

Kunden-Checkliste Start Strong

Name: _____

Datum: _____ / _____ / _____

Welches Kit wurde gekauft: _____

BEIM WARTEN AUF DAS KIT

- Begrüßen Sie Ihre neue Kundin bzw. Ihren neuen Kunden und teilen Sie die Vorfreude.
- Planen Sie eine Lifestyle-Übersicht.

3-10 TAGE NACH ERHALT DES KITS

- Stellen Sie der neuen Kundin bzw. dem neuen Kunden oder der bzw. dem Wellness-Botschafter*in den Empowered Success Live Guide zur Verfügung. Empfehlen Sie ein Referenzhandbuch für ätherische Öle Ihrer Wahl.
- Führen Sie eine Lifestyle-Übersicht durch, um die Wohlfühlziele zu unterstützen und dōTERRA-Produkte in ihren Lebensstil zu integrieren. Lesen Sie die Hinweise zur Durchführung einer Lifestyle-Übersicht im Launch Guide, S. 12 und 13.
- Unterstützen Sie bei der Anmeldung zum Loyalty Rewards Program (LRP-Treueprogramm) und planen Sie die nächsten drei Treuebestellungen.
- Stellen Sie den Kontakt zu wichtigen Unterstützungs- und passenden Social-Media-Gruppen her.
- Verweisen Sie auf Ressourcen wie die dōTERRA Europe Social-Media-Plattformen.

MONATLICH

- Kommunizieren Sie monatliche Sonderangebote und Sonderaktionen.
- Teilen Sie Tipps.
- Machen Sie Werbung für Weiterbildungsmöglichkeiten.

ALLE 60-90 TAGE

- Bieten Sie zusätzliche Lifestyle-Übersichten an.
- Fassen Sie nach und unterstützen Sie weiter, wenn Ziele erreicht werden.

WENN INNERHALB VON 60 TAGEN KEINE BESTELLUNG EINGEGANGEN IST

- Führen Sie Support-Anrufe bei Ihren Kundinnen und Kunden durch (wahrscheinlich werden weitere Produktinformationen benötigt).

