



Idag är det femte Workshopen och idag blir det givetvis mycket prat från helgen.

Men vi skall även förbereda oss för vår framtid.

Framtiden ligger då enligt Triathleten Åsa inte i målet och drömmen, utan den ligger i den egna prestationen. Det finns alltid omständigheter som påverkar oss och dessa kan vi kanske inte påverka, men om den egna prestationen är på topp så når vi både drömmar och mål så fort det bara går.



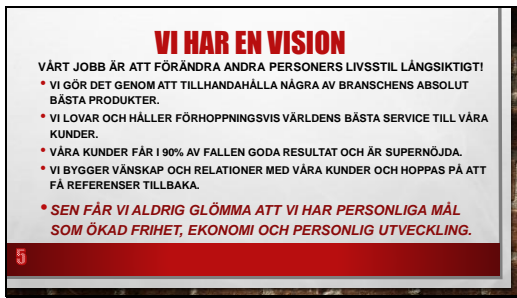
2. Alla känner säkert igen den här bilden, det självklara flödet i vår moderna businessmodell.

Vi har adderat två enkla hjälpmedel till allt som redan finns där. Dessa två hjälpmedel passar säkert inte alla, men jag är väldigt taggad av dem.

Vi skulle idag prata om hur man får en kund att ge referenser och hur man uppgraderar dem till först ambassadörer och därefter till medlemmar.

Först måste vi reda ut begreppet medlem. Det finns medlemmar som har siktat inställt på att tjäna några tusen i månaden och det finns de som vill jobba med Herbalife som enda inkomst. Kom ihåg att nästan ingen vill detta från start, det är oftast något som mognar fram om man som sponsor hjälper till med lite shakeparty, skinkvällar, frukostmöten osv. Då ser den nya medlemmen att det inte krävs fantastiska kunskaper eller resurser för att klara jobbet och bilden klarnar bit för bit. Sen finns det en STOR GRUPP, kanske 80% av våra medlemmar som överhuvudtaget inte alls är intresserade just nu, de vill bara handla till sig själv som "rabattkund".

Fine, låt det vara så, forcera inte, tryck inte på, låt dem vara, plötsligt en dag blir Du kanske förvånad....



3. Vår vision är att i stort sett alla hade mått bättre med våra produkter i kroppen.

Vårt mindset måste vara rätt och vår strategiska tänkande måste också vara rätt om att vi skall kunna lyckas.

Vi har de bästa produkterna!

Vi gör världens bästa uppföljningar och levererar allt i tid.

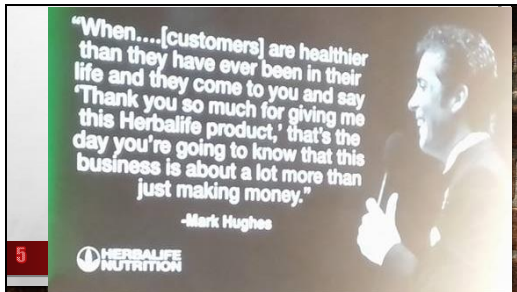
Vi vill vara kompis med våra kunder och tar bort delar av det affärsmässiga och ersätter med att vara en medmänniska.

Den affärsmässiga strategin är inte att sälja så mycket som möjligt till varje kund utan få så många referenser som möjligt!

Mark sa alltid ”Tänk inte på pengarna du tjänar på en försäljning utan tänk på allt kul Du och Din nya Supervisor kommer att göra tillsammans i framtiden”.

Tänk på att det är 4 miljoner människor som varje dag sätter i sig en shake! Det är våra bästa förespråkare!!

Men tänk på Dina långsiktiga mål, tänk på hur Du kan prestera optimalt, utan att bli för jobbig för de som sagt att de inte vill. Skaffa fler, filtera och analysera, till slut kommer Din verkliga businesspartner och ni är två.....



4. Behöver nog inga större kommentarer, Mark Hughes visste vad det handlade om!



5. Är bara enkla hjälpmedel som fungerar om Du använder dem. Annars är de värdelösa!!

