

dōTERRA

Unabhängige Wellness-Botschafter



3-Wege Builder Follow Up Call

Allyse Sedivy
Triple Diamond

Start den Anruf, indem Du Dich auf etwas beziehst, das im vorherigen Anruf gesagt wurde. Dies schafft viel Vertrauen und Glaubwürdigkeit und ermöglicht es Dir, zu der Stelle zurückzukehren, an der Du beim ersten Anruf warst.

Bei diesem Anruf musst Du sprechen und nicht nur zuhören.

1. Schritt

Sei realistisch.

“Ok, ich habe über dich und deine Ziele und Träume nachgedacht, die du mit mir geteilt hast. Ich muss dir eine Frage stellen: Möchtest du, dass ich heute realistisch bin oder dir sage, was du hören möchtest?”

“Wir haben viele Menschen gesehen, die dieses Geschäft aufgebaut haben, und viele Menschen die in diesem Geschäft erfolgreich wurden. Wir konnten mit Tausenden von Personen, die das Business aufbauen, Durchschnittswerte ermitteln, um zu sehen, wie lange es dauert, wie viel Zeit sie wöchentlich investieren und wie viel Geld sie damit verdienen.”

“Nun, ich denke nicht, dass ich durchschnittlich bin, und ich denke nicht, dass du durchschnittlich bist - und ich denke definitiv nicht, dass wir durchschnittlich sind. Aber es ist gut diese Durchschnittswerte zu haben, damit wir einen guten Ausgangspunkt haben.”

2. Schritt

Spreche über Business Ziele.

“Schauen wir zu deinen Zielen. Du hast gesagt, dass du gerne \$ _____ bis zum (Datum) _____ verdienen möchtest. Wenn ich auf die Liste mit dem Firmendurchschnitt schaue, ist das ungefähr der Rang _____.”

Time to Rank and Average Incomes

Eingesetzte wöchentl. Zeit
um den Rang zu erreichen

Zeit um den Rang
zu erreichen

Wöchentliche Stunden
um Rang zu halten

Durchschnittliches
monatliches Einkommen

Erwartet, wenn
man den Rang
neu erreicht

Rank	Weekly Time Spent to Reach Rank	Time to Reach Rank	Weekly Time Spent to Maintain Rank	Average Monthly Income	Expected Income When NEW to Rank
Elite	8 hours	6 months	8 hours	\$ 304	\$ 300 - \$ 800
	15 hours	2 months			
	20 hours	1 months			
Premier	15 hours	3-6 months	10-15 hours	\$ 742	\$ 600 - \$ 1,000
Silver	25 hours	13 months	15-20 hours	\$ 2,198	\$ 1,200
Gold	35 hours	15 months	25-35 hours	\$ 4,781	\$ 3,500
Platinum	35 hours	23 months	25-40 hours	\$ 9,392	\$ 6000
Diamond	40-60 hours	24 months	40-60 hours	\$ 16,733	\$ 8,500
Blue Diamond	40-60+ hours	36 months	20-30 hours	\$ 37,758	\$ 22,000
Presidential Diamond	40-60+ hours	48 months	10-20 hours	\$ 110,083	\$60,000

Dieses Durchschnittsdiagramm zeigt uns auch, dass (dein Zielrang) normalerweise (x Anzahl von Monaten) benötigt, um zu erreichen. Um realistisch zu sein, muss sich eine dieser Zahlen ändern...

“Du kannst entweder die Arbeitszeit verlängern oder die Zeit, die du brauchst, um dorthin zu gelangen. Was würdest du gerne anpassen? “ (Lass sie antworten)

3. Schritt

Setze ein Ziel.

Passe die Zahlen an, bis Du ein realistisches Ziel hast. ("Ok, du möchtest also 10 Stunden pro Woche arbeiten und in 3 Monaten 1.000 € pro Monat verdienen. Wäre es in Ordnung, wenn wir das Ziel 15 Stunden statt 10 Stunden erreichen würden?")

Time to Rank and Average Incomes

Rank	Weekly Time Spent to Reach Rank	Time to Reach Rank	Weekly Time Spent to Maintain Rank	Average Monthly Income	Expected Income When NEW to Rank
Elite	8 hours	6 months	8 hours	\$ 304	\$ 300 - \$ 800
	15 hours	2 months			
	20 hours	1 months			
Premier	15 hours	3-6 months	10-15 hours	\$ 742	\$ 600 - \$ 1,000
Silver	25 hours	13 months	15-20 hours	\$ 2,198	\$ 1,200
Gold	35 hours	15 months	25-35 hours	\$ 4,781	\$ 3,500
Platinum	35 hours	23 months	25-40 hours	\$ 9,392	\$ 6000
Diamond	40-60 hours	24 months	40-60 hours	\$ 16,733	\$ 8,500
Blue Diamond	40-60+ hours	36 months	20-30 hours	\$ 37,758	\$ 22,000
Presidential Diamond	40-60+ hours	48 months	10-20 hours	\$ 110,083	\$60,000

Wenn jemand sagt, er möchte weniger als 15 Stunden pro Woche investieren, sag ihnen: „Ich habe noch nie jemanden gesehen, der ein signifikantes Residualeinkommen erzielt, wenn er weniger als 15 Stunden pro Woche arbeitet. 15 Stunden sind wirklich die Mindestzeit, um den nötigen Schwung zu bekommen. “

Lege ein Ziel und einen Zeitrahmen fest, mit dem ihr euch gut fühlt. Dann sag ihnen, dass ihr beide versuchen werdet, das Ziel zu überschreiten (womit die meisten Leute sehr zufrieden sein werden!)

4. Schritt

Beginne ganz am Beginn vom Business, damit wie sie eine Liste erstellen und lernen ihnen, wie sie richtig Proben verteilen, nachrufen (Follow up) und Leute einladen. Du wirst mit ihnen das „6 Wochen für Elite“-Programm machen, wenn sie ihr Geschäft starten.