

Der Goal Tracker im Detail erklärt

Wüsten-Geschichten

Um andere effektiv zu erreichen, muss man zunächst wissen, mit wem man spricht. Dieser Abschnitt hilft dir, deine Zielgruppe zu bestimmen, indem du über deine persönliche Reise reflektierst. Denke daran: „Wenn du an jeden verkaufst, verkaufst du an niemanden“.

-Denke an die Herausforderungen zurück, die dich hier hergeführt haben. Was war deine „Wüste“? Die Herausforderungen, die du mit ganzheitlichen Lösungen überwinden wolltest - vielleicht als du YL entdeckt hast - spiegeln die Schwierigkeiten derer wider, die du erreichen willst.

-Deine Reise, mit ihren Höhen und Tiefen, dient als Leuchtfeuer für andere in ähnlichen Situationen. Erzähle, wie du durch deine Wüste navigiert hast. Diese Geschichte ist nicht nur deine - sie ist ein Wegweiser für alle, die noch auf der Suche nach Lösungen für ihre Herausforderungen sind. Es geht nicht nur darum, was du erlebt hast. Sondern darum, dass deine Story andern helfen kann, ihren Weg aus der Wüste zu finden.

-Verständnis deines Publikums beginnt mit deiner eigenen Geschichte. Sie ist ein mächtiges Werkzeug, das Lücken schließt und denjenigen, die sich auf eine ähnliche Reise begeben, Hoffnung und Orientierung geben kann.

Aktivität

Erzähle etwas über den Reset - Ja, wir möchten, dass du deinen Erfahrungsbericht mindestens zweimal pro Woche teilst. Und es geht noch weiter. Um die Kraft des 14-Tage-Reset zu vermitteln, konzentriere dich auf das Teilen einer ganzheitlichen Story, die über einzelne Erfahrungsberichte hinausgeht.

Deine Geschichte sollte den Beginn der Reise, die Herausforderungen und die Unterstützung der Gemeinschaft, die diese Reise einzigartig macht, zeigen.

Erzähle von der „chaotischen mittleren Phase“ - dem realen, oft schwierigen Prozess der Veränderung - und wie das Reset-Programm Struktur, Verbindlichkeit und kontinuierliche Schulung bietet, um dieses schwierige Terrain zu meistern.

WARUM IST DER RESET ANDERS ALS ANDERE PROGRAMME?

Betone, wie du unsere monatliche Schulung auf deine persönliche Situation angewendet hast. Was hast du gelernt, das du mit anderen teilen kannst? Erwähne sie daran, dass du es gelernt hast, weil du Ja zum Reset gesagt hast.

Denke daran, es geht nicht nur darum, ein Produkt zu präsentieren, sondern vielmehr darum, eine gemeinsame Reise zu einer besseren Gesundheit zu veranschaulichen.

Begeistere dein Publikum mit nachvollziehbaren Herausforderungen und Lösungen, wie z. B. der Initiierung eines kostenlosen Wasser- oder Laufwettbewerbes, um den Wert zu demonstrieren und Vertrauen aufzubauen. Indem du deine umfassenden Erfahrungen mit dem Reset mit anderen teilst, lädst du sie dazu ein, das Potenzial für Veränderungen in ihrem eigenen Leben zu erkennen und ermunterst sie dazu sich zu melden, wenn sie sich mit deiner Wüstengeschichte identifizieren können.

Stelle in jedem Beitrag eine Frage, die sich auf das Problem bezieht, das du ansprichst. **FORDERE IN DEINEM INHALT NICHT ZUM KAUFEN UND ZUM MITMACHEN BEIM RESET AUF.** Sonst verhinderst du, dass die Interessenten sich bei dir zurückmelden und du von ihren Herausforderungen erfährst. Nur so kannst du wissen, wer eine Veränderung wünscht. Dieser Ansatz hebt nicht nur die Vorteile des Programms hervor, sondern fördert auch ein Gefühl der Zugehörigkeit und der Gemeinschaft von Gleichgesinnten.

10 neue Unterhaltungen

Jedes „Like“, jeder Kommentar, jedes „Follow“ oder „Love“ für deine Inhalte ist eine Gelegenheit für eine sinnvolle Konversation. Um dich bei der Ausarbeitung von Antworten zu unterstützen, haben wir einen Ordner in unserem Board-Link <https://boards.com/b/9aLLUx.EK39TK7r> zusammengestellt.

