschafter
• Botschafter +TP
3x500+2

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, …. ?

Nach jedem Gespräch wird der darauffolgende Termin vereinbart!

Great things never came from comfort zones.

Workflow

Weiterentwicklung der Kundenbeziehung

Einbinden – Kundenbeziehung / Schritt 5

Einbinden in eine Community / Gemeinschaft:

Happy Hour

All You Can Eat

Fitclub

Facebook-/Whats App-Gruppen

geschlossene und geheime Gruppe für deine Kunden – Kommunikation (Ergebnisse, Shakerezepte, Austausch)
Geschäftliche Promotion hat hier nichts zu suchen!

story

Unsere Nachbarin die Frau Özgül hat mir erzählt, dass sie ihre Ernährung umstellt und durch Unterstützung von Herbalife Produkten ihr Gewicht reduzieren möchte. Wir haben uns auch dafür entschieden und haben Herbalife von Kiymet Uyanik kennengelernt. Mein Mann hatte war übergewichtig und hatte Gesundheitliche Probleme mit seinem Cholesterin- und Blutzuckerspiegel. Er hat gleich mit den Produkten gestartet und hat in kürzester Zeit durch Ernährungsumstellung sein Gewicht reduziert. Viele Personen sind durch uns aufmerksam geworden und wurden zu Kunden bei Herbalife. Nachdem Blick hinter den Kulissen haben wir uns dafür entschieden, dass wir aktive Mitglieder werden. Ich habe auch mit einem Abnehmprogramm begonnen und 7% Körperfett reduziert. Nachdem wir Aktiv geworden sind haben wir das auch auf Sozialen Medien mit unseren Bekannten geteilt. Es haben sich mehrere Leute gemeldet, die dann auch mit den Produkten starten wollten. Nach den ersten 2 Monaten sind wir zu Supervisor aufgestuft worden und seit September befinden wir uns auf World Team Stufe. Unser nächstes Ziel ist die Stufe: Aktive World Team.

ERKUT
APDİ
EMİNE
TÜLAY
VOLKAN
OKAN
ŞERİFE
AYSEL
VOLKAN K.
SELDA
SAKINE
YILDIZ
ADOLF
RUZA
MUSTAFA
SIBEL
RABIA
HAVVA
HÜESSER
BRIGITTE
RENATE
SUZAN
MARIA
SERİFE B.
ALİ
YÜKSEL
HÜBERRA
AYFER
ZEYNEP
MERYEM
MÜNEVVER
ICH
ICH
ALİ
ZEYNEP
SEVDA
BERIVAN
İLKIM
BİRGÜL
UMUT
MERYEM
ESRA
GÜLHAN
JAMLA
PINAR
HATICE
ESRA
GAMZE
EMINE
ZEHRA
TAMER
SEVAL
ŞEHRA
GAZMEND
AYNUR
MÜNEVVER
HÜSEYIN
ALIN

Neukundengewinnung & Empfehlungen

- Ansprechen
- Das Logo in der Öffentlichkeit tragen
- Die Arbeit in sozialen Medien teilen

- Durch zufriedene Kunden

Bevorzugte Arbeitsweisen

- Shake Parties
- Erste 10 Tage intensives Follow-up
- Wellness-Check

Workflow

Anerkennung

Anerkennung

- **Vernetzung:** Der Kunde sieht andere Kunden und deren Ergebnisse – die Macht der Dritten Person!
- **Lobe deine Kunden** wöchentlich (Kundentreff, Whats App, FB, promote Ergebnisse)
- **Kunden, die anerkannt werden, bringen mehr Empfehlungen**!

Workflow

SCHRITT 6

Empfehlungen

Persönliches Umfeld des Kunden entwickeln

Wann bekomme ich Empfehlungen?

Vertrauen in dich und die Gruppe

Eigenes Resultat des Kunden – erste Woche ist ENTSCHEIDEND

Eigener Vorteil: 20 Treuepunkte – Produkte gratis

Empfehlungen – Umfeld des Kunden entwickeln /Schritt 6

Frage JEDEN nach Empfehlungen – OHNE AUSNAHME.

Ein Kunde, der dir vertraut**, stellt dir auch seine Familie vor**.

Aus 1 Kunden entstehen oftmals 5-7 Kunden.
Dein Kunde übernimmt bereits Verantwortung für andere.

