

Dein persönliches Erfolgs - Handbuch

Name:

HIGH PERFORMANCE TEAM



HIGH PERFORMANCE TEAM



Stand Juli 2023



Du wurdest als Gewinner/-in geboren

Hast Du Dir jemals Gedanken darüber gemacht, was geschah bevor Du geboren wurdest? Ist Dir klar, welche Kämpfe Du schon vor Deiner Geburt geführt hast?

Viele Millionen Samenzellen waren an dem größten Wettkampf beteiligt, und Du wurdest der/ die Gewinner/-innen!

Bitte halte Dir das vor Augen: Nur Eine der abermillionen Zellen siegte. Und zwar jene, aus der Du entstanden bist! Es war ein einziger Wettlauf, der mit der Zeit.

Und Du warst der/ die Schnellste, der/ die Stärkste, der/ die Beste.

Du warst der/ die Gewinner/-in.

Damit begann das Leben des für Dich wichtigsten Menschen:

Du selbst lebst!

Werde Dir Grundlagen Deines Lebens bewusst: Die Chromosomen Deiner Samenzelle beherbergten alle körperlichen und geistigen Vererbungsmerkmale Deines Vaters und all seiner Vorfahren. Die Chromosomen im Eikern enthielten die vererbaren Eigenschaften Deiner Mutter und ihrer Vorfahren.

Schon das Leben Deiner 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 gesündeste Samenzelle vereinigte sich mit der wartenden Eizelle. Deine Samenzelle ging diese Verbindung ein, um eine neue, lebendige Zelle zu bilden.

Du wurdest als Gewinner/-in geboren!

Welchen Schwierigkeiten Du auch immer begegnen mögest:

Diese vermeintlichen Schwierigkeiten sind winzig klein im Vergleich zu den Hürden und Hindernissen, die Du im Augenblick Deiner Zeugung bereits überwunden hast!

Das Gewinnen ist jedem Menschen angeboren.



PERSÖNLICHE INFORMATIONEN:

MEINE VERTRIEBSPARTNER/-IN-ID IST: _____

MEIN PASSWORT IST: _____

MEIN SPONSOR/-IN IST: _____

MEIN TEAMLEADER/-IN IST: _____

DIE HIGH PERFORMANCE LEARNING AKADEMIE FINDEST DU UNTER:





WWW.HYLA-HIGH-PERFORMANCE-TEAM.COM

PASSWORT: _____ (erhältst Du auf Anfrage oder im Begrüßungsschreiben)

RICHE DEINE PERSÖNLICHE HYLA WEBSITE EIN UNTER:

WWW.HYLA-GERMANY.DE/PARTNER/SUBPAGES/EDIT/**123456** (bitte statt 12345 Deine persönliche Vertriebspartner Nummer einfügen)

PASSWORT: _____ (findest Du in der Begrüßungsmail)

-  Lade ein positives Bild von Dir für Deine HYLA Seite hoch
 -  Deine persönliche HYLA Website findest du dann für deine zukünftigen Kunden etc. unter:
www.123456.hyla-germany.de (bitte statt 123456 deine persönliche Vertriebspartner Nummer einfügen)
 -  Du hast eine persönliche Rekrutierungs Webseite, welche als Link für Dich wichtig ist:
Für Deine zukünftigen potenziellen Vertriebspartner/-innen/Interessenten/-innen
www.123456.lust-auf-erfolg.com (5 Minuten Zeichentrick erklär Video)
(bitte statt 123456 Deine persönliche Vertriebspartnernummer einfügen)
 -  www.123456.ihre-gelegenheit.com (Open House / Geschäftsvorstellung in der kompletten Länge)
(bitte statt 123456 Deine persönliche Vertriebspartnernummer einfügen)
- *sobald Deine unterschriebenen onboarding Prozess von HYLA Germany/Austria angelegt wurden, hast Du Zugang zu
Deiner persönlichen HYLA Website/Landingpage (Rekrutierungsseite)

DEINE ERSTEN SCHRITTE:

1. LADE DIR DIE FOLGENDE APPS AUF DEIN SMARTPHONE



2. LASSE DICH IN DEINE HIGH PERFORMANCE TEAM WHATSAPP GRUPPE HINZUFÜGEN,
DAMIT DU DIE ENERGIE UND DEN POSITIVEN INPUT GENIEßT

3. BEANTRAGE BEI HYLA DEINE PERSONALISIERTE HYLA EMAIL ADRESSE

4. SCHAUE DIR DIE NEXT LEVEL WEBINARE AN

5. JEDE PERSON IN DER GRUPPE LEISTET EINEN EIGENEN WICHTIGEN INDIVIDUELLEN
POSITIVEN BEITRAG, TEILE BITTE DEINER UPLINE MIT WELCHEN POSITIVEN MEHRWERT
WIR VON DIR GENIEßEN DÜRFEN

