

LEITFADEN FÜR RINGANA MENTOREN

Wie arbeitest du von Beginn an strukturiert und duplizierbar

1. Begrüße den Neupartner mit einem netten Text in der Facebook „So cool“ Gruppe und füge den Neupartner den relevanten Facebook Gruppen hinzu!

- So cool: (Hier begrüße deinen Neupartner und feiere Erfolge!)
- Join Best Business (teamübergreifende Vernetzung, Events, Webinare)
- Ringana People (Information an die Partner)

2. Erkläre dem Neupartner die Begrüßungsmail von Ringana!

3. Führe ein Erstgespräch mit deinem Neupartner durch!

- a. Bitte den Neupartner mitzuschreiben.
- b. Erkläre ihm den Unterschied von Ringana.com zu Ringana.net. Gehe zu Ringana.net, zeige ihm wie er mit der Partnernummer und dem Passwort einsteigen kann. Gehe mit ihm die wichtigsten Punkte des Ringana.net
 - i. Lade ein Foto von dir ins Net.
 - ii. Wie lege ich einen Kunden an? (Team öffnen, Kunden eintragen)
 - iii. Mache mit ihm eine Erstbestellung.
 - iv. Wie kann der Neupartner ein Ticket im Eventportal buchen:
 1. Event öffnen und den Partner freischalte.
 2. Gutscheine einlösen und Ticket bestellen.
 3. FU und SU herausfinden und anmelden (mit oder ohne Begleitung).
 4. Begleite den Neupartner auf die ersten Events.
- c. Der Neupartner sollte sich täglich ins Ringana.net einloggen, sich auf den neusten Stand in Sachen Statistiken bringen und die News lesen. Auf diesem Weg kommuniziert Ringana mit den Partnern.
- d. Der Neupartner sollte sich, falls für ihn interessant, immer schauen an welcher Stelle er sich gerade im laufenden Incentiv befindet.
- e. Bitte ihn, sich alle Inhalte unter dem Punkt Wissen im Ringana.net durchzulesen! Die Texte der Knowledge Base sind nicht auswendig zu lernen, jedoch sollte jeder Neupartner verstehen, dass dort fast alle Antworten zu finden sind.
- f. Eventuelle Fragen bitte den Neupartner zu notieren und vermittele klar, dass eventuelle Fragen zuerst bzw. im nächsten Gespräch an den Mentor gestellt werden sollten!
- g. Erkläre dem Neupartner die relevanten Freecall und Webinar Möglichkeiten!
- h. Mache deinem Neupartner klar, wie das Geschäft funktioniert, nämlich so easy: Produkte benutzen, Produkte empfehlen, Menschen einladen, sich die Produkte (mittels Fresh Date) oder die Geschäftsmöglichkeit (auf einem Fresh Up) mit Ringana einfach mal anzusehen!
- i. Ermutige deinen Neupartner, direkt Partnerinteressenten auf ein Fresh Up einzuladen und biete ihm im Falle anfänglicher Unsicherheiten an, ihn bei der Partnergewinnung und beim Teamaufbau zu helfen! Du könntest bspw. an seinen ersten Lounge Meetings oder an einer Telefonkonferenz zu dritt teilnehmen.
- j. Ermittle im Gespräch das Einkommensziel des Neupartners! Was will er mit Ringana erreichen, sind es bspw. 400 EUR Zusatzverdienst im Monat, will er sein Einkommen mit

Ringana bestreiten oder nur die Produkte günstiger einkaufen können? Besprecht, in welcher Intensität ihr dafür zusammenarbeitet und wie du dich im Falle eines Motivationstiefs des Partners verhalten sollst! Will er auf eigene Faust arbeiten oder von einem Profi lernen?

- k. Erkläre dem NP den Zielplan und das Planungssheet! (Im Anhang)
- l. Vereinbare nach jedem Gespräch einen Termin für das nachfolgende!

4. Fordere den Neupartner auf, die Unterlagen aus dem Ringana Starterpaket gründlich zu lesen und sich Fragen zur Klärung in eurem nächsten Gespräch zu notieren!