Know me **like me** **trust me** **follow me**

Ein neuer Kreislauf beginnt wieder von vorne – siehe Schritt 1 „Interesse wecken“

Workflow

Heart selling
versus
Hard selling

Universität Wien

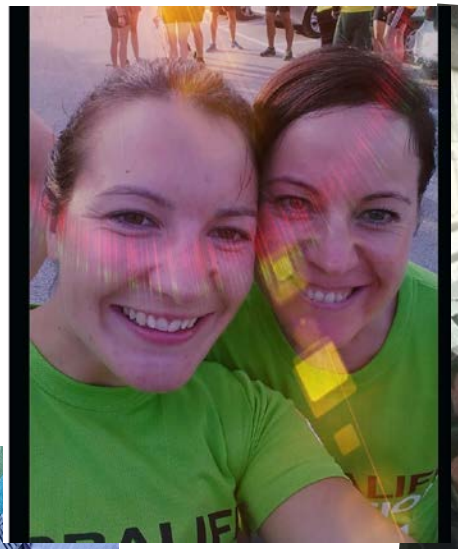
SRAM
HERBALIFE
24

Formula 1
Express
207
56 g

HERBALIFE
24

24

Warum Herbalife?



Empfehlungen

Gutscheine

- Anfangs Gutscheine ankündigen
- diese erklären vor den Produkten!!!
- Vorteil: keine Vorauswahl
- Fragestellung: WEM,….?
- WellnessCheck muss interessant sein.

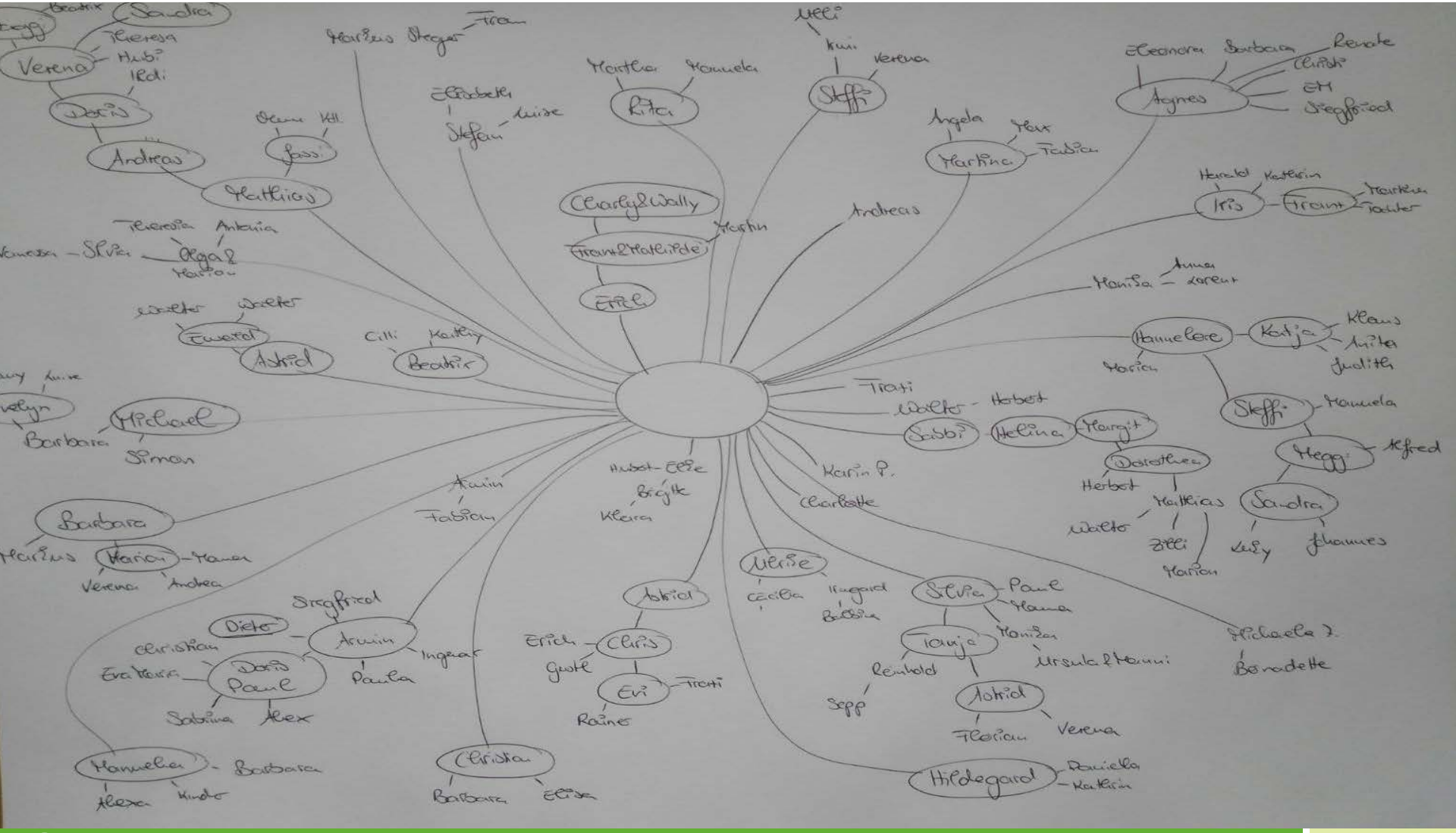
- Kein betteln!

