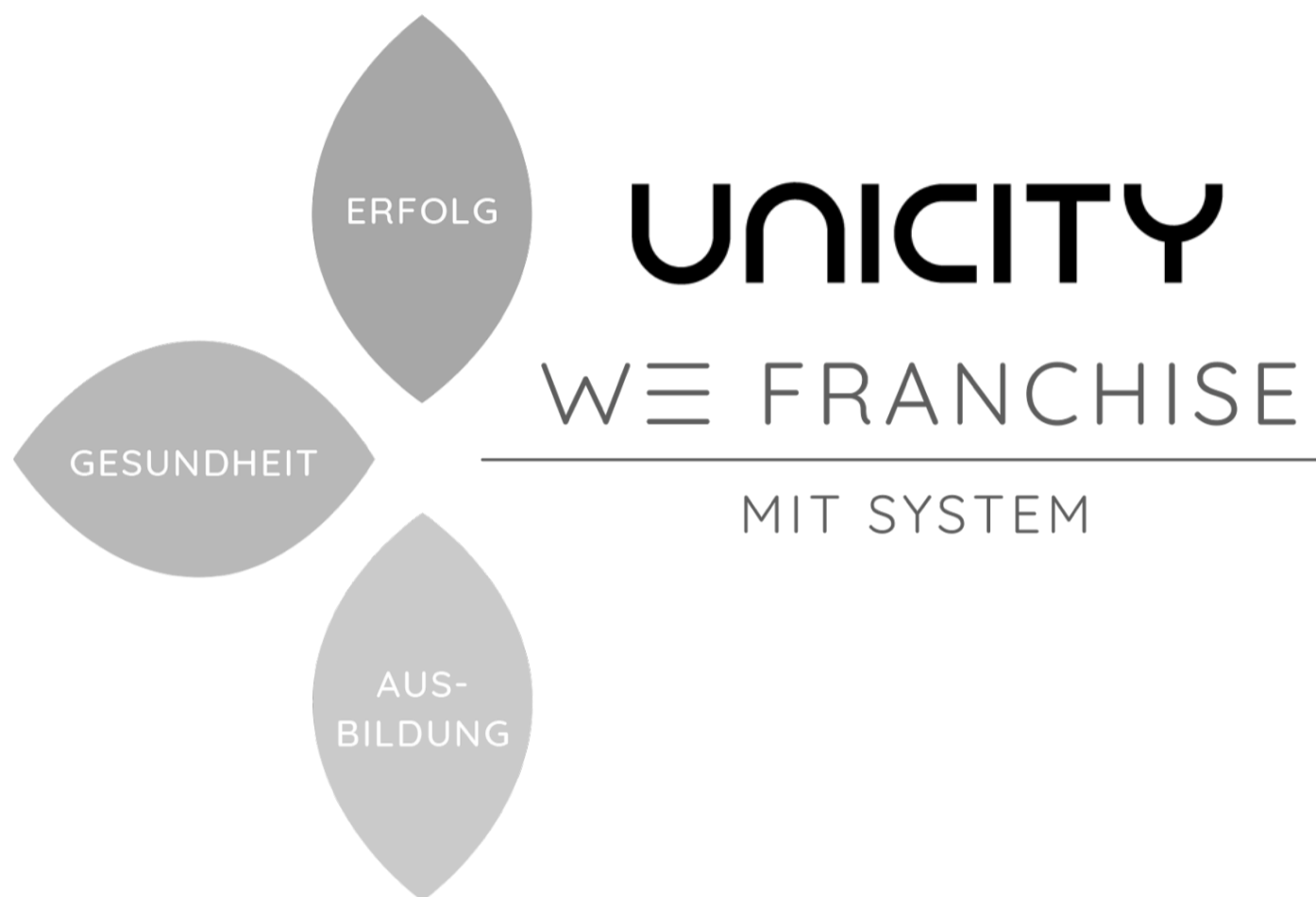


WE | Kontakten und Einladen



www.erfolg-mit-system.info
www.gesundheit-mit-system.info

WE | Basistechniken für Kontakten und Einladen

Im folgenden Skript lernen Sie die Basistechniken für das erfolgreiche Kontakten und Einladen kennen. Viele Partner telefonieren gerne, um Termine zu vereinbaren. Oder schreiben Nachrichten per SMS oder Whatsapp. Wir empfehlen, nachdem Sie Ihre Kontaktliste erstellt haben, das Kontakten und Einladen gemeinsam mit ihren erfahrenen Teampartnern durchzuführen und zu lernen, wie mit Fragen und Einwänden umgegangen werden sollte.

