



## MEIN 90 TAGE PLAN

*Jeder Mensch verdient es, ein gesundes, glückliches und erfülltes Leben zu führen.*

*Nichts ist unmöglich, wenn Du es wirklich willst!*

### **Es ist Zeit...**

Der 90 Tage Plan kann Dein Leben verändern.

Wenn Du dieses hier liest, dann beglückwünsche Dich selbst dazu, dass Du Dich entschlossen hast, wie Dein Leben aussehen könnte, wenn Du eine Veränderung vornehmen würdest. Nur eine kleine Veränderung.

Der 90 Tage Plan hier ist ein unverzichtbarer Leitfaden, der Dir helfen wird, Dein maximales Potenzial zu entfalten.

Es geht nicht darum, einen Marathon zu laufen. Es geht nur darum, aus den Startlöchern zu kommen und die Dinge einfach mal in die Hand zu nehmen.

Du wirst Dich wundern, wie viel Du schaffen kannst, wenn Du einmal loslegst.

## Was ist der 90 Tage Aktionsplan?

Willkommen bei Deinem neuen besten Freund! Der 90-Tage-Aktionsplan ist ein Werkzeug, das Dir hilft, messbare Ergebnisse zu erzielen und große Schritte zu machen.

Plane Deine Ziele und Deine einkommenserzeugenden Aktivitäten. Der 90-Tage-Aktionsplan wird Dir helfen, Deine Ziele im Kopf zu behalten und Dich dazu anspornen, täglich Maßnahmen zu ergreifen, um sie zu erreichen

### VORBEREITUNG

#### **Finde und definiere Deine persönlichen Ziele und schreibe sie auf!**

Was treibt Dich an? Es ist an der Zeit, Dein Ziel zu kennen. Das wird Dir helfen, unerwartete Hindernisse zu überwinden und gibt Orientierung bei der Planung Deiner Zeit, Deines Fokus und Deiner Fähigkeiten.

Beantworten die folgenden Fragen, um genau zu klären, warum Du hier bist, um aktiv zu werden.

1. Welche Änderungen würdest Du vornehmen, um Dich in Deinem Leben so richtig wohl zu fühlen?
2. Wenn Du Dein Leben/Deinen Lebensstil verbessern könntest, was wäre nötig?  
Wie würde das aussehen?
3. Was begeistert Dich? Was ist Deine Leidenschaft?
4. Wenn Du Dein Leben entwerfen würdest, wie würde es aussehen?  
Wie würde es sich anfühlen, dieses Leben zu leben?
5. Wenn Du alle notwendigen Mittel hättest, was würdest Du am meisten verändern?  
(Familie, Gesundheit, Einkommen, etc.)

*„Es geht nicht darum, was Du willst ...  
es geht darum, wie sehr Du es willst ...  
was bist Du bereit zu tun, um es zu bekommen?“*

## VORBEREITUNG

### Deinen Zeitplan festlegen

Lege Deinen Zeitplan fest und plane bewusst Deine Zeit ein.

Wie viele Stunden pro Woche wirst Du Deinem Geschäft widmen?

\_\_\_\_\_ Stunden pro Tag

Welche Zeit ist tabu für persönliche oder familiäre Zeit?

- In erster Linie solltest Du Ablenkungen ausschalten und einen Zeitplan erstellen, der es Dir erlaubt, sich ausschließlich auf Aktivitäten zu konzentrieren.

Wie viele EPA's (Einkommensproduzierende Aktivitäten) möchtest Du pro Tag machen? (Standard: 2 am Tag)

90 Day Run Empfehlung: Mache 3 x so viel wie sonst!  
Wenn Du bisher gar keine gemacht hast, ist 2 schon sehr viel!

Wer mehr machen möchte, sollte ebenso seine Ziele klar definieren!

\_\_\_\_\_ pro Tag?

Worauf bist Du bereit zu verzichten für die Dauer des 90 Day Run (bzw. den "Konsum" einzuschränken?)

- TV
- Facebook, Youtube
- Abhängen/Chillen
- Zeit mit der Familie
- Zeit mit Freunden
- Zeit für mich (Hobbys)

24 Jahre Erfahrung in diesem Beruf haben mich die Schlüsselkomponenten für den Erfolg gelehrt: Zeitmanagement und die Wichtigkeit, sich auf einkommenserzeugende Aktivitäten zu konzentrieren.

