LifeVantage®

ÖSTERREICH

the proven plan

Dein Leitfaden für einen erfolgreichen *start*

Willkommen bei LifeVantage.

Dieser Leitfaden hilft dir dabei, die Begeisterung des Starts in starke erste 90 Tage umzusetzen.

Dein Startzeitraum umfasst den Monat deiner Anmeldung sowie die darauffolgenden drei vollen Kalendermonate.

In dieser Zeit ist der Fokus einfach: Handle konsequent, entwickle gute Gewohnheiten und lerne, welche Aktivitäten dein Geschäft voranbringen.

Jeder kommt mit einer anderen Vorstellung davon zu LifeVantage, was aus diesem Geschäft werden kann. Dieser Leitfaden zeigt dir einen klaren Weg, wie du dieses Ziel erreichen kannst. Hier findest du ein einfaches Schritt-für-Schritt-System, das dir hilft:

- Schnell zu starten
- Dich mit deinem Upline-Support-Team zu verbinden
- Deine Interessentenliste aufzubauen
- Zu lernen, wie du Menschen einlädst, mehr über LifeVantage zu erfahren
- Deine Geschichte und die LifeVantage-Geschichte zu erzählen
- Sicher nachzufassen
- Neuen Consultants und Customers zu helfen, schnell zu starten
- Für deine Ziele Verantwortung zu übernehmen

Inhaltsverzeichnis

1.	CHECKLISTE FÜR DEN START	9
2.	DATENBANK	16
3.	EINLADEN	20
4.	DIE GESCHICHTE ERZÄHLEN	25
5.	NACHFASSEN	26
6.	BEDENKEN KLÄREN & ABSCHLUSS	28
7.	VERANTWORTUNG	30

CHECKLISTE FÜR
DEN START

Verantwortung steht im Mittelpunkt.

Nutze diesen Leitfaden als Orientierung und konzentriere dich während deines gesamten Startzeitraums auf konsequente Aktivität. Jede Handlung hilft dir, Dynamik aufzubauen und SC1 näherzukommen.

Der Prozess Zum Aufbau Des Geschäfts

TRAINING AM ARBEITSPLATZ (OJT)

Ein LifeVantage-Geschäft aufzubauen, lernt man am besten durch eigenes Tun. Deshalb ist dein Upline-Team da, um dir zu helfen, aktiv zu werden, die Grundlagen zu üben und dabei zunehmend sicherer zu werden.

On-the-Job Training (OJT) ist eine einfache Möglichkeit, das Geschäft durch echte Aktivität zu lernen. Anstatt zu versuchen, alles allein herauszufinden, nimmst du mit Unterstützung am Prozess teil.

Du musst am ersten Tag noch nicht alles wissen. Das Ziel ist, in Bewegung zu kommen und durch Handeln zu lernen.

1. Lernen durch Tun

Als neuer Consultant wird nicht erwartet, dass du alles allein herausfindest. Bleib offen für Coaching, werde aktiv und arbeite eng mit deinem Upline-Support-Team zusammen, um die Grundlagen zum Aufbau deines LifeVantage-Geschäfts zu lernen.

Betrachte diesen Prozess wie eine praktische Ausbildung. Dein Upline-Support-Team wird dir nicht nur sagen, was du tun sollst. Es hilft dir, die wichtigsten Aktivitäten zu üben, bis du genug Sicherheit hast, sie selbstständig umzusetzen.

2. Business Builder erkennen

Wenn du LifeVantage vorstellst und neue Consultants willkommen heißt, achte auf diejenigen, die aktiv werden. Business Builder zeigen dir, dass sie bereit sind, indem sie an Trainings teilnehmen, Fragen stellen, andere einladen und die Schritte in diesem Leitfaden üben. Wenn du diese Aktivität siehst, hilf ihnen beim nächsten Schritt.

3. Aufbauen, indem du anderen zu einem erfolgre ichen Start verhilfst

Während du den Leitfaden durcharbeitest, wird dir der Prozess des Geschäftsaufbaus immer vertrauter. Je sicherer du mit den einzelnen Schritten wirst, desto leichter kannst du neuen Consultants helfen, sie zu wiederholen.

So unterstützt OJT das Wachstum deines Geschäfts: Du siehst den Prozess in Aktion, übst ihn mit Unterstützung, gewinnst Sicherheit bei der selbstständigen Umsetzung und zeigst anschließend neuen Consultants, wie sie dasselbe tun können.