6. VERINNERLICHE DEN HIGH PERFORMANCE TEAM EHRENKODEX, UNTERSCHREIBE
DIESEN UND SCHICKE DEINER UPLINE DAVON EIN BILD



DER HIGH PERFORMANCE EHRENKODEX

ICH BIN AKTIV UND FÜHRE ALLE NOTWENDIGEN SCHRITTE DURCH,
DIE MICH ZUM ERFOLG FÜHREN UND DAZU HALTE ICH AUCH MEINE NEUEN PARTNER/-INNEN AN.

HERAUSFORDERUNGEN WERDEN NICHT MIT KOLLEGEN/-INNEN KOMMUNIZIERT
SONDERN MIT DER UPLINE.

HIER HERRSCHT EINE NEID UND MOBBING FREIE ZONE,
WIR FREUEN UNS FÜR JEDEN ÜBER JEDES ERREICHTE KLEINE ODER GROßE ZIEL.

JEDE PERSON WIRD GEWISSENHAFT, RESPEKTVOLL UND FAIR BEHANDELT.

KEINE CROSS SELLING UND KEINE RECRUITING ZONE.

WENN JEMAND HILFE BENÖTIGT DANN HELFEN WIR.

NUR DER TEAMLEADER/-IN FÜGT NEUE MITGLIEDER/-INNEN IN DIE GRUPPE HINZU
UND AUCH DIESER SOLL DIE CHANCE HABEN,
WENN JEMAND AUSTRETEN MÖCHTE,
DIESE PERSON NACH EINEM PERSÖNLICHEN GESPRÄCH ZU ENTNEHMEN.

WENN JEMAND SELBST DIE GRUPPE VERLÄSST WIRD DIESE PERSON NICHT MEHR HINZUGEFÜGT.

WENN ES DIR GUT GEHT UND DU EINEN POSITIVEN HILFREICHEN INPUT ZUM THEMA HYL A HAST,
DANN FÜHLE DICH GERNE FREI UND TEILE DIESEN GERNE MIT UNS.

GEHT ES DIR AUS JEGLICHEN GRÜNDEN NICHT GUT,
MELDE DICH GERNE BEI DEINER UPLINE WENN DU JEMANDEN ZUM REDEN BRAUCHST
UND VERSUCHE DICH WIEDER ZU FINDEN, JEDOCH TEILE DIES NICHT MIT DER GRUPPE.

IN UNSEREM TEAM GEHT ES UM DAS HYL BUSINESS, WIR MÖCHTEN UNS GEGENSEITIG NACH VORNE
BRINGEN UND MOTIVIEREN.

AUS DIESEM GRUND DISKUTIEREN WIR KEINE PERSÖNLICHEN HERAUSFORDERUNGEN IN DER GRUPPE

UNTERSCHRIFT & DATUM:

UNSER VERSPRECHEN AN DICH

WIR WERDEN DICH NIE VORSÄTZLICH ANLÜGEN!
WIR WERDEN DICH NIE ETWAS TUN LASSEN WAS NICHT IM BESTEN SINNE DEINES GESCHÄFTS IST!



DEINE ERFOLGSHECKLISTE 1/3

DEIN ERFOLG IM HYL BUSINESS HÄNGT DAVON AB, WIE GUT DU DICH MIT DEN PRODUKTEN IDENTIFIZIEREN KANNST. DU SOLLTEST SELBST ABSOLUT BEGEISTERT SEIN, DAMIT DU EHRlich UND AUTHENTISCH DAVON ERZÄHLEN KANNST.

1. VERSCHAFFE DIR EINEN ÜBERBLICK ÜBER DAS PRODUKT- PORTFOLIO.
2. VERWENDE DIE PRODUKTE SELBST ZU HAUSE UND VERTEILE GERNE PROBEN.
FÜR FRAGEN IN DER ANWENDUNG STEHT DIR DIE WHATS APP GRUPPE SOWIE DIE „HYLA AKADEMIE“ ODER DIE „HYLA HIGH PERFORMANCE AKADEMIE“ ZUR VERFÜGUNG.
3. LASSE DIE MENSCHEN AN DEINER BEGEISTERUNG TEILHABEN UND ZEIGE DEINEN ERFOLG (VORHER NACHHER BILDER ODER VIDEOS) AUCH GERNE AUF SOCIAL MEDIA.

WIE MÖCHTEST DU MIT HYL GELD VERDIENEN?