5. Empfehle dem Neupartner das Medienpaket (Go Pro, Das Geschäft des 21. Jahrhunderts, die 45 Sekunden Präsentation, Bringen Sie Ihren ersten Kreis in Schwung, Die 4-Jahres Karriere, Networkmarketing, Go Pro, diverse Bücher, CDs, Broschüren) dass ihm schnell weiter hilft!

Ein fundiertes Wissen über Network Marketing versorgt den Neupartner mit Argumenten auf die am häufigsten vorkommenden Fragen und vermittelt ihm die Sicherheit, auf eine zukunftsorientierte und ethische Weise, Geld zu verdienen. Dein Neupartner bestimmt das Lesetempo. Eine halbe Stunde pro Tag zu lesen ist für jeden machbar. Dein Neupartner sollte gewillt sein, sich ständig weiterzubilden. Hat dein Neupartner das Medienpaket in Kürze durchgearbeitet, versorge ihn mit einer erweiterten Literaturliste!

6. Definiere mit dem Neupartner seine Leistungsbereitschaft (Commitment) und dokumentiere dies kurz!

Es wird ein gegenseitiges Commitment abgegeben. Du als Partner bietest dem Neupartner deine Unterstützung an, machst ihm jedoch auch klar, dass eine „Holschuld“ besteht und er selbstständig auf dich zukommt, wenn es Fragen gibt. Du lässt dir versichern, dass der Neupartner die Schritte unternimmt, die zu einem nachhaltigen Erfolg führen. Dies bedeutet mindestens ein Jahr lang: Teilnahme an allen lokalen Veranstaltungen (FU+SU) sowie die Einladung potentieller Partnerinteressenten zu den Fresh Ups, Einwahl in die Webinare und Calls (mindestens jeden Montagabend) und mindestens zwei Fresh Dates im Monat zu planen. Ganz wichtig ist außerdem die Teilnahme an Großevents, wie Kick Off, Akademien oder Convention.

7. Unterstütze den Neupartner beim Wording hinsichtlich seiner persönlichen Ringana Story!

Um andere Menschen von Ringana begeistern zu können, ist es von Bedeutung, die eigene Story sattelfest und interessant erzählen zu können. Beinhalten sollte die Story: wann, wie und aus welcher Situation heraus der Neupartner zu Ringana kam. Des weiteren ist es wichtig, darauf einzugehen, warum das Unternehmen ihn überzeugte und welche Vorteile der Neupartner für sich erkannte. Dabei ist ehrlich und authentisch zu bleiben. Die Story sollte auf Fresh Dates und bei Businessgesprächen bzw. Lounge Meetings sowie als Testimonial überzeugend wiedergegeben werden können.

8. Erkläre deinem Neupartner die Wichtigkeit seiner Ziele und beauftrage ihn, diese aufzuschreiben!

Es sollen im ersten Schritt 50 Ziele notiert werden! Diese ersten Ziele werden zu den drei wichtigsten Hauptzielen zusammengefasst. Der Neupartner soll sich zum einen selbst über seine Ziele klar werden und diese als tägliche Motivation nutzen. Zum anderen geben dir die Ziele des Neupartners Auskunft über seine Werte und optimale Vorstellung vom Leben. Es wird dir leichter fallen, ein guter und hilfreicher Mentor zu sein. *Bsp.: Dein Neupartner will nach NY, Hawaii und Paris reisen. Diese drei Unterziele ergeben das Hauptziel: Spannende Orte bereisen.*

9. Erkläre dem Neupartner die Wichtigkeit seines „Warum“ und bitte ihn, dieses schriftlich zu verfassen!

Warum will dein Partner seine 3 Hauptziele erreichen? Mache ihm deutlich, dass sein Warum bedeutender ist als das Wie. Das Wie lernt er im Laufe der Zeit, das Warum ist seine Motivation, sein Motor. Jeder Partner sollte sich dafür ausreichend Zeit nehmen und mindestens eine A4 Seite niederschreiben. Je mehr zu Papier oder in eine Mail / Datei gebracht wird, umso gründlicher und besser verschafft sich der Neupartner Zugang zu seinem inneren Motivationsquell. Das Warum deines Partners zu verstehen bildet die Grundlage für ein individuell auf ihn abgestimmtes weiteres Coaching.