## VORBEREITUNG

### Tipps:

Teile Deine Ziele mit Deiner Familie. Erkläre Ihnen, was Du vorhast und was Sie davon haben sollen. Erkläre auch, warum Du für einen kurzen Zeitraum von 90 Tagen nur begrenzt verfügbar bist.

Hole Dir einen Kalender und plane ganz konkret die nächsten 3 Monate.

Blockiere feste Zeiten für Dein Business mit Zinzino.

Suche Dir einen Partner (Upline), der Dich unterstützt.

Lese, höre oder schaue jeden Tag etwas, was Dich motiviert.

Feiere jeden Erfolg entlang des Weges. Jeden Erfolg. Auch die kleinen Erfolge. Nachhaltiger Erfolg hat seine Wurzeln in Gewohnheiten.

Die Aktivitäten, die Du im Rahmen des 90 Day Run konsequent verfolgst, werden zu Gewohnheiten werden.

### **Mit anderen Worten: Du programmierst Dich auf Erfolg!**

Wenn Du bereits ein **bestehender** Partner bist, kann Du ja bereits auf bestehendes monatlich wiederkehrendes Volumen zählen. Somit kannst Du errechnen, wieviele credits Dir dann noch fehlen für die nächste Position.

- Wie war Dein Rank im Mai?
- Wie viele credits hattest Du?
- Wie viele credits sind entstanden durch neue Partner und Online-Bestellungen?
- Wenn Du diese credits zugrunde legst: Wie viele credits brauchst Du dann noch für die nächste und übernächste Position?
- Wie viele Ultimates oder Premier-Kits sind das?

Neue Partner können einfach die jeweilig benötigten credits im Einkommensplan zugrunde legen, für die Erreichung der Positionen.

Erstelle Dir dafür eine Liste und schreibe Dir für Juli, August und September die credits auf, die Du für den Monat erreichen möchtest.

## VORBEREITUNG

### Update

Erstelle ein Update Deiner Namensliste, indem Du Deine Namensliste erweiterst. Schreibe Dir in eine Excel Tabelle oder handschriftlich ein paar Eigenschaften zu den jeweiligen Personen, die Du kontaktieren möchtest, auf.

Erstelle ein Update Deiner Follow-Up Liste. Jeden Kontakt, den Du bereits eingeladen hast zu einer Präsentation oder dem Du das Produkt oder das Geschäft vorgestellt hast, sollte auf der Liste stehen. Auch da schreibe Dir auf,, WAS genau war der Grund. Zeit? Unverständnis? Angst?

Mit der KISS – Pipeline ist das perfekte Hilfs-Tool für das Monitoring Deiner Kontakte.

Mit diesen Informationen kannst Du nun ein zielgerichtetes Follow-Up machen.

### Deine eigene Geschichte

Für neue Kontakte, die Du einladen möchtest kannst Du auch Deine eigene Geschichte nutzen. Nichts ist stärker als Deine eigene Geschichte. Diese sollte folgende Themen beinhalten.

Warum hast Du eine Lösung gesucht?

Was wolltest Du ändern?

Warum sollte der Interessent sich eine Präsentation anschauen?

Was hat der Interessent davon?

Schreibe Dir diese Geschichte auf und bespreche sie mit Deiner Upline! Weitere Beispiele für Einladungssätze findest Du auf der VIP-Builder Seite unter Startprozess.

### Dein Team

Deine Vorbereitungen hast Du jetzt erledigt. Dein Zeitplan steht, Deine Ziele sind definiert, Deine Namens- und Follow-Up-Liste ist aktualisiert und Du hast Deine Geschichte aufgeschrieben.. Damit hast Du die Grundlage geschaffen für Deinen 90 Tage Aktions-Plan.

Jetzt stelle Dein 90-Tage-Team zusammen. Wer aus Deiner Organisation wird den 90-Tage Weg mit Dir gehen? Du bist der Motor Deiner Organisation. Die Leute tun, was Du tust 😊)

Sende den Partnern diesen Plan zu und frage die credits und die Ziele und das Zeitmanagement ab.

Motiviere Dein Team und frage Resultate ab und gebe Verbesserungsvorschläge. Solltest Du noch unsicher sein, involviere Deine Upline.

## TIPPS, FÜR DEINE ERSTEN 10 TAGE

Konzentriere Dich in den ersten 10 Tagen darauf potentielle Interessenten zu kontaktieren von Deiner Namensliste und von Deiner Follow-Up-Liste, indem Du die unteren täglichen Aktivitäten durchführst.