VIP KUNDE

ICH MÖCHTE DIE PRODUKTE HAUPTSÄCHLICH SELBST KONSUMIEREN UND IM ALLTAG WEITEREMPFEHLEN. ICH BIN INTERESSIERT DARAN DIE PRODUKTE KOSTENLOS ZU ERHALTEN.

WIEDERVERKAUF

ICH MÖCHTE SELBST ERLEBNISPRÄSENTATIONEN / HOME PARTIES VERANSTALTEN.

NETWORK

ICH MÖCHTE MIR EIN LANGFRISTIGES KUNDEN- UND VERTRIEBSPARTNER- NETZWERK AUFBAUEN UND EIN GROßES EINKOMMEN GENERIEREN.

WAS IST DIR BESONDERS WICHTIG?

GESUNDHEIT
GUTES ZU TUN
GELD

POSITIVE MENSCHEN
REISEN
PERSÖNLICHES WACHSTUM

FREUNDSCHAFTEN
PARTIES & EVENTS
ANERKENNUNG



DEINE ERFOLGSCHECKLISTE 2/3

SCHREIBE DIR 25 PUNKTE AUF, DIE DU TUN WÜRDST, WENN GELD KEINE ROLLE SPIELEN WÜRD.

TERMINE

TRAGE DIR DIE TERMINE DER NÄCHSTEN WICHTIGEN VERANSTALTUNGEN IN DEINEN KALENDER EIN.

- DEIN QUICK START TRAINING & GAMEPLAN MEETING
- DAS HYLÄ MONATSMEEETING (JEDEN LETZEN SAMSTAG IM MONAT LIVE ODER ZOOM)
- COACHING MIT DEINER UPLINE (1 MAL MTL)

ZEITMANAGEMENT

WIE VIEL ZEIT KANNST UND WIRST DU REALISTISCH FÜR DEN AUFBAU DEINES UNTERNEHMENS INVESTIEREN?

UM EINEN GROßEN ERFOLG ZU ERREICHEN IST ES WICHTIG IN DIESEM BUSINESS ZUM PROFI ZU WERDEN. MAN SAGT: WENN MAN FÜR EINE SACHE 10.000 STUNDEN INVESTIERT IST MAN IN DIESEN GEBIET EIN ABSOLUTER PROFI. DAS SIND WENN DU TÄGLICH ZUM BEISPIEL 4 STUNDEN INVESTIERST 7 JAHRE. DAS SCHÖNE IST, DASS DU BEREITS IN DEINER AUSBILDUNG SEHR VIEL GELD VERDIENEN KANNST.

	MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
Stunden							

STUNDEN GESAMT PRO WOCHE: _____

STUNDEN GESAMT PRO MONAT: _____



DEINE ERFOLGSCHECKLISTE 3/3

ARBEITSPLATZ

THEORETISCH REICHT FÜR DEIN BUSINESS EIN SMARTPHONE. PRAKTISCH IST ES LANGFRISTIG EINFACHER UND ERFOLGSVERSPRECHENDER WENN DU DEIN BUSINESS ERNST NIMMST UND DIR EINEN ARBEITSPLATZ EINRICHTEST.

RICHE DIR ZU HAUSE DEINEN ARBEITSPLATZ EIN:

- SCHREIBTISCH UND REGAL
- EINEN AKTENORDNER FÜR DEINE UNTERLAGEN
- LAPTOP ODER TABLET
- DREAMBOARD IN SICHTWEITE
- DAILY TO DOS IN SICHTWEITE

LERNE AUS FOLGENDEN BÜCHERN & FILMEN:

- ERFOLG IM DIREKTVERTRIEB (RANDY GAGE) | BUCH
- GO PRO (ERIC WORRE) | BUCH
- SLIGHT EDGE (JEFF OLSON) | BUCH
- RICH DAD - POOR DAD (ROBERT KIYOSAKI) | BUCH
- DAS MILLIONÄRSKONZEPT (MICHAEL HAUSENBLAS) | BUCH
- FROM ZERO TO HERO IM NETWORK MARKETING (NAWROT BROTHERS) | HÖRBUCH
- THE SECRET (RHONDA BYRNE) | FILM & BUCH
- VERTRIEB VON HOT DOG VERKÄUFERN ZU EINKOMMENS MILLIONÄREN BUCH (NAWROT BROTHERS)

DAILY TO DOS

ZU EMPFEHLEN IST ES MIT EINER TÄGLICHEN TO DO LISTE ZU ARBEITEN. KLEINE TÄTIGKEITEN DIE DU TÄGLICH FÜR DEIN BUSINESS UMSETZEN MÖCHTEST. AM BESTEN LAMINIERST DU DIR DEINE LISTE, NUTZT EIN WHITE BOARD ODER EINEN FLIPCHART FÜR DEINE PERSÖNLICHEN DAILY TO DOS