Empfehlungen

Kundenergebnisse → neue Empfehlungen!

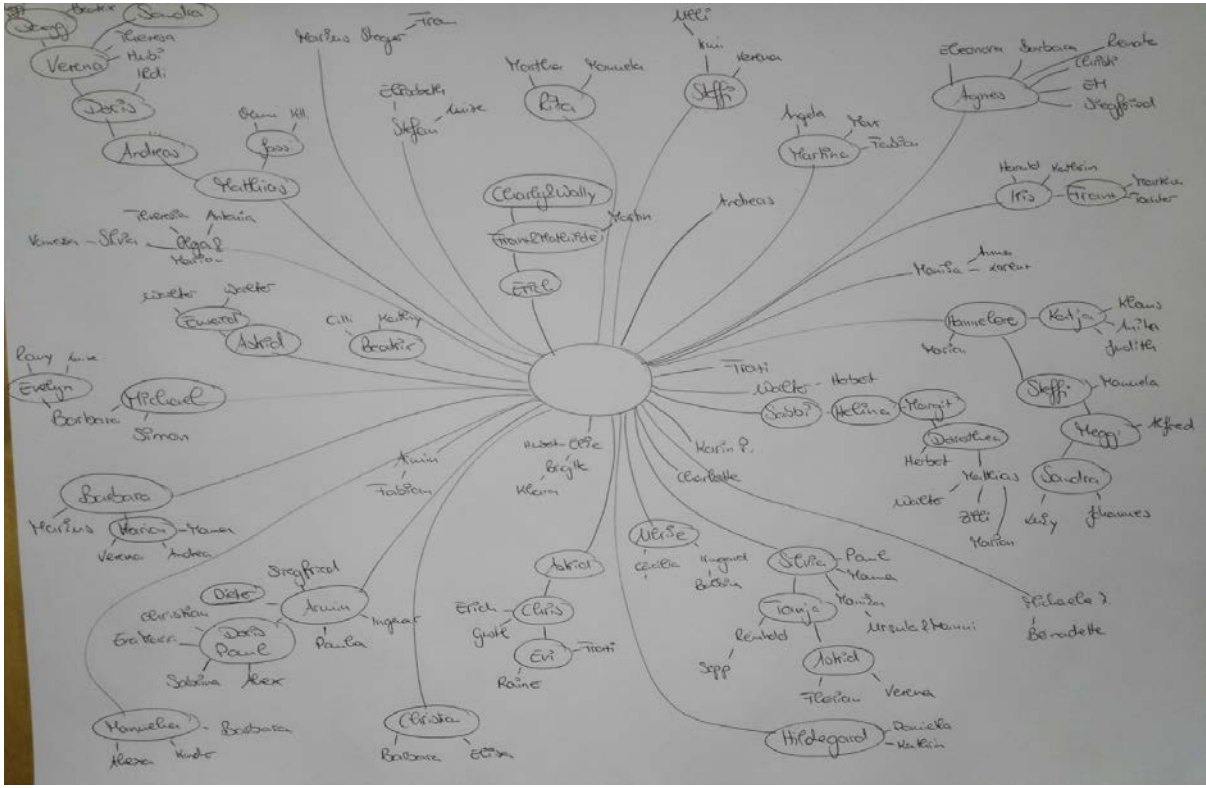
- „Hat … schon etwas bemerkt?“
- „Wer hat dir schon Komplimente gemacht?“
- „Möchte dein Mann/Mama/Freundin/… auch gerne einen WellnessCheck machen?“

