

mr. NUTRI – Vorstellung
Produkte bzw. Konzept

Du bist auf dem richtigen Weg und dem Ziel schon sehr nahe. Damit du auch oft das Ziel erreichen kannst, gibt es einiges zu beachten.

Im Folgenden zeigen wir dir, wie du freundlich und erfolgreich Produkte bzw. die Geschäftsmöglichkeit vorstellen kannst.

Viel Erfolg und Spaß mit dem mr. NUTRI Tagesplaner

Viele haben keinen Erfolg, weil:
 sie potentielle Kunden bzw. Geschäftspartner vollständig informieren möchten.
 (d..h. Sie lesen alles über das Konzept bzw. die Produkte und möchten jede Frage kompetent beantworten.)

Das ist zwar super, aber du wirst damit nicht erfolgreich, weil:

- es immer wieder Fragen geben wird, die du nicht beantworten kannst, egal wie viel du gelesen und gelernt hast
- neue Teammitglieder werden nicht einsteigen, da sie davon ausgehen, dass sie auch das alles wissen und beantworten müssen. Viele werden sich das nicht zutrauen und im Vorfeld lieber absagen als es zu probieren
- keiner wird dir glauben, dass du nun der Profi für Nahrungsergänzungsmittel bist. Bis vor kurzem warst du noch ... und es ist nicht möglich, sich innerhalb kürzester Zeit alles anzueignen. Deshalb erwartet auch niemand, dass du alles weißt und jede Frage beantworten kannst.
- Wenn du wirklich der „Profi“ wirst, wird dich jeder um Unterstützung bitten. Somit wirst du als Fachmann ständig gebeten zu helfen. Das führt dann dazu, dass du dann immer weniger Zeit für dein eigenes Business hast. Und die wenigsten werden sich für deine Unterstützung bedanken.
- Deshalb: Präsentiere nicht als Experte, präsentiere Botschaften.

Deshalb präsentiere Geschichten anstelle von Fakten und Vorteile anstatt (Produkt-) Eigenschaften, z.B. durch eigene oder fremde Erfahrungen:

	Eigene Erfahrungen:	Erfahrungen von Dritten:
Vergangenheit:	Seit Jahren leide ich an ... Seit der Strompreiserhöhung wusste ich nicht, wie ich alles bezahlen soll.	Die Kinder meiner Nachbarin Carola, bewegen sich seit Corona nicht mehr und nahmen deutlich zu ...
Was gefiel nicht?	Das ärgerte mich und ich war unzufrieden.	Sowohl Carola als auch die Kinder waren unglücklich ..
Was hat sich geändert?	Dann entdeckte ich ...	Dann probierte Carola zahlreiche Tipps und auch ...
Ergebnisse und Was ist jetzt besser?	Ob ihr es glaubt oder nicht; seitdem geht es mir deutlich besser.	Auch wenn es nicht von heute auf morgen ging, die Kinder nahmen ab und sind deutlich zufriedener als früher.

Natürlich sind dies nun Beispiele. Deshalb solltest du dir überlegen, was du oder andere erlebt hast/ haben und ob und wie man dies nutzen kann.

Der große Vorteil von Geschichten ist, dass man sie sich besser merkt, sie versteht, weniger gefragt wird und man auch Referenzen nutzt, welche Vertrauen aufbauen.

Bitte übertreibe nicht und auch Lügen werden schnell enttarnt.