Diese Ressource enthält Vorschläge für verschiedene Interaktionen, so dass dir nie die Worte fehlen. Wenn auf deine Beiträge nicht viel Interaktion erfolgt, ist das ein Zeichen dafür, dass du mehr sozial aktiv werden solltest. Soziale Medienplattformen leben vom Engagement. Ergreife daher die Initiative und kommentiere die Posts deiner Freunde, um einen gegenseitigen Austausch zu fördern. Mangelndes Engagement? Es ist an der Zeit deinen Kreis zu erweitern.

Finde deinen Tribe: Die Identifizierung deines Publikums ist entscheidend. Ob es sich dabei um Mütter, Familienväter oder alleinerziehende Väter handelt, es gibt eine Facebook-Gruppe oder einen Instagram Hashtag voller potenzieller Freunde, die deine Interessen teilen. Tauche in diese Gemeinschaften ein, um neue Kontakte zu knüpfen. Denk daran, dass die Vernetzung im wirklichen Leben genauso wichtig. Entdecke lokale Gruppen oder Kurse - Malerei, Buchclubs oder Wandergruppen. Persönliche Interaktionen können starke Verbindungen schaffen.

Als Mitglied eines Network-Marketing-Unternehmens ist Networking dein tägliches Brot. Und das Schöne an diesem Geschäft ist, dass du selbst entscheiden kannst, mit wem du dich vernetzt. Umgebe dich mit Menschen, die deine Leidenschaften und Werte teilen.

Hier geht es nicht nur um geschäftliches Wachstum, sondern um den Aufbau einer Gemeinschaft, in der gegenseitige Unterstützung und gemeinsame Erfolge einfach dazugehören.

Im Wesentlichen solltest du jede Interaktion, ob online oder offline, als einen Schritt zur Förderung von fruchtbaren Beziehungen betrachten. Deine Bemühungen, dich zu engagieren und authentisch zu sein

werden nicht nur dein Netzwerk erweitern, sondern auch dein persönliches Leben und dein Berufsleben. Es entsteht ein Kreislauf des gegenseitigen Nutzens und der Unterstützung.

Fragen stellen/Bedürfnisse ermitteln

Ein tiefer und authentischer Kontakt zu deinen potenziellen Kunden ist der Eckpfeiler einer wirklich wirkungsvollen Arbeit im Network-Marketing, vor allem wenn du sie in etwas so Transformatives wie das Reset-Programm einführst. Dieser Schritt beinhaltet das Verlassen der Komfortzone und das Eintauchen ins Herz deiner Interaktionen mit diesem Menschen - indem du sinnvolle Fragen stellst, um die spezifischen Bedürfnisse deines Gegenübers herauszufinden. Stell dir vor, du gehst zu einem Arzt, der dir ein Medikament verschreibt, ohne dich nach deinen Symptomen gefragt zu haben. Das ist nicht nur ineffektiv, sondern auch unverantwortlich. Es verfehlt das Ziel, wenn du das Reset-Programm anbietest, ohne die individuellen Bedürfnisse deines Gegenübers zu verstehen.

. Die Fragen in Schritt Nr. 3 dienen dazu, genau zu ermitteln, was deine potenziellen Kunden benötigen, um sicherzustellen, dass das Reset-Programm das Richtige für sie ist. Wenn du in eine Situation gerätst, in der jemand nicht reagiert, nachdem du die Fragen gestellt hast oder du deine Lösung angeboten hast, dann höre nicht auf, diesen Interessenten zu versorgen. Teile ein gesundes Lieblingsgericht, lade ihn zu Inhalten in den sozialen Medien ein. Diese Aktionen zeigen echtes Interesse und Fürsorge über die Grenzen einer bestimmten Transaktion hinaus.

Auch wenn es von Vorteil ist, Menschen ins Reset-Programm einzuladen, besteht der wahre Kern deiner Rolle darin, deinen Interessenten authentisch zu dienen. Fördere echte Verbindungen und biete Mehrwert für deine Leute, unabhängig davon, ob ein Verkauf zustande kommt. Dieser Mentalitätswandel - von verkaufs- zu dienstleistungsorientierten Interaktionen - wird nicht nur deine tiefere Berufung erfüllen, sondern zieht auch auf natürliche Weise Menschen zu dir und dem Reset-Programm.

