



# Die ersten Schritte zu Deinem HYLA Erfolg!!!

HIGH PERFORMANCE TEAM



Stand: August 2020

Dieses Arbeitsbuch stellt keine Zusicherung oder Garantie von Einnahmen oder geschäftlichem Erfolg des jeweiligen Vertriebspartners durch den Verkauf von Produkten oder die Anwerbung neuer Vertriebspartner dar und dient lediglich als Hilfsmittel. Die individuellen Ergebnisse können variieren und sind von verschiedenen Faktoren (z.B. Geschäftserfahrung, persönliche Fähigkeiten etc.) abhängig.

# Action Trainingsplan

Die gesamte Geschäftsmöglichkeit bei Hyla besteht aus 2 Faktoren und diese sind:

1. Deine eigenen persönliche Verkäufe der Geräte
  2. Partnern helfen auf dem Weg zu neuen Rängen, zum jeweiligen persönlichen Erfolg
- WENN DU ANDEREN PARTNERN ERFOLGREICH UND NACHHALTIG HILFST, DANN KANN JEDER ALLES ERREICHEN!

**„Du bekommst was Du bist und was Du tust, nicht was Du willst.“**

Es hilft Dir nicht was Du kannst, sondern nur das was Du duplizieren kannst. In dem Moment wo Du anfängst Entschuldigungen zu akzeptieren, musst Du Ausnahmen machen. In dem Moment wo Du Ausnahmen machst, geht das Geschäft zurück.

"Du kannst nie dem Falschen das Richtige erzählen und nie dem Richtigen das Falsche. Eine schlechte Präsentation ist besser als keine Präsentation. You can't be nice and rich. Du kannst nicht vom Erfolg lernen, nur vom Misserfolg. Der Weg zwischen Wille und Resultat hat nur einen Namen "D i s z i p l i n". Schau niemals was Du richtig machst im Vergleich zu Anderen die Erfolg haben, schau was Du anders oder falsch machst. Selfish doesn't work - selfless works. If you have to work yourself – it's hard work / If Tools work for you, it's smart work. Jeder Erfolg, privat oder geschäftlich kommt vom etwas Tun was Du nicht magst. Jeder wählt sein Umfeld / Umwelt selbst - Jeder kann es jederzeit ändern, wenn er will! Mit Hyla ist nichts unmöglich, sofern Du willst, die einzige Limitierung gibt Dir ein fehlender Glaube!" "Wenn Dein Focus weggeht vom selbst Geld verdienen zum anderen Menschen helfen Geld zu verdienen, wirst Du automatisch viel mehr Geld verdienen.

**Je mehr Du gibst, desto mehr bekommst Du zurück!**

"Eigentlich helfen uns alle Wege, erfolgreich zu werden. Es ist entscheidend, dass man die Mitarbeiter seiner Organisation ernst nimmt und ihre Fragen beantwortet, während man ihnen dabei hilft, ihre Ziele zu erreichen. Touren durch die Hotels in Deutschland, Österreich und der Schweiz in Verbindung mit wöchentlichen Geschäftsmöglichkeiten sind außerordentlich hilfreich. Jeder neue Tag erfordert Motivation und Entschlossenheit; jeder Tag ist der Tag unseres Erfolgs! „Ich empfehle jedem in dieser Branche, alle Informationen ihrer übergeordneten Partner zu studieren, sich alle Trainings-Sessions und sämtliche Präsentationen anzusehen und diese unglaubliche Gelegenheit mit 5 bis 10 Menschen täglich zu teilen. Nutzen Sie für Ihre potentiellen Kunden und Distributoren die Hotels und die öffentlichen Veranstaltungen und durch ihre Proaktivität wird ihr Unternehmen laufend zunehmen." "Wenn ich heute neue Partner in mein Team hole, bin ich verantwortlich dafür, dass dieser neue Partner so schnell wie möglich erfolgreich wird, sofern er die richtigen Schritte macht und diese sind lediglich mit den entsprechenden Tools nicht sich, sondern sein Unternehmen als Geschäftsmöglichkeit zu zeigen! "Jeder kann es schaffen - Jeder hat von Natur aus die grundlegenden Eigenschaften Erfolg zu haben, es ist lediglich die Frage, ob er bereit ist, diese Fähigkeiten durch TUN der richtigen Schritte auszubauen und zu verfeinern!

# Zeitmanagement

Wir alle haben begrenzte Zeit zum Arbeiten, Relaxen, Freunde/Familie treffen und unser eigenes Geschäft aufzubauen. Darum ist es wichtig seinen eigenen Zeitplan zu nutzen und einzuhalten. Für jeden Tag und Tageszeit gibt es eine Aktivität:

**A** = Arbeit **F** = Freizeit **G** = Geschäftszeit

**Bitte innerhalb der nächsten 48 Stunden ausfüllen**

„Ich willige ein, dass ich folgenden Zeitfahrplan für die nächsten \_\_\_ Monate einhalte“

A = Arbeit  
F = Freizeit  
G = Geschäftszeit

Zeit	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
7:00 - 8:00							
8:00 - 8:30							
8:30 - 9:00							
9:00 - 9:30							
9:30 - 10:00							
10:00 - 10:30							
10:30 - 11:00							
11:00 - 11:30							
11:30 - 12:00							
12:00 - 12:30							
12:30 - 13:00							
13:00 - 13:30							
13:30 - 14:00							
14:00 - 14:30							
14:30 - 15:00							
15:00 - 15:30							
15:30 - 16:00							
16:00 - 16:30							
16:30 - 17:00							
17:00 - 17:30							
17:30 - 18:00							
18:00 - 18:30							
18:30 - 19:00							
19:00 - 19:30							
19:30 - 20:00							
20:00 - 20:30							
20:30 - 21:00							
21:00 - 21:30							
21:30 - 22:00							

# Zielsetzung

**Notiere dir deine Ziele schriftlich...** funktioniert die Zielsetzung eigentlich wirklich? Ja! Hier ist ein Beispiel, was für Auswirkungen die schriftliche Zielsetzung hat!

