

# DE WEG NAAR SUCCES\* ASEA WEET DE WEG

De geschiedenis van netwerkmarketing wordt gekenmerkt door talloze mensen die hun eigen verwachtingen overtroffen en grote successen behaalden zonder lange, saaie trainingen of beroepservaring. Wat is de kritische factor voor hun succes?

Allereerst is hun succes gebaseerd op het feit dat ze een systeem hebben ontdekt. Ze hebben het idee dat ze deel uitmaken van dit systeem en zijn vastberaden om anderen bij dit systeem te betrekken. Als u zaken goed en vastberaden aanpakt, niet tegen elke uitdaging als een berg opkijkt en de regels van het systeem hanteert, kunt u bijna alles bereiken.

Bij ASEA identificeren en definiëren we onszelf door ons streven naar persoonlijke ontwikkeling. Het leidende principe van onze bedrijfscultuur is 'Believe. Belong. Become' (Geloven, thuis voelen, groeien). Het ASEA-systeem is gebouwd op dit concept. Geloven in onze producten en ons bedrijf, je thuis voelen bij een team dat je volledige steun biedt, en alles bereiken en worden wat je ambieert.

De ASEA-succesgids is gemaakt met het oog hierop en tegen deze achtergrond. Met deze beproefde, gebruiksvriendelijke gids kunt u snel uw ASEA-bedrijf opzetten en uitbouwen en blijft succes niet lang uit. Met hulp van uw sponsor, uw upline en het ASEA-team doet u snel ervaring op waarmee u niet alleen de eerste stappen zet voor u en uw bedrijf, maar ook anderen traint, zodat zij dezelfde kansen krijgen.

Start uw ASEA-bedrijf met kennis van zaken. Zet u in voor alles waar u in gelooft. Wees succesvoller.

Believe. Belong. Become.

Met ASEA kunt u alles bereiken.

\* 1. Voor een promotor of een deelnemer aan het systeem is het niet toegestaan om iemand ervan te overtuigen een betaling uit te voeren door voordelen te beloven als ze anderen overhalen mee te doen.

2. Laat u niet misleiden door beweringen dat er gemakkelijk hoge inkomsten kunnen worden behaald. Net als in elk bedrijf zijn inkomsten afhankelijk van persoonlijke inspanningen, tijd, arbeid en investeringen van de partner.

# MIJN ASEA-GEGEVENS

U vindt alle belangrijke informatie die u nodig hebt om uw ASEA-bedrijf te ontwikkelen op de volgende pagina's. Voor verdere vragen kunt u contact opnemen met uw plaatselijke sponsor of upline. Ze zijn er om u te helpen en adviseren.

Mijn partner-id: \_\_\_\_\_

Gebruikersnaam voor mijn persoonlijke website: \_\_\_\_\_

http://username.teamasea.com/ \_\_\_\_\_

Wachtwoord voor mijn ASEA-backoffice: \_\_\_\_\_

## Contactgegevens van mijn sponsor

Naam: \_\_\_\_\_

Telefoonnummer: \_\_\_\_\_

E-mailadres: \_\_\_\_\_

## Overige belangrijke ASEA-contactpersonen

Naam: \_\_\_\_\_

Telefoonnummer: \_\_\_\_\_

E-mailadres: \_\_\_\_\_

Naam: \_\_\_\_\_

Telefoonnummer: \_\_\_\_\_

E-mailadres: \_\_\_\_\_

Naam: \_\_\_\_\_

Telefoonnummer: \_\_\_\_\_

E-mailadres: \_\_\_\_\_

## ASEA-contactpersonen

Hieronder staan de contactgegevens van ASEA. Het ASEA-team is uw partner en kan u met zo ongeveer alles helpen.

Main Office

---

6550 South Millrock Drive, Suite 100

Salt Lake City, UT 84121

## OVERIGE CONTACTGEGEVENS

### Ondersteuning voor partners in het Nederland:

Openingstijden: 17.00-01.00 CEST (ma-vrij)

Gratis telefoonnummer: 0800 02 29 84 8

E-mailadres: [Netherlands@ASEA.net](mailto:Netherlands@ASEA.net)

### Ondersteuning voor partners in België:

Openingstijden: 17.00-01.00 CEST (ma-vrij)

Gratis telefoonnummer: 0800 75 06 5

E-mailadres: [DutchBelgium@ASEA.net](mailto:DutchBelgium@ASEA.net)

# AAN DE SLAG BELANGRIJKE INFORMATIE

Het allerbelangrijkste is om zo snel mogelijk te aan de slag te gaan met ASEA en deze beproefde stappen naar succes te volgen. De volgende checklist bevat een aantal punten die u zorgvuldig moet doorwerken in de eerste paar dagen nadat u lid bent geworden van het ASEA-team of de Starterskit (eKit) hebt ontvangen. De ervaring leert dat partners die deze checklist in de eerste paar dagen doornemen zich als gevolg van deze informatie niet alleen zekerder voelen als ze mensen benaderen, maar ook dynamischer met hun bedrijf van start gaan.

## Checklist

- Meld u aan en bestel het ASEA-inschrijvingspakket (inclusief de Starterskit)
- Stel uw automatische verzending bij ASEA in
- Neem de Starterskit door
- Gebruik de ASEA-producten om uw eigen ASEA-verhaal te vertellen
- Maak een lijst met 'Mijn redenen en verwachtingen' en 'Mijn overtuigingen' (zie stap 2)
- Vul de lijst met doelen in voor uw succesvolle ASEA-bedrijf (zie stap 3)
- Raak vertrouwd met de details van uw ASEA-backoffice (elektronisch kantoor)
- Stel samen met uw sponsor een lijst op met 20 contactpersonen of mogelijke geïnteresseerden voor uw ASEA-bedrijf
- Neem de Top 20 door en nodig uw contactpersonen uit om meer over ASEA te weten te komen
- Word een Director (zie stap 3)

In het volgende hoofdstuk van de ASEA-succesgids worden de beproefde stappen geschetst om met succes uw bedrijf te plannen en uit te bouwen voor de lange termijn. **Deel I (stap 1-4)** gaat over het uitbouwen van uw persoonlijke basis voor succes, en in **Deel II (stap 5-8)** wordt de toepassing van de bewezen ASEA-bedrijfsprincipes uitgelegd.

# STAP 1. START UW EIGEN ASEA-VERHAAL!



Bij ASEA zeggen we het graag zo: “Koop een pakket en probeer het zelf”. Als u anderen graag dichterbij het ASEA-succesverhaal wilt brengen, is het belangrijk dat u zelf de ASEA-producten uitprobeert en er beter van wordt. Hoe eerder u de resultaten van het gebruik van ASEA-producten ondervindt, hoe gemakkelijker het zal zijn om anderen van de voordelen te overtuigen.

## A. Laat u inspireren door de producten!

U gebruikt waarschijnlijk al ASEA-producten om u fijner te voelen en voor een betere uitstraling. Zo niet, begin dan meteen. Drink twee keer per dag 60 ml ASEA, zoals aanbevolen. Gebruik ook twee keer per dag RENU 28, zodat u ten volle het effect op uw huid ervaart.

## B. Wat ASEA te bieden heeft

Met ASEA kunt u uw lichaam voorzien van Redox-signaalmoleculen die een belangrijke rol in de celcommunicatie van het hele lichaam spelen. Veel ASEA-gebruikers zien al na een paar weken gebruik effect van onze producten. ASEA moet ten minste 90 dagen en RENU 28 ten minste 28 dagen worden gebruikt voordat de Redox-signaalmoleculen volledig effectief zijn.

