

# ERST SCHRITTE IM GESCHÄFT

ERSTE 10 SCHRITTE ZUM ERFOLG



# Willkommen bei Kannaway

---

Erfolg bei Kannaway ist nicht zufällig. Tatsächlich gibt es ein bewährtes und vorhersehbares Muster von Aktivitäten - kein Glück oder Rätselraten.

Wir glauben, dass Sie die natürlichen Fähigkeiten haben, um in diesem Geschäft erfolgreich zu sein, und indem Sie diese Fähigkeiten zu Kenntnissen verfeinern, können Sie in den richtigen Geschäftsaufbau-Praktiken effektiv sein.

Wenn Sie die Schritte dieses Arbeitsbuchs befolgen, kann Ihr Geschäft schnell profitabel werden. Viel schneller als im Falle vom üblichen, traditionellen Geschäftsmodell, wo es oft mehrere Jahre dauert. Für die wenigen Auserwählten, die sich entscheiden, mithilfe von diesen Schritten an die Spitze zu gelangen, kann der persönliche und finanzielle Nutzen potentiell unglaublich werden.

# Die Treppe zum Erfolg

---



# AUF DEM WEG ZUM ERFOLG SCHRITT FÜR SCHRITT

## SCHRITT 1

### Bei Kannaway anmelden und Ihr WARUM bestimmen.

Gehen Sie zu [www.kannaway.com](http://www.kannaway.com) und klicken Sie auf „Konto erstellen“. Sie werden die Brand Ambassador ID-Nummer von Ihrem Sponsor brauchen. Besprechen Sie auch mit Ihrem Sponsor das Gutschein-Programm, um sich über seinen Zweck im Klaren zu sein und sehen Sie sich das Video „10 Schritte zum Einstieg“ an.

Video-Verzeichnispfad:

- [Geschäft](#) → [Videogalerie](#) → [Training](#)

## SCHRITT 2

### Geben Sie eine geeignete Kannaway-Erstbestellung auf\*

Berücksichtigen Sie bei Ihrer Erstbestellung Ihre Ziele und Ihre Geschäftsstrategie. Für uns ist es das Ziel, die Welt über das Endocannabinoid-System aufzuklären und Produkte zu liefern, die das allgemeine Wohlbefinden unterstützen. Durch die Erstbestellung von einem Senior Executive Value Pack oder Junior Executive Value Pack bekommen Sie genügend Produkte, um die bemerkenswerten Ergebnissen der Rezeptur selbst zu erfahren und diese auch mit anderen teilen zu können. So werden Sie die in diesem Arbeitsbuch enthaltenen geschäftsbildenden Aktivitäten durchführen können.

*\*Produktkauf ist nicht notwendig, um ein Kannaway Brand Ambassador zu werden.*

Video-Verzeichnispfad:

- [Produkte](#) → [Packs](#)

## SCHRITT 3

### Schließen Sie Ihren SmartShip-Anmeldungsprozess ab

Schließen Sie Ihre SmartShip-Anmeldung ab und schaffen Sie eine solide Grundlage für Ihr Geschäft. SmartShip erlaubt Ihrem Geschäft, reibungslos abzulaufen, weil die erforderlichen Produkte stets bereitgestellt und die administrativen Tätigkeiten gleichzeitig erheblich beschleunigt werden.

Dieses Programm fördert konsistente SmartShip-Setups, indem es Belohnungen für drei aufeinander folgende Monate anbietet. Diejenigen, die SmartShip-Prämien erhalten haben, haben drei monatliche SmartShip-Bestellungen mit einem Minimum von je 110 BV aufgegeben und sind berechtigt:

- kostenlosen Versand für alle SmartShip-Bestellungen zu haben
- Zugriff auf neue Artikel vor den anderen zu bekommen
- 1EUR BA-Registrierungsgebühr für alle SmartShip Prämienverdiener zu zahlen
- Kannaway Badge nach drei Monaten zu bekommen
- Jr. Executive Value Pack und höher für neue Anmeldungen zu bekommen

Video-Verzeichnispfad:

- [Geschäft](#) → [Mein SmartShip](#)

## SCHRITT 4

### Schauen Sie sich alle Kannaway-Quellen in Ihrem Backoffice an.

Diese Anleitung und andere Trainingsmaterialien sind Werkzeuge, die Ihnen beim Start helfen und das Wachstum Ihres Geschäfts unterstützen. Sie können ein viel stärkeres Geschäft aufbauen, insofern als Sie erlernen, wie man sie benutzt und anderen zeigt, wie diese Werkzeuge funktionieren. Durch einen kompletten Check werden Sie alle für Sie und Ihr Team verfügbaren Quellen nachvollziehen können.