In den nächsten Tagen werden dadurch Termine stattfinden für die Präsentationen und daraus folgen automatisch neue Partner, die Du unterstützt.

Wichtig dabei ist, dass Du trotzdem Deine täglichen Kontakt-Aktivitäten weiterhin durchführst.

## TIPPS, FÜR DEINE TÄGLICHE ROUTINE

- Füge täglich 3 neue Personen zu Deiner Kontaktliste hinzu.
- Sende täglich 5 Textnachrichten an Personen aus Deiner weiteren Kontaktliste. (Spreche den Text mit Deiner Upline ab)
- Vereinbare täglich 2 Folgetermine (Follow Up) für die nächste Woche.
- Lade täglich 2 Personen zu einer Präsentation ein (Online-Info oder 1:1 oder . . .)

Plane die konkreten Zeiten im Kalender dafür ein.

Notiere Dir alle unsere Online-Präsentationen und reserviere Dir die Zeit dafür, um persönlich teilzunehmen!

Auch, wenn Du mal keinen Gast hast – Deine Partner sehen, ob Du dabei bist oder nicht und sie werden dasselbe tun, wie Du 😊

Des Weiteren lernst Du immer weiter dazu und je mehr Teilnehmer, desto effektiver ist die Präsentation.

### V.I.P TEAMWORK IS DREAMWORK

 <p><b>BUSINESS INFO</b> für Partner &amp; Gäste</p>	 <p><b>LUXUS</b> HAUTPFLEGE für Partner &amp; Gäste</p>	 <p>Das Geheimnis für ein ausgeglichenes Leben. Starte noch heute Deine Reise zu einem besseren Gesundheitszustand</p> <p><b>life</b></p> <p><b>PRODUKT-INFO</b> für Kunden, Gäste &amp; Partner</p>	 <p><b>EXPERTEN - INFO</b> Testbasierte Sicherheit für Partner, Kunden &amp; Gäste</p>	 <p><b>Ausbildung</b> <b>TRAINING ONLINE</b> für Partner</p>
Montag, Dienstag, Freitag 19.30 Uhr  Samstag 9.15 Uhr	Jeden 2. Mittwoch 19.30 Uhr	Jeden 2. Mittwoch 20.30 Uhr Special-Info mit wechselnden Produkt-Themen	Donnerstag 19.30 Uhr	Montag Team-Training 20.30 Uhr  Samstag 10 Uhr Starter-Training FÜR NEUE PARTNER parallel 10 Uhr Basic-Saturday

Die jeweiligen Zoom-Links geben wir in unseren Team-Chats bekannt und findest Du auch hier - <https://www.vip-builder.com/90>.

Bereite Dich darauf vor, dass Du nach den Zoom-Meetings als Upline für Deine Partner für einen Closing-Call zur Verfügung stehts. Koordiniere die Termine mit Deinen Partnern.

Solltest Du noch unsicher sein, dann wende Dich an Deine Upline, dass der Closing-Call mit Deiner Upline geführt wird.



90 Tage

Spaß haben, Geld verdienen  
und einen Unterschied machen

ZINZINO

## ES GEHT LOS – AKTION

Du hast vielleicht bemerkt, wie immens wichtig die Vorbereitung ist. Denn daran erkennst Du, wie ernsthaft Du die Entscheidung getroffen hast, in den nächsten 90 Tagen Vollgas zu geben.

Damit hast Du die Grundlage geschaffen, für Deinen 90 Tage Aktions-Plan.

Konzentriere Dich ausschließlich auf Aktivitäten, die Dir Wachstum an Online-Bestellungen und Partnern bringen. Wir nennen das Einkommensbringende-Aktivitäten. Also konzentriere Dich auf Kontakten, Einladungen und Follow up.

Dies sind die Motoren Deines Geschäfts:

1. wärme alte Kontakte auf / knüpfe neue Kontakte
2. Triff Dich mit den Menschen und HÖRE IHNEN NUR ZU! SEI INTERESSIERT!
3. Sobald der andere sich auch für Dich interessiert:  
Erzähle Deine Geschichte..
4. Wecke Interesse, lass' den anderen nachfragen, was Du machst!
5. Erzähle von dem Test / dem Geschäftsmodell und LADE EIN.