## C. Lifestylebarometer

Aan de hand van de Lifestylebarometer kunt u de voordelen van ASEA en RENU 28 beoordelen. Zodra u begint met het gebruik van de producten, merkt u veranderingen op verschillende vlakken van uw gezondheid. Houd elke week bij hoe u zich voelt en zie het verschil dat deze producten in uw leven maken.

Deze tabellen helpen ook om zorgvuldig aandacht te besteden aan bepaalde aspecten waaraan u misschien nog niet eerder hebt gedacht. Hiermee kunnen u en uw contactpersonen het gebruik van ASEA en RENU 28 beter beoordelen.

|  | Vóór | Week 1 | Week 2 | Week 3 | Week 4 |
|--|------|--------|--------|--------|--------|
| Fitheid<br><i>(bijv. futloos, sportief, fit, enz.)</i>                         |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
| Gemoedstoestand<br><i>(bijv. lusteloos, depressief, vrolijk, enz.)</i>         |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
| Leefomstandigheden<br><i>(bijv. slaappatronen, stress, rustperiodes, enz.)</i> |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
| Maaltijden<br><i>(bijv. regelmatig, evenwichtig en gevarieerd, enz.)</i>       |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
| Teint<br><i>(bijv. elasticiteit, rimpels, vochtgehalte van de huid, enz.)</i>  |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
| Persoonlijke aspecten  |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
|  |      |        |        |        |        |
| ALGEHEEL   |      |        |        |        |        |

**BELANGRIJK:** Geef elk aspect een score van 1 (niet erg goed) t/m 10 (zeer goed) en tel vervolgens de resultaten op. Vul de scores in de kolom 'Vóór' in. Zodra u begint met het drinken van ASEA en het gebruik van RENU 28, voert u uw scores elke week in de overeenkomstige kolom in om te zien welke effecten ASEA en RENU 28 op u hebben!

#### D. Instructies voor het gebruik van ASEA-producten

- Drink twee keer per dag 60 ml ASEA
- Meng ASEA niet met andere stoffen
- Drink ASEA 10 minuten voor of na een maaltijd
- Drink ASEA alleen uit een plastic of papieren beker of uit een glas
- Drink ASEA niet rechtstreeks uit de fles
- Zorg ervoor dat u een evenwichtige inname van vocht houdt terwijl u ASEA drinkt

- ASEA kan worden ingevroren
- Als ASEA bij ontvangst bevroren is, moet u zorgen dat het vóór gebruik helemaal ontdooid is
- ASEA is niet gevoelig voor kou of warmte

### Denk aan het volgende bij het gebruik van RENU 28:

- Schud goed voor gebruik
- Breng RENU 28 aan op een schone huid en vóór alle andere huidverzorgingsproducten
- RENU 28 heeft doorgaans geen invloed op andere producten die u gebruikt
- RENU28 kan indien gewenst royaal worden aangebracht op elk deel van de huid
- Masseer de gel in totdat deze volledig is opgenomen door de huid. Vermijd elk contact met de ogen.
- Veeg indien nodig overtollige gel weg
- Voor het beste resultaat brengt u het ten minste tweemaal per dag aan
- Alleen voor uitwendig gebruik

## E. Uw persoonlijke ASEA-verhaal

Het is belangrijk voor u om uw ervaringen met anderen te delen. Uw verhaal moet absoluut uw persoonlijke ervaringen met ASEA-producten bevatten. Veel ASEA-consultants maken een korte beschrijving van hun eigen verhaal. Beperk deze beschrijving tot drie of vier zinnen, zodat u het in 15 tot 30 seconden kunt vertellen wanneer u even tijd over hebt.

Als gedreven ASEA-leider moet u uw verhalen steeds weer vertellen, omdat u telkens wanneer u iemand uw verhaal vertelt of iemand ontmoet die heeft geprofiteerd van de producten, overtuigender overkomt. Het versterkt uw vastberadenheid en zelfvertrouwen, en het wordt een aansprekend onderdeel van uw succesverhaal.

Schrijf hier uw 'Beknopte ASEA-verhaal':

---

---

---

---

---

---

---

## Productervaringsrapport

Hieronder staan enkele voorbeelden van ervaringsrapporten van andere ASEA-partners die zij weer aan hun contactpersonen vertellen:

“Ik word dit jaar 80 en van alle dingen die mij lief zijn, is ASEA het laatste dat ik zou opgeven.”

–Marlin, Logan, UT

“Ik gebruik ASEA nu 2 maanden en ik zou nooit hebben geloofd dat mijn leven hierdoor zo zou veranderen..”

–Cindy, Camas, Washington

“Ik word dit jaar 80 en ik geef het drinken van ASEA nooit op. Ik ben fit, geniet en wil zo wel 100 worden!”

–Sharolyn E.

“Ik ben een huisvrouw en moeder van 7 kinderen van 12 tot 22 jaar. Sinds ik ASEA begon te drinken, zorg ik beter voor mezelf.”

–Jan, Lakeland, FL

“Ik wilde het product [RENU 28] zelf uitproberen voordat ik het aan anderen aanbeveelde. Het was echt verbaazingwekkend hoe veel beter ik eruit zag en hoeveel mijn uiterlijk en de huidstructuur verbeterden.”

–Jacqueline D.

“Ik gebruikte RENU 28 op mijn lichaam om mijn huid steviger, strakker en zachter te houden. Ik ben niet teleurgesteld door de resultaten! De structuur van de dunne, tere huid aan de binnenkant van mijn bovenarmen voelt zo veel beter aan en mijn armen lijken minstens tien jaar jonger!”

–Eannah W.



# STAP 2.

## REDENEN, VERWACHTINGEN EN OVERTUIGING

Veel ASEA-partners zijn ervan overtuigd dat het beste wat ze voor anderen kunnen doen, is hen de mogelijkheid bieden om lid te worden van het ASEA-team en betrokken te raken. Om andere mensen enthousiast te maken over deze producten moet u er eerst zelf van overtuigd zijn. Alleen als u een duidelijk doel hebt en overtuigd bent van zowel de ASEA-producten als de bijbehorende mogelijkheden, kunt u uw dromen vervullen en een winstgevend en succesvol bedrijf opbouwen.

### 1. Mijn redenen en verwachtingen

De belangrijkste reden voor succes in deze branche is dat een partner duidelijkheid heeft ten aanzien van zijn of haar daden en motieven. Met andere woorden, dat ze precies weten waarom ze zich bij dit bedrijf hebben aangesloten.

Stel uzelf de volgende vragen en schrijf de antwoorden hieronder:

- (1) Wat verwacht ik van ASEA?
- (2) Waarom wil ik dit?

Terwijl u nadenkt over de antwoorden, is het belangrijk om uzelf echt af te vragen wie u bent en wat u wilt bereiken. Op het moment dat u het antwoord op deze vragen hebt, vormt zich een duidelijk beeld van de betekenis en het doel van wat u doet. Veel mensen noemen dit het 'waarom'.

Bij het definiëren van uw eigen persoonlijke 'Waarom' helpt het om dit op te schrijven. Het maakt niet uit of u uw antwoorden typt of met de hand opschrijft. Als u altijd uw redenen duidelijk voor u ziet en er altijd op kunt terugvallen, vergeet u nooit waarom u zich hebt aangesloten bij ASEA.