## Die Yale Graduating Class von 1953 – Studie

3% schrieben Ihre Ziele auf und hatten eine klare Zielsetzung

97% hatten unvollständige Ziele oder manche auch gar keine!

## 20 Jahre später

Die 3% die sich Ihre Ziele setzten, hatten höhere Einkommen wie von allen der 97% zusammen!

- Träume werden zu Zielen, wenn Sie aufgeschrieben werden
- Finde ein Ziel das groß genug für deine Inspiration ist und deine Power somit freisetzt
- Ziele geben dir eine Vision, die dich immer ansport

## Ziele müssen:

**Aufgeschrieben werden:** Träume werden Ziele, wenn Sie aufgeschrieben werden

**Deutlich sein:** Je deutlicher du dir deine Ziele setzt, umso deutlicher wirst du Sie erreichen

**Zeitfokussiert sein:** Ziele müssen eine Frist haben, wann du Sie erreichen möchtest

**Präsens sein:** Notiere dir deine Ziele so, wie du Sie schon erreicht hättest (Präsens)

**„Was auch immer der Verstand des Menschen konzipiert und glaubt, kann er erreichen“ (Napoleon Hill)**

# Zielsetzung Arbeitsblatt

Bitte innerhalb der nächsten 48 Stunden ausfüllen

Ich starte mein Geschäft für die folgenden Ziele. Was ist wichtig für dich?

(Kreise Deine Ziele ein)

Vorruhestand    Neues Auto    Ferienhaus    Spenden  
Neues Haus    Weltreise    Familie helfen    Ausbildung der Kinder  
Mehr Zeit für Familie    Schuldenfrei    Mehr Freizeit    Finanzielle Sicherheit

Wenn du heute 5 Millionen Euro in einem Gewinnspiel gewinnen würdest. Was würdest du mit diesem Geld machen? (Sei spezifisch)

-  
-  
-

Was ist dein größtes und wichtigstes Ziel, das du mit Hyla erreichen möchtest?

---

---

---

Was ist dein monatliches Einkommensziel:

3 Monate \_\_\_\_\_ €    6 Monate \_\_\_\_\_ €    1 Jahr \_\_\_\_\_ €    3 Jahre \_\_\_\_\_ €

Dein perfekter Tag in 5 Jahren: (Aufwachen, Haus, Ort, Auto, Gefühl, Partner)

---

---

---

---

---

## Interessentenliste

Wenn du eine Goldmine entdecken würdest, welchen Menschen würdest du es als erstes erzählen?

Erinnere dich immer daran, dass du den Menschen ein Geschenk von Gesundheit und Reichtum anbietest!

### Die Go`s und No`s für das Erstellen einer Liste

Mache deine List so lang, wie es dir möglich ist

- Es ist dein Liste, deine wichtigste Sache, wenn du das Geschäft startest
- Je länger deine Liste ist, desto größer ist die Resonanz. Wenn du eine Liste mit 10 Leuten hast und die ersten Fünf sagen nein, dann stehst du unter Druck, weil du nur noch Fünf Leute auf deiner Liste hast. Dies wirkt sich wiederum unbewusst auf die anderen Fünf Leuten aus, denen du das Geschäft vorstellst. Wenn du eine Liste mit 100 Leuten hast und die ersten Fünf würde nein sagen, dann hast du 95 andere Leute, denen du dein Geschäft vorstellen kannst und einen Ablaufplan für die nächsten 30Tage

Zwinge niemanden dazu in dein Geschäft einzusteigen

- Gebe den Leuten genügend Information, so dass Sie sich entscheiden können, ob Hyla etwas für Sie ist, oder nicht

Schritte für die Erstellung von Deiner warmen Liste:

1. Nütze den „Memory Jogger“, um eine Liste von **mindestens** 75-200 Leuten zu erstellen, die du kennst.

„Kontaktiere die Personen dann anschließend mit deinem persönlichen Sponsor“

## Sie wurden als Gewinner geboren

Haben Sie sich jemals Gedanken darüber gemacht, was geschah bevor Sie geboren wurden? Ist Ihnen klar, welche Kämpfe Sie schon vor Ihrer Geburt geführt haben?

Viele Millionen Samenzellen waren an dem größten Wettkampf beteiligt, und Sie wurden der Gewinner!

Sie müssen sich das vor Augen halten: Nur Eine der Abermillionen Zellen siegte. Und zwar jene, aus der Sie entstanden sind! Es war ein einziger Wettlauf, der mit der Zeit. **Und Sie waren der Schnellste, der Stärkste, der Beste. Sie waren der Gewinner!** Damit begann das Leben des für Sie wichtigsten Menschen:

Sie selbst lebten!

Werden Sie sich der Grundlagen Ihres Lebens bewusst: Die Chromosomen Ihrer Samenzelle beherbergten alle körperlichen und geistigen Vererbungsmerkmale Ihres Vaters und all seiner Vorfahren. Die Chromosomen im Eikern enthielten die vererbaren Eigenschaften Ihrer Mutter und Ihrer Vorfahren.

