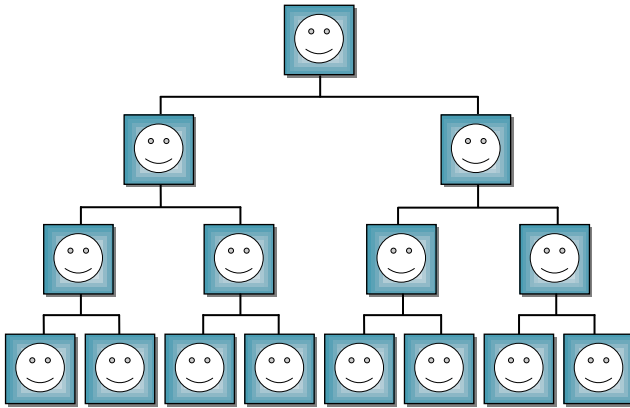

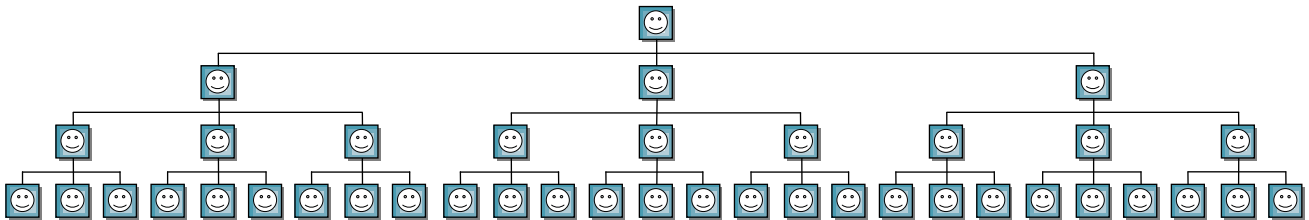


Das „Duplikations-System“ zum Erfolg im NSA Geschäft

„Mit einem vollkommen **duplizierbaren System** kann jeder – egal, ob er Verkaufstalent hat oder nicht, ob er schüchtern oder kontaktfreudig ist – dieses Geschäft unbegrenzt aufbauen“ Randy Gage



			
	3	5	7
	9	25	49
	27	125	343
	81	625	2401
	243	3125	16807
	363	3905	19607



„Mein richtiger Start“

- Einschreiben (Lizenzantrag ausfüllen – Original zur NSA GmbH schicken)
- Bei NSA Online (www.nsaonline.ch) anmelden - Zugangsdaten werden per E-Mail zugesendet
- Ich bestelle Juice PLUS+ Produkte (Juice PLUS+ Kapseln oder Pastillen und Juice PLUS+ Shape Kick Off Box inkl. Check up Box) zum Ausprobieren und Herzeigen.
- Ich gebe meinen eigenen Juice PLUS+ HLS Juice PLUS+ Kapseln oder Pastillen (HLS oder CHS) ein.
- Ich bestelle meine persönlichen Visitenkarten unter: www.nsa-druck.de oder www.vistaprint.at
- Ich lese das Buch von Randy Gage „Wie baue ich eine Multilevel Geldmaschine“
- Ich nehme an der nächsten **Geschäftspräsentation**

Datum: _____ und am nächsten **Praxistraining** Datum: _____ teil.

„Meine Upline“

Upline 5: _____
 Upline 4: _____
 Upline 3: _____
 Upline 2: _____
 Förderer: _____

Tel.: _____
 Tel.: _____
 Tel.: _____
 Tel.: _____
 Tel.: _____



Zielsetzung: Warum habe ich dieses Geschäft gestartet?

1) WARUM habe ich mich für das «Persönliche NSA-Franchise» entschieden?

2) WAS will ich mit meinem «Persönlichen NSA-Franchise» erreichen?

3) WIE viel Zeit möchte ich investieren?

4) WIE viel Einkommen möchte ich erzielen?

5) MEINE weiteren Ziele!

Namensliste erstellen (mindestens 100 Namen)

Wie ein Tischler sein Werkzeug benötigt, so benötigt ein Networker als Werkzeug seine Namensliste. Ohne Namensliste ist noch niemand erfolgreich geworden.

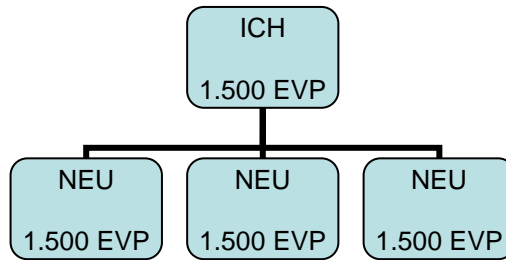
Nicht beurteilen – Du kannst nicht wissen ob jemand Interesse zeigt oder nicht.