Video-Verzeichnispfad:

- [Business → Marketing-Materialien](#)

## SCHRITT 5

### Nutzen Sie die Vorteile von Kannaway-Ressourcen

Von Webinaren bis hin zu Verkaufsunterlagen ist Kannaway mit allen Tools und Ressourcen ausgestattet, die Sie für Ihren Erfolg im Direktvertrieb benötigen. Um Ihnen den Einstieg zu erleichtern, hier ein paar Empfehlungen:

- Schauen Sie sich das Video “25 Jahre | Warum Network Marketing”.
  - [Geschäft → Videogalerie → Training](#)
- Lesen Sie die Unternehmensdokumente und Marketingmaterialien
  - [Business → Marketing-Materialien](#)
- Vergessen Sie nicht, sich mittwochs um 18.00 Uhr PST für unsere wöchentlichen Webcasts einzuloggen, um weitere Informationen und Schulungen zu erhalten.
  - [News → Webinar](#)

#### Mit Kannaway verbinden

Vergessen Sie nicht zu markieren, liken, kommentieren und mit uns zu teilen!

 **Instagram** [@wearekannaway](#)

 **Facebook** <https://www.facebook.com/WeAreKannaway>

 **Twitter** <https://twitter.com/wearekannaway>

 **ECHO Connection** <https://www.facebook.com/myechoconnection/>

## SCHRITT 6

### Erstellen Sie Ihre erste Kandidatenliste

Um diesen Prozess zu starten, notieren Sie einfach alle Namen von Personen, die Sie kennen. Auf Ihrer Liste könnte eine oder zwei Personen sein, die über das Potenzial verfügen, den höchsten Rang zu erreichen sowie zahlreiche Brand Ambassadors. Es gibt wahrscheinlich auch 20 oder 30 Personen, die momentan nicht auf der Suche nach einer Geschäftsgelegenheit sind, aber die Produkte als Kunde verwenden würden.

Beginnen Sie mit einer Gedächtnisjogger-Liste, dann sehen Sie Ihre Handy-Kontakte und alle möglichen Social Media Kontaktlisten durch. Schauen Sie sich das Video „Weiten Sie Ihre Kandidatenliste aus“ an, um eine bessere Vorstellung davon zu bekommen, wie Sie Ihre Liste erweitern können.

# SIE KÖNNEN ERFOLGREICH SEIN, WENN SIE DAS KANNAWAY SYSTEM VON ERSTEN SCHRITTEN ANWENDEN:

## SCHRITT 7

### Erfahren Sie, wie Sie wie ein Profi einladen können.

Sehen Sie das Video „Wie man einlädt“ an und hören Sie sich für den nächsten Monat täglich „Beherrschen Sie die Kunst der Einladung“ an.

Video-Verzeichnispfad:

- [Geschäft](#) → [Videogalerie](#) → [Training](#)

Versuchen Sie, bis Sie sich bequem fühlen, Einladungen an andere in Ihrem Netzwerk zu senden, um Kannaway beizutreten. Achten Sie darauf, dass der Kandidat die Chance sieht - nicht nur Ihre individuellen Ergebnisse. Lassen Sie die Tools die Arbeit für Sie erledigen!

## SCHRITT 8

### Erfahren Sie, wie man effektiv präsentiert

Legen Sie Termine für Ihre ersten zwei Treffen fest. Schauen Sie sich die „Grundlagen von HBR“ und „HBR-Format“ an, um sich auf Ihre erste Präsentation vorzubereiten.

Video-Verzeichnispfad:

- [Geschäft](#) → [Videogalerie](#) → [Training](#)

Treffen #1 \_\_\_\_\_ Treffen #2 \_\_\_\_\_

## SCHRITT 9

### Nehmen Sie an Ihrem eigenen Orientierungsprogramm für Neumitglieder teil.

**Lassen Sie die Tools die Arbeit für Sie erledigen!**

Für Trainings zum Thema des Toolsystems loggen Sie sich in Kannaways wöchentliche Webcasts ein und arbeiten Sie mit Ihrem Sponsor zusammen, um zu erfahren, wie man das System „Erste Schritte im Geschäft“ am besten umsetzt.

Anhand dem bewährten und vorhersagbaren Muster von Aktivitäten aus diesem Arbeitsbuch werden Sie lernen, wie man die Orientierungsprogramme für Neumitglieder effektiv durchführt.

## SCHRITT 10

### Setzen Sie die Schritte in die Tat um

Es ist Zeit, mit dem „Denkmodus“ aufzuhören.

