

# Stel Je Je Ideale Leven Voor



- Dit is een hulpmiddel voor je prospects dat ze met zich mee kunnen nemen. Print het uit. Laat ze er aantekeningen op maken. Een manier om een gesprek te beginnen met huidige klanten:
    - “Ik ben op zoek naar groei en uitbreiding van mijn business bij jou in de buurt. Heeft u een paar minuten tijd? Ik vertel je graag wie ik zoek.”
  - Luister de hele tijd aandachtig. Neem de tijd om ze echt te leren kennen. Stel ontdekkingsvragen en laat hen het meeste over zichzelf vertellen. Het is belangrijk om pijnpunten te identificeren. Gebruik deze vragen als richtlijnen:
    - “Als er iets is wat je zou kunnen veranderen aan je gezondheid, wat zou dat dan zijn?”
    - “Hoe zou je leven eruit zien als dat voor jou veranderde?”
- 

## 1 JE EIGEN VIRTUELE WINKEL

- Loop met je prospect door de opsommingstekens en laat zien hoe eenvoudig het is.
- Benadruk dat de business overal ter wereld gedaan zou kunnen worden als ze een smartphone, laptop of tablet hebben. Help hen hun droomleven te visualiseren.

## 2 OPPORTUNITIES AWAITS

- Schets het beeld dat je prospect kan profiteren van de groei in elk van deze trends. Ze zijn op de juiste plaats op het juiste moment. Verbind de opportunity van Isagenix met hun huidige situatie.
- Leer je prospect hoe zij/hij het geld dat ze zij/hij nu al uitgeeft, kan ombuigen naar deze sectoren en hoe het haar/hem zal helpen haar/zijn ideale leven te creëren. Er ligt een opportunity te wachten in de winst die zich al opstapelt in deze sectoren.

## 3 HET BEDRIJF

- Dit gedeelte is niet bedoeld om je prospect te vertellen in welke landen Isagenix allemaal actief is of dat dit een startend bedrijf is. Laat je prospect het belang inzien van een wereldwijde business met een snel groeiend, winstgevend bedrijf dat al sinds 2002 bestaat met een rotsvaste basis.
- Er gebeuren veel dingen in de wereld (bijv. natuurrampen) waardoor een bevolkingsgroep niet meer kan functioneren. Met een wereldwijde business kun je uitbreiden en je activa beschermen tegen wereldrampen die bepaalde bevolkingsgroepen verlammen.
- Een veelvoorkomend bezwaar is dat je niet genoeg mensen kent. De Isagenix Opportunity gaat over wie je kent, wie je zult ontmoeten, wie zij kennen en wie zij zullen ontmoeten.

## 4 EENVOUDIG, BEWEZEN, NATUURLIJK

- Laat je prospect de QR-code zien om alle producten te bekijken en benadruk het belang van herbestedingen.
- De reden dat de industrieën in sectie 2 groeien is dat we allemaal geld uitgeven. Er is een ongelooflijke vraag naar al deze sectoren.
  - “Hoeveel geld geef jij en je huishouden uit op deze gebieden?”
  - “Wie ken je die geld uitgeeft in deze gebieden?”
- Dit systeem is dus heel eenvoudig. Het zijn herbestede uitgaven. Dat is hoe je je ideale leven creëert en wereldwijd vertakt. Al deze markten in sectie #3 geven hun geld hier uit. Het gaat erom wie je kent, wie je zult ontmoeten, wie zij kennen en wie zij zullen ontmoeten.



## 5 COMMUNITY OPBOUWEN EN BENUTTEN

- Laat je prospect zien hoe belangrijk het is om mensen te kennen die mensen kennen en hoe ze betaald kunnen worden uit de inspanningen van andere mensen. Ga niet in op de cijfers want dat is niet het doel.
- Markeer de kleuren van wie ze persoonlijk inschrijven. Laat ze weten dat ze niet verantwoordelijk zijn voor het sponsoren van iedereen om dit inkomen op te bouwen, maar alleen voor de vier mensen in het grijs, terwijl ze wel worden betaald voor de 13 mensen in hun organisatie.
  - “Wie zijn twee mensen die producten in een van de gerichte oplossingen zouden kopen?”
- Help ze te visualiseren hoe ze een hefboomeffect kunnen creëren in deze opportunity.

## 6 HOE INKOMEN VERDIENEN

- Loop met je prospect door de verschillende rangen, maar houd het eenvoudig. Laat ze zien wat ze moeten doen en laat andere mensen zien wat ze hebben gedaan. Duplicatie is de sleutel.
  - “Hoeveel extra inkomsten zou je nu in je huis willen creëren?”
  - “Wat zou een belangrijk getal zijn om een verschil te maken in je leven?”
- Pak een rekenmachine en bereken het wekelijkse cycle-salaris op basis van hun antwoord. Laat ze het geld zien en hoe het haalbaar zou kunnen zijn. Benadruk dat ze het niet alleen zullen doen en dat ze er niet alleen voor staan. Laat ze het opschrijven en hun gewenste rank omcirkelen.
  - “Kan ik je coachen op basis van het inkomen dat je zou willen verdienen?”
  - “Kun je iemand bedenken die ook enthousiast zou zijn over deze cijfers?”

## 7 AAN DE SLAG

- Stimuleer het vooruitzicht om “Isagenix-ize” hun huis. Ze zullen geld besparen door zelf aankopen te doen. Laat ze de productcatalogus zien en begin met de pakketten.
  - Ga aan de slag met de producten en word een product.
  - Leer het systeem.
  - Begin om het met anderen te delen.