(BSP.: 20 SOCIAL MEDIA CONTACTS, 10 COLD CONTACTS, 3 TERMINE LEGEN, 10 SEITEN LESEN, USW)



HOMEWORK 1 | ZIELE SETZEN

WOHIN SOLL DEINE PERSÖNLICHE HELDENREISE GEHEN?
FIXIERE DEIN PERSÖNLICHES ZIEL, DENN DIE VISUALISIERUNG SETZT ENORME KRÄFTE FREI.
VON 10 MENSCHEN DIE IHRE ZIELE ERREICHEN HABEN DAVON 9 EIN PERSÖNLICHES DREAMBOARD.

ERSTELLE EIN DREAMBOARD FÜR DEINE PRIVATEN UND GESCHÄFTLICHEN TRÄUME, WÜNSCHE UND ZIELE.

- WAS MÖCHTEST DU KURZ-, MITTEL- UND LANGFRISTIG ERREICHEN?
- WELCHE FÄHIGKEITEN MÖCHTEST DU NOCH ERLERNEN?
- WELCHES WISSEN MÖCHTEST DU DIR ANEIGNEN?
- WAS SIND DEINE BERUFLICHEN ZIELE?
- WIE VIELE HILA GERÄTE MÖCHTEST DU IN DIESEM JAHR NOCH VERKAUFEN?
- WIE VIELE GESCHÄFTSPARTNER/-INNEN MÖCHTEST DU IN DIESEM JAHR NOCH AUFBAUEN?

BESORGE DIR EINE LEINWAND ODER ERSTELLE DAS DREAMBOARD VIRTUELL UND DRUCKE ES AUS.
LASSE DEINER KREATIVITÄT FREIEN LAUF. VISUALISIERE DEINE ZIELE VON DER LISTE IN STICHPUNKTEN,
MERKSÄTZEN, SINNSPRÜCHEN ODER MIT BILDERN UND FOTOS. DU SOLLST MIT DEN
SYMBOLFOTOS JEDERZEIT DENSELBEN GEDANKEN IN ZUKUNFT VERBINDEN DIE DICH INSPIRIEREN
UND ANSPORNEN.

STELLE DEIN DREAMBOARD AN EINEM PROMINENTEN PLATZ ZU HAUSE AUF.

S

SPEZIFISCH

Was genau möchtest Du erreichen? Verstehen auch andere Teammitglieder/-innen das Ziel? Sei so spezifisch wie möglich.

M

MESSBAR

Ist Dein Ziel messbar? In welchen Größen soll gemessen werden? Welche Tools werden dafür benötigt?

A

AUSFÜHRBAR

Welche Schritte und Handlungen müssen zu Erreichung Deines Ziels unternommen werden? Welche Personen sind ggf. involviert?

R

REALISTISCH

Ist Dein Ziel realistisch bzw. machbar? Verwechsle keine hohen Ziele mit unmöglichen Zielen.

T

TERMINIERT

Bis wann möchtest Du deine Ziele erreicht haben? Setze Dir herausfordernde, aber keine unmöglichen Termine.



HOMEWORK 2 | DIE AKTIVE KANDIDATENLISTE

BRINGE DEINE KONTAKTE AUF DAS PAPIER UM MIT DIESEN IM ANSCHLUSS ARBEITEN ZU KÖNNEN. NUTZE HIERBEI SEHR GERNE UNSERE 100ER NAMENSLISTE.

DENKE IMMER DARAN, DASS IN JEDER VOLL AUSGEFÜLLTEN NAMENSLISTE 20 NEUE HIGH PERFORMANCE PARTNER-/INNEN, 3-5 TOP LEADER/-INNEN UND EINE DIAMANT-/IN SCHLUMMERN. STARTE ALSO AM BESTEN MIT DEINEN KONTAKTEN SO UMFASSEND WIE MÖGLICH.

ES IST SEHR WICHTIG, DASS DABEI WIRKLICH JEDE PERSON AUF DIE LISTE KOMMT, EGAL OB DU DIESE PERSON GUT LEIDEN KANNST ODER NICHT, SIE DEINE BESTEN FREUNDE SIND ODER AUCH NUR BEKANNTE. DAS LÖST IN UNSEREM GEHIRN EINEN AUTOMATISCHEN REIZ AUS SICH AN MEHR KONTAKTE ZU ERINNERN UND SOMIT WIRD DEINE LISTE IMMER GRÖßER. ES GIBT EINE THEORIE DIE BESAGT, DASS WIR ALLE NUR 6 KONTAKTE VON JEDEM MENSCHEN IN DER WELT ENTFERNT SIND.