Aus jeder 100er Liste abgearbeitet entstehen ca. 30 Vertriebspartner, davon 3-4 hochrangige Führungskräfte und 6-8 mittlere Führungskräfte sowie etliche Juice PLUS+ Kunden.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Wer mit seinem Job unzufrieden ist | <input type="checkbox"/> Wen du in den Ferien getroffen hast |
| <input type="checkbox"/> Wer mit seinem Einkommen unzufrieden ist | <input type="checkbox"/> Wer dich im Restaurant bedient |
| <input type="checkbox"/> Wem die Umwelt wichtig ist | <input type="checkbox"/> Wer deine Haare schneidet |
| <input type="checkbox"/> Wer geldorientiert und geldmotiviert ist | <input type="checkbox"/> Deine Maniküre |
| <input type="checkbox"/> Wer sein eigenes Unternehmen hat | <input type="checkbox"/> Dein Steuerberater |
| <input type="checkbox"/> Wer gerne mit Energiesprühenden Menschen zusammen ist | <input type="checkbox"/> Wer in deiner Bank arbeitet |
| <input type="checkbox"/> Wer gekündigt hat oder nicht arbeitet | <input type="checkbox"/> Wer von dir eine Urlaubspostkarte bekommt |
| <input type="checkbox"/> Wer ein Zubrot gebrauchen könnte | <input type="checkbox"/> Wer im Einzelhandel ist |
| <input type="checkbox"/> Deine Freunde | <input type="checkbox"/> Wer Immobilien verkauft |
| <input type="checkbox"/> Deine Geschwister | <input type="checkbox"/> Wer Lehrer ist |
| <input type="checkbox"/> Deine Eltern | <input type="checkbox"/> Wer dein Auto pflegt |
| <input type="checkbox"/> Deine Cousins und Cousinen | <input type="checkbox"/> Wer den Haus repariert |
| <input type="checkbox"/> Deine Kinder | <input type="checkbox"/> Wer sich um deine Wohnungen kümmert |
| <input type="checkbox"/> Deine Tanten und Onkel | <input type="checkbox"/> Wer Kinder auf der Universität hat |
| <input type="checkbox"/> Die Familie deines Partners | <input type="checkbox"/> Wer gerne tanzt |
| <input type="checkbox"/> Deine Schulkameraden | <input type="checkbox"/> Wer dir dein Auto verkauft hat |
| <input type="checkbox"/> Deine Arbeitskollegen | <input type="checkbox"/> Wen du auf einer Party getroffen hast |
| <input type="checkbox"/> Wer in Rente ist | <input type="checkbox"/> Wer gerne einkaufen geht |
| | <input type="checkbox"/> Wen du im Flugzeug getroffen hast |

Nr.	Name	Nr.	Nam
1		51	
2		52	
3		53	
4		54	
5		55	
6		56	
7		57	
8		58	
9		59	
10		60	
11		61	
12		62	
13		63	
14		64	
15		65	
16		66	
17		67	
18		68	
19		69	
20		70	
21		71	
22		72	
23		73	
24		74	
25		75	
26		76	
27		77	
28		78	
29		79	
30		80	
31		81	
32		82	
33		83	
34		84	
35		85	
36		86	
37		87	
38		88	
39		89	
40		90	
41		91	
42		92	
43		93	
44		94	
45		95	
46		96	
47		97	
48		98	
49		99	
50		100	

NSA – STARTPROGRAMM „SDWP in 60Tagen“



Kumuliert 6.000 EVP = Incentive HS 400

Incentive HS 400 SDWP 400€

Ø 5% von 6.000 EVP ca. 300€

NSA – Scheck nach 60 Tagen ca. **700€**

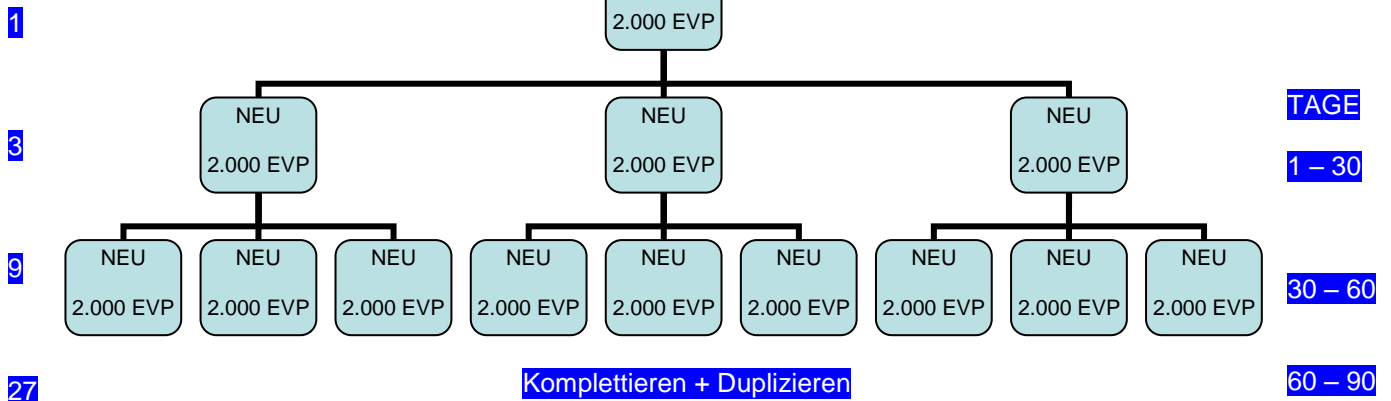
AUFGABEN:

