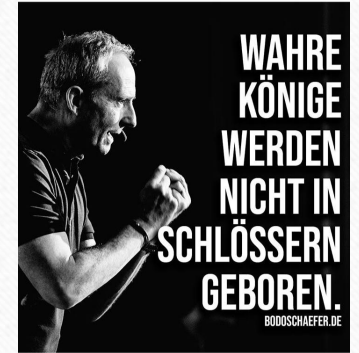
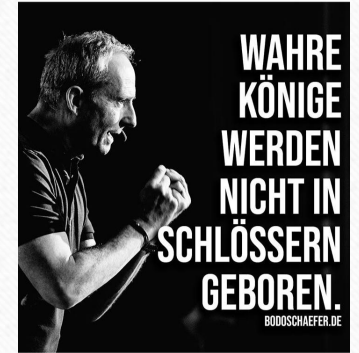


Die Praxis



- Der zukünftige Kunde oder Partner ist neugierig und wünscht sich mehr Informationen
- Du gibst ihm den Gutschein www.lifetuningclub.net/vortrag (bitte selbst mal den Weg gehen, falls noch nicht erfolgt)
- Dort gibt es unsere Statements und einen Film von Susanne, warum der LTC gegründet wurde
- Der Interessent trägt sich selbst ein und ihr weist vorher darauf hin, dass dort euer Name als Empfehler unbedingt eingegeben werden muss und auch der Spam Ordner kontrolliert werden sollte
- Jetzt bekommt der Interessent eine E-Mail „ein Klick fehlt noch“ (DSGVO)
- Weitere E-Mail mit der Bestätigung der E-Mail Adresse (jeder kann sich auch sofort wieder abmelden)

Die Praxis



- Noch eine E-Mail, dass alles super geklappt hat und er in Kürze den Zugang bekommt
- Danach kommt eine Mail mit den Zugangsdaten und der Interessent kommt direkt zum Vortrag
- Sobald sich der Interessent zum Vortrag anmeldet, bekommt er die nächste E-Mail mit dem Link zum Lifestyle-Check
- Der Interessent füllt den Lifestyle-Check aus und bekommt die Auswertung an sich selbst geschickt
- Du darfst ihn nun um eine Kopie bitten, um ihn mit dir zu besprechen
- Es kann auch sein, dass er vor dem Ausfüllen noch auf den Link im Gutschein klickt, dann kommt er auf die Seite mit unseren Geschichten zu den einzelnen Themen

In Kürze

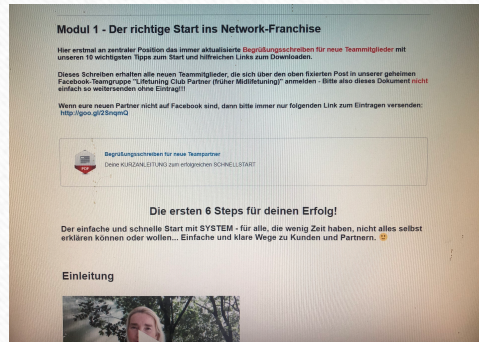
- Interessent möchte mehr
- Bekommt Gutschein mit Film von Susanne und Testimonials
- Interessent trägt sich mit Name des Empfehlers ein
- Erste E-Mail „ein Klick fehlt noch“
- Zweite E-Mail „bitte Adresse bestätigen“
- Dritte E-Mail „super, gleich kommt Link“
- Vierte E-Mail „Zugangsdaten hier“
- Fünfte E-Mail „link zum Lifestyle-Check“
- Ausgefüllter Check geht an Interessenten
- Über Klick im Gutschein gibt es noch den Themenbereich



Wichtig für das Gesundheitsportal

- Du solltest den Gutschein, die Geschichten dort und das Portal weitestgehend kennen, um dem Interessenten den Hinweis zu seiner Herausforderung zu geben
- Du fragst nach, welches Thema ihn angesprochen hat
- Am Anfang besprichst du alle Texte, die rausgehen mit deinem Förderer
- Du kannst Texte entwickeln, die du immer wieder personalisiert nutzt

Einfach oder?



Wichtig für das Partnerportal

- Du solltest das Portal weitestgehend kennen, um dem Interessenten den Hinweis zu seiner Herausforderung zu geben
- Du fragst nach, was ihm am besten gefallen hat
- Nach der Einschreibung als Partner fügst du ihn der Facebookgruppe Lifetuningclub Partner hinzu und gehst mit ihm Modul 1 „der richtige Start“ durch. Alle anderen Module je nach Interesse und Zeit
- Du kannst Texte entwickeln, die du immer wieder nutzt

Einfach oder?

Voraussetzungen für unser Business

- Begeisterung ausstrahlen können
- Das Herz an der richtigen Stelle haben
- Eigene Geschichte erzählen können
- Menschen zuhören können
- Links versenden können
- Menschen durch das System führen können



Einfach oder?

Und nun starte selbst noch einmal mit dem Partnerportal, es enthält wertvolle Informationen für dich als Leader. Es wird wöchentlich aktualisiert. Und mach dir klar, dass du ein wichtiger Teil dieses Portals bist und dass deine Beiträge später deine Partner abholen.

Viel Erfolg !!!