Schon das Leben Ihrer Eltern stellte das Resultat eines sehr langen Lebenskampfes dar. Im Laufe von mehr als zwei Milliarden Jahren mussten immer neue Siege errungen werden, ehe die Voraussetzung geschaffen war.

Und dann am Ende dieses langen Prozesses, geschah etwas Besonderes:

Die schnellste und gesundeste Samenzelle vereinigte sich mit der wartenden Eizelle. Ihre Samenzelle ging diese Verbindung ein, um eine neue, lebendige Zelle zu bilden.

Sie wurden als Gewinner geboren!

Welche Schwierigkeiten Ihnen auch immer begegnen mögen:

Diese vermeintlichen Schwierigkeiten sind winzig klein im Vergleich zu den Hürden und Hindernissen, die Sie im Augenblick Ihrer Zeugung bereits überwunden hatten!

**Das Gewinnen ist jedem Menschen angeboren.**

## Deine ersten Vorbereitungen um erfolgreich die 100er - Liste nutzen zu können

☞ lade ein positives Bild von Dir für deine Hyla Seite hoch

Du hast eine persönliche RekrutierungsWebseite, welche als Link für dich wichtig ist:

☞ Für deine zukünftigen potenziellen Vertriebspartner/Interessenten

[www.lust-auf-erfolg.com/12345](http://www.lust-auf-erfolg.com/12345) (eure Vertriebspartnernummer)

\*sobald Du deine unterschriebenen AGB's von HYLA Germany/Austria angelegt wurden, habt Ihr Zugang zu Eurer persönlichen HYLA Landingpage (Rekrutierungsseite)

Es ist jetzt sehr wichtig, dass Du gemeinsam mit deinem Sponsor diese 100er-Liste sehr zügig abarbeitest.

Wenn Du dich an unsere 100er-Liste und den 8 Schritte Plan hältst, dann ist es sicher, dass ihr baldmöglichst eure Struktur schnell duplizieren könnt.

**BITTE ARBEITET DIE 100er-LISTE AUSSCHLIESSLICH MIT EUREM SPONSOR ZUSAMMEN DURCH, DA DIE BEACHTUNG WICHTIGER ERFORDERLICHER REGELN WICHTIG IST, UM DEN MAXIMALEN ERFOLG FÜR EUCH ZU REALISIEREN!**



## Telefonleitfaden zur Telefonaktion im Team

**WICHTIG:** Sei vorbereitet!

Übe vorher den Leitfaden, wie du dich am wohlsten fühlst!

1. Setze dir ein Ziel (Termine)
2. Entspanne dich, freue dich auf das Ergebnis und fühle dich jetzt schon so als sei dein Terminkalender voll
3. Denke immer daran, es geht nicht um den VERKAUF, sondern um einen TERMIN! Das ist dein Ziel!

### VARIANTE 1:

„Hallo xy, schön, dass ich dich erreiche, ich hoffe es geht euch gut! Ich möchte dich gar nicht lange aufhalten, denn ich rufe dich heute nur kurz aus einem wichtigen Grund an. Wie du vielleicht weißt, habe ich mich vor kurzem selbstständig gemacht und wir haben jetzt im Juni eine ganz tolle Aktion. Unser Partnerunternehmen hat dieses Jahr 30 jähriges Jubiläum und da habe ich die Möglichkeit ganz tollen Menschen, die mir Nahe stehen und denen ich etwas Gutes tun möchte einen Gutschein auszugeben. Ich habe im Juni 10 Gutscheine zur Verfügung und 9 sind schon weg. Ich weiss ja, dass du und (dein Mann zB) auf Gesundheit und Hygiene Wert legt und da habe ich auch an euch gedacht und würde euch gerne was ganz tolles in der heutigen Zeit schenken. Nämlich einen mega tollen Lufterfrischer im Wert von 109 €.

Zusätzlich zeige ich euch eine Möglichkeit, wie ihr die Luft in den eigenen vier Wänden waschen und desinfizieren könnt. Ich würde da gerne nächste Woche zu euch kommen. Wann passt es euch denn nächste Woche gar nicht?

..... Termin ausmachen

## VARIANTE 2:

Hallo „Claudia“, grüß dich, hier ist „Michaela“, ich hoffe es geht dir und deiner Familie gut! Du, pass auf, wie du vielleicht weisst habe ich mich selbstständig gemacht mit einem tollen Unternehmen und wir haben im Juni eine richtig schöne Aktion.

Da kann ich 10 Testhaushalten einen richtig wertvollen Lufterfrischer im Wert von 109 € inkl. einer Luftdesinfektion im Wert von 150 € zu Hause schenken und da habe ich gleich an euch gedacht. Ihr müsst nichts kaufen, sondern euch nur von mir beschenken lassen und am Ende der Präsentation wäre es schön, wenn ihr mich als Person bewertet.

Ich lege sehr viel Wert auf eure Meinung und jetzt wärs super, wenn du mir kurz Bescheid sagst, wann du nächste Woche gar nicht kannst.....

