

Dein Aufbau-Plan September bis Dezember 2026

ulli. noa. so. we.

Wir bauen Menschen auf, aus denen Ergebnisse entstehen können.

Das Prinzip

September	Stabilisieren und verbreitern. Bestehende Kund:innen systematisch durchgehen, aus Gelegenheitskund:innen Stammkund:innen machen. Guten Kund:innen die Business-Chance präsentieren.
Oktober	Menschen statt Punkte aufbauen. Nicht 20 Partner:innen auf dem Papier, sondern 5 Partner:innen ganz eng begleiten.
November	Duplikation. Eine Partner:in gewinnt selbst eine Partner:in oder baut eigene Kund:innen auf. Ab jetzt zählt der Umsatz, den du nicht selbst erzeugt hast.
Dezember	Ernten, was drei Monate lang aufgebaut wurde. Kein Kraftakt, sondern eine Struktur, die trägt.

Die Blätter

Wochen-Scoreboard	Deine sechs Zahlen pro Woche. Die ersten drei sind Handlungen, die letzten drei zeigen, ob die Handlungen funktionieren. Nur die weißen Felder ausfüllen.
Kundenkartei	Alle bestehenden Kund:innen mit fünf Angaben. Zeigt dir automatisch, bei wem eine Meldung fällig ist. Hier liegt oft mehr Potenzial als bei der Neukundensuche.
Leadership-Calls	Vier Fragen, einmal pro Woche, 30 Minuten pro Partner:in. Danach lässt du sie gehen. Nicht nachfragen, nicht retten, nicht übernehmen.
3 x 3 Woche	Der einfache Wochenrhythmus: 3 neue Kontakte, 3 Follow-ups, 3 bestehende Kund:innen. 9 bewusste Kontaktpunkte pro Woche.
Kundenkreislauf	Wie aus einem Kennenlernen eine Stammkundin wird. Der nächste Schritt gehört immer dir, nicht der anderen Person.
Follow-up Fragen	Fragen für nach dem Kauf, sortiert nach Erfahrung, Bedürfnis, Routine, Empfehlung und nächstem Schritt.

Legende

weiße Felder	Das trägst du selbst ein.
graue Felder	Rechnet sich automatisch. Bitte nicht überschreiben.

Wochen-Scoreboard September bis Dezember 2026

Die ersten drei Zahlen sind Handlungen, die du steuern kannst. Die letzten drei zeigen, ob die Handlungen funktionieren.

Wochenrhythmus: 3 x 3 · 3 neue Kontakte, 3 Follow-ups, 3 bestehende Kund:innen

		HANDLUNGEN			ERGEBNISSE			
KW	Zeitraum	Kund:innen- gespräche	Business- gespräche	Präsentation / Kennenlernen	neue Kund:innen	neue Partner:innen	Partner:innen, die selbst gewinnen	Was die Zahlen dir sagen
36	01.09. bis 06.09.							
37	07.09. bis 13.09.							
38	14.09. bis 20.09.							
39	21.09. bis 27.09.							
40	28.09. bis 04.10.							
41	05.10. bis 11.10.							
42	12.10. bis 18.10.							
43	19.10. bis 25.10.							
44	26.10. bis 01.11.							
45	02.11. bis 08.11.							
46	09.11. bis 15.11.							
47	16.11. bis 22.11.							
48	23.11. bis 29.11.							
49	30.11. bis 06.12.							
50	07.12. bis 13.12.							
51	14.12. bis 20.12.							
52	21.12. bis 27.12.							
53	28.12. bis 03.01.							

		HANDLUNGEN			ERGEBNISSE			
KW	Zeitraum	Kund:innen- gespräche	Business- gespräche	Präsentation / Kennenlernen	neue Kund:innen	neue Partner:innen	Partner:innen, die selbst gewinnen	Was die Zahlen dir sagen

Monatssummen

Monat	Kund:innen- gespräche	Business- gespräche	Präsen- tationen	neue Kund:innen	neue Partner:innen	Partner:innen, die selbst gewinnen
September	0	0	0	0	0	0
Oktober	0	0	0	0	0	0
November	0	0	0	0	0	0
Dezember	0	0	0	0	0	0
Gesamt	0	0	0	0	0	0

Wenn vier Wochen lang viele Gespräche stattfinden und kaum Kund:innen entstehen, lautet die Antwort nicht mehr Gespräche, sondern: Gesprächsführung, Zielgruppe, Angebot oder Follow-up analysieren.

