

Die ersten Tage bei mr. NUTRI – Tipps

Willkommen im Team und herzlichen Glückwunsch zu deiner Entscheidung mr. NUTRI Partner zu werden. Du wirst schnell feststellen, dass es Disziplin und Ausdauer erfordert, langfristig erfolgreich zu werden und zu bleiben.

Der erste Schritt, und oft der schwierigste, besteht darin, neue Kunden und potenzielle Geschäftsgründer zu finden. Deine Fähigkeit, Interessenten zu finden, wird der Schlüssel zum Erfolg in deinem Geschäft sein.

Damit der Start gelingt, haben wir dir im Folgenden wichtige Punkte zusammengefasst. Bitte lese sie gründlich und setze die Inhalte täglich um. Am Anfang werden es vielleicht sehr viele Informationen sein, aber keine Angst, wenn du dich regelmäßig damit beschäftigst, hast du es nach paar Tagen/ Wochen drauf. Und du kannst dich mit den Leitfäden und Tipps immer schnell auf die Situation/ Aufgabe vorbereiten.

Viel Erfolg und Spaß bei deinen ersten Schritten mit mr. NUTRI.

Einleitung:

Du bist sehr beschäftigt und nicht sicher, wie du dein Geschäft in dein bereits heute stressiges Leben integrieren kannst?

Du musst nicht das Handtuch werfen, denn wir haben gute Nachrichten für dich ...
Der Schlüssel zum Erfolg liegt nicht darin, MEHR Stunden am Tag zu arbeiten ...
... sondern indem du die RICHTIGEN Aktivitäten ergreifst.

Wenn du gleich am Anfang das Richtige tust und dich daran gewöhnst, kannst du schnell erfolgreich sein und deine Zeit sinnvoll investieren.

Wie fängst du an?

Gleich am ersten Tag kontaktiere bitte deinen „Teamchef“. Er wird dich die ersten Tage gerne begleiten und einarbeiten. Bitte lese das gesamte Dokument. Am Ende findest du Informationen, wie du alles strukturiert planen und umsetzen kannst.

- Damit alles so reibungslos wie möglich läuft, unterschreibt ihr beide eine Vereinbarung, in der ihr euch verpflichtet vertrauensvoll zusammenzuarbeiten und euch zu unterstützen
→ zur [Vereinbarung](#)
- Im Anschluss solltest du dir überlegen, wen du alles kennst. Die Kontakte sind die Grundlage für deinen Erfolg. Beschäftige dich mit der Erstellung einer Liste und du wirst staunen, wen du alles kennst. Wenn du die ersten 200 bis 300 Kontakte eingetragen hast, kannst du erst mal aufhören. Morgen oder übermorgen kannst du dann daran weiter arbeiten. Wenn du dann (bis die Liste voll) täglich 100 neue Kontakte einträgst, sollte es reichen. (Anm: Wenn du jetzt glaubst, das ist unmöglich, dann sehe dir die Liste an und du wirst erstaunt sein, wie viele Kontakte du hast.
→ zu [deine Kontakte](#)

Diese Liste muss regelmäßig erweitert werden, damit dir niemals die Kontakte ausgehen. Am einfachsten ist es mögliche Kunden und Teampartner zu definieren und nach Gemeinsamkeiten zu suchen. Wie dies möglich ist, erfährst du von deinem Teamchef bzw. hier

→ zu [Kunden finden](#)

→ zu [Teampartner finden](#)

Tipp:

Jeder der Nein sagt, kann dir aber mit Sicherheit helfen, die Liste zu erweitern.

Frage einfach:

“Kennst du jemanden, der ... einen Nebenjob sucht/ abnehmen möchte/ Raucher ... ist?”

Diese Empfehlungen kommen in die Kontaktliste. Mit Sicherheit werden dir so niemals Kontakte ausgehen. Wenn du nur 5 Kontakte täglich hinzufügst, sind es in einem Jahr über 1.500 neue Kontakte. Deshalb musst du keine Angst haben, dass dir irgendwann die Kontakte ausgehen, die du ansprechen kannst.

- Wenn du nun einige deiner Kontakte in der Liste erfasst hast, beginne diese zu qualifizieren. Du sollst nicht alle auf deiner Liste kontaktieren, weil es erstens viel Zeit kostet und viele wahrscheinlich „Nein“ sagen werden. Das wird dich frustrieren und du wirst vielleicht dann schnell die Motivation verlieren.

Sinnvoller ist es sich anhand der Liste vorher zu überlegen, ob der Kontakt Interesse an einem oder mehreren Produkten oder an einem Nebeneinkommen haben wird.