Termin ausmachen



### Variante 3:

Hallo „Michaela“, grüß dich, hier ist die Simone! Jetzt haben wir uns ja schon eine Ewigkeit nicht mehr gehört und gesehen. Ich hoffe alles passt und ihr seid fit und munter. Mensch, ich habe jetzt an dich denken müssen. Ich bin neu in einem Vertrieb und habe jetzt die Möglichkeit 10 Haushalte oder Familien glücklich zu machen. Ich habe im Juni die Chance einen mega tollen Werbegutschein im Wert von 250 € zu verschenken und zwar beinhaltet der Gutschein auf Grund der aktuellen Situation eine tolle Möglichkeit rund um Gesundheit, Wohlfühlen und Lifestyle. Ich würde dir einen Lufterfrischer im Wert von 109 € und eine Luftdesinfektion zu Hause schenken. Du brauchst mir nur zu sagen, ob du ihn lieber in schwarz oder weiss möchtest und ich komme nächste Woche und liefere ihn aus. Den Rest seht ihr dann bei einer genialen Erlebnispräsentation und ich garantiere dir, es wird sehr viel Spaß und Freude bereiten. Ihr müsst nichts kaufen, ihr dürft euch nur von mir begeistern lassen.

Wann habt ihr kommende Woche Zeit, ich bin bei euch in der Nähe?

.... Termin ausmachen



**WICHTIG:** Bei der Frage „um was geht's?“ niemals den HYLÄ am Telefon erklären. Denke daran, du möchtest nur einen TERMIN!

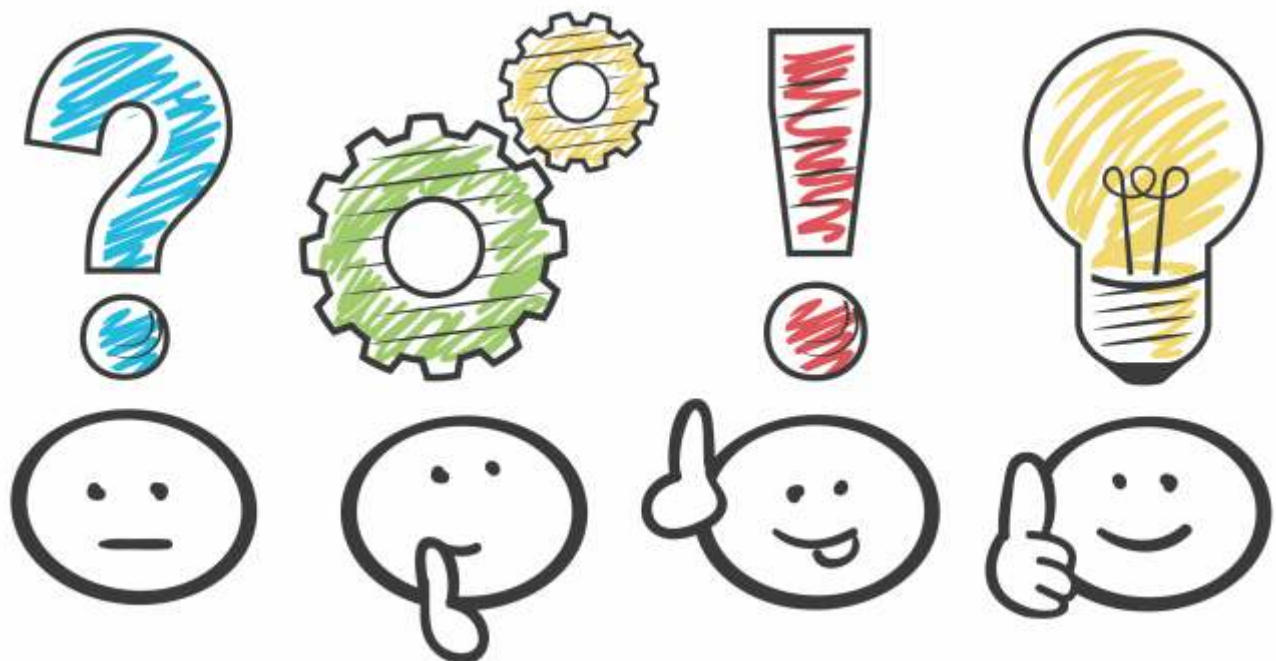
**Ideen als Antwort:**

„Um einen tollen Luffterfrischer, den ich dir schenken möchte“

„Um eine geniale Aktion im Juni im Bereich Wohlfühlen und Gesundheit“

„Darum, dass ich gerne euer Feedback zu meiner Person hätte“

**Viel Spaß und ERFOLG!**



## Die besonderen **8 Schritte** für eine professionelle Einladung für potenzielle Vertriebspartner

**Schritt eins:** Hab es eilig

**Schritt zwei:** Ehrliches Kompliment an die Person

**Schritt drei:** Einladen

**Schritt vier:** Wenn ich, würdest Du?

**Schritt fünf:** Bestätigung Nr. 1 – Bekomme den Termin

**Schritt sechs:** Bestätigung Nr. 2 – Bestätige den Termin

**Schritt sieben:** Bestätigung Nr. 3 – leg den nächsten Anruf fest

**Schritt acht:** Auflegen

### **Hier sind ein paar Beispiele von allen acht Schritten:**

#### **Jemand, den Du kennst und der seinen Job hasst — Direkter Ansatz**

“Hallo, ich habe nicht viel Zeit zum Reden aber es war wirklich wichtig dich zu erreichen. Hör zu, Du bist einer der intelligentesten Menschen, in Sachen Finanzen, den ich kenne, und das habe ich immer an dir geschätzt. Als du mir gesagt hast, dass Du deinen Job wirklich nicht magst, war das ernst gemeint oder hast du das nur so gesagt?“ (Sie sagen, es war ernst gemeint.)

“Großartig, ich glaube, ich habe etwas gefunden für eine Ausstiegsstrategie, Ich habe eine persönliche Webseite mit einem 6 minütigen Video, die das, wovon ich rede, besser beschreibt, als ich das kann. Wenn ich dir diesen Link zu diesem Video geben würde, würdest Du es Dir anschauen?“ (Sie sagen ja.)

