

Erfolg mit Kundinnen und Kunden

»Ganz egal, mit welchem Produkt Sie zu tun haben – letztlich sind Sie im Bildungsbereich tätig. Ihre Kundinnen und Kunden müssen ständig über die vielen Vorteile des Geschäfts mit Ihnen aufgeklärt, in der effektiveren Anwendung ihrer Produkte ausgebildet und gelehrt werden, wie sie ihr Leben dauerhaft verbessern können.«

Robert G. Allen

WAS NACH DER EINSCHREIBUNG NEUER KUNDINNEN UND KUNDEN ZU TUN IST

Sie binden mehr Kundinnen und Kunden nach ihrem Erstkauf, wenn Sie ihnen helfen, einen Mehrwert in den Produkten zu finden und ihnen die Vorteile eines Wellness-Lifestyles zeigen. Sie können mit Ihrer Upline kooperieren, um Ihren Kundinnen und Kunden und Buildern Chancen für Erfahrungen und Weiterbildung zu geben und ihnen so zu helfen, ihr Vertrauen in das Produkt zu steigern und ihr Wissen zu erweitern. Werben Sie für LRP-Bestellungen als Möglichkeit, einen Wellness-Lifestyle zu unterstützen. Bitten Sie sie, über ihre Vorlieben zu sprechen und Gäste mit zu Veranstaltungen zu bringen.

MACHEN SIE IHRE KUNDINNEN UND KUNDEN FIT FÜR DEN ERFOLG

1 LIFESTYLE-ÜBERSICHT

Sie sollten mit allen Kundinnen und Kunden nach ihrer Bestellung eine Lifestyle-Übersicht durchführen. Im *Launch Guide* finden Sie eine Anleitung zur Durchführung effektiver Lifestyle-Übersichten.

2 WEITERBILDUNG

Bieten Sie regelmäßige (z. B. monatliche) Weiterbildungsmöglichkeiten zu Themen an, die für Ihre Interessent*innen und Kundinnen und Kunden relevant sind. Beispiele für Themen:

- Emotionales Wohlbefinden
- Detox/Reinigung
- Schulanfang
- Öle & Kochen
- Unterstützung für Mutter und Baby
- Gesichtspflege und Spa
- Öle für Haustiere
- Schlaf
- Intimität

3 FOLLOW-UP NACH 60-90 TAGEN

Erwägen Sie, eine zweite Lifestyle-Übersicht im Laufe der 60-90 Tage einer Kundin bzw. eines Kunden zu planen, um ihren täglichen Wellness-Plan zu erneuern – und so ihre Produkthanwendung zu personalisieren und zu bestärken.

4 SONDERAKTIONEN UND INCENTIVES

Informieren Sie Ihre Kundinnen und Kunden über Sonderaktionen und Incentives von dōTERRA. Das ist eine hervorragende Art, Bestellungen anzukurbeln und Treuebestellungen zu erhöhen.

Bieten Sie gelegentlich eigene Incentives an, um Kundinnen und Kunden, die eine Weile nichts bestellt haben, zum Bestellen zu animieren oder einzuschreiben, wenn Sie dies zum Vorankommen benötigen.

5 TREFFEN VON ANWENDER*INNEN ÄTHERISCHER ÖLE

Laden Sie Ihre Kundinnen und Kunden zu einem Treffen ein, um kreative Möglichkeiten zur Verwendung ihrer Öle und anderer Produkte auszutauschen und zu erkunden. Ein Gemeinschaftsgefühl mit gleichgesinnten Menschen zu erleben, ist äußerst wertvoll für Mitglieder, die ihr Wohlbefinden verbessern möchten. Sie können die Gastgeber*innen und den Ort der Treffen für mehr Abwechslung variieren. Es soll Spaß machen und eine einfache Art sein, involviert zu bleiben. Erwägen Sie auch wöchentliche Kontaktaufnahmen mit der Gruppe.

6 WELLNESS-KAMPAGNEN UND -HERAUSFORDERUNGEN

Organisieren Sie Herausforderungen, bei denen die Teilnehmenden ermutigt werden, Gewicht zu verlieren, mehr Sport zu treiben, tägliche Gewohnheiten zu verbessern oder ein Detox-Programm durchzuführen.

7 DANKBARKEIT UND WERTSCHÄTZUNG

Senden Sie Dankesmitteilungen oder ein kleines Geschenk zusammen mit Einladungen zu Treffen oder Benachrichtigungen über spezielle Events/Sonderaktionen. Treten Sie aufrichtig und professionell auf.

Tipp

WEN SOLLTE ICH ZU WEITERBILDUNGEN EINLADEN?

- Interessent*innen
- Neue Kundinnen und Kunden
- Aktive Bestandskundinnen und -kunden
- Inaktive oder weniger aktive Kundinnen und Kunden
- Builder, die ein umfangreiches Produktwissen erlangen wollen
- Interessierte, die sich nicht in ihrem ersten Öle-Abend eingeschrieben haben
- Interessierte, die sich vor der Einschreibung umfassender informieren wollen
- Die Gäste aller Teilnehmenden!