Kundenkartei

Bevor wir nach 100 neuen Menschen suchen, schauen wir uns an, wen wir schon haben. Oft ist das kein Neukundenproblem, sondern Betreuungs- und Reaktivierungspotenzial.

[illegible]

[illegible]

Name	Was wurde gekauft	Zuletzt bestellt	Warum damals gekauft	Zufriedenheit 1 bis 5	Wieder melden am	Status	Notiz

Leadership-Calls

Einmal pro Woche, 30 Minuten, immer dieselben vier Fragen. Und danach lässt du sie gehen. Nicht sieben Tage nachfragen. Nicht retten. Nicht übernehmen.

[illegible]

[illegible]

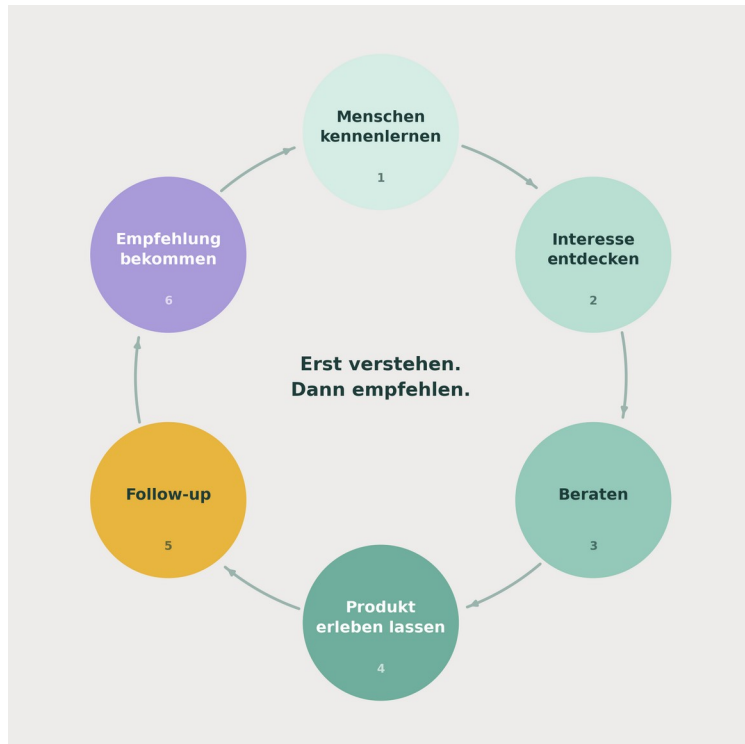
Die 3 x 3 Woche

9 bewusste Kontaktpunkte pro Woche. Nicht jeder Kontakt führt zu einer Bestellung. Nicht jedes Gespräch muss ein RINGANA-Gespräch werden.

Woche	3 neue Kontakte	3 Follow-ups	3 bestehende Kund:innen
KW 36 01.09.			
KW 37 07.09.			
KW 38 14.09.			
KW 39 21.09.			
KW 40 28.09.			
KW 41 05.10.			
KW 42 12.10.			
KW 43 19.10.			
KW 44 26.10.			
KW 45 02.11.			
KW 46 09.11.			

Woche	3 neue Kontakte	3 Follow-ups	3 bestehende Kund:innen
KW 47 16.11.			
KW 48 23.11.			
KW 49 30.11.			
KW 50 07.12.			
KW 51 14.12.			
KW 52 21.12.			
KW 53 28.12.			

Der Kundenkreislauf



Fragen, die ein Gespräch öffnen

Was ist dir bei Hautpflege eigentlich wichtig?
Was verwendest du momentan?
Nimmst du Nahrungsergänzung?
Bist du mit deinen Produkten wirklich zufrieden?
Was würdest du gerne verändern?