Effizientes arbeiten


Sandra
Verena
Doris
Andreas
Matthias
Fass
Ritta
Steffi
Agnes
Martina
Iris
Frank
Charly & Wally
Frank & Mathilde
Erich
Hannelore
Katja
Steffi
Meggi
Sandra
Michael
Barbara
Marian
Astrid
Beatrix
Walter
Sabbi
Helina
Margit
Dorothea
Matthias
Silvia
Paul
Tanja
Ulrike
Hildegard
Armin
Dieter
Doris
Paul
Paula
Ingrid
Chris
Eri
Christian
Manuela
Alex
Sabina
Kinder
Barbara
Elise
Michaela
Bernadette
Renate
Barbara
Eleonora
Angela
Tabea
Andrea
Karin P.
Charlotte
Hubert
Brigitte
Klara
Tabea
Tanja
Walter
Herbert
Matthias
Willi
Marion
Sabine
Johannes
Ingrid
Cäcilia
Ursula & Hanni
Rembold
Sepp
Florian
Verena
Daniella
Katharina
Rainer
Gerhard
Erich
Gerhard
Tanja
Ingrid
Ingrid
Sabine
Alex
Kinder
Barbara
Elise
Barbara
Michael
Simon
Astrid
Walter
Walter
Astrid
Beatrix
Cilli
Kathy
Olga &
Martin
Andrea
Martin
Karin
Karin
Kar

Effizientes arbeiten

Ziel = **Kundengruppen** mit **aktiven Mitgliedern**



Von April bis September:

26 neue Mitglieder

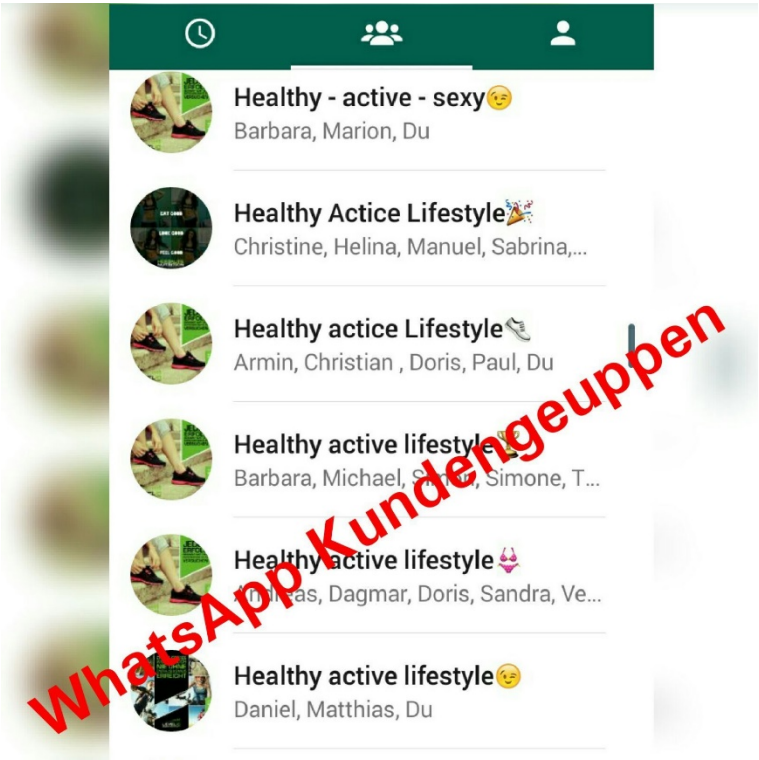
Seit August 2015 gesamt:

Aktive Mitglieder / Coaches: **11**

Mitglieder: **34**

Follow up

- Telefonisch (Planung wichtig!)
- WhatsApp Kundengruppen und Broadcast
- Produktübergabe zuhause
- All You Can Eat
- Facebook
- E-Mail Newsletter



Ich habe meine Waage in die Badezimmerecke gestellt und da bleibt das Miststück auch, bis es sich entschuldigt hat!
JEDER ERFOLG
BEGINNT MIT DER ENTSCHEIDUNG ES ZU VERSUCHEN
Starte mit uns !
DEINE persönliche Bestform !
DEIN besseres ICH ! HEUTE
17:00 Uhr
Bewegungszentrum Villach
In Form wie nie - frag uns wie !