Dein Auftrag geht über das Verkaufen hinaus; du bist in der Lage, die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen zu beeinflussen. Indem du Menschen dabei hilfst aus ihrer Wüste herauszufinden, verkörperst du die Rolle eines Weltveränderers. Nimm diese Berufung mit beiden Händen an und sei dir bewusst, dass jedes Gespräch, jede Frage und jedes bisschen Unterstützung, das du anbietest, das Leben eines Menschen tiefgreifend zum Besseren verändern kann. Dein Engagement, Menschen aufrichtig zu helfen, gepaart mit einer strategischen Herangehensweise, um die Bedürfnisse der Menschen zu erkennen und zu erfüllen, legt den Grundstein nicht nur für geschäftliches Wachstum, sondern auch für deine persönliche Erfüllung sowie die Stärkung der Gemeinschaft.

Bitte einen Freund, ein Treffen auszurichten

Es war noch nie so einfach, den eigenen Einflussbereich zu erweitern! Das Veranstalten eines Treffens ist die beste Möglichkeit, unsere Produkte vorzustellen und zu bewerben. Zwar sind viele daran interessiert, doch kann sich derzeit nicht jeder unsere Produkte leisten.

Und genau hier kommst du ins Spiel! Du kannst ein Treffen arrangieren - persönlich, per Zoom, per Konferenzschaltung, bei einem Kaffeeklatsch oder einfach nur mit ein paar Leuten um einen Tisch.

Halte es einfach - dein Ansatz sollte leicht zu wiederholen sein. Wir stellen eine Google-Folie und ein Klassenskript für den für den Anfang zur Verfügung.

<https://14day-reset.com/page/biz-training>

Versuche, jede Woche eine neue Person einzuladen, ein Treffen bei sich zu initiieren. Wenn jemand aus Kostengründen zögert, für den Reset zu bestellen, ist dies die perfekte Gelegenheit, sie in die Rolle der Event-Organisatorin einzuführen. Verwende die auf unserer Website verfügbaren Hosting-Grafiken, um die greifbaren Vorteile von Treffen aufzuzeigen, und zwar nicht nur in Form von kostenlosen Produkten, sondern auch in Form von Geldprämien - im Gegensatz zu anderen Unternehmen verlangt Young Living keine Mindestabnahme, um diese Anreize zu verdienen. Diese Methode hat sich im Network-Marketing bewährt. Was macht unsere Treffen besonders? Die Geldprämien, die den üblichen Produktgutschriften einen lukrativen Touch verleihen, machen das Hosting bei uns einzigartig lohnend.

Nachfassen bei den Interessierten – Follow Up

Beginne mit der Erstellung einer speziellen Liste oder Datenbank zur Betreuung derjenigen, die Interesse am Reset-Programm haben. Notiere ihre besonderen Bedürfnisse und das Datum deines letzten Gesprächs. Dies hilft nicht nur dabei, organisiert zu bleiben, sondern stellt auch sicher, dass du die künftige Kommunikation so gestalten kannst, dass sie direkt auf die Anliegen und das Interessen Deines Gegenübers zugeschnitten sind.

Es ist wichtig, die Kommunikation offen zu halten, auch mit denjenigen, die nicht auf der Stelle bereit sind, sich auf das Programm einzulassen. Für Leute, die zwar interessiert sind, aber vielleicht nicht die Geldmittel haben, um beim Reset mitzumachen, solltest du alternative Möglichkeiten vorschlagen.

Das Ausrichten einer Veranstaltung oder das Empfehlen des Programms kann als Schritt auf dem Weg zur Mittelbeschaffung für das eigene Reset dienen. Erwäge auch, einen Teil deines Umsatzes aus deren Empfehlungen als Anreiz an sie abzutreten, damit sie sich davon das Material für ihr eigenes Rest bestellen können.

Verstehe, dass ein „Nein“ oft keine endgültige Ablehnung ist, sondern eher ein „nicht jetzt“. Ausdauer und Geduld bei der Betreuung sind der Schlüssel zum Erfolg. Indem du präsent bleibst und weiterhin Unterstützung und Wertschätzung anbietest, positionierst du dich als Anlaufstelle, wenn dein Interessent dann bereit ist, beim Reset einzusteigen.

Wenn du deine Liste regelmäßig durchgehst, um dich bei denjenigen zu melden, mit denen du gesprochen hast, bleibst du in deren Gedächtnis frisch. Diese konsequente Betreuung zeigt dein echtes Interesse an deren Wohlbefinden und dein Engagement, sie bei der Erreichung ihrer gesundheitlichen Ziele zu unterstützen.

Aktionsschritte

Beginne jede Woche damit, deine Ziele klar zu formulieren. Ob du dir vornimmst 100 % bei deinem Ziel-Tracker zu erreichen, 5 neue Freunde oder einen Gastgeber für eine Veranstaltung zu finden. Dies ist der erste Schritt zur Verwirklichung deiner Ziele. Nimm dir am Ende der Woche einen Moment Zeit, um zu reflektieren: Hast du dein Ziel erreicht, oder ist etwas offengeblieben?