10. Erkläre dem Neupartner die Wichtigkeit, eine umfangreiche Kontaktliste zu führen und bitte ihn, diese zu erstellen!

Auf diese Kontaktliste werden ungefiltert und wertfrei alle Leute geschrieben, die der Neupartner kennt, bspw. bis hin zur Mutter eines Klassenkameraden oder der Postfrau. Es müssen nicht alle diese Personen kontaktiert werden. Die Kontaktliste hat jedoch den Vorteil, dass der Neupartner sein Potential erkennt und bei einem eventuellen NEIN weiß, dass seine Liste noch viele potentielle JA Kandidaten beinhaltet. Die Liste sollte jeden Tag erweitert werden, auch wenn der Name der Person nicht bekannt ist bzw. kein Kontakt vorhanden. Auch die freundliche Bäckereiverkäuferin gehört auf die Liste und ist potentielle Interessentin. Der Name einer unbeliebten Klassenkameradin kann dazu führen, sich beim späteren Durchgehen an deren coolen Bruder zu erinnern. Die Kontaktliste ist der Schatz jedes Networkers, bietet Sicherheit und Inspiration.

11. Erläutere dem Neupartner, was ein Elevator Pitch ist und biete ihm mehrere Beispiele zu seinem Verständnis an!

Der Elevator Pitch ist ein wichtiges Tool, das jeder Neupartner frühest möglich für sich definieren und nutzen sollte. Wer bspw. auf die Frage nach dem Job kurz, knackig und überzeugend antworten und das weitere Interesse des Gegenübers entfachen kann, hat bereits einen wichtigen Schritt zum Erfolg geschafft, egal, ob es sich um einen Kontakt im warmen oder kalten Markt handelt. Schicke ihm zur Vertiefung den Elevator Pitch Call aus der Adlerteam Callgruppe!

Stelle deinem Neupartner folgenden als erfolgreich getesteten Dialog vor und ermuntere ihn, diesen als Pitch einzusetzen, wenn ihm die übliche Frage gestellt wird:

Interessant: „Was machst du eigentlich genau?“

Partner: „Ich mache das, was du schon hundertmal getan hast, nur dass ich im Gegensatz zu dir Geld dafür bekomme.“

Interessant: „Und was soll das sein?“

Partner: „Ich empfehle Produkte, die ich täglich nutze und liebe und die Geschäftsmöglichkeit, mit der ich täglich arbeite. Aber wie bereits erwähnt, erhalte ich im Gegensatz zu dir Geld dafür. Wäre das für dich auch interessant, zukünftig für Empfehlungen bezahlt zu werden?“

Interessant: „Ja.“

Partner: „Hast du schon einmal einen Kinofilm, ein Buch oder ein Restaurant weiterempfohlen?“

Interessant: „Ja, habe ich.“

Partner: „Und hat der Andere deine Empfehlung angenommen?“

Interessant: „Ja.“

Partner: „Na herzlich Willkommen, dann bist du schon qualifiziert für das Geschäft.“ (Falls es sich um einen Kontakt im kalten Markt handelt, Du durch Sie ersetzen!)

Weitere Beispiele für einen Elevator Pitch:

„Ich vernetze mich mit Menschen, denen nachhaltige und ethische Werte wichtig sind.“;

„Ich baue ein Empfehlungsnetzwerk für ein preisgekröntes österreichisches Familienunternehmen auf.“

„Ich bin Netzwerker für nachhaltigen Konsum und ein selbstbestimmtes Leben.“

12. Plane innerhalb von vier Wochen zwei Fresh Dates mit deinem Neupartner und sprich diese für ihn!

Unterstütze deinen Neupartner beim Wording der Einladung! Er lädt seine eigenen Gäste im besten Fall telefonisch und verbindlich ein. *Bspw. mit den Worten: „Ich habe etwas Geniales kennengelernt, vegane und nachhaltige Wohlfühlprodukte, 100% natürlich – alles was du mitbringen solltest, ist Begeisterung!“; „Ich habe mich selbstständig gemacht und lade dich zu meiner Geschäftseröffnung ein.“* Du sprichst die Fresh Dates und verhilfst deinem Neupartner zeitnah zu Kundenumsatz und Partnerinteressenten, die zum nächsten Fresh Up kommen.

