

Einkommens schaffende Maßnahmen 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 Geschäftspartner 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.

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 dir das Leben von Menschen ansiehst, die es in der Direktvertriebsbranche an die Spitze geschafft haben, gibt es eine Gemeinsamkeit. Sie alle haben einen Tagesablauf, den sie konsequent und diszipliniert verfolgen. Ein Plan, der ihnen klar sagte, was sie in der nächsten Stunde tun sollen.

Ansonsten „passieren“ die Dinge einfach so, wie sie passieren. Und... das ist nicht gerade ein tolles Erfolgsrezept.

Voraussetzung für den Erfolg

Erfolg kommt mit einem vollen Kalender von einkommensschaffenden Aktivitäten. Es gibt viele Aktivitäten, die du mit deinem Unternehmen zu tun hast, aber es gibt nur wenige, die Einkommen erzielen. Deshalb ist es schlau, wenn du dich immer ZUERST auf diese konzentrierst. Dazu gehören hauptsächlich die Gewinnung von Kunden, die Erinnerung an Folgebestellungen, der Verkauf von Produkten sowie die Gewinnung und Einarbeitung von neuen Partnern.

Versuche deinen Kalender mit einkommensschaffenden täglichen Aktionen zu füllen und engagiert an der Erreichung der Ziele zu arbeiten. Teile die Aufgaben in kleine Blöcke, das ist einfacher zu erledigen.

Beispiele für tägliche Aktionen

- erstelle täglich einen neuen Artikel, ein Video, einen Blogbeitrag oder einen Facebook Post
- treffe 5 neue Kontakte pro Tag (online oder offline)
- lade 5 Personen täglich ein, die Vorteile unsere Produkte kennenzulernen
- follow up mit 5 potentiellen Kunden/ Partner
- Weiterbildung/ Erfahrungsaustausch/ Unterstützung von Partnern (Trainingsvideos auf youtube, Bücher ...)

Hinweis:

Dies sind nur Beispiele. Lege deine eigenen Schwerpunkte fest und erfasse sie in deinem Kalender. Gerne unterstützt dich dein Sponsor bei der Planung und der Optimierung. Einen Musterkalender findest du hier: [Tagesplaner](#)

Beispiele für tägliche Social Media Aktionen

Soziale Medien (Facebook, tik tok, twitter, instagram ...) bieten dir unendlich viele Möglichkeiten, Leute zu treffen.

Folgende Möglichkeiten hast du, neue Kunden bzw. Partner mittels social media zu erreichen:

- Erstelle regelmäßig neue Inhalte/ Videos und teile sie in den sozialen Medien
- poste mehrmals pro Woche
- biete deinen Lesern einen Mehrwert und einen Grund deine Posts zu liken/ zu teilen
- verbinde dich mit neuen Personen und interessanten Gruppen

Hinweis:

Versuche nicht, den Leuten dein Angebot direkt zu verkaufen. Nutze soziale Medien, um Menschen zu helfen und Beziehungen aufzubauen. Das ist Teil deiner täglichen Aktivitäten.

Follow up für Leads

Einer der größten Fehler, den viele machen, ist, Interessenten nicht nachzugehen.

Vereinbare immer unbedingt einen Folgetermin, bevor du das erste Gespräch beendest. Und vergiss niemals, nach **Empfehlungen zu fragen**. Du wirst überrascht sein, wie viele Tipps und Empfehlungen du so erhältst. Trage diese Empfehlungen in den Kalender und beginne das erste Gespräch mit „*Frau/ Herr ... hat mir gesagt, dass du/ Sie eine Lösung für ... suchst. Wann hast du 5 bis 10 Minuten Zeit, damit ich dir in Ruhe zeigen darf, wie du ... lösen kannst.*“

Bleibe auch immer in Kontakt mit früheren Interessenten und verfolge diese weiter. Es lohnt sich.

Erstellung des Planes

Mache einfach aus den Tipps einen Plan und setze ihn konsequent um.

Jetzt wird es ernst. Am einfachsten ist es, wenn du **in der ersten Woche** deinen „Teamchef“ kontaktierst und einen Termin für eine Einarbeitung verabredest. Er/ Sie wird dir auch helfen, deinen Plan zu erstellen und regelmäßig zu verbessern.

Versuche den Plan in dein bisheriges Leben zu integrieren, so dass er auch zeitlich in dein Leben passt. Bitte beachte auch, dass dein Plan und deine Ziele aufeinander abgestimmt werden sollten.

- Was sind deine Ziele für die nächsten 12 Monate?
- Wie kannst du diese Ziele höchstwahrscheinlich erreichen?

Im Anhang haben wir 3 Beispielpläne erstellt, die dir eine gute Orientierung bieten.

Beispiel:

Es mag entmutigend und sogar ein bisschen unmöglich klingen, mit 3.600 Menschen in einem Jahr zu sprechen (das sind eine Menge Leute)...

Aber breche das auf ein monatliches Ziel herunter und das sind nur 300 pro Monat. Das klingt bisschen besser und einfach, aber klingt immer noch verrückt, oder?

Breche das noch weiter herunter und dann sind nur 10 Personen pro Tag. Kannst du jeden Tag mit 10 neuen Leuten sprechen? Natürlich kannst du das.

