

ONTWIKKEL DE JUISTE MENTALITEIT

Iedereen met wie je in contact komt, biedt een kans om over een oplossing van Isagenix te vertellen, wat zijn of haar leven drastisch kan verbeteren. Vergeet niet waarom je anderen over Isagenix wilt vertellen. Wanneer je goede sociale contacten onderhoudt, dan zullen de kansen om over Isagenix te vertellen zich automatisch voordoen.

HET GAAT NIET OM JOU, HET GAAT OM HEN

Wanneer je contact maakt met anderen, heb je maar één doel: de ander beter leren kennen. Stel open vragen, zodat je erachter komt hoe Isagenix deel kan uitmaken van hun leven.

JOUW ENIGE DOEL IS OM GEÏNTERESSEERD TE ZIJN, NIET INTERESSANT

Je wordt meer vertrouwd als je luistert naar wat ze zeggen. Als je een vraag stelt, toon dan belangstelling voor hun antwoord!

JOUW LICHAAMSHOUDING EN MENTALITEIT BEPALEN DIE VAN HEN

Lichaamstaal speelt soms een grote rol om anderen op hun gemak te stellen. Zelfs iets heel eenvoudigs als rechtop staan met een open lichaamshouding (zonder gevouwen armen, enz.) zorgt ervoor dat je toegankelijker overkomt, zodat anderen zich op hun gemak voelen om jou vragen te stellen.

WEES ECHT OPRECHT

Ben jij jezelf? Zo niet, hoe kun je van anderen verwachten dat ze zich blootstellen? Door jouw eerlijkheid vinden mensen jou toegankelijker, daarom moet je zo oprecht mogelijk zijn. Vergeet niet dat voordat mensen geïnteresseerd zijn in producten, ze geïnteresseerd moeten zijn in wat jij hen te vertellen hebt.

LEG CONTACTEN: STAP 1 - STIMULEER BELANGSTELLING

STIMULEER BELANGSTELLING ONLINE

Wees niet bang om je persoonlijke resultaten en je succes met anderen te delen. Wees positief, wees echt, en wees jezelf! Het is belangrijk dat je Isagenix niet aan anderen opdringt.

STIMULEER NIEUWSGIERIGHEID EN BELANGSTELLING

Je kunt mensen vinden die mogelijk belangstelling hebben door op de toon van hun posts op social media te letten. Als hun posts en de toon van hun berichten wijzen op een wens om hun lichaamsimago of -vorm, hun welzijn of financiële status te verbeteren, dan is het mogelijk dat ze lid willen worden van de Isagenix-gemeenschap.

GEbruik DE GOEDE F.O.R.M(ULE)

Contact leggen draait om VERTELLEN, niet om VERKOPEN, en het begint met de juiste vragen te stellen! Gebruik F.O.R.M. als richtlijn voor de soort vragen die je kunt stellen om een oplossing te vinden die aan hun behoeften voldoet.

- F** - Familie
- O** - Occupatie
- R** - Recreatie
- M** - Motivatie

BELANGSTELLING OPWEKKEN IN EEN PERSOONLIJK GESPREK

Hoe begin je een gesprek over Isagenix? Begin met onze geweldige producten!

- ✓ **Neem je IsaShaker™** overal mee naar toe om voldoende vocht binnen te krijgen en om onderweg van je favoriete producten te genieten.
- ✓ **Deel monsters uit** om anderen de producten van Isagenix te laten proeven.

TIPS VOOR HET STIMULEREN VAN BELANGSTELLING OP SOCIAL MEDIA

- ✓ Niet vergeten: minder is meer: stuur geen lange berichten als een kort bericht volstaat! Het gaat om het ontwikkelen van relaties, betrokkenheid en merkbekendheid.
- ✓ Kies je twee favoriete social media platforms.
- ✓ Wees oprecht. Mensen voelen het aan als je hen probeert te werven in plaats van te helpen.
- ✓ Post nooit iets op social media wat je niet persoonlijk zou zeggen.

THE DO'S & THE PLEASE DON'TS

for building your IsaBusiness on social media





DO UNTO OTHERS
Before posting, ask yourself, "Would I want to see this?" Keep your audience's personality, needs, and wants in mind.



DON'T BE "THAT GUY" or "THAT GIRL"
Don't beg for likes or comments. Share interesting, relevant content to encourage engagement.



SHOW, DON'T TELL
Share interesting, high-quality images and videos to tell your story. Visuals are what engage!



WORDY, WORDY, WORDS
Keep it short, snappy, and to the point. Think "photo caption."

TWINKLE TWINKLE LITTLE STAR
Let your personality shine. Be yourself, and use everyday language, so conversations are easy to jump into.



THE WALKING ADVERT
75% of followers unlike a brand doing too much shameless self-promotion.¹





SOCIAL BUTTERFLIES
Tag friends, ask questions, and share and comment on your friends' posts. Respond quickly to comments - both good and bad.



SPAMMY SPAMMY
Don't post more than twice per day - you'll just fill up people's newsfeeds, making them more likely to unfollow you.

TEACHER'S PET
Take an extra minute to proof-read for ~~mistake~~ mistakes.