Dit punt is zeer belangrijk, want er zullen momenten van twijfel komen wanneer u zich gefrustreerd voelt, gestrest en teleurgesteld of u gewoon de handdoek in de ring wilt gooien. Op zulke momenten hebben mensen de neiging om te vergeten waarom ze ooit besloten zich bij ASEA aan te sluiten. Maar als u nadenkt over uw duidelijke, goed doordachte redenen voor deelname aan ASEA, zullen de frustratie, stress en teleurstelling snel verdwijnen. Het 'waarom' zal u opnieuw duidelijk worden en u motiveren om door te gaan.

Daarom moet u uw redenen om te kiezen voor ASEA in gedachten houden en opschrijven. Uw antwoord kan er bijvoorbeeld zo uitzien:

"Ik sloot me bij ASEA aan om mijn persoonlijke pensioenfonds te verhogen."

"Ik koos ASEA omdat ik vaker op vakantie wil kunnen met mijn gezin."

"Ik ben bij ASEA zodat ik mijn kinderen kan ondersteunen bij hun opleiding."

Noteer hier uw redenen om te kiezen voor ASEA:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

**"Geloof dat u het kunt en u bent al halverwege."**

-Theodore Roosevelt

## 2. Overtuiging

Het vereist zekerheid en een diepgewortelde overtuiging om echt betrokken te raken bij ASEA. Met de juiste overtuiging is het niet moeilijk voor u en uw team om u echt te wijden aan het starten van uw eigen bedrijf. Het is echt heel eenvoudig: elk belangrijk bedrijf vereist absolute overtuiging dat uw handelingen noodzakelijk, daadkrachtig en correct zijn. Zodra u daarvan overtuigd bent, is het voor u niet moeilijk om adequaat te handelen en de nodige stappen te ondernemen om te slagen.

Wat hebt u dus nodig om overtuigd te raken? In het algemeen zijn ASEA-partners overtuigd van een aantal zaken: de producten, het beloningsplan en mogelijk andere voordelen, zoals trainingen en het managementteam.

Het is heel belangrijk dat u heel duidelijk bent over de gebieden die het allerbelangrijkste zijn voor u persoonlijk. Schrijf ze op. Uw antwoord kan er bijvoorbeeld zo uitzien:

"Ik ben ervan overtuigd dat de producten goed zijn voor mij."

"Ik ben ervan overtuigd dat ASEA mij de gelegenheid biedt om mijn inkomen te verhogen."

"Ik ben ervan overtuigd dat iedereen ASEA en de voordelen ervan zou moeten ervaren."

Noteer hier uw persoonlijke opvattingen en overtuigingen over ASEA:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

Er is één laatste aspect van het thema 'Overtuiging' waar u rekening mee moet houden.

Uw ondersteuning van de overtuigingen van uw team is net zo belangrijk als uw eigen overtuigingen ten aanzien van ASEA. Wil uw team gemotiveerd en actief te werk gaan, moet u uw teamleden eraan herinneren waarom ze besloten om zich aan te sluiten bij ASEA door herhaaldelijk hun aandacht te vestigen op hun eigen overtuiging van de producten en de bijbehorende mogelijkheden.

Een effectieve methode bij de omgang met uw team is het gebruik van zogenaamde 'overtuigingsfactoren'. Deze omvatten een reeks bedrijfstoel en evenementen die u en uw team ondersteunen in het handhaven en versterken van uw overtuigingen. 'Overtuigingsfactoren' zijn onder andere video's over de producten en de zakelijke mogelijkheden, evenals ander informatief materiaal dat wordt verstrekt door ASEA, vergaderingen, congressen en nog veel meer. Tijdens en bij de voorbereiding van conferentiegesprekken en vergaderingen met uw team moet u altijd gebruikmaken van deze overtuigingsfactoren om uw eigen overtuigingen en die van uw team te versterken.

**"Wat voor ons ligt en wat achter ons ligt, is heel klein in vergelijking met wat in ons zit."**

– Ralph Waldo Emerson

# STAP 3.

## DOELSTELLINGEN EN INZET

Het belang van doelstellingen: Zodra u besluit om uw plan in daden om te zetten en ASEA beschikbaar te stellen aan anderen, is een doel hebben van het allergrootste belang. Zolang u geen duidelijke, nauwkeurig omschreven doelstellingen hebt, is het structureren van uw ASEA-programma zeer lastig.

Op de volgende pagina's vindt u een handleiding voor het opstellen van deze korte- en langetermijndoelstellingen.

In het vorige deel hebt u geleerd waarom 'redenen en overtuigingen' zo belangrijk zijn, zodat de redenen waarom u zich hebt aangesloten bij ASEA heel duidelijk zijn voor u, en zodat u er echt van overtuigd bent dat uw dromen uit kunnen komen met de kans die ASEA u biedt.

### A. Korte- en langetermijndoelstellingen opstellen

Zodra u uw redenen hebt vastgesteld om u aan te sluiten bij het ASEA-team, is het tijd om de doelstellingen te bepalen om uw dromen waar te maken. Dit betekent dat u moet nadenken over waar u wilt zijn in de toekomst en hoe u daar gaat komen.

Er zijn 4 basisniveaus waaraan de meeste ASEA-partners hun zakelijke succes afmeten:

1. Productkopers. Deze stap betekent dat u genoeg commissie hebt gegenereerd om uw maandelijkse zending te betalen.
2. Parttime-inkomen. Als u uw bedrijf eenmaal hebt opgebouwd op parttimebasis, kunt u uw inkomsten gebruiken om een deel van de huur, de aflossingstermijnen van uw auto en nog een paar andere facturen te betalen.
3. Fulltime-inkomen. Zodra u dit niveau hebt bereikt, beschikt u over een fulltime-inkomen waardoor u al uw tijd kunt besteden aan het opbouwen van uw ASEA-bedrijf.
4. Activabouwer. Op dit niveau dekt uw inkomen bij ASEA niet alleen uw elementaire kosten voor levensonderhoud, maar is het voldoende om u te voorzien van een bepaalde financiële onafhankelijkheid, een veilig pensioenfonds en een hoge levensstandaard.

Voor het bereiken van elk van deze niveaus moet u de bijbehorende doelen stellen:

- dagelijkse doelen
- wekelijkse doelen
- maandelijkse doelen
- doelen voor de komende 3 maanden
- doelen voor de komende 6 maanden
- doelen voor de komende 12 maanden

## B. Een Director worden binnen slechts 14 dagen

Deze eenvoudige doelstelling is uw eerste stap naar succes. Om Director te worden, hoeft u slechts twee mensen in te schrijven als uw zakenpartner die elk ten minste één pakket bestellen.

## C. Het Bronze-niveau halen

Het bereiken van de rang Bronze Executive vereist inzet en concentratie op uw doelstellingen. Dit toont uw leidinggevende kwaliteiten en de inzet voor uw overtuigingen bij ASEA. De volgende stap houdt in dat u een sterk team opbouwt dat zich ontwikkelt en voortbouwt op uw inspanningen, zodat ook zij Bronze Executives kunnen worden. Zodra u het niveau Bronze Executive bereikt, mag u deelnemen aan het ASEA Check Match-programma om uw persoonlijk kapitaal te ontwikkelen. Voor meer informatie verwijzen wij u naar het ASEA-beloningsplan.

