

## Der richtige Start - Woche 2 Checkliste

### **Organisiere deine Mails:**

- Ordner für alle Mails vom Gesundheitsportal
- Ordner für alle Mails von JuicePLUS+
- Ordner für alle Mails vom LifetuningClub

### **Führe Buch über alle Kontakte**

- 1. Kontakte (Diese Liste wird von Tag zu Tag länger- lerne jeden Tag neue Leute kennen, und die Freunde deiner Freunde...)  
Anregungen für deine Liste ;)
- Wer hat Probleme im Job, zu wenig Zeit, zu wenig Geld und möchte aktiv das ändern, wer sucht nach solidem Nebeneinkommen, wer nach mehr Freiheit, wer möchte von zu Haus gern arbeiten, wer gern mehr auf reisen gehen?
- Wer hat gesundheitliche Herausforderungen? Wer möchte abnehmen? Wer zunehmen? Wer gesünder leben? Wer möchte mehr vegan leben? Wer möchte vorsorgen? Wer möchte weniger Arztbesuche und Medikamente? Wer fit und gesund bis ins höchste Lebensalter? Keine Gelenkschmerzen? Schöner Haut, Haare, Fingernägel? Definierteren Körper? Mehr Muskeln? Bauch weg? Schönen Po?
- Wer hat keine Probleme, ist immer positiv, sehr kontaktfreudig, sportlich, passt gut ins Team, ist Gesundheitsexperte, in helfenden Berufen unterwegs, Lehrer, Trainer, Coach?
- 2. Leute, die du ins Online-Seminar geschickt hast (Wann schauen sie? Wann Telefonat/Zoomcall danach mit deinem Förderer)
- 3. Leute, die du auf den Einführungsvortrag zur Kundengewinnung geschickt hast
  
- Jeden Tag mindestens 1 mal mit deinem Förderer telefonieren, bei Fragen auch häufiger
- Die nächsten **10 Menschen oder mehr** mit diesem LINK und nach Absprache mit deinem Förderer ins Business-OnlineSeminar schicken:  
<https://lifetuningclub.com>
  
- Die nächsten **20 Menschen oder mehr** mit diesem LINK und nach Absprache mit deinem Förderer hier informieren:  
<https://lifetuningclub.net/vortrag>
- Was ist aus den Kontakten aus der ersten Woche geworden?
- Wer ist Kunde geworden?
- Wer ist Partner geworden?
- Wer braucht noch Gespräch mit Förderer zusammen oder hat noch Fragen?

- Wer hat momentan kein Interesse? (Auf Wiedervorlage- das Leben ändert sich schnell. Wer heute kein Interesse hatte, kann morgen schon fragen, ob wir nicht doch eine Lösung für ihn haben) Immer alle Türen offen lassen.

Ziel für die 2. Woche: 4-10 neue Kunden im Team und 1 Partner