Konzentriere dich in den ersten 90 Tagen auf einfache, wiederholbare Aktivitäten:

- Kontakte knüpfen
- Einladen
- Teilen
- Nachfassen
- Anmelden
- Den Prozess mit anderen duplizieren

Arbeite gemeinsam mit deinem Upline Advisor den Leitfaden durch und lerne dabei unter anderem:

- Deine Kontaktliste aufzubauen
- Menschen einzuladen, mehr über LifeVantage zu erfahren
- Deine Geschichte, die LifeVantage-Geschichte und hilfreiche Tools
- Bei Interessenten nachzufassen
- Auf Fragen und Bedenken einzugehen
- Neuen Consultants und Customers beim Start zu helfen

Der On-The-Job-Training-(OJT)-Prozess

DER ERSTE SCHRITT

Lade einige Personen ein, es sich anzusehen. Dein Upline Advisor führt die ersten Gespräche, während du zuhörst, beobachtest und den Ablauf kennenlernst.

DER ZWEITE SCHRITT

Mit wachsender Sicherheit übernimmst du eine aktivere Rolle. Du kannst bei der Einladung helfen, einen Teil deiner Geschichte erzählen oder am Nachfassen teilnehmen, während dein Upline Advisor das Gespräch mit begleitet.

DER DRITTE SCHRITT

Jetzt ist es an der Zeit, dass DU beginnst, das Gespräch zu führen, mit Unterstützung deines Upline Advisors, wenn du sie brauchst.

Am besten lernt man durch Tun. Es ist völlig in Ordnung, Fehler zu machen, über die eigenen Worte zu stolpern oder Fragen zu bekommen, auf die du die Antwort noch nicht kennst. Übe während deines gesamten Startzeitraums weiter, und mit jedem Gespräch wirst du sicherer.

Checkliste Für Den Start

TAG 1

- ◯ Schließe deine Anmeldung als LifeVantage Consultant ab und melde dich in deinem Konto und im Backoffice an.
- ◯ Nimm Kontakt zu deinem Upline Advisor und deinem Upline-Support-Team auf.
- ◯ Schreibe klare Ziele auf, die du während deines Startzeitraums erreichen möchtest.
- ◯ Definiere dein WAS und dein WARUM (z. B. zusätzliches Einkommen, Gesundheit, Ersparnisse, Kinder usw.).
- ◯ Sieh dir an, wie du SC1 erreichen kannst, und setze dir dieses Ziel für deinen Startzeitraum.
- ◯ Beginne deine Datenbank, indem du deine ersten 50 Kontakte aufschreibst.
- ◯ Lade innerhalb der nächsten 48 Stunden 3–5 Personen ein, es sich anzusehen.
- ◯ Lade innerhalb der nächsten 48 Stunden 3–5 Personen ein, es sich anzusehen.
- ◯ Beginne, LifeVantage-Produkte konsequent zu verwenden, um durch deine eigene Erfahrung Überzeugung aufzubauen.
- ◯ Beginne, deine Aktivitäten zur Interessentengewinnung zu dokumentieren.

TAG 2

- ◯ Lade 3–5 weitere Personen ein, es sich anzusehen.
- ◯ Halte fest, wen du kontaktiert hast und wann du nachfassen möchtest.
- ◯ Melde dich in deinem Backoffice-Konto an, um deine persönliche Website und die verfügbaren Tools anzusehen.
- ◯ Vernetze dich mit den Kommunikationskanälen des Unternehmens und deines Teams, damit du weißt, wo du Calls, Trainings und Updates findest.
- ◯ Plane jeden Tag Zeit ein, um an deinem LifeVantage-Geschäft zu arbeiten.
- ◯ Studiere den bewährten Plan und arbeite weiter mit deinem Upline Advisor zusammen.

Fokus Der Ersten Woche

In deiner ersten Woche geht es darum, in Bewegung zu kommen. Konzentriere dich auf einfache Maßnahmen, mit denen du Dynamik aufbaust:

- ◯ Verbinde dich mit deinem Upline Advisor und Support-Team
- ◯ Beginne, Namen zu deiner Datenbank hinzuzufügen
- ◯ Lade Menschen ein, sich LifeVantage anzusehen

AnmeldeProzess

ANMELDUNG ALS CONSULTANT

Wenn jemand bereit ist, Consultant zu werden, unterstütze die Person bei den ersten Schritten.

HILF DER PERSON DABEI:

- Sich über deinen persönlichen Empfehlungslink oder deine Website anzumelden
- Die Anmeldeoption zu wählen, die zu ihren Zielen passt
- Sich mit einem Abonnement für Produkte anzumelden, die sie gerne verwenden möchte
- Den Wert zu verstehen, selbst ein überzeugter Nutzer der Produkte zu sein
- Mit dem bewährten Plan zu beginnen