Die Kompetenz „MACHEN“ erfordert Aktion.

Werden Sie tätig innerhalb Ihrer ersten 30 Tagen!



# Herzlichen Glückwunsch!

---

Sie haben offiziell den Treppenabsatz auf Ihrer Treppe zum Erfolg erreicht. Blicken Sie jetzt zurück und sehen Sie, wie weit Sie hinaufgestiegen sind.

Das Kannaway Erfolgssystem wurde so entworfen, damit Sie sich die Kompetenzen von anderen Personen ausleihen können, während Sie Ihre eignen weiterentwickeln. Jedes Mal, wenn Sie sich an einer dieser Aktivitäten aus diesem Arbeitsbuch beteiligen (entweder Sie selbst oder als Führer Ihres neuen Teammitglieds), fangen Sie an, Ihre „Brand Ambassador Muskeln“ aufzubauen. Diese Muskeln werden Sie für weitere Schritte brauchen.

Die nächsten Schritte?

# Arbeitsblatt

---





# TOLLE **MENSCHEN** IHRES GESCHÄFTS SIND **DIE MENSCHEN** DARIN

## Kandidaten-Gedächtnisjogger

### **Fachleute:**

Denken Sie an die Fachleute, mit denen Sie regelmäßig in Kontakt treten, wie Ärzte, Anwälte, Zahnärzte, Geistliche, Lehrer usw.

### **Organisationen, denen Sie angehören:**

Was ist mit den religiösen Veranstaltungen, an denen Sie teilnehmen, den Clubs, denen Sie angehören, und den Verbänden, mit denen Sie verbunden sind?

### **Schulkameraden:**

Was ist mit den Leuten, mit denen Sie zur Schule gegangen sind? Vergessen Sie nicht, dass Sie eine Weiterbildungs-, Berufs- oder Fachschulen besuchen haben.

### **Erholung:**

Spielen Sie Golf oder Tennis, schwimmen oder spielen Sie Softball? Sind Sie in einer Fantasy-Liga? Denken Sie an die Menschen, mit denen Sie diese Aktivitäten genießen.

### **Visitenkarten:**

Sehen Sie sich die Sammlung von Visitenkarten an, die Sie in Ihrem Schreibtisch oder in Ihrer Kramschublade gesammelt haben.

# Kandidatenliste

1

---

2

---

3

---

4

---

5

---

6

---

7

---

8

---

9

---

10

---

11

---

12

---

13

---

14

---

15

---

16

---

17

---

18

---

19

---

20

---

21

---

22

---

23

---

24

---

25

---

26

---

27

---

28

---

29

---

30

---

31

---

32

---

33

---

34

---

35

---

36

---

37

---

38

---

39

---

40

---

# Fortsetzung der Kandidatenliste

41

---

42

---

43

---

44

---

45

---

46

---

47

---

48

---

49

---

50

---

51

---

52

---

53

---

54

---

55

---

56

---

57

---

58

---

59

---

60

---

61

---

62

---

63

---

64

---

65

---

66

---

67

---

68

---

69

---

70

---

71

---

72

---

73

---

74

---

75

---

76

---

77

---

78

---

79

---

80

---

# Fortsetzung der Kandidatenliste

81

---

82

---

83

---

84

---

85

---

86

---

87

---

88

---

89

---

90

---

91

---

92

---

93

---

94

---

95

---

96

---

97

---

98

---

99

---

100

---

101

---

102

---

103

---

104

---

105

---

106

---

107

---

108

---

109

---

110

---

111

---

112

---

113

---

114

---

115

---

116

---

117

---

118

---

119

---

120

---

# HAUS-PRÄSENTATION-LISTE

## Haus-Präsentation #1

Wer ist eingeladen?

1	11
2	12
3	13
4	14
5	15
6	16
7	17
8	18
9	19
10	20

## Checkliste

- 100% überbuchen**
- Einladungsmethode**
- Bestätigung**
- Startzeit**
- Vorbereitung zu Hause**
  - bieten Sie Erfrischungen ein
  - sorgen Sie für Musik
  - beseitigen Sie eventuelle Ablenkungen (Kinder, Haustiere, Telefone)
  - überprüfen Sie, ob Ihr Präsentationstool
- Veranstaltungsbeginn**  
*\*Planen Sie Pausen und Zeit zum Ausprobieren von Produkten ein*
- Unterstützungstools zur Hand**
- Bereiten Sie einen Veranstaltungsschluss vor**
- Planen Sie die nächste Hauspräsentation**



**KANNAWAY™**