Bei dieser Reflexion geht es nicht darum, sich mit Unzulänglichkeiten herumzuärgern, sondern darum, dass du deinen Chancen zur Weiterentwicklung erkennst. Frage dich, wie du die nächste Woche strategisch angehen kannst, um deinen Zielen näher zu kommen und so einen Weg der kontinuierlichen Entwicklung und eine stärkere Ausrichtung auf deine Ziele zu finden.

Wenn du diese Praxis in deine Routine integrierst, trittst du in einen kraftvollen Kreislauf ein von Intentionen, Anerkennung von Fortschritten sowie der Verfeinerung von Strategien. Das wird dir nicht nur dabei helfen, deine Ziele mit Klarheit und Zielstrebigkeit vorantreiben, sondern dich auch mit einer tiefen Wertschätzung für die Reise beschenken und die auf dem Weg gemachten Wachstumsschritte.

Anhang

Basierend auf dem Buch *The Gap & The Gain* von Dan Sullivan mit Dr. Benjamin Hardy.

Der Abschnitt „Ziele“

Zweck: Dies ist deine Startrampe für die kommende Woche. Definiere deine Ziele klar, um sicherzustellen, dass deine Aktionen mit deinen größeren Zielen deines Business ausgerichtet sind.

Anleitung: Setze dir klare Ziele. Welche konkreten Ergebnisse willst du diese Woche erreichen? Welche Bereiche dieses Arbeitsblatts willst du zu 100 % erfüllen? Wie viele Menschen willst du ansprechen? Wie viele willst du einschreiben?

Priorisiere deine Ziele: Wenn du mehrere Ziele hast, bestimme, welche davon für deinen Erfolg am wichtigsten sind. Konzentriere dich auf das, was die größte Auswirkung hat. Plane genügend Zeit für die Erledigung deiner Aufgaben ein. Gehe bewusst mit deiner Zeit um und betrachte diese Zeit als deine offizielle Geschäftszeit.

Abschnitt „Die Lücke“

Nachdenken über die Fehlschläge der letzten Woche.

Zweck: Dieser Teil ist wie ein Blick in den Rückspiegel, um zu sehen, wie weit man gekommen ist.

Wie weit bist du gekommen und was hast du vielleicht verpasst. Das hilft dir, zu erkennen, was du letzte Woche tun wolltest und was du tatsächlich getan hast. Wenn du das verstehst, kannst du daraus lernen und es beim nächsten Mal besser machen.

Anleitung:

Finde die Defizite: Liste die Bereiche auf, in denen du deine Ziele nicht erreicht hast. Gehe an diese Aufgabe mit einer lernenden Einstellung heran, nicht mit Selbstkritik. Reflektiere, aber verweile nicht: Nimm dir 5 Minuten Zeit, um über diese Defizite nachzudenken. Welche Hindernisse sind aufgetreten? Was kannst du aus diesen Erfahrungen lernen?

Wichtige Einsichten: Nimm eine oder zwei wichtige Einsichten aus dieser Reflexion auf. Wie werden diese Erkenntnisse deine Vorgehensweise in der kommenden Woche beeinflussen? In diesem Teil des Arbeitsblatts geht es um konstruktive Reflexion, nicht um das Verweilen bei dem Negativen.

Abschnitt „der Erfolg“

Feier die Errungenschaften dieser Woche.

Zweck: Das Anerkennen und Feiern von Fortschritten ist wichtig, um die Motivation aufrechtzuerhalten und den Schwung in Richtung größerer Ziele zu erhalten.

Anleitung:

Liste deine Erfolge auf: Welche Ziele hast du diese Woche erreicht? Das Anerkennen aller Erfolge, ob groß oder klein, fördert eine Kultur der Leistung und Positivität.

Gehe den wichtigsten Erfolgen auf den Grund: Wähle ein paar Erfolge aus, die besonders hervorstechen. Was verraten diese Erfolge über deine Stärken und dein Potenzial?

Drücke deine Dankbarkeit aus: Nimm dir einen Moment Zeit, um deine harte Arbeit und die Ergebnisse, die sie hervorgebracht hat, zu würdigen.

Dieser Abschnitt ermutigt dich, die positiven Ergebnisse deiner Bemühungen zu würdigen, und den Wert deiner harten Arbeit und deines Engagements zu unterstreichen.