ANMELDUNG ALS CUSTOMER

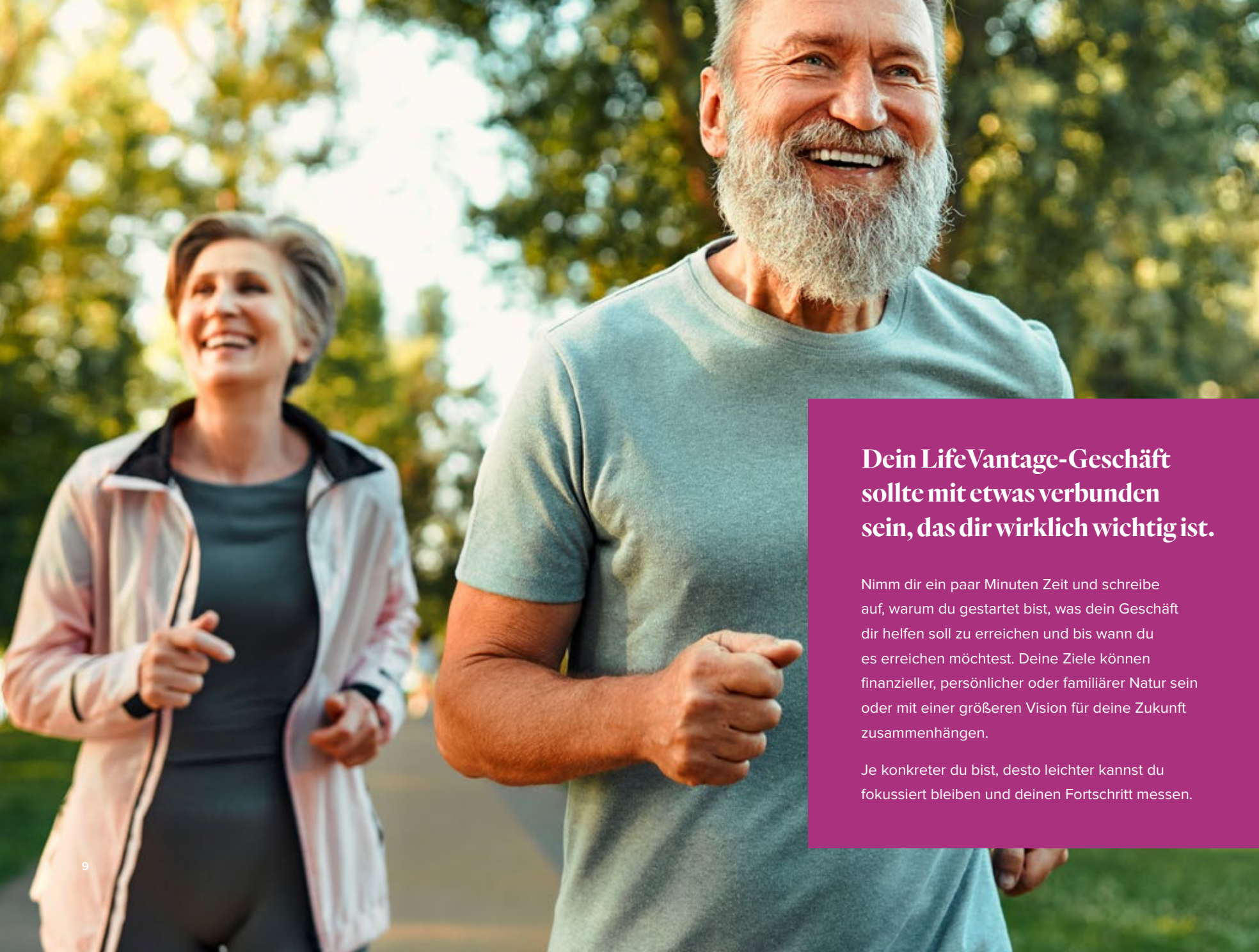
Nicht jeder ist bereit, Consultant zu werden. Manchmal ist der beste erste Schritt, jemandem zu einer großartigen Produkterfahrung als Customer zu verhelfen.

HILF DER PERSON DABEI:

- Sich über deine Website anzumelden
- Produkte auszuwählen, die zu ihren Zielen passen
- Zu verstehen, wie die Produkte verwendet werden und was zu erwarten ist
- Ein Abonnement einzurichten, um die Ersparnis zu maximieren

Halte Es Einfach

Menschen müssen nicht alle Details auf einmal kennen. Das Ziel ist, ihnen beim nächsten richtigen Schritt zu helfen und ihnen Sicherheit für den Start zu geben.



Dein LifeVantage-Geschäft sollte mit etwas verbunden sein, das dir wirklich wichtig ist.

Nimm dir ein paar Minuten Zeit und schreibe auf, warum du gestartet bist, was dein Geschäft dir helfen soll zu erreichen und bis wann du es erreichen möchtest. Deine Ziele können finanzieller, persönlicher oder familiärer Natur sein oder mit einer größeren Vision für deine Zukunft zusammenhängen.

Je konkreter du bist, desto leichter kannst du fokussiert bleiben und deinen Fortschritt messen.