## D. Uw tijd beheren

Hoe u uw tijd beheert, bepaalt voor een groot deel hoe succesvol uw bedrijf wordt. Als u efficiënt bent, groeit uw bedrijf ongetwijfeld en is het succesvol op lange termijn. Als u uw tijd verspilt, raakt u echter al snel gefrustreerd, wat resulteert in een niet-succesvol bedrijf. Bij ASEA zijn wij ervan overtuigd dat een goed product in combinatie met een sterke motivatie om hard te werken, leidt tot een hoge winstgevendheid.

Er zijn honderden boeken geschreven over het onderwerp timemanagement. Wij willen echter slechts een paar belangrijke aspecten van dit essentiële principe benadrukken. Wij raden u ook zeer aan dit te bespreken met uw sponsor of upline. Zij zullen u graag advies geven op het gebied van winstgevend timemanagement.

1. Bedenk welke activiteiten werkelijk inkomsten genereren en uw ASEA-bedrijf vooruit helpen. Nieuwe potentiële klanten inschrijven en presentaties geven zijn activiteiten die leiden tot groeiende consumentennetwerken. Elke activiteit die hiertoe leidt, kan in het algemeen worden geclassificeerd als rendabel.

Besteed het grootste deel van uw tijd (90%) aan contact opnemen, uitnodigingen organiseren, presentaties geven en opvolgen. Dit betekent dat u constant in contact bent met potentiële partners. Als u deze activiteiten consequent uitvoert, groeit uw ASEA-organisatie enorm hard in zeer korte tijd.

Besteed een klein deel van uw tijd (9%) aan training voor u en uw organisatie. Het is belangrijk voor u om uw kennis voortdurend te vergroten. Natuurlijk geldt dat ook voor uw teamleden. Het is echter belangrijker om deze kennis te gebruiken voor het leggen van contacten, het organiseren van uitnodigingen, het geven van presentaties en het verzorgen van follow-ups, dus u moet niet te veel tijd hieraan besteden.

Besteed de allerminste tijd (1%) aan het oplossen van problemen. Hoe groter uw organisatie wordt, hoe minder tijd u aan dit gebied moet besteden. Mensen uit uw downline komen naar u toe met problemen en vragen over bepaalde zaken. Sta erbij stil dat uw betrokkenheid bij het oplossen van deze problemen zo laag mogelijk zou moeten zijn, ook al hebt u plichten ten aanzien van deze mensen. Help hen een beslissing te nemen en wees er altijd om hen te adviseren, maar zorg er ook voor

dat ze begrijpen dat ze hun problemen zelf moeten aanpakken en een oplossing moeten vinden. Het ASEA-ondersteuningsteam is ook beschikbaar voor consultants en ze hebben een antwoord op veel van deze vragen. Doe een beroep op hun ondersteuning, daar zijn ze voor!

**BELANGRIJK:** Naarmate uw ASEA-bedrijf groeit, uw organisatie uitbreidt en uw commissie toeneemt, verandert de tijd die u besteedt aan elk van de bovenstaande onderdelen. Met een groeiende organisatie zult u meer tijd moeten besteden aan het trainen van uw teamleden, zodat u minder tijd overhoudt voor het leggen van contacten. Hoe dan ook, tot de rang van Bronze Executive, moet u ten minste 90% of meer van uw tijd besteden aan contacten leggen, uitnodigingen maken, presentaties geven en het verzorgen van follow-ups.

2. Bepaal of uw activiteiten geen waarde, een lage waarde of een hoge waarde toevoegen. Dit is relatief eenvoudig: een aantal activiteiten heeft praktisch geen waarde voor uw bedrijf (of heeft zelfs een negatieve waarde). Sommige activiteiten kunnen zeer weinig waarde hebben voor u, maar een kleine handvol activiteiten zijn echt van grote waarde. Vraag uzelf maar af "Hoe nuttig is deze activiteit? Wat win ik ermee?" En al snel begint u uw tijd op een andere manier te gebruiken: efficiënt. Om een idee te krijgen of een activiteit van geen, weinig of hoge waarde is, leest u snel punt 1 in de bovenstaande paragraaf door. Denk goed na over de activiteiten die echt de moeite waard zijn en uw ASEA-bedrijf vooruit helpen.
3. Besteed niet te veel tijd aan voorbereidingen. Veel partners besteden hun tijd 'aan het voorbereiden van voorbereidingen'. Hoewel het een goede zaak is om voorbereidingen te treffen, moet u op een gegeven moment echt aan de klus beginnen. Ga naar buiten, praat met mensen, nodig hen uit voor vergaderingen en laat ze de voordelen van ASEA zien.
4. Delegeer taken. Laat andere mensen u helpen met taken die een lage prioriteit voor u hebben of buiten uw expertisegebied vallen. Als het instellen van uw computer u bijvoorbeeld veel tijd kost (simpelweg omdat u geen IT-expert bent), vraag dan iemand met de nodige vaardigheden om u te helpen, zodat u vrij bent om de taken die voor u winstgevend zijn, aan te pakken. Denk er eens over na, uiteindelijk moet u zich concentreren op de activiteiten die uw bedrijf vooruit helpen.

**"Besteed uw tijd niet aan het zoeken naar obstakels. Misschien zijn die er wel niet."**

– Franz Kafka

# MIJN DOELSTELLINGEN VOOR EEN SUCCESVOL ASEA-BEDRIJF

---

1. WAT verwacht ik van ASEA?

---

2. WAAROM wil ik dit?

---

3. WANNEER wil ik dit?

---

4. HOE bereik ik dit?

---

---

---

---

Het 'hoe'-onderdeel van het doelstellingsproces is zeker het belangrijkste onderdeel. Het is meestal erg gemakkelijk om te beslissen wat u wilt en waarom, maar 'hoe' u dit wilt bereiken, is een heel andere zaak.

Hieronder vindt u enkele suggesties over hoe u uw ASEA-doelstellingen het best bereikt:

- Ik herzie mijn doelstellingen dagelijks.
- Ik zorg ervoor dat elk gezinslid ASEA-producten gebruikt.
- Ik deel elke dag vijf brochures/dvd's/documenten uit aan toekomstige partners.
- Ik voer minstens eenmaal per dag een conferentiegesprek met drie personen.
- Ik zeg toe dat ik minstens één jaar actief met ASEA werk.
- Ik neem deel aan de volgende internationale conventie van ASEA.

# STAP 4.

## UW LIJST MET POTENTIËLE TEAMLEDEN

Het vinden van potentiële partners met wie u de ASEA-kans kunt delen, is van cruciaal belang voor uw succes. We raden u aan een lijst te maken met potentiële teamleden. In de volgende paragraaf leggen we stap voor stap uit hoe u deze mensen kunt vinden en een lijst met veelbelovende kandidaten kunt opstellen.

### A. Begin met de volgende groepen en noteer namen:

Met welke van de volgende groepen bent u bekend?

- Jonge gezinnen
- Gezinnen van 'middelbare leeftijd'
- Gezinnen waarin beide ouders werken
- Ouders met hectische/stressvolle dagelijkse bezigheden

Kent u sportieve types die...?

- in hun vrije tijd sporten of in een lokale competitie spelen
- regelmatig trainen
- naar dezelfde sportschool gaan als u
- golfen
- hardlopen of joggen
- fietsen of mountainbiken
- aan bodybuilding of bodystyling doen
- over het algemeen fit blijven

Kent u mensen die...?

