

# Stell Dir Dein Ideales Leben Vor



- Dies ist ein Hilfsmittel, das deine potenziellen Kunden mitnehmen können. Drucke es aus. Lass sie Notizen darauf machen. Eine Möglichkeit, ein Gespräch mit bestehenden Kunden zu beginnen:
    - “Ich möchte mein Geschäft in deinem Gebiet ausbauen und erweitern. Hast du ein paar Minuten Zeit? Ich würde dir gerne zeigen, wen ich suche.”
  - Höre die ganze Zeit über großzügig zu. Nimm dir die Zeit, sie wirklich kennen zu lernen. Stelle entdeckende Fragen und lass sie den Großteil des Gesprächs über sich selbst führen. Es ist wichtig, Schmerzpunkte zu identifizieren. Verwende diese Fragen als Leitfaden:
    - “Wenn du etwas an deiner Gesundheit ändern könntest, was wäre das?”
    - “Wie würde dein Leben aussehen, wenn sich das für dich ändern würde?”
- 

## 1 DEIN EIGENER VIRTUELLER LADEN

- Führe deinen Interessenten durch die Aufzählungspunkte und zeige ihm, wie einfach es ist.
- Betone, dass das Geschäft überall auf der Welt betrieben werden kann, wenn sie ein Smartphone, einen Laptop oder ein Tablet haben. Hilf ihnen, sich ihr Traumleben vorzustellen.

## 2 EINE CHANCE WARTET AUF DICH

- Mach dir ein Bild davon, dass dein potenzieller Kunde vom Wachstum jedes einzelnen dieser Trends profitieren kann. Sie sind zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Verbinde die Isagenix-Chance mit ihrer aktuellen Situation.
- Bringe deinen potenziellen Kunden bei, wie sie ihr Geld, das sie bereits ausgeben, in diese Bereiche umleiten können und wie sie sich damit ihr ideales Leben schaffen können. Die Chance liegt in den Gewinnen, die sich in diesen Branchen bereits angesammelt haben.

## 3 DAS UNTERNEHMEN

- In diesem Abschnitt geht es nicht darum, deinem Interessenten alle Länder zu nennen, in denen Isagenix tätig ist oder dass es sich um ein Start-up-Unternehmen handelt. Dein Interessent soll erkennen, wie wichtig es ist, ein globales Geschäft mit einem schnell wachsenden, profitablen Unternehmen zu haben, das seit 2002 besteht und auf einer soliden Grundlage steht.
- Viele Dinge, die in der Welt passieren (z. B. Naturkatastrophen), können dazu führen, dass eine bestimmte Bevölkerungsgruppe nicht mehr funktionieren kann. Ein globales Unternehmen ermöglicht es dir, zu expandieren und dein Vermögen vor weltweiten Katastrophen zu schützen, die bestimmte Bevölkerungsgruppen lahmlegen.
- Ein häufiger Einwand ist, nicht genug Leute zu kennen. Bei der Isagenix-Gelegenheit geht es darum, wen du kennst, wen du treffen wirst, wen sie kennen und wen sie treffen werden.

## 4 EINFACH, BEWÄHRT, NATÜRLICH

- Führe deinen Interessenten zum QR-Code, damit er sich alle Produkte ansehen kann, und betone, wie wichtig es ist, die Ausgaben umzuleiten.
- Der Grund, warum die Branchen in Abschnitt 2 wachsen, ist, dass wir alle Geld ausgeben. In all diesen Bereichen gibt es eine unglaubliche Nachfrage.
  - “Wie viel Geld geben du und dein Haushalt in diesen Bereichen aus?”
  - “Wen kennst du, der in diesen Bereichen Geld ausgibt?”
- Dieses System ist so einfach. Es ist eine Umverteilung der Ausgaben. So schaffst du dir dein ideales Leben und breitest dich weltweit aus. All diese Märkte in Abschnitt 3 geben ihr Geld hier aus. Es geht darum, wen du kennst, wen du treffen wirst, wen sie kennen und wen sie treffen werden.



## 5 GEMEINSCHAFT AUFBAUEN UND NUTZEN

- Lass deinen potenziellen Kunden erkennen, wie wichtig es ist, Leute zu kennen, die Leute kennen, und wie sie von den Bemühungen anderer Leute profitieren können. Geh nicht auf die Zahlen ein, denn das ist nicht das Ziel.
- Hebe die Farben der Personen hervor, die sie persönlich einschreiben. Lass sie wissen, dass sie nicht dafür verantwortlich sind, jeden zu sponsern, um dieses Einkommen aufzubauen, sondern nur die vier Personen in Grau, die aber für die 13 Personen in ihrer Organisation bezahlt werden.
  - “Wer sind zwei Personen, die Produkte in einer der angestrebten Lösungen kaufen würden?”
- Hilf ihnen dabei, sich vorzustellen, wie sie bei dieser Gelegenheit eine Hebelwirkung erzielen.

## 6 WIE MAN EINKOMMEN ERZIELT

- Führe deinen Interessenten durch die verschiedenen Ränge, aber halte es einfach. Zeig ihnen, was sie tun sollen, und zeige anderen Leuten, was sie getan haben. Wiederholung ist der Schlüssel.
  - “Wie viel zusätzliches Einkommen würdest du jetzt gerne in deinem Haus schaffen?”
  - “Welche Zahl wäre wichtig, um dein Leben zu verändern?”
- Nimm einen Taschenrechner und berechne anhand ihrer Antwort den Wochenlohn. Zeige ihnen das Geld und wie sie es erreichen können. Mach ihnen klar, dass sie es nicht allein schaffen werden und dass sie nicht allein sind. Lass sie das aufschreiben und ihren Wunschrang einkreisen.
  - “Kann ich dich nach dem Einkommen coachen, das du gerne verdienen würdest?”
  - “Fällt dir jemand ein, der von diesen Zahlen auch begeistert wäre?”

## 7 ERSTE SCHRITTE

- Begeistere die Interessenten für “Isagenixize “ ihr Zuhause. Sie werden Geld sparen, indem sie selbst einkaufen . Zeige ihnen den Produktkatalog und beginne mit den Packungen.
  - Mach dich mit den Produkten vertraut und werde ein Produkt.
  - Lerne das System kennen.
  - Fang an, mit anderen zu teilen.