



1. Idag är det sjätte Workshopen och idag blir det givetvis lite av en sammanfattning men först lite filosofier kring tekniker för att få en okänd person att bli kund, fortsatt till en duktig ambassadör som sedan utvecklas till en medlem och så småningom till en Supervisor och aktiv medlem.



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

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

Idag skulle vi tala om de sista "bubblorna" i flödet, HOM, HMP och utbildningar. Det hoppas jag vi kommer in på, även om det inte är så mycket mer att säga än att ett HOM är ett tillfälle för gästen att höra många stories och därmed få bekräftat vad Du troligtvis redan berättat.

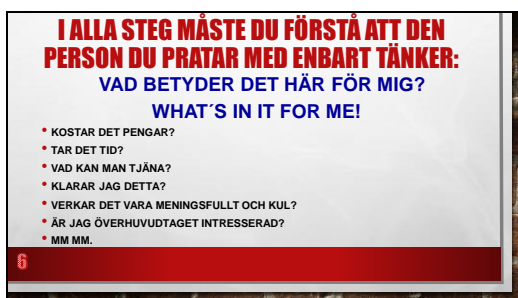
Herbalife Member Pack är en fin liten väska med två handtag, en för medlemmen och en för sponsorn. Dock ligger det på medlemmen att själv bestämma hur mycket hjälp och support man önskar, sponsorn skall liksom bara finnas till hands.

Utbildningar finns i 3 nivåer, egna lokala QS, regionala STS och BBS, sen finns det då 3 riksevent varje år. Tänk på att en ny kanske inte är helt mottaglig för att direkt åka på ett riksevent, det kan skrämja mer än hjälpa. Se det som en trappa, steg 1 egna lokala QS, steg 2 Regionala STS en eller flera gånger, steg 3 Riksevent. Sen har vi internationella event som man åker på när man är "mogen" för det.



3. Nu är jag sugen på om någon har någon bra story kring våra nya enkla hjälpmedel?  
Korten fungerar om Du använder dem. Annars är de värdelösa!!

Berätta!!



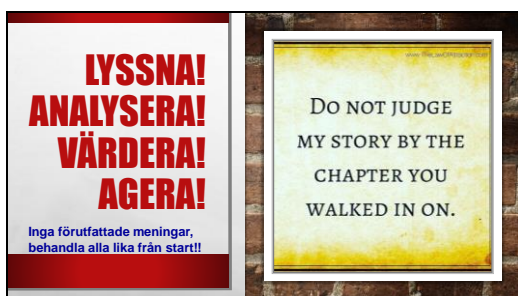
4. Tänk på att ingen Syokonsulent berättar för skolungdomar om oss och vår verksamhet, nästan ingen läkare rekommenderar våra produkter aktivt, inte ens arbetsförmedlingen skickar heta prospect till oss.

Vi är för det stora flertalet som utomjordingar, annorlunda, glada pigga och friska. Vi är helt enkelt inte riktigt "normala".

Detta gör att folk blir extra vaksamma och fundersamma.

Dessutom har en del blivit lurade med både det ena och det andra tidigare i livet och vill inte gå i en motsvarande fälla igen.

Vi känner till vår Golden Standard, men det gör inte de vi pratar med.



5. Samtidigt vet Du aldrig om Din nästa President's Team sitter och lyssnar på Dig och därför är det dumt att chansa.

Var korrekt och balanserad, lyssna mycket, känn om det klickar till lite, agera utifrån den info Du får under samtalet.

Döm aldrig boken utifrån omslaget!

**HERBALIFE SKALL ALLTID VARA:**

- **FUN**
- **SIMPLE**
- **MAGICAL**

- DET SOM ÄR ROLIGT FÅR ALDRIG VARA ALLT FÖR FLAMSIGT OCH TRANSIGT. DET HANDLAR MER OM EN SKÖN OCH POSITIV ATMOSFÄR
- DET SOM ÄR ENKELT ÄR INTE ALLTID SÅ LÄTT. DET ÄR INTE HELLER ALLTID KUL, MEN DET FUNGERAR BÄST!
- FIXAR MAN DET TUA FÖRSTA SÅ BLIR GARANTERAT RESULTATET MAGISKT DRAG DET FUNGERAR!!

6

6. Mysigt men seriöst.  
Enkelt och duplicerbart.  
Magiskt när allt faller på plats.

Här kommer fru Svensson som vill gå ner 8 kilo snabbt som tusan!

Enkel match att sälja på henne ett stort program direkt.  
Men då bryter man flödet direkt och Din nye medlem blir oerhört förvirrad eftersom Du lärt hen att man först ska ha propaket, sedan frukost och därefter personligt program.

Vad är rätt och vad är fel?

Du måste tänka, vill jag tjäna några tusenlappar på fru Svensson nu eller vill jag att hon längre fram skall bli en aktiv medlem och Supervisor i min organisation?

One level = Snabba Cash - Multi level = Ekonomiskt oberoende!

6

7.

1. Det är inget fel med att driva one level marketing i Herbalife och det kan ge en fin guldkant på tillvaron.  
Men det är svårt att leva på under hela livet.

2. Om man investerar lite i av sin försäljningsvinst till att låta kunderna bli medlemmar enligt planen så blir inkomsten per individ mindre i början men här har man alla möjligheter att bygga något som försörjer sig själv och familjen livet ut.



**LÄR ER ATT LYSSNA INNAN NI PRATAR!!!**

8. Grunden i framgången ligger här!

Lyssna, var intresserade och var en vän!!

Storyn om Hans Wurst i Berlin.