- voedingssupplementen gebruiken
- een gezond dieet volgen
- regelmatig trainen of oefeningen doen
- over het algemeen bewust bezig zijn met hun gezondheid



### Ken u iemand die...?

- geïnteresseerd is in anti-agingproducten
- regelmatig naar een schoonheidsspecialiste gaat
- geïnteresseerd is in natuurlijke cosmetica
- een eigen bedrijf heeft of heeft gehad
- ondernemer is
- op zoek is naar een extra bron van inkomsten
- geïnteresseerd is in de fiscale voordelen van een kantoor aan huis
- niet tevreden is over zijn of haar huidige baan

## B. Voeg hun namen toe aan de lijst, maar streep niemand weg

Aarzel niet en voeg de namen aan de lijst toe van iedereen die u kent in deze categorieën.

Wees niet bevooroordeeld en geef niet toe aan de verleiding om namen van de lijst te schrappen, alleen maar omdat u denkt dat ze het misschien te druk hebben, ze al veel geld verdienen of ze misschien beledigd zijn omdat u hen benadert. Onthoud dat zelfs als ze besluiten dat ASEA niets voor hen is, ze andere potentiële consultants naar u kunnen verwijzen. Het gaat niet alleen om wie u kent, maar ook over wie uw kennissen kennen.

## C. Bepaal de 'Top 20'

Dit is heel belangrijk. Bij het opstellen van de lijst markeert u de 'Top 20'-contactpersonen, aangezien dit de potentiële partners zijn met wie u het eerst contact moet opnemen. Hieronder doen wij enkele suggesties voor criteria aan de hand waarvan u uw 'Top 20'-kandidaten kiest. Houd er rekening mee dat deze lijst langer zal worden, dus zijn uw 'Top 20'-kandidaten de sleutel tot dat vroege, motiverende succes.

- Geïnteresseerd in fitness, wellness en/of voedingssupplementen
- Getrouwd
- Heeft kinderen
- Nadert de pensioengerechtigde leeftijd
- Heeft een aanzienlijke carrière/zakelijke achtergrond
- Is niet tevreden over zijn of haar huidige baan
- Zakelijk ingesteld
- Geloofwaardig in zijn of haar invloedssfeer
- Heeft eerdere ervaring of succes met netwerkmarketing
- Heeft de middelen om te investeren in het starten van zijn of haar eigen bedrijf
- Is zeer dynamisch en gemotiveerd

## D. Blijf namen toevoegen aan uw lijst

Onthoud vooral dat het maken van uw toekomstige teamlijst nog maar de eerste stap is. Uw succes bij ASEA hangt in aanzienlijke mate af van uw vermogen om namen te blijven toevoegen aan uw lijst. U vindt zeker andere manieren om uw bedrijf op te bouwen, maar het ontwikkelen en onderhouden van deze lijst zal een van de belangrijkste zijn. Deze lijst is van cruciaal belang voor het opbouwen van een succesvol bedrijf.

| Naam contactpersoon - | Telefoonnummer/contactgegevens |
|-----------------------|--------------------------------|
| 1.                    | _____                          |
| 2.                    | _____                          |
| 3.                    | _____                          |
| 4.                    | _____                          |
| 5.                    | _____                          |
| 6.                    | _____                          |
| 7.                    | _____                          |
| 8.                    | _____                          |
| 9.                    | _____                          |
| 10.                   | _____                          |
| 11.                   | _____                          |
| 12.                   | _____                          |
| 13.                   | _____                          |
| 14.                   | _____                          |
| 15.                   | _____                          |
| 16.                   | _____                          |
| 17.                   | _____                          |
| 18.                   | _____                          |
| 19.                   | _____                          |
| 20.                   | _____                          |

# STAP 5.

## CONTACT OPNEMEN EN UITNODIGEN

Aan de hand van uw potentiële teamlijst kunt u contact gaan opnemen met diegenen die geïnteresseerd zijn in ASEA en u kunt hen uitnodigen, zodat ze meer te weten komen over de producten en de mogelijkheden ervan. Voor veel mensen is dit het moeilijkste deel van het proces. Met behulp van uw sponsor en de volgende richtlijnen zult u het al snel gemakkelijk vinden om anderen uit te nodigen om te praten over ASEA en de voordelen.

### A. Filteren en sorteren

Filteren en sorteren betekent dat u op zoek bent naar mensen die geïnteresseerd zijn in wat u doet en wat u hebt bereikt. Het gaat NIET om het overtuigen van mensen dat ze iets nodig hebben wat u te bieden hebt, en u moet dit ook niet gewoon aan hen verkopen.

Maar hoe filtert en sorteert u uw contactpersonen? Stel eerst vragen! Luister naar de persoon met wie u praat en let op de manier waarop hij of zij uw vragen beantwoordt. De antwoorden die ze geven, vertellen u waarin ze geïnteresseerd zijn, wat voor hen belangrijk is, waarover ze zich zorgen maken en wat hun doelstellingen zijn. Tot slot onthult u zo weinig mogelijk, net genoeg om hun nieuwsgierigheid te wekken en zodat ze meer informatie willen (bijvoorbeeld tijdens een vergadering of via een thuispresentatie, enz.). Onthoud altijd: uw eerste contact/uitnodiging is GEEN presentatie! Het doel van uw uitnodiging is niet om een uitgebreide presentatie van de ASEA-producten, het bedrijf of het beloningsplan te geven, maar om een kort voorbeeld te geven en hen uw verhaal te vertellen. Tot slot nodigt u degenen uit die geïnteresseerd zijn om op een geschikt tijdstip meer te horen.

Natuurlijk komt u tijdens het filteren en sorteren ongetwijfeld mensen tegen die om de een of andere reden onverschillig staan tegenover uw boodschap. Maar dat is heel normaal. Probeer dan niet om deze mensen te overtuigen dat ASEA goed kan zijn voor hen. Meestal werkt dat niet. Schrijf in plaats daarvan hun naam op en kom er later op terug. Het is zeer waarschijnlijk dat deze mensen naar u terug komen op een ander tijdstip of zich in de toekomst meer aangesproken voelen.

### B. Wees enthousiast

Wees niet terughoudend. ASEA is immers een zeer professioneel bedrijf van wereldklasse dat veel te bieden heeft! U verleent uw contactpersonen een gunst door hen uit te nodigen om meer over ASEA te weten te komen. U hoeft echt niet bang te zijn. U moet alleen wel begrijpen dat sommigen van uw contactpersonen 'nee' zeggen, maar vat dit niet persoonlijk op. Denk eraan dat u aan het filteren en sorteren bent, zodat een weigering u niet zou moeten deren, boos maken of ontmoedigen. Blijf enthousiast en ga gewoon door met filteren en sorteren.

### C. Praat niet te veel

Stel de luisteraar vóór alles meer vragen om uit te vinden wat hij of zij wil en verwacht. Op deze manier kunt u de meest geschikte methode voor het werken met uw contactpersonen bepalen en bedenken hoe u verder kunt gaan als u uitnodigingen verstuurt voor een presentatie of discussie.

### D. Vermijd een vraag-en-antwoordspel

Probeer niet om alle vragen van uw contactpersonen te beantwoorden, maar schets een kort overzicht van het bedrijf en de producten in combinatie met uw ervaringen met ASEA. Verzekert hem of haar ervan dat u graag alle benodigde informatie verstrekt op de volgende vergadering/presentatie of zelfs met een presentatievideo.

### E. Bied aan om de persoon zelf mee te nemen naar de vergadering

Verwacht niet van de kandidaat dat hij of zij er zelf komt. Doe uw best en u zult zien dat het percentage aanwezigen stijgt.