Presterat blev visst dagens starkaste budskap, agera kunde passat lika bra!!



6. Nu till helgen som varit, vad tyckte ni?

Innan ni svarar vill jag bara säga att jag idag flera samtal från personer som var där, de flesta jättenöjda med det mesta men en tycker givetvis att valda delar kunde varit annorlunda. Det som är fascinerande är två personer kan uppfatta precis samma sak på rakt motsatt sätt.

Någon ÄLSKAR vad en viss person säger och gör på scen medan någon annan säger sig avsky exakt samma sak.... Strange!

Om Hotellet och lokaliteterna?

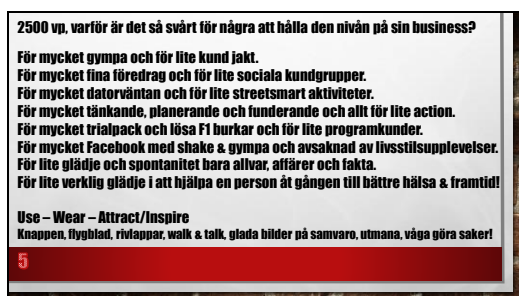
Om Martin Ernst?

Om övriga talare?

Om stämningen generellt?

Om fredagen?

Om Partyt på lördagen?

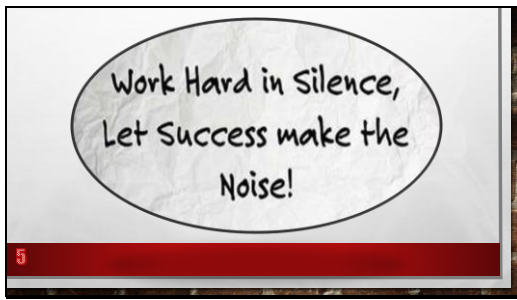


7. Nu till några punkter som jag skrev ner klockan 5 på morgonen i fredags, innan jag körde till eventet i Göteborg.

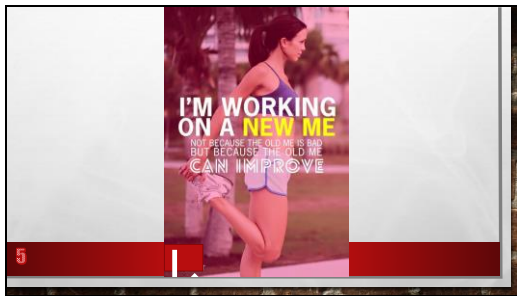
Det är lite spontana tankar som gick runt i mitt huvud så hårt att jag inte kunde sova på morgontimmarna.

OBS! Det är tankar och inte färdiga lösningar på varför några har det jobbigare att fixa sina 2500vp än andra.

Men jag tror att vi gjorde det enklare förr, vi hade mer fokus på att det skulle vara skoj.



8. Jag har lite svårt för att man måste "skrika" ut sin framgång. Om man har framgång syns det ändå. Herbalife är så transparent att man direkt ser var framgången finns, det lyser igenom om man inte matchar sin pitch.



9. Likaväl som man kan jobba en ny "jag" kan man jobba på en ny "businessmodell".



10. Grunden i framgången ligger här!
Idag hade jag en värmepumpförsäljare på besök. Redan innan han var här har skickat 2–3 mail med ett 20-tal bilagor som skall visa hur bra han är och vilken lycklig köpare jag är som kan handla av just honom.
Han överöste mig med fakta som jag var helt ointresserad att höra och absolut inte hade frågat om, men han malde bara på. Sen kom offerten i mail och 10 minuter senare kom ett mail till med fler fördelar för just hans förslag.

Jag vill ha en värmepump som värmer mitt hus och min pool och den skall installeras.

I torsdags hade jag ett annat företag här och den killen gick runt och tittade, sa "ja detta är inget problem, det är en standardlösning, offert kommer om några dagar".

Har Du några frågor?

I morgon kommer firma nummer 3, sen skall jag ta beslut!