Workflow

SCHRITT 7 - 9

Nach 2 Empfehlungen ist dein Kunde

HERBALIFE MARKEN

BOTSCHAFTER

Mehrstufiges Treueprogramm – 3. Stufe

- Solltest du **mehr als 2 Empfehlungen** (die nicht im selben Haushalt* wohnen) bringen qualifizierst du dich zum Herbalife Marken-Botschafter.

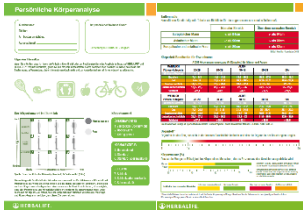
- Als Botschafter wirst du dann von uns zu einem
  - **„Blick hinter die Kulissen eingeladen“.**

- Zu den Vorteilen gehört, dass du **selbst** und **direkt** bei der Firma zum **Mitgliederpreis online** bestellen kannst.

WORKFLOW

1-INTERESSENT

2-WELLNESSBERATUNG



3-KUNDE

4-TREUEPROGRAMM

5-KUNDENBETREUUNG

6-EMPFEHLUNG

7-BOTSCHAFTER

8-BLICK HINTER DIE KULISSEN

BHDK
HERBALIFE NUTRITION

BOTSCHAFTER

9-AKTIVES MITGLIED

10-MITGLIED

Lieber Herbalife Botschafter!

Nach unserem heutigen Blick hinter die Kulissen von Herbalife hast du jetzt folgende Möglichkeiten

- ☐ Ich möchte Botschafter bleiben: Ich möchte weiterhin die Produkte zum vollen Preis beziehen und das Kunden-Treueprogramm nutzen.
- ☐ Ich möchte Mitglied werden, um meine Produkte direkt bei Herbalife zum Mitgliederpreis zu beziehen.
- ☐ Ich würde gerne meine Produkte vollständig finanzieren bzw. mir (zusätzlich) ein Nebeneinkommen von ein paar Hundert Euro aufbauen.
- ☐ Ich möchte passives Einkommen erwirtschaften, eine neue Karriere starten und etwas Bedeutsames tun!

Vor- & Nachname: _____

Telefonnummer: _____ / _____ Datum: _____

Mein Coach: _____

HERBALIFE NUTRITION

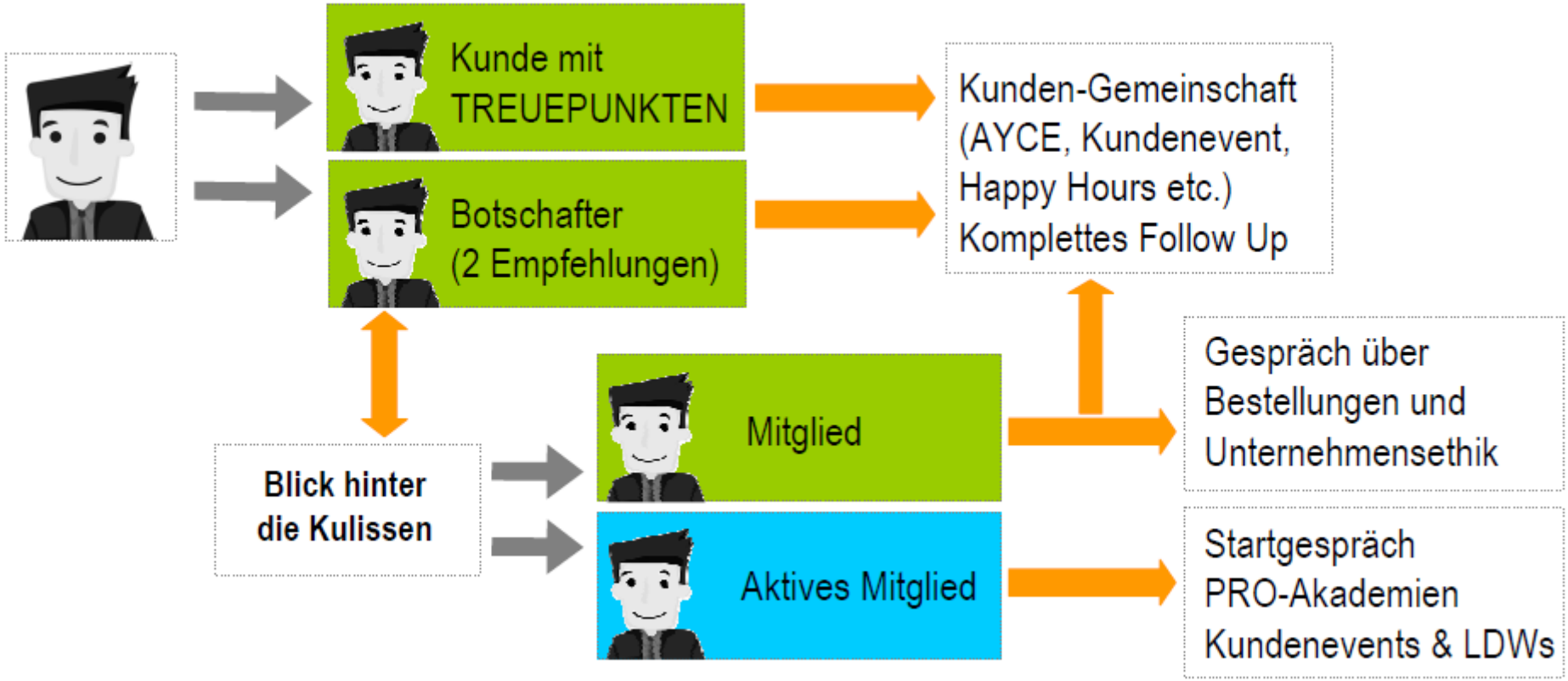
Botschafter / Mitglied / Aktives Mitglied