“Wann meinst Du könntest Du sie ganz bestimmt hören?“ (Sie sagen Dienstag.)

“Wenn ich dich also am Mittwochmorgen anrufe hast Du sie ganz bestimmt durchgesehen?” (Sie sagen ja.)

“Sehr gut. Dann komme ich auf dich zurück. Unter welcher Nummer und zu welcher Zeit kann ich dich am besten erreichen?” (Sie geben die Information.)

“Super. Wir sprechen dann. Muss los, und danke!”

### **Ein guter Freund - indirekter Ansatz**

“Hey, ich bin auf dem Sprung, aber ich müsste wirklich schnell mit dir reden. Hast du eine Sekunde? Großartig. Hör zu, Du hast mich immer so gut unterstützt und ich schätze das sehr.”

“Ich habe gerade ein neues Geschäft angefangen und bin wirklich nervös. Bevor ich anfangen, bräuchte ich etwas Übung mit einem, den ich gut kenne. Hättest du etwas dagegen, wenn ich es mal mit dir üben würde?” (Sie sagen klar doch.)

“Super! Wenn ich dir einen Link zu meiner persönlichen Webseite geben würde, auf der die Information mit einem Video professionell dargelegt wird, würdest Du sie anschauen?” (Sie sagen Ja).

“Es dauert ungefähr 6 Minuten. Wann meinst du kannst du sie ganz bestimmt ansehen?” (Sie sagen Donnerstag).

“Wenn ich dich also am Freitagmorgen anrufe hast Du sie ganz bestimmt angesehen? Phantastisch, unter welcher Rufnummer und wann kann ich dich am besten erreichen?” (Sie geben die Information.)

“Perfekt, wir sprechen dann muss jetzt los und danke.”

## Eine höchsterfolgreiche Person — Super indirekter Ansatz

“Ich weiß, sie sind beschäftigt und haben eine Million Dinge zu tun, aber ich bin froh, sie erreicht zu haben. Sie sind äußerst erfolgreich, und ich habe die Art, wie sie Geschäfte machen, immer sehr geschätzt.“

“Ich habe vor kurzem etwas Neues gestartet und suche ein paar gewiefte Leute. Das ist jetzt nichts für sie, aber ich wollte fragen, ob sie jemanden kennen, der ehrgeizig und geldmotiviert ist und begeistert sein würde von der Idee, eine ansehnliche Menge zusätzlich zu verdienen?“ (Sie sagen, dass sie ein paar Leute kennen).

“Ich verstehe, dass sie erst mehr darüber wissen möchten, bevor sie Leute empfehlen. Ich habe eine persönliche Webseite, die genau erklärt, was ich tue und welche Art Leute ich suche. Darauf ist ein 6 minütiges kurzes Video.“

“Wenn ich ihnen den Link zu meiner persönlichen Webseite schicke, würden sie sie anschauen?“ (Sie sagen, das würden sie tun.)

“Danke. Wann meinen sie, dass sie sie ganz bestimmt angeschaut haben?“ (Sie sagen, nächsten Montag.)

“Okay, wenn ich sie also nächsten Dienstag anrufe, dann haben sie sie ganz bestimmt angeschaut, richtig?“ (Sie sagen Ja.)

“Okay, ich melde mich dann. Unter welcher Nummer und zu welcher Zeit erreiche ich sie am besten?“ (Sie geben die Information.)

“Okay, gut. Danke nochmals. Ich schätze das wirklich sehr. Wir sprechen uns nächsten Dienstag.“

# Namensliste

Schreibe konsequent alle Namen auf, die dir einfallen!

Kennst Du das: Beim Nachdenken, wer aus deinem Freundes- und Bekanntenkreis an unseren Hyla interessiert sein könnte oder wer für eine Geschäftsvorstellung, HYL Home Event, oder Save the Date in Frage kommt, sortiert bereits.

*Hans: Ja, Birgit: nein, Anna: nein, Susanne: ja.*

Damit triffst Du Entscheidungen für andere, ohne diese überhaupt nach ihrer Meinung gefragt zu haben! Denke daran: Du darfst JEDEN fragen!

Die Praxis zeigt, dass in unserem Business sämtliche Berufsgruppen vertreten sind. Die Hausfrau genauso wie Manager, Ärzte oder Geschäftsleute. Was kann man daraus ableiten? Auf deinem persönlichen Namensliste werden sich ebenfalls Vertreter aller Berufsgruppen finden. Treffe also vorweg niemals Entscheidungen darüber, für wen dieses Geschäft aus deiner Sicht geeignet scheint. Schreibe wirklich konsequent jeden Namen auf, der dir einfällt.

## 100 Namen, die Gold wert sind!

Um diese möglichen Interessenten zu erfassen, wird üblicherweise mit der so genannten Namensliste gearbeitet. **Namen sind dein Kapital!** Schreibe möglichst viele Namen von Personen auf, mit denen Du in den letzten Jahren in egal welcher Form Kontakt hattest. Nutze dazu die folgenden Gedächtnisstützen und die nachfolgende Tabelle, die dir ebenfalls eine große Hilfe sein wird.

## Ich kenne keine 100 Personen!

Vielleicht wirst Du anfangs abwinken und sagen: „**Ich kenne keine 100 Personen.**“ Nicht den Mut verlieren. Mache es dir zur Aufgabe, diese Liste nach und nach zu ergänzen. Überlege genau und nehme dir Zeit, Du wirst schnell feststellen, dass Du sogar viel mehr als 100 Menschen kennst. Fülle dann bitte eine zweite oder wenn nötig sogar eine dritte Namensliste aus.