13. Fordere deinen Neupartner auf, den Ringana Fresh Date Leitfaden mehrmals zu lesen und sende ihm den aktuellsten Fresh Date Leitfaden deines Teams zu!

14. Erkläre dem Neupartner das Vision Board!

Sende ihm einen eventuell von dir **gesprochenen Call (oder aus deinem Team)** und bitte ihn, ein eigenes zu erstellen! Das Vision Board sollte lebendig bleiben und regelmäßig um neue Ziele und Träume erweitert werden. Mindestens die drei Hauptziele sind idealerweise mit konkreten Zeitangaben und Bildern zu versehen bzw. darzustellen. Ermuntere deinen Partner, sich das Vision Board täglich anzusehen und v.a. im Falle eines Motivationstiefs.

15. Sende dem Neupartner den Call von Sascha Soriat und Mo Engelbrecht zum Thema Philosophie & Network Marketing!

Die Philosophie von Ringana ist das Herzstück für die Arbeit als Frischepartner. Es ist unbedingt wichtig, sie als Alleinstellungsmerkmal zu verstehen. Der Call sollte mehrmals angehört werden, um Argumente im Kopf zu verankern, die auch das System Network Marketing und eben das Zusammenspiel mit der Ringana Philosophie betreffen.

16. Erkläre dem Neupartner das Mindset, schicke ihm den zugehörigen Call von Berthold Wett und fordere ihn auf, sein eigenes zu verfassen!

Im Mindset beschreibt der Partner wie er sich in seiner besten Version sieht. Wie will er gern sein, als Partner, als Elternteil, als Mensch und soziales Wesen und natürlich auch in seiner Tätigkeit für Ringana. Verneinungen sind dabei zu vermeiden, die Sätze sind positiv auszudrücken. Jeder Abschnitt bzw. inhaltlich neuer Gedanke beginnt mit der Wiederholung des eigenen Namens.

Bspw.: Ich bin ..., ich bin ein erfolgreicher Ringana Partner, Trainer und eine angesehene Führungskraft. Ich erziele meine Erfolge mit Leichtigkeit.

17. Binde deinen Neupartner in das laufende Zoom-Coaching ein!

Die teamübergreifenden Coachings bieten eine außergewöhnlich gute Chance auf eine schnellstmögliche persönliche Weiterentwicklung des Neupartners. Mache dem Neupartner klar, dass es ein Privileg ist, durch diverse Führungspersönlichkeiten und Trainer jahrelange Erfahrungen und Wissen komprimiert und kostenfrei zur Verfügung gestellt zu bekommen. Die

Themen, die du mit dem Neupartner bereits mittels des Mentorenleitfadens durchgearbeitet hast, werden wiederholt aufgegriffen, ergänzt und sich im Bewusstsein des Neupartners verankern. Hole dir ein klares Commitment des Neupartners ab, das Coachingprogramm ernst und Termine wahr zu nehmen sowie bis zum Ende aktiv dabei zu bleiben und die daraus entstehenden Aufgaben gewissenhaft zu erfüllen. Das Coaching bietet außerdem die Möglichkeit, sich crossline zu vernetzen, was den Vorteil hat, dass der Neupartner von Stärken und Erfahrungen seiner Mitstreiter profitieren kann.

18. Fordere den Neupartner auf, sich alle Fresh Ups, Start Ups und Großevents in einen Jahreskalender einzutragen und eine Teilnahme fest einzuplanen!

