

Anleitung zum MLM Geschäftsaufbau

Schritt-für Schritt-Anleitung für neue Vertriebspartner

Fragen für das nächste Telefonat mit dem Sponsor aufschreiben.

Alle Kontaktdaten austauschen.

Zielsetzung

„Was wollen Sie mit Ihrem Geschäft erreichen?“

Legen Sie die kurz-, mittel- und langfristigen Ziele fest.

Festlegung eines Zeitkontingents

„Wie viel Zeit sind Sie bereit für Ihren Geschäftsaufbau fest einzuplanen?“

Produktverkäufe/Volumen/Erstbestellung

„Wie viel wollen Sie sofort mit Ihrem Geschäft verdienen?“

Erläutern Sie, wie hoch der Produktumsatz / das Volumen hierfür monatlich sein muss (Euro, VE oder Produktmenge). Erklären Sie den Bestellvorgang.

Sponsorentraining

Besprechen Sie die Methoden, um an Kontaktadressen von potentiellen Vertriebspartner zu gelangen:

Liste für den warmen Markt, Visitenkarten, Webseite, Ein-Meter-Regel, Werbeanzeigen, Flyer (Willkommensbroschüre) , Werbepool, Anstecker, Autowerbung, Mailinglisten usw.

Erklären Sie das Potenzial der Kontakte im warmen Markt

Gruppenaufbau

Erläutern Sie, wie viele Menschen pro Woche angesprochen werden sollten. Erklären Sie die Kontaktliste, die Telefonskripte, das Nachfassen, Empfehlungen, erfolgreiches Kontaktmanagement, den Umgang mit Einwänden, Infopakete, Termine, das Investieren, das Go4Diamond System, die Einrichtung der Webseite, die Anleitung für den MLM Geschäftsaufbau und wie Ihre Geschäftspartner zur Führungskraft werden. Überwachen Sie regelmäßig den Fortschritt (am Anfang alle 48 Stunden).

Sie sollten stets einen Vorrat an Verkaufshilfen dabei haben, um Sie an die neuen Vertriebspartner zu verkaufen.

Einladung zum nächsten Telefonat