Ziele Und Vorhaben

Frage dich

- Warum habe ich Ja zu LifeVantage gesagt?
- Was soll mir dieses Geschäft helfen zu erreichen?
- Was möchte ich während meines Startzeitraums erreichen?
- Was würden zusätzliches Einkommen, mehr Selbstvertrauen oder mehr Dynamik in meinem Leben bewirken?
- Welcher Betrag an zusätzlichem Einkommen würde für mich jetzt einen Unterschied machen?
- Welcher Betrag an zusätzlichem Einkommen würde mein Leben deutlich verändern?
- Welche längerfristigen Ziele soll dieses Geschäft unterstützen?

Meine Startziele

- Meinen ersten Consultant anmelden
- Meinen ersten Customer anmelden
- Während meines Startzeitraums SC1 erreichen
- Sicherheit beim Vorstellen der Produkte und des Geschäfts entwickeln
- Einen konstanten wöchentlichen Einkommensstrom aufbauen
- Eine starke Grundlage für langfristiges Wachstum schaffen

Ziele setzen

Geschäfts-Partner

Nachdem du deine Ziele festgelegt hast, ist es an der Zeit, dich mit den Menschen zu verbinden, die dir helfen können, sie zu erreichen.

Dein Upline Advisor und dein Upline-Support-Team sind da, um dir zu helfen:

- **FRAGEN ZU BEANTWORTEN**
- **EINLADUNGEN ZU ÜBEN**
- **NACHFASSGESPRÄCHE ZU UNTERSTÜTZEN**
- **TOOLS UND RESSOURCEN ZU TEILEN**
- **MEHR SICHERHEIT BEIM LERNEN AUFZUBAUEN**

Aktionsschritt

Schreibe die Namen und Kontaktdaten der Personen in deinem Upline-Support-Team auf und nimm frühzeitig Kontakt mit ihnen auf. Speichere sie in deinem Telefon und bleibe während deines gesamten Startzeitraums in Verbindung.

	NAME	TELEFONNUMMER	E-MAIL-ADRESSE
PERSÖNLICHER ENROLLER			
SUPPORT TEAM			
SUPPORT TEAM			
SUPPORT TEAM			

Datenbank

ERSTELLE DEINE LISTE

Dein Netzwerk ist einer der wichtigsten Teile deines Geschäfts. Eine Datenbank hilft dir, die Menschen zu organisieren, die du kennst, Gespräche nachzuverfolgen und gezielte Schritte zum Aufbau deines Geschäfts zu unternehmen.

Das Ziel ist einfach: Schreibe so viele Namen wie möglich auf.

DEIN ERSTES ZIEL:

50 Namen; dein Ziel ist, 200–300 Namen zu erreichen.

Beurteile in dieser Phase nicht vorab, wer interessiert sein könnte und wer nicht. Beginne einfach mit den Menschen, die du kennst, und ergänze deine Liste im Laufe der Zeit. Nutze die Gedächtnisstütze auf der nächsten Seite, um deine Liste zu erstellen.

Gedächtnisstütze für die Datenbank

Familie & Freunde

- Cousins und Cousinen
- Verwandte deines Ehepartners/deiner Ehepartnerin
- Alte Freunde, zu denen du den Kontakt verloren hast
- Eltern der Freunde deiner Kinder

Soziale & gesellschaftliche Kontakte

- Personen auf deiner Grußkartenliste
- Personen, die Spendenaktionen oder ehrenamtliche Arbeit organisieren
- Aktive Nutzer sozialer Netzwerke
- Personen, die mit ihrem Job unzufrieden sind

Berufliche & geschäftliche Kontakte

- Mitglieder der Industrie- und Handelskammer
- Gesammelte Visitenkarten
- Erfolgreiche Network Marketer
- Personen mit einem eigenen Unternehmen

Ergänze deine Liste weiter, indem du an alle Bereiche deines Lebens denkst

- Schule
- Arbeit
- Familie
- Sportmannschaften
- Soziale Medien
- Kirchengemeinde
- Nachbarschaft
- Frühere Arbeitsstellen

Erinnerung

Mach dir keine Gedanken darüber, ob jemand Ja sagen wird. Im Moment erstellst du einfach deine Liste.
Nutze diese Seite, um deine ersten 50 Namen und deren Kontaktdaten aufzuschreiben.

NAME	TELEFON / E-MAIL	BEZIEHUNG	DATUM FÜR DAS NACHFASSEN	NOTIZEN

NAME	TELEFON / E-MAIL	BEZIEHUNG	DATUM FÜR DAS NACHFASSEN	NOTIZEN

NAME	TELEFON / E-MAIL	BEZIEHUNG	DATUM FÜR DAS NACHFASSEN	NOTIZEN

Einladen

Einladen ist eine der wichtigsten Fähigkeiten, die du in deinem LifeVantage-Geschäft entwickelst. Je mehr Menschen du einlädst, es sich anzusehen, desto mehr Möglichkeiten schaffst du und desto stärker kann dein Geschäft werden.

