

Making a difference – Mehr Lebensqualität für Sie und Ihre Kunden!

Wie Sie einen Unterschied im Leben vieler Menschen ausmachen und Ihren persönlichen Erfolg im Leben steigern können

Was kann es Schöneres geben, als einer Aufgabe nachzugehen, mit der man in seinem eigenen Leben und im Leben vieler anderer Menschen einen positiven Unterschied ausmachen kann und die zudem noch Spass macht?

Es ist wichtig, sich selber immer wieder vor Augen zu führen, dass wir mit Juice Plus[®] und dem Persönlichen NSA-Franchise vielen Menschen etwas bieten können, das ihnen hilft ihre Ziele zu verwirklichen. Ihre einzige Aufgabe dabei lautet: sprechen Sie mit anderen Menschen darüber.

Die Grundlage für ein erfolgreiches Gespräch liegt in der eigenen Identifikation mit dem Produkt Juice Plus[®], den Chancen des «Persönlichen NSA-Franchise» sowie in Ihrer Begeisterung, die Sie den Gesprächspartnern vermitteln.



Juice Plus[®] ist eine aussergewöhnliche Nahrungsergänzung

Die Wirksamkeit von Juice Plus[®] ist bestens wissenschaftlich belegt. Viele tausend Menschen berichten über ihre positiven Erfahrungen mit dem Produkt und jeder von uns hat seine persönlichen Erfahrungen mit Juice Plus[®] gemacht. Wir erhalten durch die internationale Kampagne – 5 am Tag – Unterstützung auf höchster Ebene, sichtbar in allen Medien. Untersuchungen zeigen immer wieder auf, dass die Menschen zu wenig Obst und

Gemüse essen. Es ist naheliegend, dass die Nachfrage nach Juice Plus[®], als das Beste nach Obst und Gemüse, steigt.

Ganz so einfach ist es natürlich nicht, wir müssen schon ein wenig nachhelfen und mit möglichst vielen Menschen darüber sprechen.

Sprechen Sie mit möglichst vielen Menschen über Juice Plus[®]

Glauben Sie, dass das Thema Nahrungsergänzung in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen wird? Wird es in Zukunft nicht eher um die Frage gehen, welches Nahrungsergänzungsmittel verwendet wird, als darum, ob überhaupt ein Produkt genommen wird? Sicher, haben auch Sie beide Fragen mit JA beantwortet. Dies bedeutet, dass all die Menschen, die Sie bereits heute kennen und all jene, die Sie täglich neu treffen, eines Tages unweigerlich mit dem Thema Nahrungsergänzung konfrontiert werden und für sich eine Entscheidung treffen werden. Sie werden von irgend jemandem über irgendein Produkt informiert werden und unter Umständen die Chance verpassen, Juice Plus[®] kennen zu lernen. Wir sollten uns in diesem Zusammenhang zwei Fragen stellen:

1. Ist es in Ihrem Sinne, dass die Menschen, die Sie kennen, von anderen über irgendein Produkt informiert werden?
2. Was haben Sie davon, dass eine andere Person Ihre Arbeit macht, und die Menschen, die Sie kennen, über ein Thema informiert, das Ihnen so am Herzen liegt?

Es gibt wirklich keinen plausiblen Grund, der dagegen spricht, so schnell wie möglich mit so vielen Menschen wie möglich über Juice Plus[®] zu sprechen. Vielmehr gibt es sehr viele Gründe, die dafür sprechen, sofort aktiv zu werden. Es liegt an Ihnen! Seien Sie mutig und seien Sie sich bewusst, dass niemand eine ernst gemeinte Information, die freundlich, respektvoll, aus Ihrem Herzen gesprochen und mit einem Lächeln vorgetragen wird, ablehnt.

Das bedeutet nicht, dass jeder Ihrer Ansprechpartner sich sofort für Juice Plus+® entscheiden wird. Sie haben jedoch jedem die Chance gegeben, sich für Juice Plus+® entscheiden zu können und das ist das Entscheidende.