### F. Nodig zowel de man als de vrouw uit (indien mogelijk)

Beide partners nemen beslissingen en soms is het een van de twee die de beslissing van de ander ondersteunt om van de gelegenheid gebruik te maken.

### G. Oefening baart kunst

U kunt nooit te veel oefenen. De manier waarop u uw contactpersonen aanspreekt of uitnodigt is cruciaal als u snel tot de kern van de zaak wilt komen. Daarom is het vaak nuttig om te oefenen met uw sponsor/upline.

**“Vasthoudendheid, niet kracht of intelligentie, is de sleutel tot succes als u uw volledige potentieel wilt realiseren.”**

– Winston Churchill

## Hoe overtuigt u mensen van de ASEA-producten?

Door de gunstige eigenschappen zijn ASEA-producten voor iedereen perfect.

### 1. Vijftigplussers

#### *Wist u dat...?*

- In de Verenigde Staten wordt elke 7 seconden iemand 50
- Mensen boven de 50 hebben een aanzienlijke koopkracht in de Verenigde Staten: \$ 2,9 miljard in 2009
- In de Verenigde Staten geven babyboomers per jaar \$ 230 miljard uit aan consumptiegoederen. Dat is 55% van alle verkochte consumptiegoederen.

### 2. Gezinnen

#### *Wist u dat in de VS...?*

- Moeders 85% van alle huishoudelijke aankopen beïnvloeden
- Moeders elk jaar \$ 2,1 miljard besteden
- 55% van de moeders zegt dat ze op aanbevelingen vertrouwen bij het doen van een aankoop

### 3. Sporters

"We weten dat sporters vaak belangstelling hebben voor voedingssupplementen. Goed nieuws! ASEA is zeer nuttig voor sportieve mensen!

#### *Wist u dat...?*

- Duursport (bijvoorbeeld fietsen, triatlons, marathons) een van de snelst groeiende sportsectoren is met 53% groei in de afgelopen 15 jaar
- De markt voor sportdranken in Noord-Amerika goed is voor ongeveer \$ 140 miljard
- De markt voor voedingssupplementen voor sporters meer dan \$ 1,9 miljard per jaar bedraagt

### 4. Mensen die bewust omgaan met hun lichaam

Iedereen die op zoek is naar nieuwe manieren om het welzijn te verbeteren en er stralend uit wil zien, kan niet om ASEA heen.

#### *Wist u dat...?*

- De wereldwijde markt voor gezondheids- en wellnessproducten goed is voor een duizelingwekkende \$ 800 miljard en binnenkort de \$ 1 biljoen zal bereiken
- Amerikanen alleen al \$ 700 miljard uitgeven aan vitaminen
- Veel economen de gezondheids- en wellnessbranche als recessiebestendig beschouwen

## Succesvolle uitnodigingen en goed doordachte scripts

Als u anderen uitnodigt om meer te weten te komen over ASEA moet u altijd een paar goed voorbereide en bewezen scripts bij de hand hebben. Dit voorkomt dat u te veel praat en een geslaagde uitnodiging verpest. Houd u aan deze regel: kort en simpel! Als u niet zeker bent van uzelf, moet u uw trainingstools (brochures, dvd's, enz.) of uw sponsor (in een conferentiegesprek met z'n drieën) het woord laten doen voor u.

De volgende suggesties kunnen eenvoudig worden aangepast aan uw situatie en helpen u geslaagde en zorgvuldig uitgevoerde uitnodigingen voor te bereiden. Leer deze scripts niet van buiten, maar kies het script dat u echt leuk vindt en begin hiermee. Als u zich wat zekerder van uzelf begint te voelen, kiest u een paar andere scripts om aan te werken en voor u het weet hebt u een hele reeks scripts om uit te kiezen. Deze scripts kunnen erg handig zijn als u praat met mensen die u al kent:

- "Ik heb net een ongelooflijk voedingssupplement ontdekt voor mensen die vaak naar de sportschool gaan. Wilt u er wat meer over weten?"
- "Hallo Helen, de laatste tijd zeg je dat je een beetje weinig energie hebt. Ik denk dat ik misschien iets voor je gevonden heb. Zal ik je een video sturen, zodat je kunt zien waar ik het over heb?"
- "Mijn man en ik nemen sinds kort dit fantastische voedingssupplement. Kan ik even langskomen om het te laten zien?"
- "Hoi Suzan, ik heb deze geweldige, nieuwe huidgel ontdekt. De resultaten zijn ongelooflijk! Kijk eens naar de foto's 'voor en na' die ik heb gevonden!"
- "Zoals u weet, ben ik net begonnen met een nieuw bedrijf en ik zou graag uw mening horen. Hebt u een paar minuten om naar een cd te luisteren of een dvd te bekijken? [Ik kan hem langsbrengen of opsturen naar u.]"
- "Ik heb dit nieuwe merkproduct ontdekt en ik ben razend enthousiast! Ik zou het graag laten zien..."
- "Hi Jennifer, je weet dat ik op zoek was naar flexibel werk om mijn inkomsten voor een wat langere tijd te verhogen. Nou, ik denk dat ik wat leuks heb gevonden. Maar ik zou graag jouw mening horen. Kun je naar een cd luisteren of eens naar een dvd kijken en me vertellen wat je ervan vindt? Ik bel je donderdag weer."
- "Echt, dit is de beste, meest serieuze kans die ik ooit heb gehad en ik wilde het jou als eerste vertellen..."
- "Hi Mark, een tijdje geleden vertelde je me dat je niet erg blij met je werk was en naar iets anders op zoek wilde gaan. Als je daar nog steeds zo over denkt, heb ik misschien een idee voor je. Zullen we afspreken en erover praten?"
- "Ik ben op deze website gestuit van een bedrijf dat er echt interessant uitziet en ik denk dat ik me ga inschrijven. Kun jij er eens naar kijken? Ik zou graag horen wat jij ervan vindt. Zal ik je het adres van de website sturen?"

## Suggesties voor het benaderen van mensen die u net hebt ontmoet

Natuurlijk is het belangrijk om ASEA te laten zien aan uw familie en vrienden. Maar u komt vast vaak nieuwe mensen tegen met wie u ASEA wilt delen. Hieronder vindt u een paar suggesties over de beste manieren om nieuwe mensen die geïnteresseerd zijn in ASEA te benaderen:

- “Je ziet er echt fit uit. Ik ben net begonnen in de sportschool en ik probeer dit voedingssupplement uit. Zal ik de brochures hier laten en je bellen wanneer het je uitkomt? Misschien is het wel iets voor je.”
- “Mijn man en ik nemen sinds kort dit fantastische voedingssupplement. Ik kan de brochures wel hier laten. Laat je me weten of je het wat vindt?”
- “U lijkt me wel geïnteresseerd in nieuwe mogelijkheden en kansen. Stelt u zich eens voor, onlangs kwam ik een heel interessante mogelijkheid tegen die ik erg overtuigend vond. Ik ben er zeker van dat dit grote kansen biedt. Zal ik wat informatiemateriaal achterlaten en binnenkort contact met opnemen om er wat meer over te vertellen?”
- “Ik ben pas een onderneming tegengekomen die revolutionaire producten met behulp van volledig nieuwe technologie levert. Nu ben ik op zoek naar bekwame zakelijke partners om mijn team te ondersteunen. Hebt u 20 minuten? Dan kan ik u de details uitleggen.”
- “Ik wilde wat extra’s verdienen voor een langere tijd en volgens mij heb ik nu eindelijk wat gevonden. Ben je toevallig ook op zoek naar zo’n mogelijkheid?”

