



Top-Tipps

Die ersten 3 Monate

Ihr Geschäft erfolgreich starten

- Notieren Sie, wie viel Zeit Sie pro Woche für Lifepus aufwenden können und halten Sie dies in Ihrem Terminplaner fest. Dadurch finden Sie ein gutes Maß, an das Sie sich halten können.
- Schreiben Sie auf, was Sie erreichen möchten. Nehmen Sie sich kleine Schritte vor, die zu Ihrem übergeordneten Ziel führen. Notieren Sie Ihre PIN-Nummer, Ihr Passwort, die Telefonnummer des Lifepus-Kontaktcenters und die Kontaktdaten Ihres Sponsors, so dass Sie diese Informationen stets bei der Hand haben.
- Erstellen Sie eine Liste mit all den Menschen, denen Sie von Lifepus erzählen möchten, und aktualisieren Sie diese, wenn Sie ein Gespräch geführt haben.
Nehmen Sie sich vor, jede Woche drei neue Kontakte anzusprechen, drei Lifepus-Kataloge auszugeben und mit drei früheren Interessenten erneut Kontakt aufzunehmen.
- Ein einfacher Ansatz für den Anfang ist: **3 + 3 + 3**
- Wecken Sie Interesse. Fragen Sie Freunde und Familienmitglieder „Kennst du jemanden, der eventuell an Interesse haben könnte?“
- Bestellen Sie Visitenkarten, Kataloge oder Broschüren von unserer Webseite, um Sie Ihren neuen Kontakten mitzugeben.
- Organisieren Sie kleine Treffen mit Freunden, die wiederum Bekannte mitbringen können, die eventuell an einer neuen Geschäftschance interessiert sind.
- Wenn einer Ihrer Kontakte nach einem Gespräch Interesse an dem Geschäft zeigt, erzählen Sie von unserer Webseite und stellen Sie Unternehmensliteratur zur Verfügung, so dass er bzw. sie sich selbst ein Bild von Lifepus machen kann.
- Teilen Sie die Neuigkeit, dass Sie jetzt Ihr eigenes Geschäft aufbauen, mit Ihren Freunden und Familienmitgliedern. Sie können Informationen und Updates über Ihr Geschäft auch ins Internet stellen, zum Beispiel mit Hilfe von Social Media.
- Sorgen Sie dafür, dass die Lifepus-Produkte bei Ihnen zu Hause präsent sind! Man weiß nie, was zu einer Lifepus-Unterhaltung mit Gästen führen kann.
- Notieren Sie sich die wichtigsten Punkte von Gesprächen und Treffen. Mit wem haben Sie gesprochen und wann? Wie haben Sie sich vorgenommen mit dem Interessenten erneut Kontakt aufzunehmen? Sorgen Sie dafür, dass Ihre Listen und Notizen immer auf dem neuesten Stand sind.
- Geben Sie den Menschen, mit denen Sie gesprochen haben, Ihre Kontaktdaten. Bestellen Sie Visitenkarten und gehen Sie nie ohne ein paar Exemplare aus dem Haus.

Vergessen Sie nicht, Sie bestimmen wie viel Zeit und Aufwand Sie in Lifepus investieren. In unserer Broschüre „Lifepus und Sie“ finden Sie hilfreiche Kommunikationstipps. Vielleicht nützen Ihnen bei Ihren ersten Schritten auch die Hilfsmittel für den Geschäftsaufbau, die wir unseren Partnern auf der Webseite zur Verfügung stellen.