

Deine ersten 30 Tage

Fokussiere dich auf deine 3 Herzensmenschen — finde 3 neue Teampartner — und Sorge dafür, dass jeder 3 Produkte seiner Wahl kauft.

◆ Das Prinzip: Highest Excitement

Wer sind die 3 Menschen in deinem Leben, bei denen du sofort ein gutes Gefühl verspürst — wenn du ihnen die Produkte zeigst, das Business teilst oder Empfehlungen gibst? Genau diese 3 Menschen sind dein Fokus. Nicht 100. Nicht 10. Nur diese 3.

00 · WIE SCHNELL WILLST DU GEHEN?

Dein Tempo, deine Entscheidung — beides ist richtig.

■ Schnell aufbauen

3 Herzensmenschen in Woche 1 ansprechen, alle 3:1-Calls in 2 Wochen, täglich 1–2 Std. aktiv

■ Behutsam aufbauen

3 Herzensmenschen über den Monat verteilen, eigenes Tempo, 3–5 Std. pro Woche

01 · DEINE ZEIT & DEIN ZIEL

Wie viele Stunden pro Woche habe ich für mein Business? _____

Was möchte ich in 30 Tagen erreicht haben? _____

02 · MEINE 3 HERZENSMENSCHEN

1

NAME

BEZIEHUNG

WAS FÜHLT SICH RICHTIG AN?

- Produkte zeigen
- Business zeigen
- Empfehlung geben

2

NAME

BEZIEHUNG

WAS FÜHLT SICH RICHTIG AN?

- ☐ Produkte zeigen
- ☐ Business zeigen
- ☐ Empfehlung geben

3

NAME

BEZIEHUNG

WAS FÜHLT SICH RICHTIG AN?

- ☐ Produkte zeigen
- ☐ Business zeigen
- ☐ Empfehlung geben

03 · WOCHE 1 — VORBEREITUNG & ERSTER KONTAKT

■ Bestelle dein eigenes ADR-Paket (LifePak+ & Marine Omega)	Tag 1–2
■ Täglich scannen mit Prysm iO — tracke deine Veränderung	Ab Tag 1
■ Notiere deine persönliche Geschichte mit dem Produkt	Tag 2–3
■ Erste Nachricht / Gespräch mit Herzensmensch #1 starten	Tag 3–5
■ Mentor oder Coach informieren: 3:1-Call einplanen	Tag 4–5
■ Ersten 3:1-Call mit Herzensmensch #1 vorbereiten	Tag 5–7

04 · WOCHE 2 — 3:1-CALLS & VERTIEFUNG

■ 3:1-Call mit Herzensmensch #1 durchführen	Tag 8–10
■ Nachgespräch & Follow-up mit #1 (Entscheidung?)	Tag 10–11
■ Kontakt zu Herzensmensch #2 aufnehmen	Tag 10–12
■ 3:1-Call mit Herzensmensch #2 einplanen & durchführen	Tag 12–14
■ Hat #1 oder #2 3 Produkte ihrer Wahl bestellt? Eintragen!	Tag 12–14
■ Reflektion: Was lief gut? Was lerne ich daraus?	Tag 14

05 · WOCHE 3 & 4 — ABSCHLUSS & AUFBAU

■ 3:1-Call mit Herzensmensch #3 durchführen	Tag 15–18
■ Follow-up mit allen 3 Herzensmenschen	Tag 18–21
■ 3 neue Teampartner bestätigt? Im System eintragen	Tag 20–22
■ Jeder Teampartner hat 3 Produkte seiner Wahl bestellt?	Tag 20–22
■ Erste ADR-Mitglieder bestätigt? Im System eintragen	Tag 20–22
■ Neues Momentum: 3 neue Namen notieren für den nächsten Cycle	Tag 22–25
■ Mentor-Check-in: Wo stehst du? Was ist dein nächster Schritt?	Tag 25–28
■ 30-Tage-Reflektion: Ergebnisse festhalten & feiern	Tag 30

Was ist ein 3:1-Call?

Du lädst deinen Herzensmenschen ein — dein Mentor oder Coach ist mit dabei. Zu dritt (3:1) führst du das Gespräch: authentisch, ohne Druck, mit echter Begeisterung. Dein Mentor gibt dir Rückhalt und Sicherheit. Du lernst dabei gleichzeitig, wie du in Zukunft selbst solche Gespräche führst.

06 · TÄGLICHER SCAN-CHECK

Scanne dich täglich mit Prysm iO — so siehst du deine Veränderung und hast immer eine echte Geschichte zu erzählen.

Woche 1 Mo ■ Di ■ Mi ■ Do ■ Fr ■ Sa ■ So ■**Woche 2** Mo ■ Di ■ Mi ■ Do ■ Fr ■ Sa ■ So ■**Woche 3** Mo ■ Di ■ Mi ■ Do ■ Fr ■ Sa ■ So ■**Woche 4** Mo ■ Di ■ Mi ■ Do ■ Fr ■ Sa ■ So ■**07 · MEINE 30-TAGE-REFLEXION**

- Welche 3:1-Calls haben stattgefunden?
- Habe ich 3 neue Teampartner gewonnen?
- Hat jeder Teampartner 3 Produkte seiner Wahl bestellt?
- Wer hat Ja gesagt — als Kunde, Mitglied oder ADR?
- Was nehme ich mit in den nächsten Cycle?

"Dein Highest Excitement ist dein Kompass. Folge ihm."