Konzentrieren Sie sich primär auf die Menschen, die Interesse zeigen – die Geschichte von der Apfelernte

Einige der Menschen, mit denen Sie sprechen, zeigen unter Umständen kaum oder gar kein Interesse. Sie brauchen vielleicht noch etwas Zeit, um sich für Juice Plus+® entscheiden zu können, sie sind noch nicht «reif». Vergleichen wir doch Ihre vielen Gespräche mit etwas ganz anderem – einer Apfelernte. Wenn Sie Äpfel ernten sollen, würden Sie sicher eine Leiter an den Baum stellen, mit einem Korb in der Hand die Sprossen der Leiter erklimmen und beginnen, alle Äpfel zu pflücken, die Sie erreichen können. Viele der Äpfel werden leicht vom Baum zu pflücken sein, ein Zeichen dafür, dass sie reif sind. Einige Äpfel hingegen hängen noch fest am Ast und würden sich nur mit mehr Kraftaufwand pflücken lassen. Sicher hat jeder von Ihnen als Kind in Nachbars Garten eine solche Erfahrung gemacht. Der Apfel wollte sich einfach nicht vom Ast lösen und Sie haben so fest gezogen, bis er endlich ab war. Wahrscheinlich sind andere Äpfel dabei zu Boden gefallen, weil Sie so stark am Ast gezogen haben. Voller Freude haben Sie in den Apfel gebissen und mit Entsetzen festgestellt, dass dieser sauer war. Er war eben noch nicht reif. Sie hätten lieber einen anderen Apfel nehmen und diesen hängen lassen sollen.



Ähnlich verhält es sich im Gespräch mit Ihren potentiellen Kunden. Wenn Sie spüren, dass jemand kein Interesse hat, dann ziehen Sie sich lieber zurück. Sprechen Sie mit einem

anderen Menschen und lassen Sie ersteren noch ein wenig «reifen». Sie werden so mehr Erfolgserlebnisse sammeln und ein grosses Potenzial für die Zukunft schaffen.

«Sprechen Sie begeistert und so oft wie möglich mit anderen Menschen über Juice Plus+®».

Einfach – glaubwürdig – duplizierbar

Wenn Sie nun Ihre Begeisterung sprechen lassen und den Mut aufbringen, jede Gelegenheit zu nutzen, mit Menschen über Juice Plus+® zu sprechen, dann ist der erste und wichtigste Schritt getan. Mit der eigenen Begeisterung ist jedoch auch eine Gefahr verbunden. Nämlich dann, wenn sie unreflektiert und mit einer grossen Informationsflut auf Ihren Gesprächspartner trifft.

Die Erfahrungen haben gezeigt, dass Ihr Erfolg noch von weiteren Faktoren abhängig ist. Es sind im Wesentlichen **drei Faktoren**, die zugleich unsere Philosophie für die Vermittlung all unserer Botschaften darstellen.

Seien Sie bemüht, die Informationen **einfach** zu halten. Die Welt ist schon kompliziert genug. Die Menschen haben keine Zeit, Informationen zu selektieren und zu bewerten, um daraus eine Entscheidung abzuleiten. Jeder wünscht sich kurze und prägnante Informationen, die logisch und daher nachvollziehbar sind. Es ist nicht wichtig, dem Gesprächspartner das persönliche Wissen zu vermitteln. Vielmehr ist es von Bedeutung, ihm Gründe aufzuzeigen, warum Juice Plus+® für ihn von Nutzen ist. Es ist nicht unsere Aufgabe Menschen auszubilden. Vielmehr sollten wir Ihnen helfen, eine Entscheidung zu treffen, die einen aktiven Beitrag zur Erhaltung der Gesundheit leisten kann. **Wichtig ist, dass wir die Einfachheit nicht nach unserem Massstab bewerten, sondern uns fragen, ob die Botschaft für den Empfänger einfach zu verstehen ist.**

Vermitteln Sie Botschaften, die für den Empfänger der Botschaft **glaubwürdig** sind. Mit welchen Augen betrachtet Ihr Gesprächspartner Sie? Passen Ihre Aussagen zu diesem Bild?