Das Ziel einer Einladung ist einfach: Bitte jemanden, mehr zu erfahren. Du musst nicht alles erklären. Deine Aufgabe ist, das Gespräch zu eröffnen und die Person zum nächsten Schritt zu führen – sei es ein Video, ein Zoom-Meeting, ein Produktgespräch oder ein anderes genehmigtes Tool.

Zwei Wichtige Dinge, An Die Du Denken Solltest

1. SEI DER ÜBERBRINGER, NICHT DIE BOTSCHAFT

Nutze Tools, Unterstützung durch Dritte und genehmigte Ressourcen, um die Informationen zu vermitteln. Habe immer etwas, zu dem du die Person einladen kannst: ein persönliches Treffen, ein Zoom-Meeting, eine aufgezeichnete Nachricht oder Präsentation usw.

2. HALTE ES EINFACH UND AUTHENTISCH

Menschen reagieren auf Authentizität. Du brauchst kein perfektes Skript – nur eine natürliche, selbstbewusste Einladung.

Wichtiger Punkt

Gib deinem Interessenten immer einen klaren nächsten Schritt. Wenn die Person ein Video ansieht, vereinbare ein Nachfassen. Wenn sie an einem Gespräch teilnimmt, verweise sie auf eine hilfreiche Ressource oder lege den nächsten Kontaktpunkt fest. Lass das Gespräch nicht offen enden, sondern gib ihr etwas Einfaches zu tun, bevor ihr wieder Kontakt habt.

Beispiele Für Einladungen

Einladung zu einem persönlichen oder virtuellen Gespräch

„Ich habe vor Kurzem eine große berufliche Veränderung vorgenommen und mein eigenes Geschäft mit LifeVantage gestartet. Dabei musste ich an dich denken. Ich würde dir gerne zeigen, was ich gerade lerne, und hören, was du davon hältst. Wärst du offen dafür, es dir kurz anzusehen?“

„Ich beschäftige mich gerade mit etwas Neuem rund um meine Gesundheit und meine Arbeit. Ich melde mich bei einigen Menschen, die ich sehr schätze, um ihnen kurz davon zu erzählen. Wenn ich dir einen kurzen Überblick schicke, würdest du ihn dir ansehen?“

„Hey, was machst du morgen/heute Abend? Ich melde mich bei ein paar Leuten, von denen ich weiß, dass ihnen ihre Gesundheit und das Helfen anderer wichtig sind. Ich würde dir gerne zeigen, was mich gerade begeistert und womit ich mich beschäftige. Kann ich dir eine Einladung schicken, damit du es dir ansiehst?“

Einladung zu einem Gespräch über das Geschäft

„Ich habe vor Kurzem ein Nebengeschäft mit LifeVantage gestartet und spreche mit einigen Menschen, die es sich vielleicht ansehen möchten. Es kann zu dir passen oder auch nicht, aber ich würde gerne deine Meinung hören. Wärst du offen für einen kurzen Überblick?“

Einladung zu einem Video Oder Tool

Manchmal ist der einfachste nächste Schritt, eine kurze genehmigte Ressource zu senden und anschließend nachzufassen. Zum Beispiel: „Ich würde dir gerne einen kurzen Überblick darüber schicken, was ich mit LifeVantage mache. Schau es dir an, wenn du ein paar Minuten Zeit hast, und ich melde mich morgen bei dir, um zu hören, was du davon hältst.“

HALTE ES EINFACH:

- Sende das Tool
- Vereinbare ein Nachfassen
- Zieh es durch

Veranstaltungen

Eine der besten Möglichkeiten, während deines Startzeitraums Dynamik aufzubauen, ist, mit dem verbunden zu bleiben, was bei LifeVantage und in deinem Team passiert. Training schafft Sicherheit. Veranstaltungen stärken die Überzeugung. Gemeinschaft erzeugt Dynamik.

NUTZE LIFEVANTAGE-VERANSTALTUNGEN UND -TOOLS, UM:

- Überzeugung aufzubauen
- Informiert zu bleiben
- Das Geschäft zu lernen
- Dich mit anderen Consultants zu verbinden
- Dein Produkt- und Geschäftswissen zu vertiefen

MACHE ES ZU EINER PRIORITÄT, AUF DEM LAUFENDEN ZU BLEIBEN ÜBER

- Unternehmensupdates und Ankündigungen
- Teamtrainings
- Virtuelle und persönliche Veranstaltungen
- Produktschulungen
- Schulungen zum Vergütungsplan
- Ressourcen zur Unterstützung des Starts

Arten Von Meetings

Von Einzelgesprächen bis hin zu größeren Veranstaltungen gibt es viele Möglichkeiten, LifeVantage vorzustellen. Jede davon hilft Menschen, mehr zu erfahren und den nächsten Schritt zu gehen.