- Ich gewinne in 60 Tagen 3 GP
- Ich gewinne in 60 Tagen 3 K (900 EVP)
- Jeder GP gewinnt in 60 Tagen 3 K (900 EVP)
- Ich und jeder GP bestellen JP+ Produkte (640 EVP)
(JP+ Premium Kapseln, Pastillen, Kick Off Box)

Ab 3. Monat:

- Unterstützung meiner GP – DUPLIKATION
- Jeder GP gewinnt in 60 Tagen 3 neue GP
- Jeder GP gewinnt in 60 Tagen 3 K (1.500 EVP)
- Ich gewinne monatlich 1 neuen GP
- Ich gewinne monatlich 1 neuen K

NSA – SCHNELLSTART – ERFOLGSPROGRAMM „SC in 90 Tagen“



Kumuliert ca.24.000 EVP = Incentive HS 1000

Incentive: HS 400 SDWP 400€

 3x HS 400 UU 600€

 HS 1000 SC 1.000€

Ø 5% von 24.000 EVP ca. 1.200€

NSA – Scheck nach 90 Tagen ca. **3.200€**

AUFGABEN:

- Ich gewinne in 30 Tagen 3 GP
- Ich gewinne in 30 Tagen 4 K (1.200 EVP)
- Jeder GP gewinnt in 30 Tagen 4 K (1.200 EVP)
- Ich und jeder GP bestellen JP+ Produkte (640 EVP)
(JP+ Premium Kapseln, Pastillen, Kick Off Box)

Ab 2. Monat:

- Unterstützung meiner GP – DUPLIKATION
- Jeder GP gewinnt in 30 Tagen 3 neue GP
- Jeder GP gewinnt in 30 Tagen 4 K (1.200 EVP)
- Jeder GP bestellt JP+ Produkte (640 EVP)
- Ich gewinne monatlich 1 neuen GP
- Ich gewinne monatlich 1 neuen K

Schnellstart mit In-Home Geschäftspräsentationen

Ich organisiere jede Woche eine In-Home Geschäftspräsentation im privaten Rahmen.
Ich lade dazu 10 Personen ein. Als Sprecher steht mir eine meiner Upline's zur Verfügung.

IHG Woche 1: Datum: _____

IHG Woche 2: Datum: _____

IHG Woche 3: Datum: _____

IHG Woche 4: Datum: _____

Marketingplan

- ◆ Keine Mindestabnahme
- ◆ erreichte Positionen bleiben erhalten
- ◆ Keine Gebietsbegrenzung
- ◆ Provision auch auf höhere Positionen im Vergütungsplan

7 Einkommensquellen:

1. Provision von eigenem HLS / eigene Kunden
2. Teambonus
3. Leadershipbonus
4. Entwicklungsbonus
5. Spesen
6. Versicherungszuschuss
7. Prämien (Incentive)



Produkt	EVP	VH 10%	DVH 14%	SDVH 17%	SC 20%
Juice PLUS+® Premium Plus, Kapseln	300	30,00	42,00	51,00	60,00
Juice PLUS+® Obst- & Gemüseauslese, Kapseln	200	20,00	28,00	34,00	40,00
Juice PLUS+® Beerenauslese	100	10,00	14,00	17,00	20,00
Juice PLUS+® Obst- & Gemüseauslese, Kautabletten	100	10,00	14,00	17,00	20,00
Juice PLUS+® Premium, Pastillen	180	18,00	25,20	30,60	36,00
Juice PLUS+® Obst- & Gemüseauslese, Pastillen	120	12,00	16,80	20,40	24,00
Juice PLUS+® Shape Kick-Off Box	160	16,00	22,40	27,20	32,00
Juice PLUS+® Shape Check-Up Box	----	-----	-----	-----	-----
Juice PLUS+® Shape Follow-Up Box (individuell)	320	32,00	44,80	54,40	64,00
Juice PLUS+® Shape (Einzelprodukte, 30 Stk.)	96	9,60	13,44	16,32	19,20

Die In-Home Geschäftspräsentation:

Die In-Home Geschäftspräsentation ist ein einfaches und effektives Tool um gleich in der Startphase mit der Gewinnung von neuen Partnern zu beginnen. Unterstützung erhält man von der Upline welche bei den ersten In-Home Geschäftspräsentationen als Referent zur Verfügung steht. Weiters ist dies ein duplizierbares System welches ein neuer Partner sofort umsetzen kann. In der Startphase sollte wöchentlich eine In-Home Geschäftspräsentation geplant und durchgeführt werden.