Mit 4 Schritten effektiv telefonisch kontakten, um „Erfolg mit System“ oder das Geschäft vorzustellen

- 1) Anrufen und Begrüßung
- 2) Ehrliches Kompliment machen und Grund der Kontaktaufnahme nennen
- 3) Den/die Interessenten vorqualifizieren
- 4) Termin vereinbaren - Termin eintragen und Gespräch beenden

Mit 4 Schritten effektiv telefonisch kontakten, um „Gesundheit mit System“ oder die Produkte vorzustellen

- 1) Anrufen und Begrüßung
- 2) Grund der Kontaktaufnahme nennen
- 3) Dem/der Interessenten/in weitere Vorteile nennen
- 4) Termin vereinbaren - Termin eintragen und Gespräch beenden

WE | Kontaktleitfaden Geschäft

1) Anrufen und begrüßen

Hallo _____ (Namen) nennen und in der passenden Form begrüßen.

2) Ehrliches Kompliment machen und Grund der Einladung nennen

Beispiele für ehrliche Komplimente:

Ich bewundere Dich für Deinen Geschäftssinn / Ich finde es großartig,
wie lange Du schon erfolgreich selbstständig bist

Ich schätze Dich sehr / Du inspirierst mich / Du bist ein toller Mensch

Beispiele für Grund der Kontaktaufnahme für Selbstständige oder Großdenker

Sag mal, bist Du offen für ein gutes, neues Geschäft?

Hast Du noch Platz auf Deinem Bankkonto?

Beispiele für Grund der Kontaktaufnahme für Angestellte / Studenten /
Rentner / Mütter etc.

Bist Du offen für ein zusätzliches Einkommen?

Hast Du Lust auf ein interessantes 2. Einkommen?

3) Den/Die Interessenten/in vorqualifizieren

Biete einen Betrag an, mach ein Angebot, wofür sich Dein/e Interessent/in
interessieren könnte. Nicht zu wenig und auch nicht zu viel. Nimm max. das
Doppelte seines aktuellen Einkommens. Beispiel: Ich bin gerade mit einem Projekt
gestartet, das Dir 1.500 bis 3.000,- € monatlich bringen kann!

4) Termin vereinbaren - Termin eintragen und Gespräch beenden

Beispiel für die Termin Vereinbarung zu einem persönlichem Treffen:

Wunderbar, dann lass uns doch treffen am Di um 18.00 Uhr oder Mi um 20.30 Uhr.

Beispiel für die Nutzung eines Links, z.B. wenn Interessent weiter als 30 Kilometer entfernt ist:

Wunderbar, dann sende ich Dir ein Video (Erfolg mit System), das ca. 20 Minuten dauert.

Wie lange brauchst Du, um Dir das anzuschauen?

WE | Kontaktleitfaden Produkt

1) Anrufen und begrüßen

Hallo _____ (Namen) nennen und in der passenden Form begrüßen.

2) Grund der Einladung nennen

Beispiele für Grund der Kontaktaufnahme

„Sag mal, interessierst Du Dich für mehr Vitalität und Gesundheit?“

„Spielt Gesundheit eine wichtige Rolle für Dich?“

„Sag mal, hast DU schon von Gesundheit mit System gehört?“

3) Dem/der Interessenten/in mehr Infos geben

Ich bin kürzlich mit einem tollen Produkt gestartet und stell Dir vor:

Beispiel: Ich konnte über 4 Kilo abnehmen

Beispiel: Meine Haut ist straffer und glatter geworden

Beispiel: Ich fühle mich fit und voller Energie

4) Termin vereinbaren - Termin eintragen und Gespräch beenden

Beispiel für die Termin Vereinbarung zu einem persönlichem Treffen:

Wunderbar, dann lass uns doch treffen am Di um 18.00 Uhr oder Mi um 20.30 Uhr.

Beispiel für die Nutzung eines Links, z.B. wenn Interessent weiter als 30 Kilometer entfernt ist:

Wunderbar, dann sende ich Dir ein Video (Gesundheit mit System), das ca. 20 Minuten dauert.

Wie lange brauchst Du, um Dir das anzuschauen?

WE | Kontaktleitfaden SMS und Whatsapp

Generelle Anmerkung:

Das Nutzen von SMS macht Sinn, denn noch hat nicht jeder immer eine Internet-Verbindung. Dennoch wird gerne Whatsapp genutzt. ACHTUNG: Es geht keineswegs darum, das UNICITY-Franchise oder ein Produkt zu erklären!

Ziel der Kontakt-Aufnahme ist es immer nur einen Termin zu vereinbaren.

Wir beginnen mit den ersten 10 Einladungen an Menschen, mit denen wir gerne die Gelegenheit und/oder die Produkte teilen wollen und die in einem Radius von maximal 30 Kilometer wohnen.

Danach folgen die nächsten, bis wir 100 Einladungen ausgeführt haben.