DIE AKTIVE KANDIDATEN-/INNENLISTE IST EIN ATMENDES LEBENDIGES OBJEKT DIE STÄNDIG ERWEITERT WERDEN SOLL, DA WIR JA AUCH TÄGLICH WIEDER NEUE MENSCHEN KENNENLERNEN.

WENN DU AN 6 TAGEN IN DER WOCHEN JEDE TAG NUR 2 MENSCHEN HINZUFÜGST SIND DAS GANZE 600 NEUE KONTAKTE PRO JAHR.

SEHR HILFREICH HIERBEI IST SICH ZU VERNETZTEN. GEHE AUS UND HABE SPASS, GEHE IN EIN NEUES GYM ODER HABE EIN HOBBY, FINDE ORTE AN DENEN DU INTERESSANTE MENSCHEN TREFFEN KANNST UND NUTZE UMBEDINGT SOCIAL MEDIA.

ZEIGE EHRLICHES INTERESSE AN DEINEM GEGENÜBER, ERSTELLE EINE BINDUNG ZU DEN MENSCHEN UND FINDE EINE KREATIVE MÖGLICHKEIT MIT DEINEM GEGENÜBER IM KONTAKT ZU BLEIBEN.

Die Namensliste in der Du Deine Kontakte einträgst findest Du ab Seite 22

HOMEWORK 3 | DEIN GRAND OPENING

FEIERE DEINE GESCHÄFTSERÖFFNUNG ONLINE ODER OFFLINE. DAS GRAND OPENING IST EIN GESELLIGES BEISAMMENSEIN UM DEINEN ERSTEN KUNDENSTAMM AUFZUBAUEN ODER AUCH DEINE ERSTEN TEAMPARTNER/-INNEN ZU FINDEN. DORT STELLST DU DANN MIT HILFE VON WERKZEUGEN WIE ZUM BEISPIEL KATALOGEN, VIDEOS UND LIVE PRÄSENTATIONEN DIE HYL A PRODUKTE UND DIE HYL A MÖGLICHKEIT VOR.



DIESES EVENT KANNST DU SO OFT WIE DU MÖCHTEST WIEDERHOLEN UND IN REGELMÄßIG STATTFINDENDE OPPORTUNITY EVENTS VERWANDELN.



OFFLINE

LADE DEINE 10 LIEBSTEN FREUNDE, FAMILIENMITGLIEDER/-INNEN ODER AUCH BEKANNTE ZU DIR NACH HAUSE EIN UM DEIN BUSINESS OPENING ZU FEIERN.

WICHTIG HIERBEI IST, DASS DAS OPENING BEI DIR ZU HAUSE STATTFINDET UM DIE GEWÜNSCHTE HARMONISCHE ATMOSPHÄRE ZU GEWINNEN. DIE VERANSTALTUNG SOLLTE DEFINITIV MEHR EINE HAUSPARTY ALS EINE GESCHÄFTSPRÄSENTATION SEIN. UM DAS BESTE ERGEBNIS AN DIESEM ABEND ZU BEKOMMEN FÜHRE UNBEDINGT EINZELGESPRÄCHE MIT DEINEN GÄSTEN.

ONLINE

DEIN VIRTUELLES WOHNZIMMER IST VIEL GRÖßER, DAHER KANNST DU HIER AUCH ERHEBLICH MEHR MENSCHEN EINLADEN. DU KANNST DAFÜR GERNE MIT DEINER UPLINE SPRECHEN OB DU DEIN OPENING AUF DEN SEHR BELIEBTEN HIGH PERFORMANCE OPPORTUNITY CALL LEGEN KANNST ODER EINE EIGENE ONLINE VERANSTALTUNG REALISIEREN WILLST.



DER VORTEIL, WENN DU DEIN OPENING AUF DEN OPPORTUNITY CALL LEGST IST, DASS DIESER REICHLICH BESUCHT WIRD VON ANDEREN TEAMPARTNERN/-INNEN DIE IHRE ERFOLGSGESCHICHTEN ERZÄHLEN, KUNDEN/-INNEN DIE IHRE BEGEISTERUNG TEILEN UND NEUGIERIGEN GÄSTEN, SOMIT KANNST DU DIE ENERGIE DES CALLS FÜR DEIN OPENING GEWINNEN.

