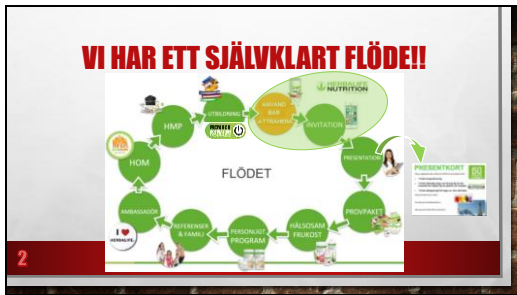


Bild
1



Hej och tack för att ni orkar vara med en vecka till. Det känns för tillfället mer som höst än sommar, men det ger en å andra sidan mer tid till att jobba! Vi kör igång!

Bild
2



Vi fortsätter med vårt självklara flöde.

- Förra veckan pratade vi om hur Du väldigt enkelt kan prata och styra ett samtal kring Herbalife.
- Denna kunskap skall då användas för att invitera till någon form av presentation och ibland till direkt trialpack leverans.
- Idag skall vi gå vidare och bland annat visa ur men väldigt enkelt gör en presentation.

Bild
3

DENNA GÅNG HANDLAR DET OM VÅRT FLÖDE OCH VARFÖR ETT KLART OCH TYDLIGT FLÖDE ÄR HELT AVGÖRANDE FÖR VÅRA FRAMGÅNGAR

- FÖRSTA FÄRDIGHETEN = GÖR ALLT DU GÖR SÅ ENKELT ATT ANDRA KAN KOPIERA DIG!
 - OM DU ÄR FÖR BRA ELLER FÖR KOMPLICERAD SÅ KAN DINA MEDLEMMAR INTE KLARA SIG UTAN DIG.
 - OM DU ÄR FÖR AVANCERAD SÅ TROR DINA MEDLEMMAR ATT MAN MÅSTE KUNNA LIKA MYCKET SOM DU!
 - MED EN ENKEL PRESENTATION FUNGERAR ALLT MYCKET BÄTTRE.
 - TELL, SHOW, TRY DO INNEBÄR ATT DINA MEDLEMMAR KAN GÖRA VAD DU GÖR EFTER ATT DE BARA VARIT MED NÅGRA FÅ GÅNGER.
 - ANVÄND ENKLA MANUS ELLER STÖRDORD SÅ ATT DU BEHÅLLER DIN ENKELHET OCH RÖDA TRÅD I PRESENTATIONEN.

Vi arbetar i en dupliceringsbusiness som är tänkt att försörja oss och våra familjer länge framöver. För att det skall fungera måste vi göra saker så enkelt att andra kan kopiera oss och göra samma sak själva.

Ju fortare man förstår detta kommer succén med automatik.

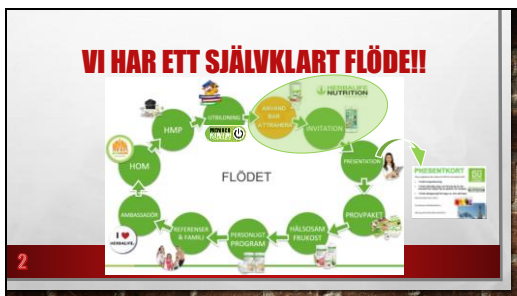
Man behöver inte vara bra eller perfekt för att lyckas med Herbalife, man behöver bara öppna dörren för nya att köra vidare.

Många av er är mycket smartare än mig, men jag har garanterat den högsta inkomsten. Detta bara för att jag låter er finna era egna vägar utan allt för stor inblandning.

En kollega sa för länge sedan, att göra presentationer ensam är att bara göra halva jobbet! Tell, show, try and do bygger på att man alltid har en praktikant med sig.

Gör enkla manus så att praktikanten kan följa med i det du gör och var så enkel som möjligt.

Bild
4



- Nu vill jag introducera en referensmaskin som gör att Du i stort sett kan sluta jaga folk, de kommer ändå!!
- Men det är viktigt att man förstår idén och tanken bakom till 100%.

