

Succesguide

Dette er en redigeret udgave af ASEAs succesguide, der i original version findes i dit backoffice. Redoxpartner har valgt at omskrive denne, så den bliver mere enkel og forståelig.

I ASEA har du mulighed for at bygge et team op af samarbejdspartnere, der alle ligesom dig gerne vil dele ASEAs produkter og mulighed med andre. For at få succes med ASEA, er det en fordel at følge et system, der er simpelt, så det kan duplikeres af andre.

Som uafhængig partner for ASEA vil du i løbet af opbygningsfasen ofte gennemgå en personlig udvikling. Ledelsesprincippet i ASEAs virksomhedskultur er "Believe – Belong - Become." På dansk noget i retningen af: "Tro på - hav tillid til – være en del af et fællesskab," hvor den personlige udvikling er i højsæde. ASEA-systemet bygger på en tro på produkterne og vores virksomhed, at vi hører sammen som et team, der giver sin fulde støtte, og her er det muligt at opnå alt det du gerne vil.



Mine ASEA oplysninger

Du finder alle de vigtige oplysninger, du behøver for at komme godt i gang med din ASEA-forretning på de følgende sider. Kontakt din sponsor eller upline, hvis du har yderligere spørgsmål. De er der for at hjælpe og rådgive dig.

ASEA Partner ID:	
Brugernavn:	
Adgangskode:	
Min personlige ASEA webside:	<i>http:// .teamasea.com</i>

Min sponsors kontaktoplysninger

Navn:	
Telefon:	
Mail:	

Andre vigtige ASEA kontakter:

Navn:	
Telefon:	
Mail:	

Navn:	
Telefon:	
Mail:	

ASEA Support, kundeservice:

Gratis telefon: 80251479

Åbningstider: mandag til fredag fra kl. 15 – 20

Mail: denmark@aseaglobal.com

Sådan kommer du godt i gang

Det er vigtigt at komme godt fra start og følge denne efterprøvede guide. Herunder er der en tjekliste med de vigtigste ting her fra starten. Tjeklisten indeholder punkter, som du bør arbejde dig omhyggeligt igennem i løbet af dine første dage som partner i ASEA og som en del af ASEA teamet. Vores erfaring viser, at partnere der arbejder med denne tjekliste i løbet af deres første dage, oplever, at de med denne information føler sig mere selvsikre, når de kontakter folk, og starter med mere dynamik i deres forretning.

- Tilmeld dig som ASEA partner og køb din startpakke
- Aktiver dit ASEA autoship
- Kom i gang med at bruge ASEAs produkter og få din egen ASEA historie
- Lav en liste over "mine grunde og forventninger" samt "mine overbevisninger" (Se trin 2)
- Udfyld listen med dine mål for succes i din ASEA forretning (Se trin 3)
- Lær sammen med din samarbejdspartner, hvordan dit ASEA kontor fungerer (backoffice)
- Lav din liste sammen med din samarbejdspartner over de personer, der kunne være interesseret i ASEAs produkter eller ASEA muligheden
- Inviter dine første emner til at høre om ASEAs produkter eller muligheder
- Bliv Director (Se trin 3)

TRIN 1: KOM GODT I GANG MED DIN EGEN ASEA HISTORIE

Hos ASEA plejer vi at sige, "Køb en startpakke og prøv produkterne på dig selv". Det er vigtigt, at du selv får erfaringer med ASEAs produkter og nyder godt af dem, for at du kan dele dine erfaringer, når du gerne vil introducere andre til ASEA. Når du selv oplever resultaterne af ASEA-produkterne, vil det være enkelt at overbevise andre om produkternes fordele

A. Bliv inspireret af produkterne!

Du bruger sikkert allerede ASEA-produkter for at få et bedre velbefindende og et yngre udseende. Hvis ikke, bør du starte med det samme. Drik 60 ml ASEA to gange dagligt som anbefalet, eller den dosis som din samarbejdspartner sammen med dig er blevet enige om der passer til dig. På samme måde bør du bruge RENU 28 to gange dagligt, så du også kan opleve den fulde effekt på huden.

B. Hvad kan ASEA tilbyde?

Med ASEA kan du tilføre Redox Signalmolekyler til din krop. Molekylerne spiller en vigtig rolle i kommunikationen mellem cellerne i hele kroppen. Mange ASEA-brugere oplever allerede fordelene ved vores produkter efter blot få ugers brug. ASEA skal bruges i mindst 90 dage og RENU 28 i mindst 28 dage for at opnå fuld effekt af Redox Signalmolekylerne.

C. Livsstilsbarometer

Livsstilsbarometeret hjælper dig med at vurdere de fordele, du får af ASEA og RENU 28. Du vil kunne følge med i, hvordan du har det og hvilken forskel produkterne gør for dig uge for uge. Denne tabel hjælper dig også med at se på aspekter, som du måske ikke tidligere bemærkede. Dette vil hjælpe dig og dine kontakter med at vurdere brugen af ASEA og RENU 28...

Livsstilsbarometer

	Dosis:	Dosis:	Dosis:	Dosis:	Dosis:	Dosis:	Dosis:	Dosis:	
	Før	7. dag	14. dag	21. dag	1 md	1,5 md	2 md	3 md	6 md
Hud (Fx rynker, tørhed, blodsprængninger mm)									
Psykisk (Fx humør, indlæring, overskud mm)									
Livsvilkår (fx søvn, stress, indre ro/ uro, smerter mm)									
Fysisk (Fx styrke, energi, puls, kræfter mm)									
Fordøjelse (Fx oppustethed, regelmæssighed, ubehag mm)									
Personlige aspekter (Fx sår, værdier, udfordringer, smerter mm)									
SAMLET									

Giv hvert punkt en karakter fra 1 (meget godt) til 10 (ikke særlig godt) og tæl så resultatet sammen for hver periode. Start med at udfylde "før," som er den dag du starter op på ASEA. Når du begynder at drikke ASEA og bruge Renu28, noterer du dine karakterer for hver periode og tæller sammen til et samlet resultat. Snart kan du se effekter af ASEA og Renu28 på dig!