ON-THE-JOB-TRAINING-GESPRÄCHE

Diese einfachen Gespräche finden zwischen dir, deinem Interessenten und deinem Upline-Support-Team statt. Sie können persönlich, telefonisch oder über Zoom stattfinden.

MEETING ZU HAUSE ODER VIRTUELL

Ein Treffen in einer kleinen Gruppe, bei dem Gäste mehr über die Produkte, das Unternehmen und die Geschäftsmöglichkeit erfahren können.

UNTERNEHMENS- ODER TEAMVERANSTALTUNG

Virtuelle oder persönliche Veranstaltungen können Überzeugung stärken, Wissen vermitteln und sowohl bei neuen als auch erfahrenen Consultants Dynamik erzeugen.

Halte Das Teilen Einfach

Es gibt nicht den einen perfekten Weg, LifeVantage vorzustellen. Entscheidend ist, Menschen auf einfache und angenehme Weise beim nächsten Schritt zu helfen.

NUTZE DAS FORMAT, DAS AM BESTEN ZUR BEZIEHUNG UND ZUR SITUATION PASST:

- Ein Einzelgespräch
- Ein Dreiergespräch
- Ein Zoom-Meeting
- Eine kleine Veranstaltung
- Ein Nachfassgespräch

Du musst auch hier nicht alles auf einmal machen. Das Ziel ist, das Gespräch weiterzuführen.

Erzähle Die Ganze Geschichte

Geschichten helfen Menschen zu verstehen, wie LifeVantage Teil ihres Lebens sein könnte. Deine persönliche Geschichte macht das Geschäft auf echte Weise lebendig, und die LifeVantage-Geschichte hilft Menschen, das Unternehmen, die Produkte und die Geschäftsmöglichkeit kennenzulernen.

Du musst nicht alles perfekt erklären. Konzentriere dich darauf, die Geschichte so zu erzählen, dass Menschen neugierig werden und genauer hinschauen möchten.

DEINE GESCHICHTE

Beginne mit deiner eigenen Geschichte. Erzähle, wer du bist, wonach du vor LifeVantage gesucht hast, welches Problem oder welche Lücke du lösen wolltest und was dich heute begeistert.

- Wer du bist
- Was du beruflich machst oder gemacht hast
- Warum du Ja zu LifeVantage gesagt hast
- Was sich verändert hat oder was du dir von LifeVantage erhoffst
- Wie du über deine Zukunft denkst

DIE LIFEVANTAGE-GESCHICHTE

Nutze genehmigte Tools und Videos, um die größere LifeVantage-Geschichte zu erklären. Dazu können Informationen über das Unternehmen, die Produkte, die Science of Activation und darüber gehören, warum der Zeitpunkt spannend ist.

WIE CONSULTANTS VERDIENEN KÖNNEN

Wenn jemand die Geschichte verstanden hat, hilf der Person zu erkennen, wie das Geschäft funktioniert und wie Consultants verdienen können.* Arbeite mit deinem Upline Advisor zusammen, um die Grundlagen des Evolve Compensation Plan zu lernen, damit du ihn mit genehmigten Ressourcen klar erklären kannst.

*Die durchschnittlichen Einnahmen über 12 Monate eines typischen US-Consultants, der 2025 Einnahmen erzielt hat, betragen $639. Diese Einnahmen stellen Bruttoeinnahmen dar und berücksichtigen nicht die Ausgaben, die beim Aufbau eines Geschäfts entstehen. Weitere Einzelheiten findest du im LifeVantage Income Disclosure Statement.

Nachfassen

Die meisten Menschen sagen nicht gleich beim ersten Mal Ja, wenn sie von der Geschäftsmöglichkeit oder einem Produkt hören. Das ist normal. Du solltest in Kontakt bleiben, Fragen beantworten und Menschen helfen, den nächsten Schritt zu gehen, wenn sie bereit sind.

TYP 1: Sofortiges Nachfassen

Nachdem jemand ein Video angesehen, an einem Call teilgenommen, ein Meeting besucht oder ein Produkt ausprobiert hat, fasse zeitnah nach.

HILFREICHE FRAGEN BEIM NACHFASSEN

- „Was ist dir am meisten aufgefallen?“
- „Was hat dir an dem, was du gesehen hast, am besten gefallen?“
- „Brauchst du noch weitere Informationen, um eine Entscheidung treffen zu können?“
- „Interessierst du dich eher für die Produkte, für das Geschäft oder für beides?“

DER NÄCHSTE SCHRITT KÖNNTE SEIN:

- Ein genehmigtes Video ansehen oder ein Tool durchgehen
- An einem Nachfass-Call oder Zoom-Meeting teilnehmen
- Produktproben ausprobieren oder ein Produktgespräch führen
- Anmeldeoptionen besprechen
- Sich mit deinem Upline Advisor oder Upline-Support-Team verbinden

Wichtiger Punkt

Gib Interessenten immer einen klaren nächsten Schritt, bevor ihr wieder Kontakt habt. Lass das Gespräch nicht offen enden. Gib ihnen etwas Einfaches zu tun, anzusehen oder zu besuchen, damit der nächste Kontakt bereits einen Zweck hat.