Wenn du mit 300 Menschen im Monat sprichst (also mit 10 Menschen pro Tag), wie viele von denen, werden mr. NUTRI Produkte kaufen oder in dein Team einsteigen? Das weiß leider keiner ganz genau, aber wenn deine Abschlussquote nur bei 1% liegt, sind das immer noch 3 Neukunden oder Teammitglieder. Mit etwas Erfahrung kannst du die Abschlussquote deutlich erhöhen, einige erreichen 30%.

Irgendwann kennst du deine Abschlussquoten. Dann kannst du schnell und einfach ausrechnen, mit wie vielen Leuten du sprechen musst, um 20 oder 50 neue Kunden/ Teampartner zu gewinnen.

Wichtig:

Vergeude NICHT deine Zeit und Energie damit, deine Abschlussraten mit anderen zu vergleichen. Jeder startet mit anderen Voraussetzungen. Einige haben tausende Facebook Freunde und erreichen schon zu Beginn viele Personen, andere eben nicht. Aber dies ist nicht schlimm. Mit Disziplin und Ausdauer ist dieser anfängliche Nachteil schnell verschwunden.

So setzt du deinen Tagesplan um

Was ist sinnvoll?

- Schließe die Tür und lasse dich nicht stören/ ablenken
- Tue alles, um sicherzustellen, dass du nicht unterbrochen/ gestört wirst
- das einzige, was du tust, ist genau das, was auf deiner Liste steht

Was ist nicht sinnvoll und bremst dich?

- Lustige Katzenvideos anschauen (Beispiel)
- Ablenkung (andere Posts lesen, die mit dem Geschäft nichts zu tun haben)
- gedanklich abschweifen (z.B. Wocheneinkauf planen)

Zusammenfassung

Wir geben zu, dass die konsequente Planung und Umsetzung am Anfang vielleicht nicht einfach ist. Aber sobald du die Dinge einplanst und dich bewusst bemühst, an der Umsetzung deiner Ziele zu arbeiten, wirst du schnell feststellen, dass es nicht nur machbar ist, sondern dir auch eine enorme Zufriedenheit und Freude bereitet.

Viel Erfolg und Glück in deinem Geschäft

Täglicher Aktionsplan Nr. 1 (für Hauptjobs)

Dieser Plan ist für jemanden, der vom ersten Tag an Vollgas geben möchte.

- Plane mindestens vier Stunden pro Tag ein, um dein Geschäft aufzubauen
- Kontaktiere während dieser vier Stunden telefonisch mindestens 30 Personen, um Termine für die Vorstellung der Produkte/ der Geschäftsmöglichkeit zu erhalten
- Follow-up mit Kontakten vom Vortag
- Trainiere und unterstütze deine neuen Teammitglieder
- Wiederhole die Maßnahmen täglich.

Es klingt einfach, aber nur wenige Menschen werden sich verpflichten, jeden Tag so viele Menschen anzurufen. Der Grund, warum dieser Plan so gut funktioniert, liegt darin, dass du die Produkte bzw. das Geschäft so VIELEN Menschen in kürzester Zeit vorstellst. Es dreht sich alles um massive Action.

Wenn du diesen Plan ein Jahr lang umsetzt, wirst du selbst mit fast 11.000 Menschen sprechen. Stelle dir vor, wie viele Kunden und Partner finden wirst. Selbst wenn du nur eine von 20 Personen (also 5%) überzeugst, hättest du nach einem Jahr mehr als 500 Kunden bzw. Teampartner.

Täglicher Aktionsplan Nr. 2 (für die 10 % der Menschen)

Dieser Aktionsplan für jeden, der ein Spitzenverdiener werden möchte, aber bereit ist, ein paar JAHRE konstant und konsequent zu arbeiten, um diesen Punkt zu erreichen.

Diese Person ist engagiert, aber möchte oder kann nicht 30 Personen pro Tag anrufen.

- Spreche mit 5 potenziellen Kunden/ Partnern pro Tag
- Follow-up mit Leads vom Vortag
- Trainiere und unterstütze neue Teammitgliedern
- Wiederhole die Maßnahmen täglich.

Wenn du diesen Plan ein Jahr lang umsetzt, würdest du mit 1825 Menschen sprechen. Selbst wenn du nur eine von 20 Personen (also 5%) überzeugst, hättest du nach einem Jahr mehr als 90 Kunden bzw. Teampartner. Dann ist ein attraktives Einkommen möglich, selbst wenn du nur Teilzeit arbeitest. Wahrscheinlich kannst du dies in etwa ein bis zwei Stunden pro Tag umsetzen.

Täglicher Aktionsplan Nr. 3 (Etwas, dem JEDER folgen kann)

Dieser Plan ist für jeden gedacht, der in den ersten sechs bis zwölf Monaten zusätzlich 100 bis 300 EURO im Monat verdienen möchte.

- Spreche mit 3 potenziellen Kunden/ Partnern pro Tag
- Follow-up mit Leads vom Vortag
- Trainiere und unterstütze neue Teammitgliedern
- Wiederhole die Maßnahmen täglich.

Wenn du diesem Plan folgen, würdest du mit ungefähr 1.095 potenziellen Kunden sprechen. wenn du nur eine von 20 Personen (also 5%) überzeugst, hättest du nach einem Jahr mehr als 54 Kunden bzw. Teampartner. Vermutlich lässt sich dies in etwa einer Stunde pro Tag umsetzen.