Nogmaals, dit zijn slechts voorbeelden om u te helpen aan de slag te gaan, zodat uw contactpersonen meer te weten kunnen komen over ASEA. Het allerbelangrijkste is dat wat u ook zegt, u dit doet met optimisme, vertrouwen en enthousiasme, zodat het duidelijk is dat u overtuigd bent van ASEA en de kansen die ASEA biedt.

---

## Belangrijk!

Als u met mensen die u kent over ASEA praat, is het belangrijk dat u niet alles hoeft te weten wat er te weten valt over ASEA, de producten of het beloningsplan om de eerste stap te zetten. Kennis komt na verloop van tijd. In het begin leunt u meer op uw sponsor en uw upline. Zij kunnen u begeleiden en ondersteunen.

# STAP 6.

## DE PRESENTATIE: HET ASEA-VERHAAL DELEN

Nadat u uw contactpersonen hebt uitgenodigd voor meer informatie over ASEA, vertelt u hen het hele ASEA-verhaal met behulp van de tools voor de presentatie die u ter beschikking zijn gesteld. Vergeet niet dat het uw missie is om de boodschapper te zijn en dat u niet zelf de boodschap bent. Dit is een essentieel principe dat veel mensen niet goed begrijpen. Waarom niet? Omdat ze denken dat ze experts moeten zijn en alles moeten weten wat er te weten valt over deze revolutionaire producten en het beloningsplan. Natuurlijk is kennis noodzakelijk, maar kennis alleen is niet de basis voor een duurzaam, goed doordacht bedrijf. Laat de presentatietools liever voor zich spreken en roep uw organisatie op tot het hanteren van dezelfde procedures om op de lange termijn, dupliceerbaar succes voor uw bedrijf te waarborgen. Dus laat de ASEA-tools aan het woord. Dat maakt uw werk bij ASEA zó veel gemakkelijker.

### 1. Videopresentatie

Dit is de eerste van twee manieren om het ASEA-verhaal te presenteren. Deze methode bestaat uit twee eenvoudige stappen die kunnen worden gebruikt voor zowel persoonlijke als online presentaties:

- A. Vertel uw verhaal. U hebt uw contactpersonen waarschijnlijk al stukjes van uw verhaal verteld en dat hoort ook. Maar dit is het moment om ze meer te vertellen en hen meer details te geven. Hiermee legt u aan uw contactpersonen uit waarom u zich hebt verbonden aan ASEA en draagt u dit uit. U kunt er allerlei zaken bij betrekken, zoals waar u woont, uw professionele achtergrond en de reden waarom u betrokken raakte bij ASEA.
- B. Laat de productvideo's zien. De video's die zijn geproduceerd door ASEA geven een nauwkeurig en informatief overzicht van de producten. Na de videopresentatie hebben uw contactpersonen nog weinig vragen over de producten.
- C. Vertel over uw ervaringen met de producten. Als u al iets hebt verteld over uw ervaringen met de producten, kunt u nu een korte samenvatting geven. Of, als er een andere ASEA-consultant bij de vergadering aanwezig is, kunt u hem of haar vragen om naar voren te komen en zijn of haar ervaringen met de producten te delen.



- D. Laat de video over de zakelijke mogelijkheden van ASEA zien. Deze zijn duidelijk en overtuigend uiteengezet in de video. Dit biedt deelnemers inzicht in de voordelen die de ASEA-kans hen kan bieden.
- E. Laat hen het beloningsplan zien. Maak dit zo eenvoudig mogelijk. De beste manier om de flip-over met ASEA-kansenpresentatie te gebruiken, is door de deelnemers een beknopt overzicht te geven en de belangrijkste punten te schetsen. Benadruk specifiek dat hoe eerder ze beginnen met het opbouwen van hun bedrijf, des te eerder ze succes zullen hebben.

“Wie niets durft, heeft hoop nodig voor niets.”

– Friedrich von Schiller

# STAP 7.

## BESLISSINGEN NEMEN

Binnen de netwerkmarketing horen we vaak de uitdrukking “Succes ligt in een bepaalde follow-up”. De meeste contactpersonen vallen in een van de volgende drie groepen:

1. Ze willen het product alleen uitproberen. In het beste geval worden de mensen in deze groep klanten van de retailer of voorkeursklanten.
2. Ze zijn op zoek naar parttimewerk om wat extra bij te verdienen.
3. Zij zouden graag hun eigen ASEA-bedrijf opzetten en proberen om er hun belangrijkste bron van inkomsten en meer van te maken. Deze groep kan activabouwers worden. U moet meer betrokken raken bij uw contactpersonen om uit te vinden waar hun interesses liggen.

Wees consistent in het houden van contact met potentiële teamleden, ongeacht of ze al hebben deelgenomen aan een presentatie of nog steeds geen beslissing hebben genomen, zelfs als ze wel al hebben besloten zich in te schrijven bij ASEA. Zorgen voor een aanhoudende en efficiënte follow-up bij uw contactpersonen heeft een enorme impact op uw succes.

### A. Opvolgen

Eenvoudig gezegd, is follow-up of opvolging het onderhouden van contact. Vraag uw contactpersonen of ze verder nog vragen hebben. Doe een follow-up om uit te vinden wat ze waardeerden aan uw presentatie of de tools die ze net hebben ontvangen. Nodig hen uit voor een aanstaand(e) vergadering of evenement. En als er verder geen vragen meer zijn, moedigt u hen gewoon aan om zich in te schrijven als ASEA-partner.

Voor een succesvolle follow-up overweegt u het volgende:

Gebruik uw sponsor/upline. Voor het aantrekken van anderen naar ASEA, geldt hier hetzelfde en voor alle andere stappen: betrek er altijd uw sponsor bij, zodat u leert hoe efficiënte follow-ups met uw contactpersonen en nieuwe potentiële klanten werken. Met hun hulp krijgt u al snel de ervaring en het zelfvertrouwen om dit zelf te kunnen doen.

Moedig enthousiasme aan. Nieuw aangesloten teamleden zijn vooral enthousiast over het delen van hun ASEA-ervaringen met anderen (bedenk maar hoe u zich voelde toen u besloot om u bij ASEA aan te sluiten).

Het is dus heel belangrijk voor u om te zorgen dat deze mensen positieve ervaringen hebben en dat u hen alle beschikbare informatie en uw volledige ondersteuning geeft.

Soms moet u 'loslaten'. In sommige gevallen bereikt u het punt waar het duidelijk is dat uw contactpersoon gewoon niet van plan is om een verbintenis aan te gaan. Ook al is het niet gemakkelijk om een contactpersoon 'af te schrijven', toch moet u er rekening mee houden dat het onverstandig is

om tijd te verspillen aan iemand met wie u gewoon geen vooruitgang meer boekt. Laat de deur altijd open staan voor deze mensen mochten ze later hun weg terugvinden naar de ASEA-kans, maar ga door en zorg voor meer veelbelovende contactpersonen.

