

Op zoek naar nieuwe Teamleden

De 9 principes van succesvol werven:

1. **Persoonlijke ontwikkeling** - jij bent het concept, 90 % van de nieuwe Teamleden doet mee omdat jij meedoet. Je moet dus hard werken aan jezelf om de juiste mensen te vinden. Daar waar je mee omgaat dat wordt jezelf. Bouw aan een netwerk van succesvolle mensen.
2. **Creëer je eigen WHY** - zie de Golden Circle van Simon Sinek, wees helder en specifiek waarom jij investeert in dit concept.
3. **Volharding en doorzettingsvermogen** - Praat elke dag minstens met 2 mensen over je nieuwe business. Doorzettingsvermogen en discipline zijn de basis voor succes. De meeste mensen willen wel maar doen te weinig. Hier maak je het verschil.
4. **Vertrouwen** - vertrouw niet op één succesvolle methode, er zijn veel wegen die leiden naar Rome. Ontwikkel iets dat bij jou past.
5. **Ken je doelgroep** - als het jouw doel is om een fulltime business te bouwen, focus je dan op kwalitatief goede mensen. Kwaliteit gaat ver boven kwantiteit. Vertrouw op je principes, principes zijn vele maal belangrijker dan methodes. **STEAM staat voor Succes, Team, Entrepreneur, Attitude en Motivatie.**
6. **Het product** - de grootste markt zijn de babyboomers.
7. **Mannen en vrouwen zijn anders** - Mannen denken vooral in verdienmogelijkheden. Vrouwen zijn veel meer geïnteresseerd in het product zelf, werkt het wel en wat zijn de ingrediënten?
8. **Je hoeft geen heel leger te sponsoren** - begin met je eerste 2 goede Teamleden en maak ze succesvol. Vanuit deze 2 mensen bouw je de hele business.
9. **Definieer je eigen USP** - wat is jouw Unieke Selling Point? **"Ik heb geïnvesteerd in een groot Internationaal bedrijf dat een facelift heeft ontwikkeld die werkt binnen 30 minuten zonder chirurgische ingreep".**