Wie lade ich jemanden zu einer In-Home Geschäftspräsentation ein?

- Alles beginnt mit der Namensliste
- Telefongespräch: Begeisterung/Begeisterung/Begeisterung!

„Du Susi, ich habe vor wenigen Tagen ein Geschäftskonzept kennen gelernt das unglaublich ist. Ich möchte Dir das unbedingt zeigen ...“

„Um was geht es?“

*„Kann ich Dir am Telefon nicht erklären, dass ist zu umfangreich.
Ich möchte Dich zu mir nach Hause zu einer Geschäftspräsentation im privaten Rahmen einladen!“*

Infos zur In-Home Geschäftspräsentation:

- Namensliste durchgehen und Leute zusammen stellen (lade 8-10 Personen ein damit 5 Personen kommen)
- Beim Meeting alle Störfaktoren entfernen
- Informations u. Präsentationstools bereit halten (Broschüre „Mein neuer Plan“ inkl. DVD „Mein neuer Plan“) welche man den Leuten mitgeben kann.
- Leute welche noch überlegen müssen, innerhalb von max. 48 Stunden kontaktieren, oder werden zur nächsten GP eingeladen!



Eine genaue Anleitung mit allen Tipps hierzu findest Du im Buch von Randy Gage „Wie baue ich eine Multilevel Geldmaschine?“ auf den Seiten 95-99

Ablauf der In-Home Geschäftspräsentation

- Eigene Geschäftsgeschichte – warum mache ich das Geschäft?
- Vorstellung des Referenten (promoten, promoten, promoten)
- Film (Mein neuer Plan + Healthy Step´s Läufer)
- Konzept zeigen mit Papierpresenter oder PowerPoint
- Lizenzantrag austeilen
- Abschlussfrage stellen: „Möchtest Du mit uns zusammen arbeiten?“
- Lizenzantrag ausfüllen
- 60 Tage Schnellstart besprechen
- Einladung nächste Geschäftspräsentation
- Einladung zum nächsten Praxistraining

Dauer maximal 60 Minuten.

Eskalationsleiter anwenden:

Die Eskalationsleiter ist ein Prozess welcher unseren potentiellen neuen Partner oder bereits eingeschriebenen Partner unser Konzept größer erscheinen lässt. Von der In-Home Geschäftspräsentation zur offiziellen Geschäftspräsentation. Von der offiziellen Geschäftspräsentation zum Regional (Panoptikum, Forum)!

Kontaktgespräch

In-Home Geschäftspräsentation 1:1 Präsentation 2:1 Präsentation Web-Präsentation

Offizielle Geschäftspräsentation Wellness PLUS+ Meetings

Praxistraining

Regional Geschäftsveranstaltung (Panoptikum, NSA Forum, Aktivtage)

Internationale Convention

Adressen und Infos

NSA AG, Holeestrasse 87, 4015 Basel

Telefon: +41 (0) 61 - 3074-050

Fax: +41 (0) 61 - 3074-310

E-Mail: nsa@nsa.ch

Bestellannahme: +43 - 720 514007, Mo.-Fr. 08:00 - 18:00 Uhr, oder 24h = order@nsa.ch

Hausliefer-Service: +43 - 720 514006, Mo.-Fr. 08:00 - 18:00 Uhr, oder 24h = hls@nsa.ch

Sales-Support: +43 - 720 514005, Mo.-Fr. 09:00 - 17:00 Uhr, oder 24h = service@nsa.ch

Upline-NMD's

SCHIEFER Network KG, A-4642 Sattledt, Blumenstraße 6

Michael Schiefer

E-Mail: michael.schiefer@liwest.at

Telefon: 0650 - 2068877

Christian Schiefer

E-Mail: christian.schiefer@inode.at

Telefon: 0664 - 6118350

Franz Schiefer

E-Mail: franz.schiefer@inode.at

Telefon: 0650 - 4457257

Besuche und nutze nachstehende Veranstaltungen:

NSA Geschäftspräsentationen, Wellness PLUS+ Meeting, Praxistraining, Regional's

Veranstaltungen auf www.schiefernnetwork.at und auf www.juiceplusfamily.at
Homepages: www.juiceplus.tv, www.nsa.at, www.juiceplus-convention.com,
www.meinneuerplan.com

Diese Unterlagen findest Du zum Downloaden unter www.schiefernnetwork.at/praxistraining