

Deine tägliche Business-Checkliste

Fünf Handlungen bewegen dein Business: Ansprechen. Nachfassen. Einladen. Präsentieren. Kundenpflege. Alles andere ist Vorbereitung.

Dein tägliches Minimum auch am schwersten Tag, fünf bis sechs Tage die Woche

3

Menschen
kontaktiert

2

mal
nachgefasst

2

Einladungen
ausgesprochen

15

Minuten
Weiterbildung

1 Deine Basis

- ☐ Deine eigenen Produkte heute verwendet
- ☐ 15 Minuten gelernt: Academy, Buch, Podcast
- ☐ Die eine Sache aufgeschrieben, die heute zählt
- ☐ Am Vorabend festgelegt, wen du morgen anschreibst

2 Neue Menschen ansprechen

- ☐ Mind. eine neue Person kontaktiert
- ☐ Auf Social Media mit 2 bis 3 Menschen echt interagiert
- ☐ Aus einer alltäglichen Begegnung ein Gespräch gemacht
- ☐ Deine Namensliste um einen Namen ergänzt

3 Nachfassen

- ☐ Bei mind. einem offenen Gespräch nachgehakt
- ☐ Mit einem neuen Anlass, nicht mit „hast du schon geschaut“
- ☐ Notiert, wer noch offen ist
- ☐ Klar gefragt, statt nur Infos geschickt

4 Kundenpflege

- ☐ Sales Tool geöffnet: wer bestellt bald wieder
- ☐ Eine Kundin gefragt, wie ihr das Produkt gefällt
- ☐ Bei Neukund:innen nach 7 Tagen nachgefragt
- ☐ Eine Kundin kontaktiert, die länger nicht bestellt hat
- ☐ Eine handgeschriebene Karte oder ein Goodie verschickt

5 Einladen & präsentieren

- ☐ Ein FRESH Date fixiert, auch ein Kaffee zu zweit zählt
- ☐ Zu Call, Campus oder Event eingeladen
- ☐ Einen bestehenden Termin bestätigt oder daran erinnert
- ☐ Ein Dreiergespräch mit deiner Mentorin gemacht
- ☐ Nachgefragt, wie es der Person nach dem Termin geht

6 Partner gewinnen

- ☐ Eine zufriedene Kundin gefragt, ob sie es sich selbst vorstellen kann
- ☐ Wirklich gefragt, nicht nur angedeutet
- ☐ Eine echte Geschichte erzählt statt Argumente aufgezählt
- ☐ Nach Empfehlungen gefragt: wen kennst du, der dazu passt
- ☐ Bei einem Nein den Kontakt behalten, Timing ist oft der einzige Unterschied

7 Team führen

- ☐ Dich täglich bei einer Partnerin gemeldet
- ☐ Bei jemandem, der ruhig geworden ist, ein nettes Gespräch geführt
- ☐ Einer Neuen beim Start geholfen, statt es für sie zu machen
- ☐ Einem Teammitglied etwas beigebracht, das sie weitergeben kann
- ☐ Einen Erfolg aus dem Team sichtbar gefeiert

8 Sichtbarkeit

- ☐ Mind. eine Story oder ein Post veröffentlicht
- ☐ Gezeigt, wie du Produkte tatsächlich verwendest
- ☐ Auf jede Nachricht und jeden Kommentar geantwortet
- ☐ Werbekennzeichnung nicht vergessen, wo sie hingehört