## Warum die Namensliste wichtig ist?

Unser Business lebt vom ständigen Knüpfen neuer Kontakte. Es liegt nicht in der Natur des Menschen, fremde Personen anzusprechen. Am einfachsten ist es, mit Menschen in Verbindung zu treten, die Du bereits kennst. Um herauszufinden, welches Potential dir an warmen Kontakten zu Verfügung steht, solltest Du deshalb bemüht sein, diese Liste möglichst komplett auszufüllen.

## Tipps:

Fotoalben durchblättern

Lebenslauf: Wen kenne ich aus der Schulzeit, Lehre...

Vornamen: Wen kenne ich, der Peter oder Beate heißt...

Eigenschaften: Wen kenne ich mit Brille, mit Bart...

WhatsApp: Mit wem stehst Du in Kontakt...

Social Media etc.



## Grundregel:

### NICHT AUSWÄHLEN!

Schreibe jeden auf und treffe keine Vorauswahl. Denn jeder kann dieses Geschäft erfolgreich betreiben, egal mit welcher Vorbildung.

### Die richtige Vorbereitung!

Trage Name, Vorname, Telefon-, Handynummer und alle weiteren Daten in die vorgesehenen Felder ein. Versuche, möglichst alle Spalten komplett auszufüllen, dies erleichtert im zweiten Schritt die Zusammenarbeit mit deinem Sponsor, wenn eine gemeinsame Kontaktaufnahme erfolgt.

### LANDINGPAGEZ / DEINE DREITEILIGE VIDEOSERIE ONLINE

Landingpagez ist ein speziell entwickeltes SYSTEM um 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche, 365 Tage im Jahr Menschen über die einzigartige Geschäftsmöglichkeit HYLEA zu informieren und ein online Open House (Geschäftsvorstellung) anzuschauen.

Mehr Informationen findest Du online unter: [www.go.landingpagez.de](http://www.go.landingpagez.de) oder frage deinen Sponsor um Rat.



**LandingPagez.de**  
Deine eigene Adresse im Web

Mit LandingPagez erweiterst du dein Netzwerk einfach und unkompliziert

- Prepaid Zahlungsmodell
- angepasst auf deine Branche
- in wenigen Steps zur eigenen Webseite
- ständig neue Features und Funktionen
- leicht duplizierbar für deine Vertriebspartner

**PREMIUM QUALITÄT**

FROM ZERO TO HERO

QR Code

Jetzt Registrieren: [go.landingpagez.de](http://go.landingpagez.de)

## Ohne Namensliste geht es nicht!

Zu jedem Vornamen fallen dir Menschen für unser Business ein!

Adelheid	Cornelia	Ilona	Lydia	Raphaela
Adriane	Dagmar	Ilse	Magdalena	Regina
Agnes	Daliah	Ina	Magdalene	Renate
Alexandra	Daniela	Ina-Maria	Maike	Rita
Andrea	Diana	Ines	Mandy	Rosa-Marie
Anette	Doreen	Ines-Angela	Manuela	Rosemarie
Angela	Dorina	Inga	Mareike	Rosi
Angelika	Dorine	Inge	Maren	Rosita
Anita	Dorothea	Ingrid	Marga	Roswitha
Anja	Dörthe	Inka	Margitta	Ruth
Anke	Elfi	Irene	Margot	Sabina
Anna	Elfriede	Irina	Margret	Sabrina
Anne	Elisabeth	Iris	Margit	Sandra
Annegret	Elke	Irmgard	Margund	Sarah
Anneliese	Elvira	Isabell	Maria	Shirley
Annemarie	Erika	Isolde	Marianne	Sibylle
Annette	Eva	Jacqueline	Marika	Sigrid
Antje	Eva-Maria	Jana	Marina	Silke
Ariane	Evelin	Janet	Marion	Silvia
Astrid	Francoise	Janina	Marita	Simona
Barbara	Franziska	Janine	Marlen	Simone
Bärbel	Frauke	Jeanette	Marlies	Sofie
Beate	Gabi	Jennifer	Martina	Sonja
Beatrix	Gabriele	Jenny	Meike	Steffi
Bettina	Gaby	Johanna	Melanie	Stephanie
Bianca	Georgia	Julia	Michaela	Susanne
Birgit	Gerda	Jutta	Michele	Svenja
Brigitta	Giovanna	Karina	Monika	Swantje
Brigitte	Gisela	Karin	Monique	Sybille
Britta	Gitta	Karola	Nadine	Tamara
Brunhilde	Gudrun	Katharina	Nancy	Tanja
Carina	Hannelore	Kathrin	Nanni	Tatjana
Carmen	Harryette	Kati	Natascha	Tina
Carola	Hedwig	Katja	Nazife	Ulrike
Carolin	Heide	Katrin	Nicol	Ursula
Caroline	Heidemarie	Katy	Nicole	Uta
Charlotte	Heiderose	Kerstin	Nina	Ute
Christa	Heidi	Kirsten	Nora	Vera
Christel	Heidrun	Konstanze	Norma	Verena
Christiane	Heike	Kordula	Olga	Veronika
Christina	Helga	Kornelia	Patricia	Waltraud
Christine	Hella	Liane	Peggy	Yvonne
Claudia	Hilda	Lina	Petra	
Cordula	Hildegard	Liselotte	Rachel	
Corinna	Ilka	Lonny	Ramona	

## Der Anfang des Erfolgs!

Starte jetzt, schreibe erstmal jeden auf!