Bild
5



Vadå, ett presentkort, det är väl inget unikt? Vykortsformat och påkostat tryck gör att kortet känns lite värdefullare än våra vanliga "hemmaproducerade".

Bild
6



Enkelheten i budskapet skapar inga missförstånd. En kroppsscanning (ingen analys) med väldigt enkel genomgång av värdena.

Provsmak på olika vaniljshakes eller en rejäl vaniljshake beroende på vad man har för resurser.

Ett fritt träningspass eller en föreläsning med hälsotema eller någon annan aktivitet som skapar samhörighetskänsla.

Men det viktigaste av allt är att Du säger rätt ord när Du överlämnar kortet:
- Du får detta presentkort för att Du skall kunna bjuda den person som betyder mest för dig till en hälsosam träff med mig!

Namn på den som får kortet av Dig, Ditt namn och GILTIGHETSTID!! Detta fylls alltid i.

Bild
7



Dela ut ett presentkort även när ditt möte inte gav någon försäljning!! You never know!

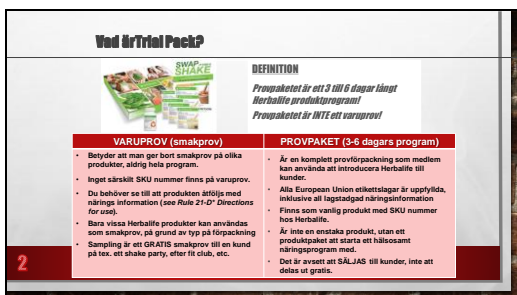
Bild
8



Här står egentligen allt man behöver säga när man presenterar trialpacken. 30 kr per dag i sex dagar inkl. min support under tiden.

Gratis vs ta betalt?!?
Politik och olika tankesätt.
Herbalife säger så här:

Bild
9



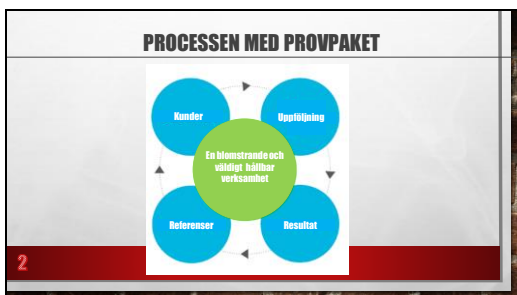
Men Herbalife får inte styra medlemmarnas priser och med det sagt så vet vi både vad Herbalife tycker och vad som gäller. Det är upp till den enskilde medlemmen att sätta sina egna priser.

Ibland kör jag "kampanjer" det kan vara på mässta, när man är ute på olika evenemang eller när man bara känner för det.

Då säger jag alltid att provpaketet kostar 182 kronor normal, men här och nu får Du köpa det för endast 100:-.

Jag har även provat att ge bort paket, men ingen av metoderna har get bättre eller sämre resultat, därför tar jag betalt!

Bild
10



Bilden talar sitt eget språk, följ upp även provpaketskunder som om hela din framtid hänger på dem.

Använd presentkortet och få igång maskinen.

Bäst resultat har jag när jag ställer frågan:

Bild
11



Här hittar man alltid infallsvinklar. Oavsett vad de äter kan man alltid komplettera med ett glas vatten och vår shake.

Bild
12

Vi marknadsför en hälsosam livsstil, inte produkter!

KOM IHÅG!

Innan allt annat, **jobba fram Din egen Level 10!**
Bli en förebild och en produkt av produkterna.

- KONTROLLERA DIN SCANNINGSVÄRDEN VARJE VECKA.
- ANVÄND ETT HERBALIFE PRODUKTPROGRAM OCH EN MÅLTIDSPÄN FÖR ATT NÅ MÅLET.
- DRICK ÅTMINSTONE 2 LITER VATTEN VARJE DAG.
- TRÄNA DAGLIGEN.
- PROMOTA OCH LEV EN HÄLSOSAM AKTIV LIVSSTIL!

2

Bild
13



Tack för idag!
Nästa vecka fortsätter med vårt självklara flöde.
Då skall vi prata om hur man bryter gamla dåliga vanor och skapar nya hälsosamma, step by step.