

# Checkliste für Ihr USANA-Geschäft

Herzlichen Glückwunsch zur Gründung Ihres USANA-Geschäfts. Diese Checkliste enthält wichtige Tipps und Anregungen, damit Sie sofort loslegen können.

## **SPEICHERN SIE DIESE NUMMERN IN IHREM HANDY**

- Ihre Vertriebspartner-Kennnummer
- Kundendienst

- Belgien: 0 800 14 432
- Frankreich: +33 1 42 99 76 50
- Deutschland: 0 800 182 5899
- Italien: 800 790 241
- Niederlande: 0 800 022 7288
- Rumänien: +40 312 295 242
- Spanien: 900 941 696
- Großbritannien: 08 08 234 4478

## **VERBINDEN SIE SICH MIT UNS**

Auf The Hub finden Sie aktuelle Informationen, und auf unseren Seiten in den sozialen Medien stellen wir professionelle Inhalte bereit, die Sie veröffentlichen können.

## **FINDEN SIE HERAUS, WAS SIE MOTIVIERT**

Warum brennen Sie für Ihr USANA-Geschäft? Was wird Sie in den kommenden Monaten motivieren? Schreiben Sie alles auf, und halten Sie es sich jeden Tag vor Augen.

## **SCHREIBEN SIE IHRE ZIELE NIEDER**

Legen Sie zwei kurzfristige und zwei langfristige Geschäftsziele fest. Was sind wichtige Tätigkeiten, denen Sie täglich nachgehen werden? Prüfen Sie regelmäßig, ob Sie noch auf Kurs sind.

## **ERSTELLEN SIE EINEN AKTIONSPLAN**

Wie viel Zeit werden Sie für Ihr USANA-Geschäft aufwenden, um Ihre Ziele zu erreichen? Erstellen Sie einen genauen Plan und halten Sie sich daran.

## **MELDEN SIE SICH FÜR EINE USANA-VERANSTALTUNG IN IHRER NÄHE AN**

Veranstaltungen sind eine großartige Möglichkeit, sich mit anderen Vertriebspartnern auszutauschen und von anderen zu lernen, die ein erfolgreiches USANA-Geschäft aufgebaut haben.

## **ENTWICKELN SIE SICH WEITER**

Investieren Sie in sich und Ihr Wachstum. Beschäftigen Sie sich täglich 30 Minuten lang mit Materialien zum Thema persönliche Weiterentwicklung.

## **MACHEN SIE SICH MIT DEM VERGÜTUNGSPLAN VERTRAUT**

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie und andere Geld verdienen können.

## **LESEN SIE SICH UNSERE RICHTLINIEN DURCH UND LASSEN SIE SICH ZERTIFIZIEREN**

Erfahren Sie, wie Sie Ihr Geschäft einem weltweiten Publikum vorstellen können und es rechtlich absichern. Besuchen Sie The Hub > Schulungen (Training) > Ethische Geschäftspraktiken (Ethics & Education), um sich unsere offiziellen Richtlinien durchzulesen, einen kurzen Kurs zum Thema Ethik zu belegen und sich zertifizieren zu lassen.

## **SCHREIBEN SIE ÜBER IHRE PRODUKTERFAHRUNGEN**

Ihre persönliche Erfahrung mit den USANA-Produkten ist Ihr bestes Verkaufsargument. Verwenden sie die Produkte regelmäßig, um darüber berichten zu können, wie effektiv sie sind.

## **ERZÄHLEN SIE IHRE GESCHICHTE**

Von Ihren Erfahrungen mit unseren Produkten zu erzählen, ist eine hervorragende Methode, mit Ihren Kontakten in Verbindung zu treten.

## **SPRECHEN SIE ÜBER USANA**

Freunde, Familienmitglieder und Kollegen sind die perfekten ersten Ansprechpartner. Erzählen Sie ihnen von dem neuen Unternehmen, mit dem Sie zusammenarbeiten, und fragen Sie sie, ob sie mehr über die von Ihnen angebotenen Produkte erfahren möchten.

## **BLEIBEN SIE DRAN**

Fassen Sie bei potenziellen Kunden oder Teammitgliedern immer nach, um Verkäufe abzuschließen und Provisionen zu verdienen.

## **ES IST IHR GESCHÄFT**

Ihr Einkommen hängt allein von Ihnen ab.