TYP 2: Längerfristiges Nachfassen

Nicht jeder ist sofort bereit. Manche Menschen brauchen mehr Zeit, mehr Informationen oder befinden sich gerade in einer anderen Lebensphase. Bleib weiter in Kontakt und halte die Beziehung lebendig.

EIN PAAR ERINNERUNGEN

- Nimm ein „jetzt noch nicht“ nicht persönlich
- Fasse auf natürliche und konsequente Weise nach
- Teile passende Updates, Geschichten oder Tools
- Dokumentiere deine Gespräche, damit du weißt, wann du dich wieder melden solltest

Nachfassen bedeutet keinen Druck. Es gehört dazu, Menschen gut zu begleiten und langfristiges Vertrauen aufzubauen.

Nachfass-Tracker

Bedenken Klären

Fragen und Bedenken sind ein normaler Teil des Prozesses. Wenn jemand zögert, versuche nicht sofort, eine Antwort zu geben oder die Person zu überzeugen. Höre zuerst zu, verstehe, was sie zurückhält, und hilf ihr, den nächsten richtigen Schritt zu finden.

DIE MEISTEN BEDENKEN LAUFEN AUF EINIGE EINFACHE FRAGEN HINAUS

- Funktioniert das für mich?
- Ist jetzt der richtige Zeitpunkt?
- Weiß ich genug, um mich sicher zu fühlen?
- Kann ich das wirklich?

Stelle Fragen

„Erzähl mir mehr darüber."

Zeige Verständnis

„Ich kann verstehen, warum du dich so fühlst."

Teile deine Erfahrung

„Das war anfangs auch eine meiner Fragen ..."

Nutze Feel–Felt–Found

„Ich verstehe, wie du dich fühlst. Mir ging es am Anfang ähnlich, und ich habe festgestellt, dass ..."

Erinnerung

Du musst nicht auf alles eine Antwort haben. Nutze genehmigte Ressourcen und beziehe dein Support-Team ein, wenn es nötig ist.

Abschluss

Beim Abschluss geht es einfach darum, jemandem zu helfen, den für ihn besten nächsten Schritt zu entscheiden.
Es muss sich nicht aufdringlich oder unangenehm anfühlen.
Wenn jemand interessiert ist, hilf der Person weiterzugehen.
Wenn sie noch nicht bereit ist, kehre zum Abschnitt über Einwände zurück und finde heraus, was ihr helfen könnte, näher an eine Entscheidung zu kommen.

EinFache Fragen Für Den Abschluss

„Wie könntest du dir vorstellen, bei LifeVantage einzusteigen?“

„Interessierst du dich eher für die Produkte, für das Geschäft oder für beides?“

„Wäre es hilfreich, wenn ich dir die Optionen erkläre?“

„Was wäre für dich der beste nächste Schritt?“

WENN SIE BEREIT SIND, HILF IHNEN:

- Zu starten
- Den richtigen Anmeldeweg zu wählen
- Zu wissen, was als Nächstes passiert
- Mit dem bewährten Plan zu beginnen

Verantwortung

Dir selbst gegenüber Verantwortung zu übernehmen, ist eine wichtige Lebenskompetenz und entscheidend für den Aufbau deines LifeVantage-Geschäfts. Dein Startzeitraum ist ein kurzes Zeitfenster mit großem Potenzial. Je konsequenter du aktiv bist, desto mehr Dynamik kannst du aufbauen.

Notizen zur Verantwortung

DOKUMENTIERE DIE GRUNDLAGEN

- Wen du eingeladen hast
- Welche Informationen du geteilt hast
- Bei wem du nachgefasst hast
- Wer sich angemeldet hat
- Was der nächste Schritt für jede Person ist Notizen zur Verantwortung

Weg zu neuen Möglichkeiten

Um SC1 zu erreichen

Muss aktiv sein	✓
Sales Volume	300
Group Sales Volume	2,000
Maximum Volume Requirement	1,500