D. Instruktioner

ASEA drikken

- Drik 60 ml ASEA to gange dagligt
- Bland aldrig ASEA med andre drikke
- Drik gerne ASEA på tom mave
- Spis eller drik ikke andet 5 minutter før og efter før du indtager ASEA
- Drink kun ASEA fra det medfølgende bæger eller fra et glas
- Drik ikke ASEA direkte fra flasken
- Sørg for at vedligeholde en afbalanceret væskebalance, når du drikker ASEA
- ASEA er ikke kulde- eller varme følsomt
- ASEA kan tåle frost og kan derfor godt nedfryses, men skal være optøet før indtag

Renu28 gelen

- Omryst inden brug
- Påfør RENU 28 på ren hud, og altid før du evt. påfører andre hudprodukter
- RENU 28 påvirke ikke andre produkter, du bruger
- RENU 28 kan påføres i et tykt lag på huden i ansigtet eller over hele kroppen efter behov
- Massér gelen ind, til den er fuldstændig absorberet
- Undgå enhver kontakt med øjnene
- Bruges mindst 2 gange dagligt for det bedste resultat
- Kun til udvortes brug
- Har du smerter kan du med fordel bruge Renu28 tre gange indenfor 5 minutter på området

E. Din personlige ASEA historie

Det er vigtigt, at du deler din historie med andre. Din historie skal indeholde dine personlige erfaringer med ASEAs produkter. Mange ASEA partnere forbereder en kort beskrivelse af deres historie. Disse bør ikke være på mere end tre eller fire sætninger, og skal kunne fortælles på maksimalt et par minutter. Som en entusiastisk ASEA partner kan du genfortælle dine historie, og du bliver mere overbevisende hver gang, du fortæller nogen dine oplevelser med produkterne. Det styrker din beslutsomhed og selvsikkerhed, og bliver en overbevisende del af din succeshistorie. Skriv din "korte ASEA-historie" her:

TRIN 2: GRUNDE, FORVENTNINGER OG OVERBEVISNINGER

Mange ASEA partnere er overbeviste om, at det bedste de kan gøre for andre, er at give dem muligheden for at blive ASEA kunde eller partner, og selv involvere sig i ASEA. For at kunne dele entusiasmen omkring produkterne med andre, må de først selv være overbeviste. Kun når du har et klart formål og er overbevist af både ASEA produkterne og mulighederne med ASEA, er du i stand til at udleve dine drømme og opbygge en profitabel og succesfuld forretning

A. Mine grunde og forventninger

Når du starter en ny forretning op, er det normalt at føle usikkerhed og tvivl om du kan få den succes, du havde håbet på. Som ny ASEA partner spørger du måske dig selv "Vil det nogensinde lykkes for mig?" eller "Vil jeg nå de mål, jeg har sat for mig selv?"

Den vigtigste årsag til om du lykkes med succes i din ASEA forretningen er, om du har skabt klarhed omkring dine motiver og handlinger. Med andre ord ved du præcis hvorfor, du gik i gang med ASEA.

Stil dig selv følgende spørgsmål, og skriv svarene ned:

1. Hvad forventer jeg af ASEA?

2. Hvorfor vil jeg dette?

Mens du tænker over svaret, er det meget vigtigt at spørge dig selv, hvem du er, og hvor du er på vej hen. Mens du begynder at formulere svar til disse spørgsmål, vil et tydeligt billede af meningen og formålet med det du gør, begynde at tegne sig. Dette er dit "Hvorfor."

Når du definerer dit eget personlige "Hvorfor," kan det hjælpe at skrive det ned. Det er slet ikke vigtigt, om dine svar er maskin- eller håndskrevne. Hvis du altid har dine grunde ved hånden, så kan du altid blive husket på, hvorfor du gik i gang med ASEA.

Denne pointe er meget vigtig, fordi du vil opleve øjeblikke med tvivl, hvor du vil være frustreret, stresset og skuffet, eller måske er du bare klar til at give op. I disse øjeblikke har man ofte glemt, hvorfor man gik i gang med ASEA. Men hvis du tænker på dine klare og gennemtænkte grunde til, at du gik i gang med ASEA, vil din frustration, stress og skuffelse hurtigt forsvinde. Dit "Hvorfor" vil stå klart for dig igen og motivere dig til at fortsætte.

Det er derfor, du skal huske, hvorfor du gik i gang med ASEA, og skrive det ned. For eksempel kunne dit svar se omtrent sådan her ud: "Jeg startede op i ASEA for at sikre mig bedre som pensionist, og dermed ikke være afhængig af andre." "Jeg valgte ASEA, så jeg kan tage på ferie med min familie noget oftere." "Jeg arbejder for ASEA, så jeg kan hjælpe mine børn, som er under uddannelse."

Skriv dine grunde til at du gik i gang med ASEA her:

--

"Hvis du tror du kan, så er du allerede halvvejs" – Theodore Roosevelt

B. Overbevisning

Det kræver sikkerhed og en velfunderet overbevisning at blive for alvor involveret i ASEA. Når du er overbevist, vil det ikke være svært for dig og dit team at engagere jer i forretningen. Det er ret enkelt – enhver vigtig forretning kræver fuld overbevisning om, at dine handlinger er nødvendige, beslutsomme og rigtige. Når du selv er overbevist, er det ikke svært at kontakte forbindelser og tage de nødvendige skridt mod succes.