Die Vielzahl der Studien über Juice Plus+® vermitteln ein hohes Mass an Glaubwürdigkeit. Diese helfen die rationale Identifikation herzustellen. Nun gilt es aber auch noch, eine emotionale Identifikation aufzubauen. Dies erzielen Sie durch Ihre eigene Produktgeschichte. Welche positiven

Erfahrungen haben Sie mit Juice Plus+® gemacht? Sie sind für Ihren Gesprächspartner greifbar, er möchte Ihr persönliches Motiv kennen, warum Sie sich für Juice Plus+® entschieden haben. Achten Sie darauf, dass Sie sich auf grundsätzliche Erfahrungen beschränken und Juice Plus+® nicht in Zusammenhang mit der eventuellen Bewältigung einer persönlichen Erkrankung bringen. Ihre eigenen Erfahrungen lassen Ihren Gesprächspartner spüren, wie bedeutend Juice Plus+® sein kann. In Ihrer authentischen Botschaft wird er das emotionale Motiv finden, warum Juice Plus+® auch für ihn Sinn macht. Eine Kombination von rationaler und emotionaler Identifikation im Gespräch ist daher von grosser Bedeutung. **Bedenken Sie, dass die Glaubwürdigkeit im Kopf Ihres Ansprechpartners beurteilt wird.** Entscheidend ist, dass Ihre Kommunikation, Ihr Handeln **duplizierbar** ist, also von anderen Menschen sehr leicht wiederholt werden kann. All die Menschen, die Sie in Ihrer Kommunikation über Juice Plus+® erleben, sollten sich vorstellen können: «Das könnte ich auch». Haben Sie diesen Gedanken in den Köpfen anderer Menschen ausgelöst, dann werden viele Menschen auf Sie zukommen, einige sofort, andere später, und Sie fragen, ob Sie bei Ihnen mitmachen können. **Jeder sollte sich vorstellen können, Gleiches zu leisten im Stande zu sein.**

Nutzen Sie die Chancen des Persönlichen NSA-Franchise

Viele Menschen wünschen sich eine Zukunftsperspektive, wie sie mit dem Persönlichen NSA-Franchise verbunden ist. Viele wünschen sich, in einem Wachstumsmarkt tätig zu sein und keine Angst um ihren Arbeitsplatz zu haben. Viele würden eine Menge darum geben, mit den Menschen zusammen arbeiten zu können, die sie umgeben. Viele möchten gerne mehr Spass in ihrem Berufsleben haben, mehr Verantwortung haben und Anerkennung für die geleistete Arbeit erhalten. Viele würden gerne etwas Geld nebenbei verdienen, um dem wachsenden Kostendruck standhalten zu können und mehr Lebensqualität zu geniessen.

Wie vielfältig die Motive auch immer sein mögen – wenn Sie bei der Gewinnung Ihrer Juice Plus+® Kunden die Erfolgsphilosophie – einfach, glaubwürdig, duplizierbar – umsetzen, eröffnen Sie anderen Menschen die Perspektiven,

nach denen sie suchen. Dies ist der entscheidende Faktor für Ihren Erfolg mit dem Persönlichen NSA-Franchise und dafür, dass andere Menschen durch Sie ihre Wünsche verwirklichen und Ziele im Leben erreichen können.

Nutzen Sie den Flyer «Eröffnen Sie sich neue Perspektiven», laden Sie möglichst viele Personen zum Meeting «Perspektive Plus+» ein. Zeigen Sie, wie einfach es ist, Juice Plus+® ins tägliche Leben zu integrieren und dabei ganz nebenbei ein Zusatzeinkommen zu erzielen.

«Weder Zeit noch Geld oder Wissen sollte Menschen daran hindern, die Chancen des Persönlichen NSA-Franchise zu nutzen».

Juice Plus+®, einfach genial

1. Sprechen Sie mit jedem Menschen über Ihre positiven Erfahrungen mit Juice Plus+®.
2. Setzen Sie aktiv die Verkaufshilfen mit Fachbeiträgen von Experten (CD, Flyer) sowie den Produktpräsentier im Taschenformat und den Flyer mit dem integrierten Antrag für einen Hauslieferservice ein.
3. Seien Sie sich stets bewusst, dass Sie mit jedem Gespräch einen positiven Unterschied im Leben anderer Menschen ausmachen können.
4. Sprechen Sie mit zufriedenen Juice Plus+® Kunden über die tolle Gelegenheit, mit dem Persönlichen NSA-Franchise etwas dazu verdienen zu können.