EINLADUNG

DU LÄSST DEINE GÄSTE IN DER EINLADUNG WISSEN, DASS DU DEINE GESCHÄFTSERÖFFNUNG FEIERST UND SIE GERNE ALS DEINE KUNDEN/-INNEN ODER DEINE TEAMPARTNER/-INNEN GEWINNEN MÖCHTEST. DU KANNST DEINE GÄSTE IN FORM VON PERSÖNLICHEN GESPRÄCHEN, TEXTNACHRICHTEN, TELEFONIE, VIDEOS ODER AUCH SPRACHNACHRICHTEN EINLADEN.

WICHTIG IST, DASS DEINE EINLADUNG IMMER PERSÖNLICH AN DIE JEWEILIGEN GÄSTE GESENDET WIRD UM DIE WERTIGKEIT HOCH ZU HALTEN.



DENKE BITTE DARAN, DASS UMSO MEHR EINLADUNGEN DU AUSSPRICHST, UMSO MEHR ZUSAGEN WIRST DU ERHALTEN. DURCH UNSERE ERFAHRUNG WERDEN UMGEFÄHR DIE HÄLFTE DEINER ZUGESAGTEN GÄSTE BEI DEINEM GRAND OPENING ERSCHEINEN. NUTZE BITTE DIESES WISSEN UND LADE DAHER MEHR GÄSTE FÜR DEIN GRAND OPENING EIN UM DEINE GEWÜNSCHTE ANZAHL AN GÄSTEN ZU ERHALTEN. DENKE BITTE AUCH DARAN, DASS EINE EINLADUNG KEINE ZUSAGE IST UND DU NUR MIT DIREKTEN ZUSAGEN PLANEN KANNST.

(BSP.: 10 ZUSAGEN = 5 GÄSTE, 50 ZUSAGEN = 25 GÄSTE, 100 ZUSAGEN = 50 GÄSTE)



HOMWORK 4 | DEINE ERSTEN TERMINE

**LEGE DEINE ERSTEN HYLA ERLEBNISPRÄSENTATIONEN .
HILFREICH IST AUCH HIER WIEDER DEINE AKTIVE KANDIDATEN/-INNENLISTE.**

SICHERLICH HAST DU AUF DEINER LISTE MENSCHEN DIE SICH GUT ALS HYLA KUNDEN/-INNEN EIGNEN ODER DAFÜR INTERESSIEREN. WIE ZUM BEISPIEL MENSCHEN DIE AFFIN SIND FÜR PRODUKTE IM DIREKTVERTRIEB, GESUNDHEIT, NACHHALTIGKEIT, SAUBERKEIT, EVENTUELL AUCH MENSCHEN DIE GESUNDHEITLICH EINEN POSITIVEN MEHRWERT DAVON HABEN.

FRAGE DIESE PERSONEN OB SIE DIR HELFEN KÖNNEN, DASS DU DIE PRÄSENTATION LERNEN MÖCHTEST UM DARIN EIN PROFI ZU WERDEN, QUASI ALS „ÜBUNGSDEMO“.

DIESE „ÜBUNGSDEMOS“ SOLLTEN GENAUSO ABLAUFEN WIE DIE NORMALE HYLA ERLEBNISPRÄSENTATION DIE DU AUF DER GRUNDSCHULUNG GELERNT HAST. ZEIGE DEINE PERSÖNLICHE BEGEIßTERUNG SO OFT ES GEHT, DENN DIESE IST FÜR JEDE PRÄSENTATION DIE WICHTIGSTE FÄHIGKEIT UM DEIN GEGENÜBER ALS DEINEN NEUEN KUNDEN/-INNEN ODER DEINEN NEUEN VERTRIEBSPARTNER/-INNEN ZU GEWINNEN.

MACHE SO SCHNELL ES GEHT SO VIELE FEHLER WIE MÖGLICH UND LERNE DARAUS.



Natürlich gibt es noch viel mehr Möglichkeiten zu einer Präsentation zu kommen. Zusätzlich bieten wir Telefonieleitfäden in unserer Akademie.





HOMEWORK 5 | MARKENAUFBAU

BUILD YOUR BRAND

WERDE SELBST ZUR MARKE.

DIE MENSCHEN SOLLEN WISSEN WAS DU BERUFLICH MACHST UND DICH KONTAKTIEREN WENN SIE INTERESSE AN DEINEM ANGEBOT HABEN.

VERTEILE WERBEMATERIALIEN AN GEEIGNETEN ORTEN MIT EINEM GROßEN UMLAUF.