Achim	Egbert	John	Ralf
Albert	Egon	Jörg	Randolf
Albrecht	Erhard	Josef	Reiner
Alexander	Erich	Julius	Reinhard
Alfred	Ernst	Jürgen	Rene
Andi	Eduard	Kai	Robert
Adre	Erwin	Karl-Heinz	Roberto
Andreas	Felix	Klaus	Roland
Antonio	Frank	Klaus-Dieter	Rolf
Armin	Franz	Knut	Ronny
Arne	Fred	Kurt	Rudi
Arnold	Freddy	Lars	Rüdiger
Artur	Fredo	Lothar	Rudolf
Axel	Friedhelm	Ludger	Salvatore
Benjamin	Fritz	Ludwig	Sebastian
Benno	Gerd	Lutz	Siegbert
Bernd	Gerhard	Maik	Siegfried
Bernhard	Gernot	Manfred	Siegmar
Bert	Götz	Manuel	Stefan
Bertram	Guido	Marc	Steffen
Björn	Gunnar	Marcel	Sven
Bodo	Günter	Marco	Theodor
Boris	Gunter	Marcus	Thilo
Brian	Hans	Mario	Thorsten
Burkhard	Hans-Joachim	Markus	Tim
Carsten	Harald	Martin	Timo
Charles	Hardi	Matthias	Tino
Charly	Harry	Max	Tobias
Christian	Hartmut	Michael	Tom
Christof	Heiko	Mike	Torsten
Claus	Heinz	Mirco	Udo
Claus-Dieter	Helmut	Mohamed	Ullrich
Cord	Henning	Mustafa	Uwe
Daniel	Herbert	Nic	Volker
Danny	Hermann	Nikolai	Volkhard
David	Holger	Nils	Volkmar
Dennis	Horst	Norbert	Waldemar
Detlef	Hugo	Olaf	Walter
Dietmar	Ingo	Oliver	Werner
Dirk	Ingolf	Pascal	Wilfried
Ditmar	Jan	Paul	Wilhelm
Eberhard	Jens	Peer	Willi
Edmund	Joachim	Peter	Wolf
Edmon	Jochen	Ralf	Wolfgang

## Weiter geht's mit deiner Namensliste!

Für dich zusammengestellt: Erinnerungshilfen und Eselsbrücken, mit denen das Ausfüllen der Liste zum Kinderspiel wird. Gehe zunächst die Tabelle durch. Egal ob beim Arzt, auf dem Wochenmarkt, an der Tankstelle oder im Zeitungsladen um die Ecke, beim Friseur, Metzger - überall triffst Du und kennst Menschen, die als potentielle Vertriebspartner oder als zukünftige Kunden in Frage kommen.

Abendschule	Friseure	Kosmetikerin	Sportverein
Anzeigenverkäufer	Fußball	Kuriere	Stewardessen
Apotheker	Gastronomen	Lehrer	Studium/Universität
Arbeitskollegen	Geschäftsführer	Lieferanten	Tankstellen
Ärzte	Golfclub/Handball	Markthändler	Tante-Emma-Laden
Autohändler	Handyverkäufer	Messen	Taxifahrer
Automechaniker	Handelsvertreter	Metzgerei	Tierbesitzer
Autovermieter	Handwerker	Nachbarn	Urlaubsbekanntschaft
Bäcker/Konditorei	Hausmeister	Partyservice	Übersetzer
Bank	Hausfrauen	Positive Menschen	Veranstaltungen
Beamte	Heilpraktiker	Postboten	Vereine
Bekannte	Hobbies	Propagandisten	Versicherungen
Boutique	Hotelpersonal	Reisebüro	Verwandte
Clique	Internet	Selbsthilfegruppen	Vom Feiern
Erährungsberater	Immobilienmakler	Sekretärinnen	Volkshochschule
Fitness-Studio	Kellner	Seminare	Zahnarzt
Freiberufler	Kindergarten	Schlachter	Zeitungshändler
Freunde	Kleinunternehmer	Schulkameraden	

## HOME EVENT / SAVE THE DATE

... Bitte Frage deinen Sponsor nach diesen zwei Möglichkeiten, entweder ein HYLA HOME EVENT zuhause zu planen oder eine große Geschäftseröffnung öffentlich (HYLA SAVE THE DATE) zu planen. Gerne unterstützen wir dich dabei.

## Einladung zur Geschäftsvorstellung/einem Vortrag!

Spreche deinen Sponsor an, er wird dir die nächsten Schritte zu einer gelungenen Geschäftsvorstellung erklären.

## Namensliste

Name, Vorname	Rufnummer	Bemerkung	Termin	Ergebnis
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				

Name, Vorname	Rufnummer	Info	Termin	Ergebnis
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				

Name, Vorname	Rufnummer	Info	Termin	Ergebnis
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				
43				
44				

Name, Vorname	Rufnummer	Info	Termin	Ergebnis
45				
46				
47				
48				
49				
50				
51				
52				
53				
54				
55				
56				
57				
58				
59				



Name, Vorname	Rufnummer	Info	Termin	Ergebnis
60				
61				
62				
63				
64				
65				
66				
67				
68				
69				
70				
71				
72				
73				
74				

Name, Vorname	Rufnummer	Info	Termin	Ergebnis
75				
76				
77				
78				
79				
80				
81				
82				
83				
84				
85				
86				
87				
88				
89				

Name, Vorname	Rufnummer	Info	Termin	Ergebnis
90				
91				
92				
93				
94				
95				
96				
97				
98				
99				
100				

**Sollte dir diese Liste nicht ausreichen so fordere unbedingt weitere an!**

# Terminabsprache

Stell Dir vor, Du hast eine unglaublich erfolgreiche Geschäftsmöglichkeit gefunden, die du allein nicht erschließen kannst.