Follow-up: immer den nächsten Schritt ansagen

Überlass es nie der anderen Person, sich zu melden. Der nächste Schritt gehört dir. Und jedes Follow-up bringt etwas mit, nie nur ein Nachfragen.

So endet jedes Gespräch

Ich meld mich in etwa 14 Tagen nochmal, wann passt es dir am besten?
Ich schreib dir am Wochenende, dann hast du es ein paar Tage getestet.

Nach der ersten Bestellung

Nach 2 Tagen: Ist alles gut angekommen? Ich meld mich Ende der Woche nochmal.
Nach 10 Tagen: Wie geht es dir damit, merkst du schon einen Unterschied?
Bevor es leer wird: Ich schätze, du bist bald durch. Soll ich es dir nachbestellen?

Wenn keine Antwort kommt

Nimm einen neuen Anlass, statt an die alte Nachricht zu erinnern.
Ich hab heute etwas gesehen und musste an dich denken, weil du damals gesagt hast, dass ...
Nie: hast du schon geschaut. Das bringt die andere in Rechtfertigung.

Wenn es unverbindlich bleibt

Magst du, dass ich dir kurz zusammenschreibe, was für dich am ehesten passt?
Gibt es noch etwas, das du wissen möchtest, bevor du es ausprobierst?
Menschen sagen zu Hilfe eher ja als zu einer Entscheidung.

Nur bei einem klaren Nein lassen wir es

Alles klar, danke fürs Bescheidgeben, dann meld ich mich dazu nicht weiter.
Wenn sich etwas ändert, weißt du, wo du mich findest.
Kennst du jemanden, für den es gerade passen könnte?

Und dann die Empfehlung

Wenn es dir gefällt und du jemanden kennst, für den das auch passen könnte, bring uns gerne zusammen.
Alle Fragen im Detail: siehe Blatt Follow-up Fragen.

Follow-up Fragen nach einem Produktkauf

Follow-up heißt nicht: Wie komme ich zum nächsten Umsatz? Sondern: Mich interessiert, was nach unserer ersten Begegnung passiert ist.

Erfahrung

Wie gefällt dir das Produkt?

Wie verwendest du es?

Wie geht es dir damit?

Merkst du schon einen Unterschied?

Was gefällt dir besonders daran?

Gibt es etwas, das dich überrascht hat?

Hast du Fragen zur Anwendung?

Bedürfnis

Was war eigentlich dein Hauptgrund, warum du es ausprobieren wolltest?

Hat sich genau da schon etwas verändert?

Was wäre für dich das ideale Ergebnis?

Gibt es noch ein anderes Thema, bei dem du dir Unterstützung wünschst?

Welche Produkte verwendest du sonst noch in diesem Bereich?

Routine

Hast du das Produkt schon gut in deinen Alltag integriert?

Schaffst du es, es regelmäßig anzuwenden?

Soll ich dir zeigen, wie ich es verwende?

Möchtest du wissen, womit man es besonders gut kombinieren kann?

Weißt du, wie lange du ungefähr damit auskommst?

Begeisterung und Empfehlung

Wem hast du schon davon erzählt?

Gibt es jemanden in deinem Umfeld, für den das auch interessant sein könnte?

Was würdest du einer Freundin darüber erzählen?

Was müsste passieren, damit du sagst: das möchte ich unbedingt weiterempfehlen?

Nächster Schritt

Soll ich mich in ein paar Wochen noch einmal bei dir melden?

Möchtest du noch etwas anderes ausprobieren?

Soll ich dir zeigen, welche Produkte zu deiner jetzigen Routine passen?

Kennst du eigentlich die Vorteile als Stammkundin?

Hast du dir schon einmal angeschaut, was hinter RINGANA als Unternehmen steckt?

Was kann ich noch für dich tun?

Produkt → Begeisterung → Empfehlung → Partnerschaft

Aus einem guten Follow-up entsteht der nächste Schritt oft ganz von selbst.