BEISPIELE

- TANKSTELLE
- POSTSTELLE
- ZAHNARZT
- ÖFFENTLICHE VERKEHRSMITTEL
- FRISEUR UND KOSMETIKSALONS
- USW



SEI KREATIV, LASSE ZEITUNGSBERICHTE ÜBER DICH UND DEIN BUSINESS SCHREIBEN, KONTAKTIERE FUNK UND FERNSEHEN, BEKLEBE DEIN AUTO SINNVOLL UND SICHTBAR, FINDE KOOPERATIONSPARTNER/-INNEN UND NUTZE SOCIAL MEDIA. DU KANNST ZUM BEISPIEL STICKER ERSTELLEN UND SIE JEDEN TAG AUF PROMINENTE STELLEN KLEBEN, DASS MENSCHEN DICH SO FINDEN KÖNNEN.

Social Media Seite - Sichtbarkeit

Welche Apps sind nützlich?

Canva



Canva
Capcut
Typorama
Splice

Zeitinvestment auf Social Media:

„online zeigen, was du offline tust!“



whatsapp
Instagram
Facebook
Tik Tok
You Tube



Social Media Tipps:

- Klare Linie schaffen – Was möchtest du mit deinem Profil aussagen? Definiere deine Zielgruppe. (z.B. MAMA / HYLÄ BERATERIN / NATURLIEBE etc.)
- Dein Account ist deine Visitenkarte! Beschreibe dich kurz und nenne Stichpunkte, keine langen Sätze in deiner Bio
- Sei du selbst – zeige nur das, womit du dich wohl fühlst.
- Vergleiche dich nicht mit anderen. Inspiration zu holen ist ok, Copy & Paste wird dich nicht weiterbringen.
- Nehme deine Zuschauer in deinen Alltag mit und biete ihnen einen Mehrwert (Privat & Business) – sei Authentisch- Eine Gesunde Mischung aus beidem ist wichtig.
- Bleibe dran – poste Regelmäßig --> besser für den Algorithmus

ES GIBT SO VIELE WEGE UM DEINE MARKE AUFZUBAUEN. DAS WICHTIGSTE IST, WERDE SICHTBAR!



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/-innen, Ärzte oder Geschäftsleute. Was kann man daraus ableiten? Auf Deinem persönlichen Namensliste werden sich ebenfalls Vertreter/-innen 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/-innen 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 nimm 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.



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	Sybillle
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/Ärztin, 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/-innen oder als zukünftige Kunden/-innen in Frage kommen.

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

HOME EVENT / SAVE THE DATE

... Bitte Frage Deinen Sponsor/-innen nach diesen zwei Möglichkeiten, entweder ein HYLA HOME EVENT zuhause zu planen oder eine große Geschäftseröffnung öffentlich (HYLA SAVE THA DATE) zu planen. Gerne unterstützen wir Dich dabei.

Einladung zur Geschäftsvorstellung/einem Vortrag!

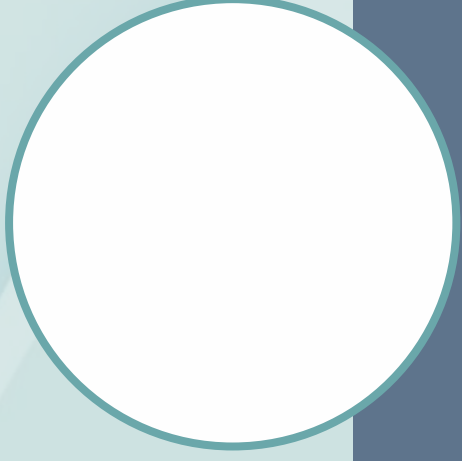
Spreche Deinen Sponsor-innen an, er wird Dir die nächsten Schritte zu einer gelungenen Geschäftsvorstellung erklären.



Dieses Plakat heraustrennen
und an einen gut sichtbaren
Platz aufhängen!