Så hvad behøver du for at være overbevist? Generelt bliver ASEA partnere overbevist af en række ting: produkterne, udbetalingerne, og andre fordele såsom træning og virksomhedens lederteam.

Det er vitalt, at du er klar over hvilke områder, der er vigtigst for dig. Skriv dem ned. For eksempel kunne dit svar se sådan her ud: "Jeg er overbevist om, at produkterne er gode for mig." "Jeg er overbevist om, at ASEA giver mig mulighed for at øge min indkomst." "Jeg er overbevist om, at alle bør opleve ASEA og fordelene ved produktet."

Skriv dine personlige synspunkter og overbevisninger omkring ASEA her:

1.
2.
3.

Der er et sidste aspekt indenfor emnet "overbevisning", som også skal overvejes. Det er lige så vigtigt, at du støtter dit teams overbevisninger, som at du har dine egne overbevisninger omkring ASEA. For at holde dit team motiveret og entusiastisk i deres arbejde, bør du minde dine samarbejdspartnere om, hvorfor de valgte at starte op med ASEA ved løbende at minde dem om deres egen overbevisning om produkterne og deres muligheder. En effektiv metode til at arbejde med dit team er at bruge såkaldte "overbevisningsfaktorer". Disse omfatter værktøjer og arrangementer, som hjælper dig og dit team med at vedligeholde og styrke deres overbevisninger. "Overbevisningsfaktorer" kunne være videoer og online

træninger om produkterne og forretningsmuligheden samt anden information fra ASEA, møder, konferencer og meget mere. Du bør altid bruge disse overbevisningsfaktorer både under samtaler og møder med dit team for at styrke såvel din egen som teamets overbevisning.

“Det, som ligger før og efter os, er småting sammenlignet med det, som er indeni os.”

– Ralph Waldo Emerson

TRIN 3: MÅL OG ENGAGEMENT

Vigtigheden af mål: Når du beslutter at omsætte dine planer til handling og anbefale ASEA til andre, er det meget vigtigt at have et mål. Det vil være svært at lave din ASEA-plan, før du har klare og præcise mål

På de følgende sider finder du en vejledning i at opsætte disse korte- og langfristede mål.

I det forrige afsnit lærte du, hvorfor “grunde og overbevisninger” er så vigtige. Dine grunde til, hvorfor du valgte ASEA, står meget klart for dig, så du virkelig er overbevist om, at dine drømme kan gå i opfyldelse med ASEA muligheden.

A. Opsæt korte- og langsigtede mål

Når du har nedskrevet dig dine grunde til at gå i gang med ASEA og blive en del af ASEA teamet, er det på tide at sætte mål op for, hvordan du opnår dine drømme. Det betyder, at du skal åbne op for, hvordan du gerne vil have dit liv til at være i fremtiden, og hvordan du kommer derhen.

Der er 4 grundlæggende niveauer, som de fleste ASEA partnere bruger til at måle deres forretningssucces:

1. Gratis produkter. Skaf nogle få kunder og generer kommission nok til at betale for dit månedlige autoship.
2. Deltidsindkomst. Når du har bygget din deltidsforretning op, kan du bruge det, du har tjent, som tilskud til huslejen, afbetalingen på din bil eller måske en ekstra ferie.
3. Fuldtidsindkomst. Når du har nået dette niveau, har du en frihed, som tillader, at du kan dedikere din tid til at opbygge din ASEA-forretning.
4. Livsstilsindkomst. Bygget på aktiver, der generer sig selv. På dette niveau dækker din ASEA-indkomst ikke blot dine basale økonomiske behov, men strækker til at give dig en finansiell uafhængighed, en sikker pensionsopsparing og en høj levestandard, hvor du kan rejse og leve som du har lyst til.

For at opnå hvert af disse niveauer, er du nødt til at sætte dig tilsvarende mål i forhold til den indsats du vil lægge i din ASEA forretning:

- Daglige mål
- Ugentlige mål
- Månedlige mål

- Mål indenfor de næste 3 måneder
- Mål indenfor de næste 6 måneder
- Mål indenfor de næste 12 måneder

B. Bliv Director på 14 dage

Dette enkle mål er dit første trin mod succes. For at blive Director skal du blot få tilmeldt to nye samarbejdspartnere i dit team, der som minimum bestiller for 100 PV, svarende til 1 kasse ASEA, 4 tuber Renu28 eller en lille hudplejeserie, ASEA Advance.

C. Opnå Bronze Executive

At blive Bronze Executive kræver engagement og fokus på dine mål. Det viser, at du har lederevner og er sikker i din overbevisning om ASEA. Næste trin er at opbygge et stærkt team, som videreudvikler og kopierer din indsats, så de også kan blive Bronze Executives. Når du har opnået niveauet Bronze Executive, deltager du i ASEA Check Match-program og derved øge din indtægt. Se ASEA-kompensationsplanen for yderligere information.

D. Styring af din tid

Hvordan du styrer din tid, vil have en stor betydning for, hvor succesfuld din forretning bliver. Hvis du bruger tiden effektivt, vil din forretning uden tvivl vokse og du vil få succes på langt sigt. Men hvis du spilder tiden, vil du hurtigt blive frustreret, og det vil resultere i nederlag. Her hos ASEA er vi overbeviste om, at et godt produkt kombineret med en stærk motivation til at arbejde hårdt, fører til et godt resultat.