#HASHTAG #HACKS
#DoNotGoOverboard
#TooManyHashtags
#NoMoreThan3
#DontBeObnoxious





WHO ARE YOU TALKING TO?
Check your privacy settings to make sure you're reaching the right audience before you go public.

¹IntelesysOne: Do's and Don'ts of Social Media

LEG CONTACTEN: STAP 2 - NOTEER DE CONTACTGEGEVENS

Zodra je iemand hebt ontmoet met wie je graag opnieuw wilt praten, leg je een contact via social media en/of deel je je contactgegevens. Dat is erg belangrijk. Als je al over de producten hebt gesproken, deel je een productmonster en vraag je hoe je weer contact kunt opnemen om te horen of ze het product lekker vonden. Als iemand belangstelling heeft om meer over Isagenix te weten te komen, organiseer je altijd een offline meeting om hem of haar meer te vertellen.

Als de interactie alleen op social media plaatsvindt, zoals een opmerking op jouw posts over Isagenix, dan stuur je een private message, zodat je een relatie kunt opbouwen. Vraag om extra contactgegevens, zodat je meer informatie kunt sturen over dat waarin ze geïnteresseerd zijn.



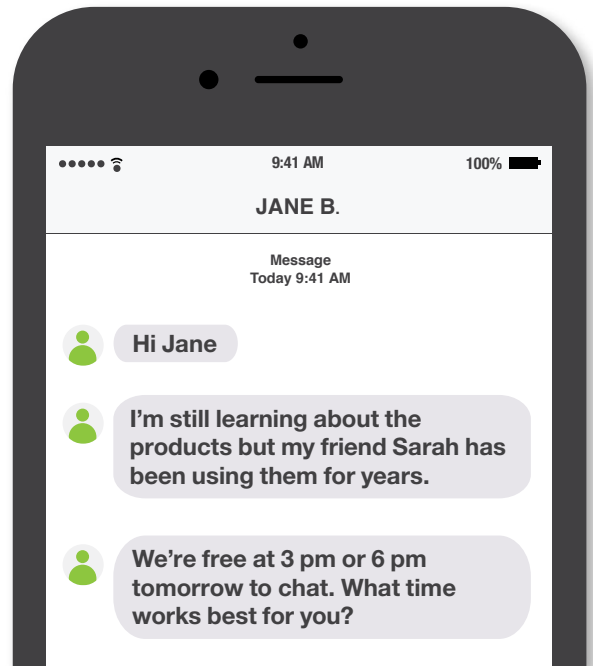
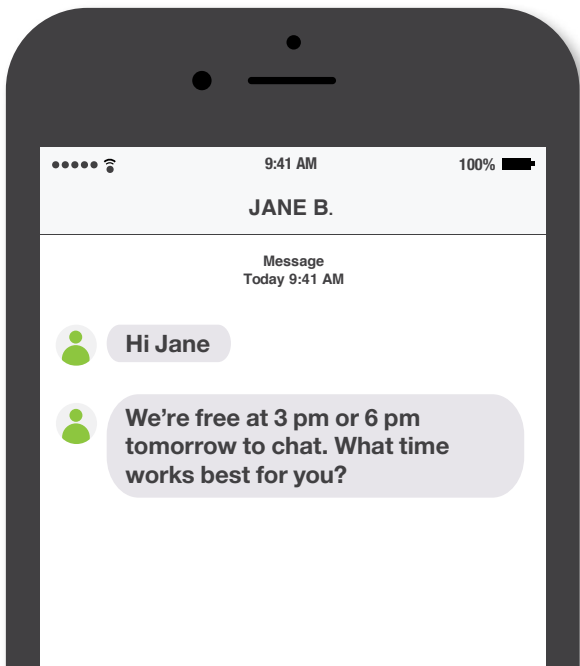
LEG CONTACTEN: STAP 3 - MAAK EEN AFSPRAAK

HET GEHEIM VAN JOUW SUCCES

- ✓ Wees er snel bij! Organiseer de afspraak binnen 48 uur nadat ze belangstelling voor Isagenix hebben getoond.
- ✓ Vergeet nooit dat jij het heft in handen hebt!
- ✓ Stel twee tijden voor om een afspraak te maken.
- ✓ Praat via de telefoon of organiseer een persoonlijke meeting met hen en een vriend(in).
- ✓ Doe dit op professionele wijze:

Wanneer je een afspraak maakt, stuur je een dergelijk bericht:

Of als je pas met je Isagenix-bedrijf bent begonnen, zeg je iets als:



Het belangrijkste is om het kort en eenvoudig te houden en het gesprek offline te voeren. Daarvoor gelden dezelfde regels: Wees jezelf, wees oprecht en zorg ervoor dat je plezier hebt!

LEG CONTACTEN: STAP 4 - VERTEL OVER ISAGENIX

NIET VERGETEN -

MINDER IS MEER

Overdonder de mensen niet met te veel informatie.

GEBRUIK DE TOOLS

Maak gebruik van je teamleden, driewegsgesprekken en de hulpmiddelen van IsagenixBusiness.com.