MONAT 1

Starte dein Geschäft

DEINE ANMELDUNG

- Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

PERSÖNLICH ANMELDEN

1 New Consultant

- Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

1 neuer Customer

- Healthy Glow Pack 140 SV

BEISPIEL-GESAMTVOLUMEN 440 GSV

MONAT 2

Baue Dynamik auf

PERSONAL PURCHASE REQUIREMENT

- Mindestens 40 SV

PERSÖNLICH ANMELDEN

2 Consultants

- Healthy Glow Enrollment Packs 300 SV

2 neue Customers

- Healthy Glow Packs 280 SV

BINDEN

Consultants aus Monat 1

- Abonnement 140 SV

Customers aus Monat 1

- Abonnement 140 SV

Consultant aus Monat 1 meldet 1 Consultant an

- Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

Consultant aus Monat 1 meldet 1 neuen Customer an

- Healthy Glow Pack 140 SV

BEISPIEL-GESAMTVOLUMEN 1.190 GSV

MONAT

3 Schaffe nachhaltiges Wachstum

PERSONAL PURCHASE REQUIREMENT

Mindestens 40 SV

PERSÖNLICH ANMELDEN

2 Consultants

Healthy Glow Enrollment Packs 300 SV

2 neue Customers

Healthy Glow Packs 280 SV

BINDEN

Consultants aus Monat 2

2 Abonnements 280 SV

Customers aus Monat 2

2 Abonnements 280 SV

Consultant aus Monat 1 meldet an

1 Consultant + 1 Customer 290 SV

Zwei Consultants aus Monat 2 melden jeweils an

1 Consultant + 1 Customer 580 SV

BEISPIEL-GESAMTVOLUMEN 2.050 GSV

RANGAUFSTIEG ZU

SC1

RANGWACHSTUM FÜHRT ZU MEHR

SC1 – Deine erste Station
MC1 – Growth Summit Führungstraining
EC1 – Executive Destination Incentive-Reise
EC2 – My Life Venture: Teile deine Geschichte
Presidential – Mehr Anerkennung, Erlebnisse und Vermächtnis

Interessenten-Trackingblatt

Trage in die Felder unten die Namen der Personen ein, die du einlädst, sich LifeVantage anzusehen. Nutze diesen Bereich auch, um die Namen der Personen zu erfassen, bei denen du nachfasst. In der Regel sind mindestens 5–6 Nachfasskontakte nötig, bevor sich dein Kontakt anmeldet. Dein Ziel ist: Basic Track - 3/Tag; Pro Track - 5/Tag.

DATUM	TYP *Einladung / Nachfassen*	INTERESSENT	NOTIZEN

Meeting-Trackingblatt

Erzähle die Geschichte: deine Geschichte, die Geschichte des Unternehmens und wie sie Geld verdienen können. Dein Ziel ist, im Basic Track 5 Präsentationen pro Monat und im Pro Track 15 Präsentationen pro Monat zu halten. Nutze die Tabelle unten, um genaue Aufzeichnungen über die Personen zu führen, denen du als Advisor Präsentationen hältst.

DATUM	INTERESSENT	NOTIZEN

Dein Start beginnt jetzt

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH!
Du hast den bewährten Plan von LifeVantage abgeschlossen. Jetzt kommt der wichtigste Teil – ihn in die Tat umzusetzen.

Der bewährte Plan basiert auf den Aktivitäten, die Tausenden von LifeVantage Consultants geholfen haben, ihr Geschäft zu starten, Dynamik aufzubauen und Erfolg zu erzielen. Der Prozess ist einfach, funktioniert aber nur, solange du an deinem Geschäft arbeitest.

Die nächste E.R.A. deines Lebens

KONZENTRIERE DICH WÄHREND DEINES STARTZEITRAUMS

- **Enroll** Melde neue Consultants und Customers an
- **Retain** Hilf deinen neuen Consultants und Customers dabei, die Produkte konsequent zu verwenden
- **Advance** Baue dein Geschäft konsequent auf und hilf anderen, dasselbe zu tun

Wenn du deinen Startzeitraum durchläufst, denk daran, dass Erfolg daraus entsteht, die richtigen Aktivitäten konsequent umzusetzen. Jedes Gespräch, jedes Nachfassen, jeder neue Consultant, dem du beim Start hilfst, und jeder Customer, den du betreust, bringt dich deinen Zielen einen Schritt näher.

Wir hoffen, dass du bis zum Ende deines Startzeitraums SC1 erreicht hast, denn das zeigt, dass du die Gewohnheiten, das Selbstvertrauen und die Dynamik aufbaust, die langfristigen Erfolg ermöglichen.

Wie habe ich in mich selbst investiert?

Was habe ich gelernt? Wie bin ich gewachsen? Welche neuen Fähigkeiten und welches Selbstvertrauen habe ich entwickelt?

Wie habe ich in mein Team investiert?

Wen habe ich ermutigt, unterstützt und beim Start begleitet? Wie habe ich anderen geholfen, erfolgreich zu sein?

Wie habe ich in mein Geschäft investiert?

Habe ich konsequent meine Kontaktliste aufgebaut, eingeladen, nachgefasst und die LifeVantage-Geschäftsmöglichkeit geteilt?

Der bewährte Plan kann immer wieder genutzt werden, um dein Geschäft zu gestalten. Und denk daran ... ein einziges Gespräch kann den entscheidenden Unterschied machen.

das ist erst der anfang

Notizen

© 2026 LifeVantage Corporation. All rights reserved.

EU-AT 0926