Der er skrevet hundredvis af bøger om, hvordan man styrer sin tid. Men vi vil gerne pege på et par af de vigtigste aspekter. Desuden anbefaler vi varmt at diskutere dette med din sponsor eller upline, som helt sikkert vil vejlede dig om fornuftig styring af din tid.

D1. Overvej hvilke aktiviteter som virkelig sikrer din indkomst og bærer din ASEA-forretning.

Tilmeldinger af nye kunder, partnere og præsentationer er aktiviteter, som leder til vækst i dit netværk. Alle disse aktiviteter, kan klassificeres som indkomstskabende. Det meste af din tid (90 %) skal bruges på at skabe nye kontakter, organisere invitationer, give præsentationer og følge op. Det betyder, at du konstant er i kontakt med mange mulige kunder og partnere. Hvis du udfører disse aktiviteter kontinuerligt, vil din ASEA-organisation vokse enormt på kort tid. En lille del af din tid (9 %) skal bruges på at træne dig selv og din organisation. Det er vigtigt, at du løbende styrker din viden. Det gælder selvfølgelig også for dine samarbejdspartnere. Men det er mere vigtigt at bruge din viden til at etablere kontakter, organisere invitationer, give præsentationer og følge op, så du skal ikke bruge for lang tid på det andet. Den mindste del af din tid (1 %) skal bruges på problemløsning. Jo større din organisation bliver, desto mindre tid skal du bruge på dette område. Personer som du har introduceret til ASEA vil komme til dig med problemer og spørgsmål om forskellige områder. Du er nødt til at sørge for at begrænse din involvering i at finde løsninger på disse problemer, men du har en forpligtelse over for disse personer. Hjælp dem med at træffe

en beslutning, og vær der altid for at rådgive dem, men vær sikker på, at de forstår, at de også selv bør håndtere deres problemer og finde løsninger. ASEA Support-teamet er også til for at hjælpe partnere, og de kan svare på mange af disse spørgsmål. Brug deres støtte, det er derfor de er der for os.

VIGTIGT: Efterhånden som din ASEA forretning vokser, din organisation udvides og din kommission øges, vil den tid, du dedikerer til hvert af de ovenstående områder ændre sig. Med en organisation i vækst vil du være nødt til at bruge mere tid på træning af dit team, og dermed kan bruge mindre tid på at skabe nye kontakter. Indtil da, bør du bruge mindst 90% af din tid på at skabe kontakter, invitere til og give præsentationer og følge op, indtil du er Bronze Executive hver uge.

D2. Find ud af om de aktiviteter du laver i forhold til din ASEA forretning, er en aktivitet, der har værdi for væksten i din forretning. Det er rimelig let – nogle aktiviteter har næsten ingen værdi for din forretning (eller er måske ligefrem skadelige). Nogle aktiviteter har måske meget lav værdi for dig, imens en lille håndfuld af aktiviteter har virkelig høj værdi. Spørg dig selv, ”hvornåftig er denne aktivitet og hvad får jeg ud af den?” og du vil snart begynde at bruge din tid på en anden og mere effektiv måde. For at få en idé om, hvorvidt en aktivitet har ingen, lav eller høj værdi, kan du skimme teksten under nummer 1 i afsnittet ovenfor. Overvej nøje hvilke aktiviteter, der virkelig er din tid værd og som er med til at bygge din ASEA forretning op.

D3. Brug ikke for lang tid på forberedelse. Mange partnere bruger deres tid på at ”forberede forberedelser.” Selv om det er godt at være forberedt, kommer der et tidspunkt, hvor du er nødt til at springe ud i det. Kom ud og snak med folk, inviter dem til møder og vis dem fordelene ved ASEAs produkter og muligheden med forretningen.

D4. Uddeleger. Lad andre hjælpe dig med opgaver, som ikke er din højeste prioritet eller falder uden for dit kompetenceområde. For eksempel, hvis det tager lang tid for dig at sætte din computer op (fordi du ikke er IT-ekspert), kan du bede en andeb med de nødvendige færdigheder om at hjælpe dig, så du har tid til at håndtere de opgaver, som skaber værdi for dig. Tænk over det, fordi i sidste ende er du nødt til at fokusere på de aktiviteter, der bærer din forretning, og du er jo en del af et team.

”Brug ikke tiden på at lede efter forhindringer. Måske er de der ikke.” – Franz Kafka

Mine mål for en succesfuld ASEA forretning

1. HVAD forventer jeg mig af ASEA?
2. HVORFOR vil jeg det?
3. HVORNÅR vil jeg det?
4. HVORDAN opnår jeg det?

”Hvordan” er den del af målsætningsprocessen, som er den absolut vigtigste. Det er normalt meget let at beslutte, hvad man gerne vil have og hvorfor, men ”HVORDAN” man opnår det, er en anden sag. Herunder finder du nogle forslag til, hvordan du bedst opnår dine ASEA-mål:

- Jeg vurderer mine mål dagligt
- Jeg hjælper med, at alle i min familie bruger ASEAs produkter
- Jeg snakker med folk om ASEA hver dag
- Jeg har et zoomkald med mindst to af mine samarbejdspartnere hver dag
- Jeg engagerer mig i at arbejde for ASEA i mindst et år
- Jeg vil deltage i det næste Europæiske ASEA event

TRIN 4: DIN LISTE OVER POTENTIELLE TEAMMEDLEMMER

Det er vigtigt, hvis du vil have succes, at du kan finde partnere, som også vil dele ASEA muligheden med andre. Vi anbefaler at lave en liste over potentielle teammedlemmer. Næste afsnit vil forklare trin for trin, hvordan du kan identificere disse mennesker og skabe en kontaktliste.