- **BOTSCHAFTER**
  Kunde, der mindestens 2 Empfehlungen gebracht hat (mind. 100 €)

- **MITGLIED**
  Kunde, der durch mind. 2 Empfehlungen Botschafter geworden ist, nach dem „Blick hinter die Kulissen und einem Einschulungsgespräch Produkte direkt über das Unternehmen beziehen darf , ID-Nummer . Kein Interesse an einem Zusatzverdienst & der damit verbundenen Arbeit interessiert, will also auch keine Schulungen besuchen. **Wir behandeln ihn weiterhin wie einen KUNDEN!**

- **AKTIVES MITGLIED**
  Ein Mitglied, das nach dem „BHDK “ zu Folgendem breit ist:
  1. Nimmt aktiv am Schulungssystem teil (erlernt Fähigkeiten)
  2. Selbständige Betreuung seiner Kunden & Member

Das Botschafter-Programm



Nach dem Blick hinter die Kulissen

- **RESPEKTIERE** die Wahl des Interessenten!
- Termine für separate Treffen mit Mitgliedern & Aktiven Mitgliedern
- Jedes neue *Aktive Mitglied* muss an einem Gespräch teilnehmen, dass ein **AWT oder TAB-Team** nach 1-3 Tagen nach dem BDKH führt

Mitgliedergespräch - ToDos

Terminvereinbarung zur Registrierung *zum Mitglied*

- Wie online bestellen (www.myherbalife.at)
- Folgende Veranstaltungen FÜR KUNDEN, an denen er teilnehmen kann: Get2Gether, Happy Hour, Fit-Club, Lifestyle-Day, All You Can Eat-Events und Kundenevents in der Region
- Erkläre deinem neuen *Mitglied*, dass die Mitgliedsvorteile nur für ihn und seine **im Haushalt lebenden Familienangehörigen gelten (Mann/Frau, Kinder**) und welche Regeln er beim Genuss dieser Privilegien einzuhalten hat.

BIST DU MITGLIED ODER AKTIVES MITGLIED?