Das Texten funktioniert in 3 einfachen Schritten

- 1) Begrüßung und Treffen vorschlagen
- 2) Nach dem Ort und Zeit vereinbart sind, noch Hinweis geben
- 3) Treffen bestätigen, verabschieden und das Texten beenden

WE | Kontaktleitfaden SMS und Whatsapp

1. Schritt: Begrüßung und Treffen vorschlagen

Schlagen Sie ein Treffen „auf einen Kaffee/Tee/Drink“ vor

Beispiel: A) Hi Carmen, wir haben uns schon so lange nicht gesehen. Möchte mich gerne mit Dir auf ein Kännchen treffen. Hat Dein Terminkalender noch ein Plätzchen für mich?

Beispiel: B) Hi Monika, Du, ich bin morgen gegen 15:00 in deiner Nähe, hast Du Zeit auf ein Kännchen?

Beispiel: C) Hallo Betty, hast Du morgen Nachmittag Zeit & Lust auf einen Kaffee ☕?!

Bin von 16-18 Uhr im neuen Motel One auf einer der schönsten Dachterrassen der Stadt... 😊

2. Schritt: Nach dem Ort und Zeit vereinbart sind, noch Hinweis geben

Nachdem wir das Treffen vereinbart haben, geben wir einen kleinen Hinweis auf unsere „tollen Neuigkeiten“.

Beispiel: A) Ich habe was Spannendes zu erzählen, lass Dich überraschen.

Beispiel: B) Ich habe tolle Neuigkeiten :-)

3. Schritt: Verabschieden und das Texten beenden

Beispiel: A) Super, ich freue mich, dann bis Donnerstag.

Beispiel: B) Toll, wir sehen uns am Donnerstag

Konkretes Beispiel für kontakten und einladen per Textmitteilung (SMS oder Whatsapp)

Du: Hi Monika, Du, ich bin morgen gegen 15:00 in Deiner Nähe, hast Du Zeit auf ein Kännchen.

Antwort: Ja, das passt mir gut, bin zur Zeit krank geschrieben. Was verschafft mir die Ehre?

Du: Ich habe was Spannendes zu erzählen, lass Dich überraschen...

Ihre Antwort: Super, ich bin gespannt. Also dann bis morgen.

Freu mich und komm doch zu mir. Du: Prima, freue mich auch. Bis morgen.

WE | Werkzeugkasten im Überblick

Alle WE FRANCHISE Web-Adressen

- webinar.we-team.info - Webinare für neue & bestehende Partner
(wichtig, jeden Montag von 19.30 Uhr bis ca. 20.15 Uhr)
- we-team.info - WE-Franchise Seite für alle Partner mit allen wichtigen Infos (sehr wichtig!)
Termine DE+AT+CH, Infos, Webinare, Startausbildung, Videos, Shop für Werbemittel, Kunden Bestellformulare, etc.
(Passwort DE+AT+CH-Intern: weberlin)webinar.we-team.info
- <https://wefranchise.haeuser-direkt.de> - Shop für Werbemittel (Flyer, Aussteller und mehr)
- gesundheitsystem.info - offizielle Seite zum Präsentieren von „Gesundheit mit System“
- erfolgssystem.info - offizielle Seite zum Präsentieren von „Erfolg mit System“

Alle Unicity Web-Adressen

- unicity.com - Unternehmensseite + Backoffice mit allen Unicity Materialien und Dokumenten
- shop.unicity.com - Unicity Shop für Kunden & Partner

Zusätzliche Links zum Start für Franchise-Partner & Kunden

- we-gostart.de - aktuelle Startunterlagen für Franchise-Anwärter
- preise.we-gostart.de - aktuelle WE FRANCHISE Preisliste (Kunden & Partner)
- kontaktliste.we-gostart.de - Kontaktliste zum Starten des Geschäfts
- kunde.we-gostart.de - WE FRANCHISE Kunden-Bestellformular
- premiumkunde.we-gostart.de - WE FRANCHISE Premium-Kunden-Bestellformular

Grundlagen Informationen

- <http://mlm.we-erfolg.de/> - So funktioniert Network Marketing (Kurzfilm)

Arbeitsmittel

- <https://zoom.us> - kostenlose Videomeeting Software für PC
(+ App für Smartphones)

Wichtiger Hinweis zur Anwendung der 30 Tage Detox-Kur mit CLEANSE & SUPER GREEN

Die 30 Tage Kur ist der richtige Start in eine gesunde Lebensweise.

Anwender sollten unbedingt die hier hinterlegte Anwendungsempfehlung lesen.

→ cleanse.we-gostart.de

Generell wichtige Info für alle neuen Partner:

Wenn ein neuer Partner einsteigt, bekommt der Enroller für die ersten 1.000 Punkte des neuen Partners den 30% FastStart Bonus (+Sponsor 3%). Ab dem 1.001 Punkt bekommt der neue Partner selbst 30% Sonderbonus auf alle seine Einkäufe (+ seiner Kunden), aber nur im ersten Monat! Danach gelten die Regeln des Vergütungsplans für persönliche Rabatte (bis zu 20% ab 2.500 Punkten)