A. Start med følgende grupper og skriv nogle navne op:

Hvilke af følgende grupper kender du nogen fra?

- Unge familier
- Familier midt i livet
- Familier, hvor begge forældre arbejder
- Forældre med en hektisk/stresset dagligdag

Kender du nogen atletiske typer, som...?

- Dyrker sport i fritiden eller i en liga
- Træner regelmæssigt
- Træner i det samme center som dig
- Spiller golf
- Løber eller jogger
- Cykler - almindelig eller mountainbike
- Dyrker bodybuilding eller bodystyling
- Generelt holder sig i form

Hvem kender du, som...?

- Bruger kosttilskud
- Spiser sundt
- Træner regelmæssigt
- Generelt er sundhedsbevidste

Kender du nogen, som...?

- Er interesseret i anti-aging-produkter
- Regelmæssigt besøger en skønhedsklinik
- Er interesseret i naturlig kosmetik
- Har eller har haft deres egen forretning
- Er en iværksætter
- Leder efter en ekstra indtægtskilde
- Er interesseret i skattefordelene ved at arbejde hjemmefra
- Er utilfreds med sin nuværende arbejdsplads
- Er åben for at opbygge en plan B

B. Tilføj deres navne til listen uden at sortere nogen fra

Tøv ikke med at tilføje navne til listen på alle dem du kender, og som måske ikke falder ind under disse kategorier. Vær ikke forudindtaget, og bliv ikke fristet til at slette nogen, fordi du tror, de måske har for travlt, allerede tjener mange penge eller måske bliver fornærmet, fordi du henvender dig til dem. Husk, selv hvis de beslutter, at ASEA ikke er noget for dem, kan det være, de sætter dig i kontakt med andre potentielle kunder eller partnere. Det handler ikke bare om, hvem du kender, men også hvem de kender, der er åbne.

C. Fortsæt med at tilføje navne til din liste

Det er vigtigt at huske på, at din liste med emner kun er første trin. Din succes med ASEA vil i vid udstrækning afhænge af din evne til at fortsætte med at tilføje navne til din liste. Du vil helt sikkert finde andre måder at udbygge din forretning på, men udvikling og vedligeholdelse af denne liste vil blive en af de vigtigste. Det er absolut nødvendigt for en succesfuld forretning. Din liste er din base for succes.

Hvem kender jeg, der kunne være interesseret i ASEA?

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.
11.
12.
13.
14.
15.
16.
17.
18.
19.
20.

TRIN 5: KONTAKT & INVITER

Med din liste over potentielle teammedlemmer ved hånden, kan du begynde at kontakte og invitere dem, som er interesserede i ASEA, så de kan lære produkterne og deres fordele at kende. For mange er dette den sværeste del af processen. Med hjælp fra din sponsor og følgende vejledning vil du dog hurtigt finde det lettere at invitere andre til at høre om ASEA

A. Sigt og sorter

At sigte og sortere vil sige, at du leder efter folk, som er interesserede i, hvad du laver og hvad du har opnået. Det handler IKKE om at overtale folk til, at de har behov for det, du kan tilbyde, og du skal ikke bare sælge til dem. Så hvordan sigter og sorterer du dine kontakter? Start med at stille spørgsmål! Lyt til den person du taler med, og vær opmærksom på, hvordan han eller hun svarer på dine spørgsmål. De svar, du får, fortæller hvad de er interesseret i, hvad der er vigtigt for dem, hvad deres bekymringer er, og hvad deres mål er. Du skal endelig kun give meget lidt information - kun nok til at vække deres nysgerrighed og få dem til at ville vide mere (for derefter at få dem til et møde eller en præsentation i hjemmet/ online eller lignende). Husk altid: Din første kontakt/invitation er ikke en præsentation! Formålet med din invitation er ikke at give en omfattende præsentation af ASEA-produkterne, firmaet eller kompensationsplanen, men at give et kort indblik og fortælle dem din historie. Til slut bør du invitere dem, som er interesserede i at høre mere på et passende tidspunkt. Selvfølgelig vil du også i sigte- og sorteringsfasen komme ud for folk, som af den ene eller anden grund er ligeglade med dit budskab. Men det er helt almindeligt. Prøv ikke at overbevise disse folk om, at ASEA muligvis er noget for dem. Det virker normalt ikke. Noter i stedet deres navne og lad dem ligge til en anden gang. Det er meget sandsynligt, at disse folk vil komme tilbage senere og være mere åbne i fremtiden.

B. Vær entusiastisk

Tøv ikke. ASEA er et meget professionelt firma i verdensklasse, som har meget at tilbyde. Du gør dine kontakter en tjeneste ved at invitere dem til at finde ud af mere om ASEA. Du behøver ikke være nervøs. Du skal dog vise forståelse for, at nogle af dine kontakter vil sige "nej", og du skal ikke tage det personligt. Husk at du sigter og sorterer, så en afvisning må ikke gøre dig trist, vred eller modløs. Bevar entusiasmen, og fortsæt med at sigte og sortere.

C. Tal ikke for meget

Om noget, skal du stille flere spørgsmål for at finde ud af, hvad han eller hun ønsker og forventer. På denne måde kan du fastlægge den mest passende metode til at arbejde med din kontakt, og hvordan du bør invitere dem til en præsentation eller diskussion.