HOE EENVOUDIGER, HOE BETER

Ontwikkel een eenvoudige aanpak. Nieuwe leden zullen jouw aanpak kopiëren als zij besluiten om een bedrijf te starten.

VERTEL OVER ISAGENIX:

- ✓ Gebruik de Experience Isagenix presentatie of de Experience Isagenix Digital Tool om meer te vertellen over de Isagenix-cultuur aan een groep mensen, of tijdens een online-presentatie.
- ✓ Nodig de mensen uit voor een Launch Party, zodat je hen meer kunt vertellen en hen kunt introduceren aan mensen met dezelfde interesses.

Hulpbronnen: Ga naar Isagenix.Business.com en zoek de tools die je nodig hebt om mensen over Isagenix te vertellen.

CHECKLIST VOOR EEN NIEUW LID
AANBEVELING VOOR ISAGENIX VOER JE DE VOLGENDE TAPPELIJST MET HET NIEUWE LID UIT.

STAP 6 - ADVIESAANRaden
Verder het nieuwe lid tot de...
• Het is belangrijk om te weten wat de...
• Het is belangrijk om te weten wat de...
• Het is belangrijk om te weten wat de...

STAP 7 + 1
• Het is belangrijk om te weten wat de...
• Het is belangrijk om te weten wat de...

STAP 2 - BEPAAL DE DOELSTELLINGEN VAN HET LID - Vind alle doelstellingen aan die van toepassing zijn
• Het is belangrijk om te weten wat de...
• Het is belangrijk om te weten wat de...

STAP 3 - INTERVIEW MET HET NIEUWE LID
• Het is belangrijk om te weten wat de...
• Het is belangrijk om te weten wat de...

STAP 4 - INTRODUCER HET BACK OFFICE
• Het is belangrijk om te weten wat de...
• Het is belangrijk om te weten wat de...

STAP 5 - ISABODY CHALLENGE
• Het is belangrijk om te weten wat de...
• Het is belangrijk om te weten wat de...

Checklist (wordt vervolgd op de volgende pagina)

Kijk op IsagenixBusiness.com voor meer informatie.

Bestelstatus: Klik op IsagenixBusiness.com voor meer informatie.

Bestelnummer: Klik op IsagenixBusiness.com voor meer informatie.

FOLLOW-UP

Help je klanten in het begin om de juiste oplossingen/pakketten te selecteren. Gebruik het 'Enrolment Form' op [IsagenixBusiness.com](https://isagenixbusiness.com).

AFSLUITING VAN DE MEETING EN FOLLOW-UP

- Als je nieuwe contactpersoon meteen beslist om een Isagenix lidmaatschapsaccount te openen:
 - ✓ Feliciteer hem of haar met het feit dat ze hun gezondheid prioriteren en verzeker hem of haar dat je altijd met raad en daad klaar zult staan.
 - ✓ Vraag of ze vragen hebben over de producten of hoe ze gebruikt worden.
 - ✓ Leg uit welke fantastische opties en voordelen verkrijgbaar zijn.
 - ✓ Maak een afspraak om de 'Checklist voor nieuw lid' door te nemen, zodat ze meteen succes hebben.
- Als je nieuwe contactpersoon zegt dat hij of zij twijfels heeft over het openen van een account, dan is dat geen probleem!
 - ✓ Stel open vragen om erachter te komen waarom hij of zij twijfelt.
 - ✓ Maak een afspraak voor een nieuw gesprek.
 - ✓ Vergeet niet dat 'nee' of 'nu niet' niet gelijk is aan nooit. Forceer niemand om iets te doen waar ze niet klaar voor zijn.
- Als de contactpersoon zegt dat hij of zij niet geïnteresseerd is, dan moet je dat niet als een persoonlijke belediging opvatten.
 - ✓ Verzeker hem of haar dat je klaar staat om ook in de toekomst vragen te beantwoorden, mochten die er zijn.
 - ✓ Maak een notitie op jouw 'Wie ken je?'-lijst en vraag of het OK is om contact te onderhouden.
 - ✓ Vraag of hij/zij iemand kent die mogelijk geïnteresseerd is.
 - ✓ Respecteer zijn of haar wensen en stel geen vragen meer als je dat wordt gevraagd.

EXTRA HULP BIJ HET WEGNEMEN VAN BEZWAREN? GEBRUIK 'FEEL, FELT, FOUND'!

Wanneer je anderen over Isagenix vertelt, kun je vragen en bezwaren verwachten. Een zeer effectieve aanpak is aan te geven dat je precies begrijpt wat ze bedoelen. Probeer de methode die in het Engels "Feel, Felt, Found" wordt genoemd. Je kunt bijvoorbeeld dit zeggen:

*"Ik weet hoe jij je voelt. (**feel**). Ik voelde (**felt**) me ook onzeker over de aankoop van een voedselvoorraad voor 30 dagen in één keer, maar toen ik het systeem eenmaal begon te gebruiken, vond (**found**) ik ook dat ik veel minder dan normaal uitgaf, omdat ik veel minder uit ging eten dan voordat ik met Isagenix begon."*