Wenn du diese Frage mit „Ja“ beantworten kannst, ist das zielgerichtete Ansprechen wesentlich einfacher und die „Abschlussquote“ um ein Vielfaches höher.

→ zu [Kontakte filtern](#)

- Wenn du jetzt weißt, wer ggf. an einem Produkte Interesse hat oder wen du als Teampartner gewinnen möchtest, musst du ihn über dein Angebot informieren, also einladen, das Produkt bzw. die Möglichkeiten als Partner kennenzulernen. Das kann persönlich sein oder natürlich auch elektronisch (whatsapp, e-mail, SMS ...). Wie du das umsetzen kannst, ohne aufdringlich und nervig zu sein, findest du in diesem Leitfaden.

→ zu [der erste Kontakt](#)

Tipp:

Du kannst davon ausgehen, dass beim ersten Kontakt der potentielle Kunde/ Partner keine Zeit hat und auch nicht überrumpelt werden möchte. Das ist normal und nachvollziehbar. Deshalb frage ihn/ sie einfach, wann er/ sie Zeit hat. Einzelheiten findest du im Leitfaden

- Nachdem du nun einen Termin vereinbart hast (und ggf. schon erste Informationen gesendet hast), kannst du während des Termins oder der Präsentation einige Vorteile der Produkte bzw. des Zusammenarbeitens erklären.

In zahlreichen Fällen (wenn du ein Video oder eine Präsentation gesendet hast, in der alles wichtige erklärt wurde, kannst du diesen Schritt überspringen und zum „Nachfassen“ gehen.

Bedenke, dass du nicht alle Fragen beantworten kannst. Das ist aber auch nicht deine Aufgabe.

Wie du das umsetzen kannst, ohne aufdringlich und nervig zu sein, findest du in diesem Leitfaden.

→ zu [erfolgreich präsentieren](#)

Du wirst sehen, dass bereits jetzt schon einige bereit sind, die Produkte zu bestellen bzw. Teampartner zu werden. Andere (und es werden zahlreiche sein) werden zögern, möchten es sich noch überlegen usw.

Das ist kein Problem, denn schließlich möchtest du weder nervig noch aufdringlich sein.

- Der Erfolg in unserem Business ist das sog. Nachfassen. Das bedeutet, dass wir zu einem vereinbarten späteren Zeitpunkt noch einmal bzw. mehrmals nachfragen. Wie du das umsetzen kannst und zum Abschluss kommst, ohne aufdringlich und nervig zu sein, findest du in diesem Leitfaden.

→ zu [erfolgreich nachfassen](#)

- Wenn es dann geklappt; super und herzlichen Glückwunsch.

Wenn er/ sie Produkte bestellt hat, kümmert sich das mr. NUTRI Team um den weiteren Ablauf und du kannst dich auf deine Provision freuen.

Wenn er/ sie Partner werden möchte oder ist; beginnst du schnellstmöglich mit der Einarbeitung.

Plane sorgfältig und Vorsicht vor Ablenkungen

Um erfolgreich zu werden, musst du planen, die Planungen regelmäßig optimieren und Zeitfresser (also Beschäftigungen, mit denen du kein Geld verdienst) finden und vermeiden.

→ zum Leitfaden [Einkommens schaffende Maßnahmen](#)

Dein Aufgaben trägst du immer vor Beginn der Woche (also z.B. freitags oder am Wochenende) in die Tagesplaner ein, d.h. für jeden Tag einen Plan. Dann ist sichergestellt, dass du dann genau weißt, was zu tun ist. Es ist dann auch leicht möglich, zu sehen, was hat Zeit gekostet und was war erfolgreich.

→ zum [Tagesplaner](#)

→ zur [Analyse Zeitfresser](#)

Im Laufe der Zeit wirst du immer besser und erfolgreicher, wenn du folgendes konsequent umsetzt:

- mache einen Plan;
- setze ihn um;
- werte ihn aus (was war gut/ was war nicht gut/ was kann ich besser machen?);
- mache einen besseren Plan;
- setze ihn um;
- werte ihn aus (was war gut/ was war nicht gut/ was kann ich besser machen?);
- usw.

Fazit:

Vielen Dank das die Einweisung bis zum Ende gelesen hast. Wir sind uns sicher, dass sie dir helfen kann, schnell erfolgreich zu werden und Spaß mit mr. NUTRI zu haben.

Wenn du Anmerkungen/ Hinweise oder Ergänzungen hast, die hier aufgenommen werden sollen, freuen wir uns über deine Nachricht.

Abschließend freuen wir uns mit dir zusammenarbeiten zu dürfen und wünschen dir viel Spaß und Erfolg.