D. Undgå at "lege spørgsmål og svar"

I stedet for at prøve at besvare alle din kontakts spørgsmål, kan du kort opridse firmaet og produkterne sammen med dine egne erfaringer med ASEA. Du kan forsikre ham eller hende om, at du med glæde vil dele al den nødvendige information ved næste møde/præsentation eller med en præsentationsvideo.

E. Tilbyd at hjælpe dit emne til at komme til mødet.

Forvent ikke, at vedkommende kommer af sig selv. Bekræft mødetidspunkt, afhent dit emne eller hjælp til at få installeret zoom. Gør en indsats, og så vil du se øget deltagelse.

F. Inviter begge i et ægteskab (når det er muligt)

Begge parter er som ofte med til at tage beslutninger, så det er vigtigt at begge parter får den samme information.

G. Øvelse gør mester

Du kan aldrig øve dig for meget. Hvordan du henvender dig eller inviterer dine kontakter gør en forskel, hvis du ønsker at komme hurtigt til sagen. Derfor er det ofte en hjælp at øve med din sponsor/upline.

"Vedholdenhed, ikke styrke eller intelligens, er nøglen til succes, hvis du vil realisere dit fulde potentiale." – Winston Churchill

Succesfulde invitationer og gennemtænkt manuskript

Når du inviterer andre til at lære om ASEA, bør du altid have et par forberedte og dokumenterede manuskripttekster ved hånden. Det vil holde dig fra at tale for meget, hvilket kan forhindre en succesfuld invitation. Hold dig til denne regel: Kort og enkelt! Hvis du er usikker, er det bedst at bruge mange værktøjer til at tale for dig (brochurer, videoer etc.) eller din sponsor (zoom, 3 vejs-kald etc.) De følgende forslag kan let tilpasses til din situation og vil hjælpe dig med at forberede succesfulde og omhyggeligt udførte invitationer. Du skal ikke lære dem udenad, men i stedet vælge dine favoritter og begynde med dem. Når du føler dig bedre tilpas med det, kan du vælge et par flere at arbejde med, og før du ved at det, vil du have en hel række af manuskripttekster at vælge imellem. Disse manuskripter kan især være en hjælp, når du taler med folk, du allerede kender:

- "Jeg har lige opdaget et fantastisk kosttilskud for folk, som træner meget. Vil du gerne vide lidt mere om det?"
- "Hej Helle, du siger, du har haft et lavt energiniveau på det seneste. Jeg tror, jeg har noget til dig. Skal jeg sende dig en video, som forklarer, hvad det er?"
- "Min mand og jeg er begyndt med et helt fantastisk kosttilskud for nylig. Kan jeg kigge forbi og vise det til dig?"

- "Hej Susanne, jeg har opdaget den her nye, fantastiske gel til huden. Resultaterne er helt utrolige! Se bare på de før og efter billeder, jeg har her!"
- "Som du ved, har jeg startet min egen forretning op, og jeg vil rigtig gerne høre, hvad du synes. Har du et par minutter til at se en video?"
- "Jeg har opdaget dette nye produkt, og jeg er helt vild med det! Jeg vil meget gerne kigge forbi med det..."
- "Hej Janne, du ved, jeg har længe ledt efter noget fleksibelt at lave, som kan give lidt ekstra penge. Nu tror jeg, at jeg har fundet det helt rigtige. Men jeg vil gerne høre, hvad du synes. Gider du være med til et møde, og fortælle mig, hvad du synes? Jeg ringer igen på torsdag."
- "Tænk engang, dette er den bedste og mest seriøse mulighed, jeg nogensinde har haft, og du er den første, jeg fortæller det til..."
- "Hej Mads, for ikke så lang tid siden fortalte du mig, at du er utilfreds på jobbet og at du leder efter noget andet. Hvis du stadig mener det, har jeg måske en idé til dig. Skal vi ikke mødes og tale om det?"
- "Jeg har lige fundet et website for et firma, som ser virkelig spændende ud, og jeg tror, jeg vil være med. Vil du se? Jeg vil meget gerne høre, hvad du synes. Skal jeg sende dig linket?"

Forslag til at henvende dig til folk, som du lige har mødt

Selvfølgelig er det vigtigt at vise ASEA til familie og venner. Men du vil ofte møde nye mennesker, som du også gerne vil fortælle om ASEA. Herunder finder du et par forslag til, hvordan du bedst henvender dig til nye mennesker, som er interesserede i ASEA:

- "Du ser ud, som om du holder dig i form. Jeg er selv lige startet med at træne lidt mere, og jeg prøver også et nyt kosttilskud. Vil du have en brochure, og må jeg ringe en dag det passer og høre om, du måske er interesseret?"
- "Min mand og jeg er lige begyndt at tage et fantastisk kosttilskud. Skal jeg efterlade en brochure, og så kan du bare sige til, hvis du er interesseret?"
- "Du virker som en, der er interesseret i nye muligheder. Tænk engang, jeg er for nylig stødt på en spændende mulighed, som jeg helt overbevist om er noget helt særligt og unikt. Og jeg er sikker på, at der er stort potentiale. Vil du have noget informationsmateriale, og så kan jeg måske kontakte dig snarest for at fortælle lidt mere?"
- "Jeg stødte for nylig på et firma med revolutionerende produkter, som bruger en helt ny teknologi. Nu leder jeg efter kompetente forretningspartnere til mit team. Har du 20 minutter, så kan jeg fortælle dig lidt mere?"
- "Jeg har længe gerne ville tjene lidt ekstra, og nu tror jeg, at jeg har fundet det helt rigtige. Leder du tilfældigvis efter en chance for at gøre det samme?"