Volg systematisch op. Maak uw follow-ups zo leerzaam en systematisch mogelijk. Veel follow-up-technieken kunnen gemakkelijk worden 'gesystematiseerd'. U kunt bijvoorbeeld een conferentiegesprek met uw sponsor en uw contactpersonen organiseren binnen 48 uur na elke bijgewoonde presentatie. Of laat hen toezeggen dat ze deelnemen aan het volgende conferentiegesprek. Natuurlijk stuurt u regelmatig e-mails naar uw contactpersonen en nieuwe partners om hen te herinneren aan volgende vergaderingen, presentaties of ander ASEA-nieuws waarin ze mogelijk geïnteresseerd zijn. Conferentiegesprekken met drie personen zijn nuttig om een aantal redenen. Ze ondersteunen zowel uw eigen geloofwaardigheid als die van ASEA. Ze laten ook zien dat u echt deel uitmaakt van een team. En onthoud altijd: het zijn leerzame lessen waarmee uw sponsor u kan laten zien hoe hij of zij vragen succesvol beantwoordt, vraagt om een krachtige inzet en potentiële leiders binnen uw team identificeert.

## B. Los twijfels op en kom tot een beslissing.

Sommige contactpersonen komen naar u toe met vragen, zelfs nadat ze de presentatie hebben gezien. Dat is heel normaal. De beste manier om hun bezwaren weg te nemen, is de benadering 'voelen, gevoeld, gevonden'. Stelt u zich het volgende scenario voor:

Uw contactpersoon vertelt u dat ondanks dat hij overtuigd is van ASEA en de ASEA-producten hij er echt niet zeker van is dat netwerkmarketing goed voor hem is en hij het moeilijk vindt om er gewoon met anderen over te praten. U kunt als volgt op reageren: "Mark, ik begrijp hoe je je voelt. Dat is precies hoe ik me voelde voordat ik begon. Maar toen kwam ik tot de ontdekking dat het veel gemakkelijker is om ASEA aan anderen te presenteren dan ik oorspronkelijk dacht. Het is net zo gemakkelijk voor mij als erover spreken met jou is." Wees oprecht en help dergelijke bezwaren te weerleggen. Uw contactpersoon krijgt dan het gevoel dat u eerlijk bent en heeft niet het gevoel gemanipuleerd of uitgebuit te worden. En als u deze zorgen hebt weggenomen, kunt u nadenken over een beslissing.

## C. Zorg ervoor dat u aanbevelingen krijgt

Iedereen die u spreekt, kent op zijn of haar beurt weer anderen die kunnen profiteren van de ASEA-producten en -kansen. Mis dus nooit de kans om aanbevelingen te krijgen. Vraag uw contactpersonen of ze iemand kennen waarvan zij denken dat hij of zij geschikt is voor de ASEA-kans of -producten. Dit is ook een goede gelegenheid om uw lijst met contactpersonen bij te werken.

## D. Lijst voor hernieuwd contact en herinnering

Zoals we al meldden komt u contactpersonen tegen die gewoon 'nee' zeggen als u hen vertelt over ASEA. En zoals we al zeiden, is het prima om ze 'los te laten'. De meesten hebben hiervoor een aantal redenen. Toch zult u versteld staan van hoe veel mensen die oorspronkelijk 'nee' zeiden, uiteindelijk 'ja' zeggen. Daarom is het belangrijk deze mensen niet uit het oog te verliezen. Zet hun naam op een lijst voor 'hernieuwd contact' en gebruik deze lijst om op een later tijdstip bij hen terug te komen. Op basis van hun persoonlijke situatie neemt u later contact met hen op om te vragen hoe het met hen gaat of om hen uit te nodigen voor een presentatie. Nogmaals, vraag het uw sponsor/upline als u niet zeker bent van de beste tijd om het contact te hernieuwen met iemand die u oorspronkelijk heeft afgewezen.

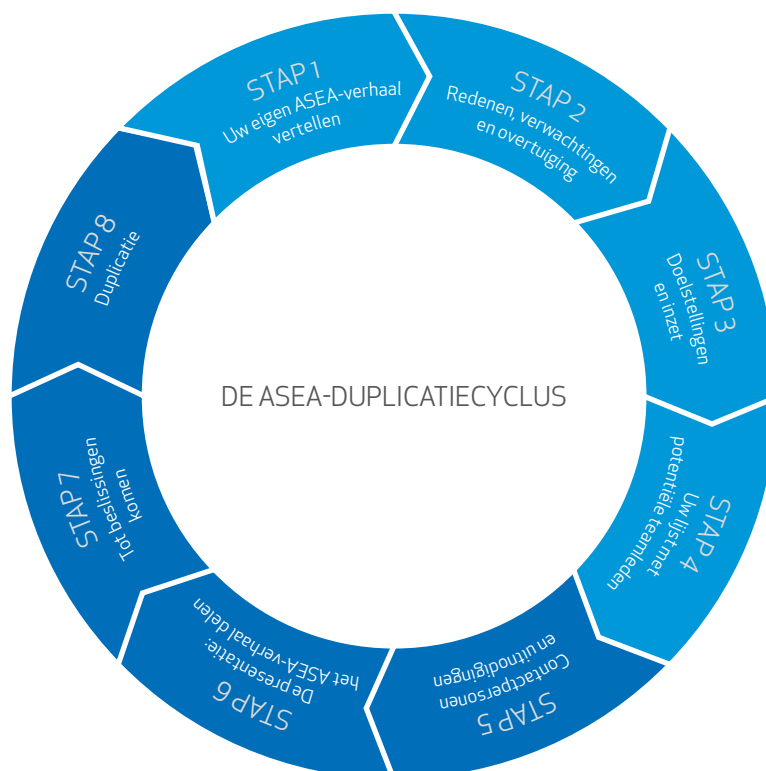
# STAP 8. DE VOORDELEN VAN DUPLICATIE

In dit gedeelte wordt uitgelegd hoe belangrijk het duplicatie- of verdubbelingsprincipe is en waarom nu net dit principe u en uw groep buitengewoon veel succes oplevert.

## Duplicatie

Dit is een woord dat we vaak horen in de wereld van de netwerkmarketing. Voor iedereen die geïnteresseerd is in het opbouwen van een succesvol bedrijf, lijkt dit principe van essentieel belang te zijn. Maar wat betekent het en waarom is het zo belangrijk?

Duplicatie betekent het gestructureerd herhalen van een bepaald systeem om contactpersonen effectief te werven, registreren en behandelen. Op hun beurt gebruiken die contactpersonen dan weer hetzelfde proces bij hun eigen contactpersonen, enzovoort. Met andere woorden: de stappen die uw sponsor zette om zijn of haar weg naar succes met u te delen (stap 1-7 zoals hierboven beschreven in deze handleiding), zijn gelijk aan de stappen die u zet om ASEA door te geven aan uw contactpersonen en zij op hun beurt aan hun contactpersonen als het bedrijf groeit. Dit proces wordt steeds weer herhaald, of geduplicateerd.



“Ik heb liever 1% van de inspanningen van 100 mensen dan 100% van mijn eigen inspanningen.”

–J. Paul Getty

Hoe eenvoudiger, gestroomlijnder en gebruiksvriendelijker uw systeem is, hoe gemakkelijker dit is te dupliceren. We zijn ervan overtuigd dat deze ASEA-succesgids een zeer eenvoudig en gebruiksvriendelijk systeem is dat kunt u met succes kunt ‘dupliceren’ en introduceren bij uw team.

Hoe meer u het duplicatieprincipe gebruikt bij uw inspanningen en dit doorgeeft aan uw team, hoe beter gemotiveerd, getraind en voorbereid uw hele team uw succes kan voortzetten, zonder dat dit alleen afhankelijk is van uw persoonlijke inspanningen.