Mache jeden Tag dasselbe mit wachsender Begeisterung ☺

## Einladen

Halte die Einladung zu einer unserer Online-Infos sehr kurz. **Denn eine Einladung ist keine Präsentation.** Übe die Sätze mit Deiner Upline und mit Deiner Downline.

Beispiel:

"**WENN ICH** DIR (WUNSCH ERFÜLLEN)  
XXX ZEIGEN / ERKLÄREN KÖNNTE, **WÜRDEST DU** DANN .....

Wichtig: Mache die Menschen neugierig und lade zu einer weiterführenden Information online/offline ein. **Viele weitere Beispiele zu „Wie lade ich ein“ findest Du in unserer VIP-Builder-Seite im Startprozess.**

Wenn Du zu einer Online-Info einlädst, vereinbare **IMMER** einen Zoom-Call **NACH** der Online-Info mit Deiner Upline.

Beispiel:

Das ist eine allgemeine kurze Info.

Wichtig ist zu wissen, dass das eine **allgemeine Online-Info** ist. Ich weiss nicht, wer sie spricht und ob sie gut ist, aber schreibe Dir alle **Deine Fragen** während der Online-Info auf, denn **unmittelbar danach**, machen wir nochmals einen Zoom mit der Person, die bereits alles hat, was wir jemals erreichen wollen.

Eine super Persönlichkeit und sie/er wird Dir eine persönliche Strategie geben, wie **Du** in der nächsten Woche **Deine ersten ein paar hundert Euro verdienen kannst** und Dir natürlich alle Fragen beantwortet!

## Nach der Präsentation

Stelle direkt in dem Zoom nach der Info **IMMER** folgende Abschlussfrage:  
Mit welchem Paket möchtest Du einsteigen?

Keine Frage = keine Antwort!

keine Antwort = kein Vertriebspartner / kein Kunde

Also: **IMMER FRAGEN**

Du wirst erstaunt sein, wieviele Interessenten direkt eine Entscheidung treffen.

Stelle Deiner Upline den Interessenten vor und umgekehrt. *Frage Deine Upline, wie eine gegenseitige Vorstellung am Besten zu machen ist.*



## Duplikation

**Unmittelbar nach der Registrierung** vereinbare mit Deinem neuen Partner einen Folgetermin. Denn jetzt gibst Du ihm die Möglichkeit optimal zu starten, indem Du ihm den Start-Prozess auf unserer Teamseite zeigst. Wichtig dabei ist, dass Du genau nachfragst, WANN er sich das anschauen kann, um unmittelbar danach mit ihm ein Gespräch zu führen. Wenn Du noch neu bist, frage Deine Upline zu dieser Vorgehensweise.

## Follow up

Wenn keine Entscheidung getroffen werden kann, vereinbare einen Follow-Up Termin.

Gehe nie aus einem Termin ohne einen weiteren Termin zu vereinbaren!

Dein Gegenüber könnte interessiert sein oder eben nicht. Beides ist o.k. Wir sind Berater, wir möchten optimal informieren. Das gilt auch für den Fall, falls sich der Interessent erst gar nicht etwas anschauen möchte - kein Problem.

Wir sind da - auch später irgendwann, wenn sie ihre Meinung ändern.

Wenn die Präsentation sie nicht überzeugen, hat es nichts mit Dir zu tun.

Üblicherweise brauchen die Menschen 4 bis 6 Kontakte, bevor sie sich entscheiden! Gib ihnen die Zeit.

## DER KISS - Aktivitätsmonitor

Wurde entwickelt, damit Du Dein Geschäft erfolgreich aufbauen wirst. Denn es ist bedeutsam, dass Du Deine Aktivitäten und Deine daraus resultierenden Ergebnisse regelmäßig überprüfst, um noch effektiver zu werden.

Der Aktivitätsmonitor ist wie ein Spiegel für Dich und Deine Aktivitäten, denn dieser zeigt Dir genau die Bereiche auf, denen Du Dich besonders widmen solltest, um Dich weiter zu verbessern.

Der 90Tage-Plan ist ein einzigartiger Trip mit viel Spaß, den Du Dein Leben lang nicht vergessen wirst!

## DU BIST IST AUF ERFOLGSKURS

Lasse Dich von nichts und niemandem von diesem Kurs abbringen und lasse uns gemeinsam vielen Menschen eine Chance geben, zu mehr Gesundheit und finanzieller Freiheit.