Igen er dette blot eksempler til at få dig i gang, så dine kontakter kan lære mere om ASEA. Det vigtigste er at uanset, hvad du siger, skal det siges med optimisme, selvsikkerhed og entusiasme, så det er tydeligt, at du er overbevist om ASEA og ASEA-muligheden. Vigtigt! Når du taler om ASEA med personer du kender, er det vigtigt at forstå, at du ikke behøver vide alt om ASEA, produkterne og kompensationsplanen, før du tager de første skridt. Viden kommer med tiden. I begyndelsen vil du trække mere på din sponsor og upline. De kan rådgive og vejlede dig.

TRIN 6. PRÆSENTATIONEN: DEL ASEA-HISTORIEN

Efter du har inviteret dine kontakter til at lære mere om ASEA, skal du fortælle dem hele ASEA-historien ved hjælp af de hjælpemidler, du har til rådighed til præsentationen. Glem ikke, at du er fortælleren og ikke selve budskabet. Dette er et vigtigt princip, som mange ikke forstår rigtigt. Hvorfor? Fordi de tror, at de skal være eksperter og vide alt om disse revolutionerende produkter og kompensationsplanen. Selvfølgelig er viden nødvendigt, men viden alene er ikke basis for en bæredygtig, gennemtænkt forretning. Du skal hellere lade præsentationsværktøjerne tale for sig selv og stole på din organisation ved at implementere de samme procedurer for at sikre reproducerbar succes i din forretning. Så lad ASEA-værktøjerne tale for dig. Det vil gøre dit arbejde med ASEA meget lettere.

Videopræsentation

Videopræsentationen er en enkel måde at få vist dine kontakter en præsentation af ASEA. Det er også en metode, der kan duplikeres og dermed vil der hurtigt være mange i dit team, der kan gøre det samme. Det er også muligt selv at fortælle ud fra nogle slides, som du kan få udleveret af din sponsor.

A. Fortæl dem din historie.

Du har sikkert allerede fortalt dine kontakter lidt om din historie, og sådan bør det også være. Men nu er det et godt tidspunkt at fortælle dem mere og gå mere i detaljer. Historien vil forklare dine kontakter, hvorfor du blev ASEA partner og forklare, hvad forbindelsen er til ASEA. Du kan inkludere alle mulige ting, som hvor du bor, din professionelle baggrund og hvorfor du blev involveret i ASEA.

B. Vis dem produktvideoerne.

Videoerne produceret af ASEA giver et præcist og informativt overblik over produkterne. Efter videopræsentationerne vil dine kontakter have meget få spørgsmål om produkterne. Her i REDOXPARTNER anbefaler vi videoen på forsiden af redoxinfo.dk

C. Fortæl dem om dine erfaringer med produkterne.

Hvis du allerede har fortalt dem om dine erfaringer med produkterne, kan du give dem et kort referat her. Eller hvis der er en anden ASEA-partner med til mødet, kan du bede ham eller hende om at træde frem og tale om deres erfaringer med produktet eller vise en erfaringsvideo.

D. Vis dem videoen om forretningsmulighederne med ASEA.

Videoen vil give emnerne en indsigt i de fordele, som de kan få med ASEA-muligheden. Vis dem kompensationsplanen. Fremstil det så enkelt som muligt. Den bedste metode er at bruge oversigten over kompensationsplanen fra dit Backoffice for at give deltagerne et overblik og at udstikke de vigtigste pointer. Understreg at jo hurtigere de begynder at opbygge deres forretning, desto før oplever de succes.

“Hvo intet vover, intet vinder.” – Friedrich von Schiller

TRIN 7: TAG BESLUTNINGER

I netværksmarketing bruger vi ofte udtrykket ”succes bunder i beslutsom opfølgning”. De fleste kontakter kan opdeles i disse tre grupper: 1. De vil bare prøve produktet. I bedste fald bliver folk i denne gruppe detail- eller præferencekunder. 2. De leder efter et deltidsjob for at tjene lidt ekstra. 3. De vil gerne sætte deres egen ASEA-forretning op og prøve at gøre det til deres hovedindtægt eller mere. Denne gruppe kan bidrage til at opbygge aktiver. Du bør involvere dig med dine kontakter for at finde ud af, hvad de er interesserede i. Vær konsekvent med at holde kontakten med potentielle teammedlemmer, uanset om de ikke har deltaget i en præsentation endnu, eller om de stadig er i gang med at beslutte sig, ja selv hvis de har besluttet sig for at registrere sig hos ASEA. Det vil påvirke din succes enormt, hvis du følger op med dine kontakter på en vedholdende og effektiv måde.

A. Opfølgning

Kort fortalt er det at følge op det samme som at holde kontakten. Spørg dine kontakter, om de har flere spørgsmål. Følg op for at finde ud af, hvad de synes godt om ved præsentationen eller de værktøjer, som de lige har modtaget. Inviter dem til et kommende møde eller arrangement. Og hvis de ikke har flere spørgsmål, bør du ganske enkelt opfordre dem til at tilmelde sig som ASEA partner.

For at opnå en succesfuld opfølgning bør du overveje følgende:

Brug din sponsor eller upline: For at tiltrække andre til ASEA, gælder det samme her som for alle andre trin, nemlig at involvere din sponsor, så du kan lære, hvordan effektiv opfølgning med dine kontakter og nye potentielle kunder fungerer. Med deres hjælp vil du snart få den erfaring og selvtillid, der skal til for at kunne gøre det selv.

Støt op om entusiasmen: Teammedlemmer, som lige er startet, er særligt entusiastiske omkring at dele deres ASEA erfaringer med andre (husk, hvordan du selv havde det, da du besluttede dig for at slutte dig til ASEA).