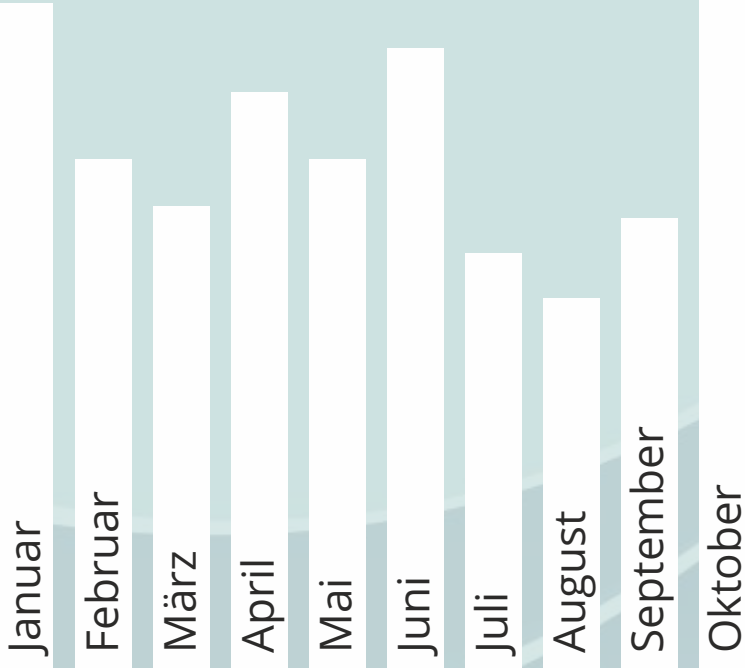


DEIN HYLA MASTERPLAN



„Die Macht der Duplikation“

Mein Eigenverkauf:



Meine Organisation:

1.

Lined writing area for organizing tasks or notes.

Mein Potenzial:



November

Dezember

Monkey do, monkey see

Leading per example

Ich bin dafür verantwortlich!

2.

3.

4.

DEINE FÄHIGKEIT, DICH SELBST ZU DISZIPLINIEREN, KLARE ZIELE ZU SETZEN UND JEDEN TAG DARAUF HINZUARBEITEN, TRÄGT MEHR ZUM ERFOLG BEI ALS JEDER ANDERE EINZELNE FAKTOR!

The background features a light teal color with several overlapping, semi-transparent circles of varying shades. A dotted line follows the inner curve of one of the larger circles. The overall aesthetic is clean and modern.

DEIN HYLA MASTERPLAN



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 HYLÄ zu informieren und ein online Open House (Geschäftsvorstellung) anzuschauen.

Mehr Informationen findest Du online unter: www.go.landingpagez.de oder frage deine Upline 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

Jetzt Registrieren: go.landingpagez.de



Namensliste

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



HIGH PERFORMANCE TEAM
ERFOLGS - HANDBUCH

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



HIGH PERFORMANCE TEAM
ERFOLGS - HANDBUCH

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



HIGH PERFORMANCE TEAM
ERFOLGS - HANDBUCH

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



HIGH PERFORMANCE TEAM
ERFOLGS - HANDBUCH

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



HIGH PERFORMANCE TEAM
ERFOLGS - HANDBUCH

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 -/innen 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-/e Gesprächspartner-/innen 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-/e Gesprächspartner-/innen 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!!!



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/Frau 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 179 €. 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 Testhaushalte einen richtig wertvollen Lufterfrischer im Wert von 179 € 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 179 € 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

Variante 4:

Ich suche 20 Testhaushalte für ein innovatives und präventives Luftdesinfektions- und Raumreinigungssystem. Gesucht werden je:

... 5 Haushalte mit Allergikern

... 5 Haushalte mit Kindern

... 5 Haushalte mit Haustieren

... 5 Gewerbetreibende

Wenn Sie dazu noch viel Wert auf Gesundheit, Sauberkeit und Wohlbefinden legen, sind Sie bestens geeignet. Als kleines Dankeschön erhalten Sie ein Geschenk. Einzige Bedingung.... Sie füllen im Anschluss einen Fragebogen aus und geben mir Ihr Feedback wie zufrieden Sie waren. Sollte eine der o.g. Kategorien auf Sie zutreffen, dann senden Sie mir bitte eine Privatnachricht mit dem für Sie zutreffenden Haushalt. Ich kann leider nur max. 5 Haushalte pro Kategorie aufnehmen.



Die besonderen **8 Schritte** für eine professionelle Einladung für potenzielle Vertriebspartner/-innen

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 jedoch 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 bestimm anschauen?“ (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, jedoch 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.”



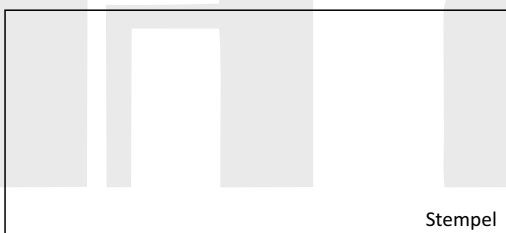
Deine Formel zum Erfolg!

- ☞ 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 / www.hyla-austria.at
www.hyla-high-performance-team.com (Passwort bitte bei deinem Sponsor anfragen)

Bitte wende Dich für alle weiteren Fragen direkt an Deinen Sponsor/-in:



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



Änderungen, Irrtümer und Druckfehler sowie technische Änderungen vorbehalten.
Nawrot GmbH, 87787 Wolfertschwenden / Deutschland
Nachdruck auch auszugsweise nur mit schriftlicher Genehmigung der Nawrot GmbH.

© 2023 Familie Nawrot