Der 6 Stufen Plan für AKTIVE MITGLIEDER

1. Verwendung der Produkte
2. Schneller Anschluss an das Schulungssystem
3. Der 72-Stunden-Plan – Meetings mit der Familie & Freunden
4. Verkostung/Hautpflege-Party/Fit-Club im Umfeld

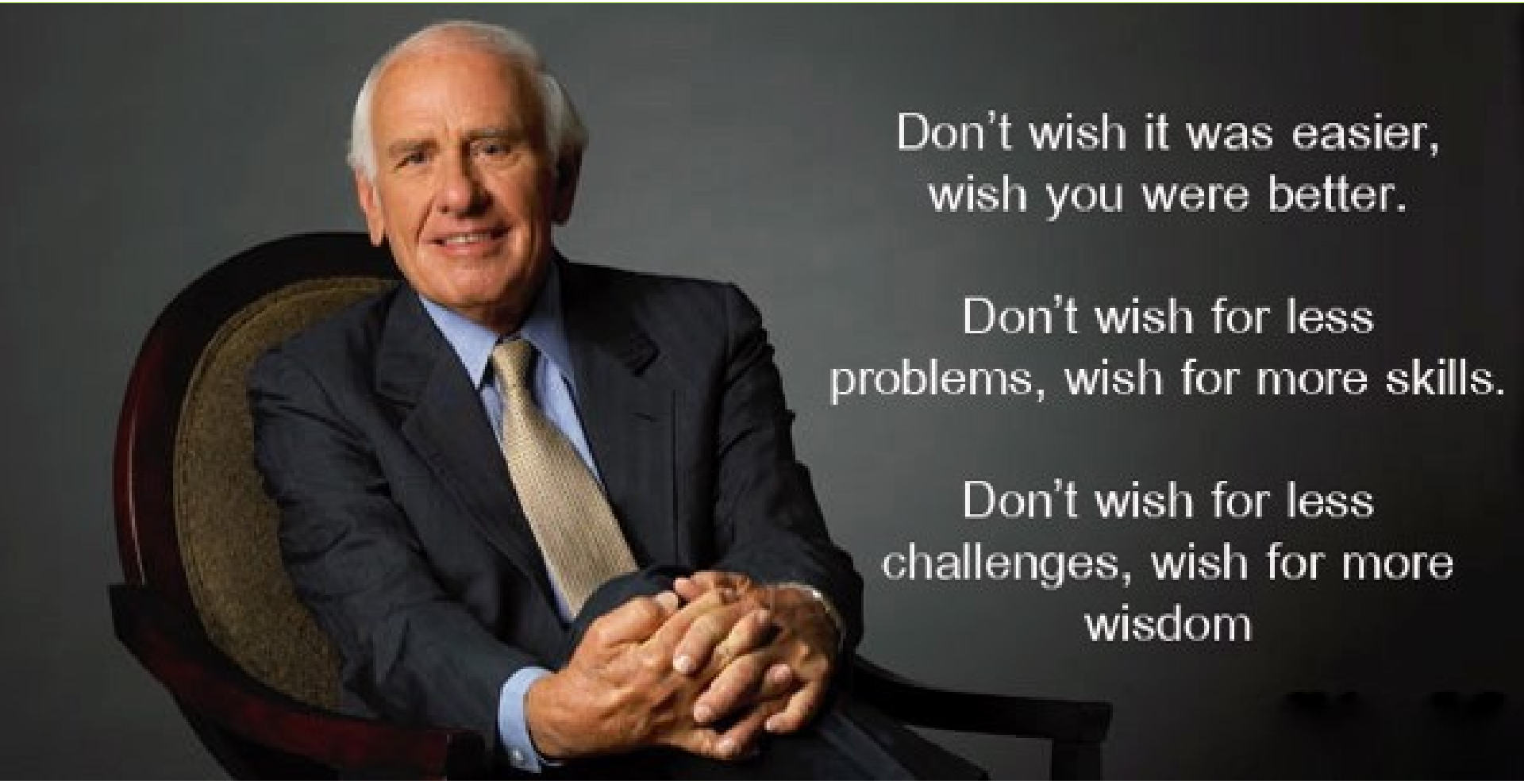
1. Erklärung des Workflows und der Arbeitsabläufe
2. Produktbestellungen

Ziel des Botschafter-Programms

Anfangs war ich Kunde,

danach wurde ich durch zwei Empfehlungen Botschafter und nahm dadurch an einem „Blick hinter die Kulissen“ teil.

Daraufhin erhielt ich eine Geschäfts-Lizenz und besuchte einige Schulungen und begann Geld zu verdienen


Don't wish it was easier,
wish you were better.
Don't wish for less
problems, wish for more skills.
Don't wish for less
challenges, wish for more
wisdom

NEU!! WEITERE VEREINFACHUNG

FÜR DEIN GESCHÄFT