Derfor er det meget vigtigt, at du hjælper til med at sikre, at disse folk har positive oplevelser, og at du tilbyder dem al den information som du kan, samt din fulde støtte og hjælp.

Indimellem er du nødt til at ”give slip”. I nogle situationer når du til et punkt, hvor det står meget klart, at din kontakt ikke vil engagere sig. Selv om det kan være svært at give slip på en kontakt, skal du huske, at det ikke er klogt at spilde tid på nogen, som du simpelthen ikke kommer videre med. Lad altid døren stå åben for disse folk i det tilfælde, at de en dag kan se sig selv med ASEA-muligheden, men kom selv videre, og ret din opmærksomhed mod mere lovende kontakter.

Systematisk opfølgning. Udfør din opfølgning så pædagogisk og systematisk som muligt. Mange opfølgningsteknikker kan let ”systemiseres”. For eksempel kan du organisere en zoomkald med din sponsor og dine kontakter indenfor 48 timer efter hver præsentation, du har været med til. Eller få dem til at engagere sig i at deltage i interessante zoomkald. Selvfølgelig kan du også sende beskeder ud regelmæssigt for at minde dine kontakter og nye partnere om kommende møder, præsentationer og andre ASEA-nyheder, som de kan være interesserede i. Zoomkald med din sponsor er meget nyttige af flere grunde, de styrker din egen troværdighed og din tro på ASEAs produkter. De viser også tydeligt, at du er en

del af et større team. Og husk altid, at det netop er de kald, hvor din sponsor afholder der viser dig, hvordan man besvarer spørgsmål hurtigt, beder om engagement og identificerer potentielle ledere i sit team.

B. Udryd tvivl og nå frem til en beslutning.

Nogle af dine kontakter vil komme til dig med mange spørgsmål efter at have set præsentationen. Det er helt almindeligt. Den bedste tilgang til deres usikkerhed er at relatere til deres usikkerhed. Forestil dig følgende scenarie:

Din kontakt fortæller dig, at selv om han er overbevist om ASEA og produkterne, så er han ikke sikker på, at netværksmarketing er noget for ham, og han synes, det er svært at tale med andre om det. Du kan svare ved at sige: "Mads, jeg forstår, hvad du mener. Sådan havde jeg det også, før jeg startede. Men så fandt jeg ud af, at det var meget lettere at præsentere andre for ASEA, end jeg havde troet. Det er så let, som det er at stå her og tale med dig om det." Bare vær ærlig, så vil usikkerheden blive mindsket. Din kontakt vil mærke, at du er ærlig og vil derfor ikke føle sig presset eller manipuleret. Når du har håndteret denne usikkerhed, kan du tænke over, hvordan I kommer frem til en beslutning.

C. Vær sikker på at få henvisninger

Alle, du taler med, kender andre, som kan have glæde af ASEA produkterne eller muligheden. Så grib enhver chance for at få henvisninger til andre. Spørg dine kontakter, om de kender nogen, som kunne være interesserede i ASEA-muligheden eller produkterne. Det er også en god mulighed for at udbygge din kontaktliste.

D. Liste til kontaktfornyelser og påmindelser

Som nævnt tidligere vil du komme ud for kontakter, som bare siger "nej", når du fortæller dem om ASEA. Som sagt er det helt i orden at "lade dem være". De fleste har en række grunde til at sige nej. Ikke desto mindre ville du blive overrasket over, hvor mange af dem, der først sagde "nej", som senere ender med at sige "ja". Derfor er det vigtigt at bibeholde disse kontakter. Sæt deres navne over på en "kontaktfornyelsesliste", og brug den senere til at følge op med dem. Afhængigt af deres individuelle situation kan du kontakte dem senere og spørge, hvordan det går, eller invitere dem til en præsentation. Igen bør du diskutere det med din sponsor eller upline, når du ikke er sikker på, hvornår det bedste tidspunkt er til at tage kontakt med nogen, som afviste dig i første omgang.

TRIN 8: FORDELENE VED DUPLIKERING

Dette afsnit vil vise dig, hvor vigtigt duplikeringsprincippet er og præcis hvorfor, det vil bringe dig og dit team enorm succes

Duplikering

Dette ord bruges ofte i netværksmarketing. Det har vist sig at være et grundlæggende princip for alle, som er interesserede i at bygge en succesfuld forretning op. Men hvad betyder det, og hvorfor er det så vigtigt?

Duplikering er den strukturerede gentagelse af et bestemt system til effektiv rekruttering, registrering og håndtering af kontakter, som derefter bruger samme proces med deres kontakter og så videre. Med andre ord er det de samme trin, som din sponsor gennemgik for at dele sin succes med dig (trin 1-7 som beskrevet ovenfor i denne vejledning), som du også vil bruge til at dele ASEA med dine kontakter, og de vil senere bruge dem med deres kontakter, efterhånden som firmaet vokser. Denne proces gentages – eller duplikerer – igen og igen.

Jo mere enkelt og brugervenligt dit system er, desto lettere er det at duplikere. Vi er overbeviste om, at denne ASEA-succesvejledning er meget simpel og let at forstå, og den beskriver et system, som du kan "duplikere" med succes og introducere til dit team. Jo mere du bruger duplikeringsprincippet i dit arbejde og giver det videre i dit team, desto mere motiveret, trænet og forberedt vil hele dit team være, så de kan fortsætte successen, så den ikke længere afhænger alene af dit personlige arbejde.

"Jeg vil hellere have 1 % af 100 menneskers anstrengelser end 100 % af mine egne anstrengelser."

–J. Paul Getty