Für den Erfolg als Networker ist der Besuch der Events unverzichtbar. Sie bieten neben Informationen und Sachkenntnis v.a. auch Motivation und die Möglichkeit zum linienübergreifenden Erfahrungsaustausch, der bei Ringana auf besonders effektive Weise gelebt wird. Die einzigartige Ringana Konzeption macht es jedem Partner einfach, sich zu duplizieren. Als gutes Vorbild nimmt der Mentor mindestens an einem Fresh Up und einem Start Up pro Monat teil, hört sich jeden Montag die Webinare an und nimmt auch weitere teaminterne oder teamübergreifende Angebote an Calls bzw. Zoom Meetings wahr, um schnellstmöglich in den Erfolg zu kommen. Das Team wird ebenfalls dazu aufgefordert und orientiert sich an den Handlungen und dem Tun des Mentors.

19. Lege mit dem Neupartner die nächsten beiden Termine für Fresh Dates fest, die der Neupartner selbst spricht! Erkläre ihm, warum dies so wichtig ist!

Fresh Dates sind die besten Garanten für Kundenumsatz. Es ist das Ziel, in den ersten Monaten eine gute Anzahl Stammkunden aufzubauen, die regelmäßig selbstständig bestellen und eine stabile Zielstufe 3 ermöglichen. Es ist anzustreben, in Summe mit dem Eigenbedarf des Partners einen KU von ca. 1.000 Punkten und mindestens 2 Neupartner zu erreichen.

20. Sobald dein Neupartner selbst einen Partner hat, arbeite mit ihm diesen Leitfaden und die zugehörige Checkliste und jeden einzelnen Punkt durch!

Dein Neupartner soll die Macht der Duplikation verstehen und den Leitfaden als Hilfe, sich selbst ebenfalls schnell zu duplizieren. Biete dem Neupartner deine Unterstützung an, um seine neuen Partner einzuarbeiten.

21. Biete deinem Neupartner weiterhin deine Hilfe an und vernetze dich auch mit seinem Neupartner, so dass diesem klar ist, dass er sich jederzeit auch an dich wenden kann!

Stelle sicher, dass deine Downline im Falle von Ungereimtheiten mit dem direkten Mentor jederzeit auf dich zukommen kann.

22. Richtiges Einladen zum Fresh_Date mit 6 - 9 Menschen!

- Es ist wichtig dass der Lebenspartner dabei ist!!!
- Geschäftseröffnung mit Freunden
- Überraschungsabend mit CHIsecco
- Selbstständig gemacht
- Richte Brötchen etc. her und bitte daher um Zusagen
- Verbindlichkeit herstellen: Sag ihm, dass du einen Platz für ihn freihältst
- Am Vorabend Whats App schicken, dass du dich freust (zB um 19.00 Uhr bei mir)
- Nicht Wohlfühlabend oder Party oder Kosmetikvorführung etc.

23. Erster gemeinsamer Fresh_Date gemeinsam mit Neupartner!

- Leitfaden in Tasche
- Nicht zu lange
- Gewinnkarten auf den Tisch legen
- Begrüßen mit Chi Secco
- Wir stoßen alle auf die Geschäftseröffnung an, etc.
- Dazu stehen, nicht sagen „ ja das probier ich jetzt einmal“
- Wie seid ihr eingeladen worden....?
- Firma, Film
- Bad ohne Fremdprodukte!!!
- Leise sein, keine Diskussionen (erst zuletzt beantworten)
- Nicht herumlaufen
- Hefte austeilten und bestellen lassen bzw. helfen!!!
- Ihr könnt die Kreuzchen machen, das ist frisch und daher gleich bei euch
- Jungunternehmerin unterstützen
- Bestellen und den Sack zumachen, 300 – 400 Punkte
- Sets wie A B C anbieten
- Zuletzt verlosen
- Nichtbesteller binnen 72h nachtelefonieren
 - Was hat dir denn gefallen.
 - Ich mache gerade Bestellungen
 - Hast 2-3 Wochen Zeit zum Bezahlen

24. Erkläre den Zielplan und das Planungsheet!

Umsatzabfrage öffnen und Punkte erklären