

Sponsors Checklista: Samtal 1 - Licensskrivning

Uppstart på Produkterna

Distributörens Namn: Tel:

Distributörens ID-nummer:

☐ **Fyll i distribütörsavtalet** - datum: *OBS! fyll i ID-nr ovan*

☐ **Gå igenom startpaketets innehåll**

Distributörens uppgifter till nästa gång - i väntan på att bli registrerad:

☐ **Använda produkterna** - tänker börja datum: började:.....

Gå igenom **Hur man använder produkterna**

- Peka ut vikten av att **använda Produkterna seriöst!**

Hämta dina argument från: www.herbasupport.se/kom_igang

t.ex. ... lättare när omgivningen "ser med egna ögon"..., osv.

- Gå igenom "**Produktuppföljningsschema**" som finns i "**Mail 2**"

- Ta reda på "**När tänker du börja?**"... att använda Produkterna? (*datum in ovan*)

☐ **Vägt & Mätt sig** - datum: *Fyll i Produktuppföljningsschemat*

☐ **Tagit ett Foto** - datum:

☐ Titta och läs i "**Manualen**"/Affärsadministrationsboken

☐ Titta och läs i **Broschyrerna**

☐ Titta på **DVD:n** i IBP't

☐ Påminn om att "**Posta Distribütörsansökan** idag!" (*om registreringen inte gjordes online*)

☐ Bestäm tid för **Uppföljning** av Distribütörens produktanvändande som en "**Kund**", med ett eget ex av "Produktuppföljningsschema" (båda har alltså var sitt ex.) datum:

☐ "**Mail 2**" (*skicka om du inte redan gjort det*) - datum:

☐ "**Mail 2b**" (*när du ser att Distr. är registrerad*) - gå vidare till Samtal 2

Frågor att ta upp vid nästa samtal med din Distribütör:

OBS! Skicka INTE "Mail 3" innan Distribütören har blivit registrerad!

Sponsors Checklista: Samtal 2 - Inslussning

När Distributör är registrerad

Datum:

- ☐ Gå igenom alla **frågor rörande Samtal 1**. Se till att allt har blivit gjort.

För Distributören att göra till nästa gång:

- ☐ **Använda produkterna seriöst!**
- ☐ **Gå igenom** Herbalife's Supportsidor & **skaffa PIN**
www.myherbalife.com - ring Herbalife (020-088 4652) för att tilldelas PIN direkt
www.herbalifecentral.com - samma PIN som till myherbalife.com
www.myherbalifeshop.eu/sw - separat PIN som också begäres per telefon
- ☐ Läs kapitlet "**Marknadsplanen**" i din Affärsadministrationsbok (sid 21).
Vilken rabatt vill du ha?:
- ☐ **Bekanta sig med** www.herbasupport.se - speciellt flikarna:
"Kom Igång", "Produkterna" och "Q&A"
- ☐ **Titta på filmen** under fliken "**Produkterna**"
- ☐ **Läs "Hur Tar Man Produkterna?"** under fliken "Produkterna"
- ☐ **Boka in nästa samtal** med din Distributör (tar ca 30-40 min). Datum för samtal:
- ☐ **Skicka "Mail 3"** - datum:

OBS! Skicka inte "Mail 4" förrän alla punkterna ovan är gjorda! Speciellt: "Använda Produkterna" och "Skaffat PIN"
--

Frågor att ta upp vid nästa samtal med din Distributör:

OBS! Skicka INTE "Mail 4" innan Distributören har skaffat PIN!

Sponsors Checklista: Samtal 3 - Uppstart

Sätt Mål och Förstå hur vi får betalt

Datum:

- ☐ Gå igenom alla **frågor rörande Mail 3**. Se till att ALLT har blivit gjort.
- ☐ Gå igenom och samtala om **Marknadsplanen** - de första olika stegen.
- ☐ Gå igenom och förklara **Prislistan** - volympoäng, rabatter och priser.

- ☐ Förklara **hur man lägger en order**: Per telefon (tel:) eller online med PIN.
- ☐ **Skicka "Mail 4" under samtalet** - datum:
- ☐ **Gör övningen nedanför tillsammans** - datum:.....
Distrib. funderar vidare på vad hon själv verkligen vill ha ut av livet!

Distributörens uppgifter till nästa gång:

- ☐ **Använda produkterna seriöst!**
- ☐ Gå igenom Distributörens schema för '**Produktskifte**'
Printas ut från: HerbaSupport.se/Kom Igång/Produktskifte
- ☐ Läs om '**Network Marketing**' under Herbalife / Affärsmöjligheten - på HerbaSupport.se
- ☐ Göra allt på '**Uppstartsplanen**': HerbaSupport.se / Kom Igång / Bästa Början / Seniorskonsult
- ☐ **Välja minst 3 'DMO'** - dvs Distributören "beställer" material av dig inför nästa samtal!
(Finns att spara och maila från: SeniorKonsult-steget; Rekrytering / DMO-Plan...)

- ☐ **Boka in nästa samtal** med din Distributör. Datum för samtal:

Övning:

Varför blev du Herbalifedistributör? Vad vill du ha ut av din verksamhet? Välj minst 3 starka anledningar.

1. _____
2. _____
3. _____

Hur mycket vill du tjäna de första 30 dagarna?

Hur mycket vill du tjäna efter 12 månader?

Hur mycket tid kan du sätta av och när?

Sponsors Checklista: Samtal 4 - DMO-Plan

Gör en Plan för att Komma Igång

Datum:

- ☐ Gå igenom alla **frågor rörande Mail 4**. Se till att ALLT har blivit gjort.
- ☐ Gå igenom materialet till **Distributörens val av 'DMO'** - som fås av Dig / Sponsor
Distrib. ska redan ha mailat dig ang. det material han/hon har valt att börja med.
- ☐ **Gör en Plan** tillsammans med Distributör för hur han/hon ska sätta valda DMO i verket.
Diskutera utifrån hans/hennes svar på Övningen vid förra samtalet om/hur du som Sponsor kan vara till hjälp.
Som Sponsor bör du själv studera "DMO-Plan för ny Distr" under fliken "Rekrytering" på hemsidan för Seniorkonsulter; www.sk.herbasupport.se

Distributörens uppgifter "Att Göra" framåt:

- ☐ **Använd produkterna seriöst!**
- ☐ **Verkställ Planen!**
- ☐ **Anmäla sig till ett STS** – datum:
- ☐ **Skicka "Mail 5"** - med "Att Göra - Kom Igång"

OBS! Skicka inte Koden förrän alla punkterna ovan är gjorda och din nye Distributör har kvalificerat sig till SeniorKonsult!

- ☐ **1:a ordern är lagd** - datum: Antal vp:
- ☐ **Seniorkonsult-volym uppnådd** - datum: Antal vp:
- ☐ Skickat **KOD** till HerbaSupport/Nästa Steg - datum:
(Skapa eget mail - enbart om order är +500 vp inom en månad!)
- ☐ Börja utbildningen på **HerbaSupport.se** under fliken; 'Nästa Steg / 35%'
- ☐ **Boka in nästa samtal** med din Distributör, som guide och mentor under 'Nästa Steg'.

Datum för samtal:

Härifrån tar Du själv över och hjälper din Distributör i det tempo han/hon vill ha, enligt den plan som stakas ut på HerbaSupport.se.