Wen würdest Du anrufen? Richtig – Deine besten Freunde!

Wie würdest Du dort anrufen? – Voller Begeisterung!

„Unglaublich, stell Dir vor, ich habe eine fantastische Geschäftsmöglichkeit kennen gelernt. Die muss ich Dir unbedingt vorstellen!“

Unser Business ist eine unglaublich erfolgreiche Geschäftsmöglichkeit!

Lass dein Umfeld – Freunde, Bekannte und deine Familie zuerst an diesem Erfolg teilhaben.

- ✓ Du benötigst einen Terminplaner, die Namensliste, ein Telefon und einen ungestörten Raum.
- ✓ Terminieren fest in den Terminplaner einplanen!
- ✓ Immer mit einem Lächeln telefonieren☺!!!
- ✓ Sofort auf den positiven Grund des Anrufs kommen.
- ✓ Keine langen Privatgespräche! Kurz und knapp halten, nicht zu viel in die Tiefe unseres Business gehen!
- ✓ Aufgrund der Vorurteile nie sagen: „Es geht um einen Staubsauger“!
- ✓ Geschäftsablauf:
  - ☞ **positive Begrüßung**
  - ☞ **Neugierde wecken**
  - ☞ **Zwei Termine vorschlagen**
  - ☞ **Partner mit einladen**

## So telefonierst Du richtig!

**Das Lachen nicht vergessen!!!** Unser Business ist ein positives Lifestyle Produkt.

Du möchtest andere Menschen mit einem qualitativ hochwertigem Luft- und Reinigungssystem/Lifestyle Produkt oder einfach gesagt einer Lebensverbesserungsmaschine überraschen, ihnen ein Business näher bringen, das jedem Menschen Zukunftsperspektiven bietet. Ist das nicht positiv genug um sich zu freuen?!

Deshalb: Keep smiling während des Telefonierens. Deine Ausstrahlung wird dadurch sympathischer und erfolgreich. Das merkt dein Gesprächspartner am anderen Ende der Leitung.

**Ruhe bitte:** Nicht in der Küche oder im Flur telefonieren, wo der Pegel an Hintergrundgeräuschen meistens hoch ist. Suche dir besser einen ruhigen und störungsfreien Platz zum Telefonieren.

**Like a boss!** Zum Telefonieren setze dich am besten aufrecht hin, idealerweise an einen Tisch. Denn dein Gesprächspartner merkt sofort ob Du lässig auf der Couch liegst oder positiv lächelnd und dabei aufrecht am Telefon sitzt. Als Hilfe kannst Du dir auch einen Spiegel vor dich stellen um dich selbst zu kontrollieren.

**Dress like a boss!** Während des Telefonierens keine Jogginghose tragen! Zieh dir ein geschäftsmäßiges Outfit an. Das steigert dein Selbstbewusstsein um 100 Prozent! Dadurch wirkst Du gleich überzeugender und professioneller!

**Warum liebst DU dein business?** Schreibe dir Antwort(en) auf. Das sind die besten Argumente, um dein Gegenüber nicht zu überreden, sondern zu überzeugen.

**Bist Du heute gut drauf?** Hast Du etwa einen schlechten Tag, bist unausgeschlafen oder erkältet? Dann verschiebe bitte das Telefonat lieber auf morgen! **Aber Vorsicht:** keine Ausreden finden und das Telefonieren immer verschieben!!!



## Notizen

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

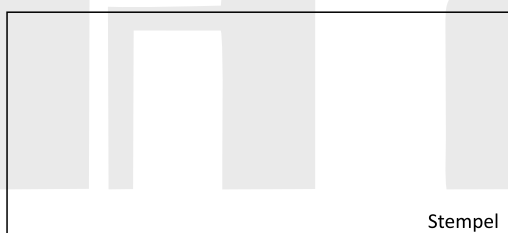
## Deine Formel zum Erfolg!

- ☞ Selbstdisziplin
- ☞ Ehrgeiz
- ☞ Durchhaltevermögen
- ☞ setze Dir realistische Ziele (dreamboard)
- ☞ nimm Dir mindestens 3 - 5 Jahre Zeit um dein Hyla Business aufzubauen. Schließlich dauert eine Ausbildung auch etwa drei Jahre.

Um dich in deinem Hyla Business weiterzubilden, nutze unbedingt die Hyla ACADEMY ONLINE oder eines der Zahlreichen Trainings in den verschiedenen Regionen sowie die Online Webseminare.

**Unsere Hyla Webinare findest Du im Download-Center unter:**  
[www.hyla-germany.de](http://www.hyla-germany.de) / [www.hyla-austria.at](http://www.hyla-austria.at)  
[www.hyla-high-performance-team.com](http://www.hyla-high-performance-team.com) (Passwort bitte bei deinem Sponsor anfragen)

**Bitte wende dich für alle weiteren Fragen direkt an deinen Sponsor:**



Diese Unterlagen sind ausschließlich für das Hyla HIGH PERFORMANCE TEAM gedacht!!!

Wir wünschen dir bei deinem Start mit Hyla viel Erfolg.

Dein Hyla High Performance Team