

GESPRÄCHS- LEITFADEN Happiness Check



Dein Kunde hat jetzt schon einige Zeit mit den Produkten gearbeitet – der perfekte Moment, um wieder in Kontakt zu gehen und herauszufinden, wie es ihm damit geht.

Der Happiness Check ist kein Verkaufsgespräch, sondern ein ehrlicher Austausch. Der Kunde soll spüren: Hier geht es wirklich um ihn.

Frag zuerst, wie es deinem Kunden geht

„Ich freu mich, dass wir uns wiedersehen – ich bin echt gespannt, wie es dir mit deinen Produkten geht.“

„Wie fühlst du dich aktuell? Was hat sich verändert, seit du gestartet bist?“

Frag zum Beispiel:

- Welche Produkte helfen dir aktuell am meisten?
- Gab es schon einen Wow-Moment?
- Was hat sich bisher verändert – körperlich, emotional oder im Alltag?
- Gibt es etwas, das dich überrascht hat?

Vertiefe das Verständnis

Frag nach, wie regelmäßig die Produkte genutzt werden und ob es noch Unsicherheiten oder offene Fragen gibt.

Zum Beispiel:

- Gibt es ein Produkt, bei dem du dir noch unsicher bist?
- Hast du das Gefühl, dass die Anwendung gut in deinen Alltag passt?
- Wünschst du dir noch Unterstützung bei einem bestimmten Thema?

Teile gern 1–2 neue Anwendungsideen oder einfache Tipps für den Alltag.

GESPRÄCHS- LEITFADEN Happiness Check



Erweitere den Horizont

„Du bist mit den Ölen gestartet – darf ich dir kurz zeigen, was viele danach entdecken?“

oder

„Du bist mit den Supplements gestartet – darf ich dir kurz zeigen, was viele danach entdecken?“

Einfach einladen, nicht überfordern.
Ziel ist Neugier und Inspiration.

Sprich über das Treueprogramm

„Weißt du eigentlich, wie du deine Lieblingsprodukte mit dem Treueprogramm günstiger bekommen kannst?“

Zeig kurz:

- wie die Treuevorlage funktioniert
- wie monatlich automatisch geliefert wird
- wie Punkte gesammelt werden
- und wie man dadurch langfristig spart

Ein kleines Geschenk, Rezept oder persönlicher Tipp zeigt zusätzlich:

Der Kunde ist gesehen und wertgeschätzt.

GESPRÄCHS- LEITFADEN Happiness Check



Pflanz den Samen fürs Teilen

Wenn dein Kunde gute Erfahrungen gemacht hat, greif diese bewusst nochmal auf und sprich das Thema Weiterempfehlung ganz natürlich an.

„Du hattest ja damals das Thema ... erinnerst du dich noch? Wie schön, dass sich da schon etwas verändert hat.“

„Ist das nicht verrückt, wie sehr einen so etwas im Alltag entlasten kann?“

„Und stell dir mal vor, wie vielen Menschen das ebenfalls helfen könnte, wenn sie davon wüssten.“

Frag zum Beispiel:

- Wer in deinem Umfeld könnte davon auch profitieren?
- Wem hast du vielleicht schon mal begeistert davon erzählt?
- Welche Produkte nutzt du inzwischen ganz selbstverständlich im Alltag?

Mach deutlich:

Es geht nicht ums Verkaufen, sondern darum, echte Erfahrungen weiterzugeben und Menschen zu helfen.

„Du hast erlebt, dass es funktioniert und genau dadurch kannst du auch andere inspirieren.“

“Und das Schöne ist: Du kannst deine Bestellung dadurch günstiger machen und manche bekommen ihre Produkte so komplett umsonst.“

GESPRÄCHS- LEITFADEN Happiness Check



Erzähle von CARE & SHARE

„Wir haben dafür übrigens einmal im Monat eine richtig schöne Woche namens CARE & SHARE.“

„Da geht es einfach darum, gemeinsam Spaß zu haben, Erfahrungen zu teilen und zu schauen, wem die Produkte ebenfalls helfen könnten.“

„Viele merken dabei erst, wie vielen Menschen sie mit ihrer eigenen Geschichte eigentlich weiterhelfen können.“

„Wenn du willst, zeige ich dir sehr gern, wie du dich dazu anmelden kannst.“

Screen teilen und die Happiness Check Seite: <https://thereisanoilforthat.eu/happiness-check/> mit deinem Kunden durchgehen. Gemeinsam Anmeldung machen.

Lade zu einem kleinen Erlebnis ein

Wenn dein Kunde offen dafür ist, schlag ein kleines Öl- oder Wellness-Treffen mit Freunden vor.

Schon 1–3 Gäste reichen völlig aus.

Mach deutlich:

Du übernimmst die Führung — der Gastgeber darf einfach seine ehrliche Erfahrung teilen.

„Lass uns einfach einen schönen Nachmittag zusammen verbringen. Ich erkläre die Produkte und du erzählst ganz authentisch, was dir geholfen hat.“

Kleine Gastgeber- oder Gäste-Geschenke machen das Erlebnis oft noch schöner.

GESPRÄCHS- LEITFADEN Happiness Check



Zum Schluss: Dankbarkeit & Ausblick

„Danke, dass du dir Zeit genommen hast – ich freue mich immer unglaublich über die schönen Erfahrungen, die Menschen mit dōTERRA machen.“

„Ich schick dir nachher noch kurz den Link oder das Rezept, das ich erwähnt habe.“

„Lass uns spätestens in 4 Wochen nochmal sprechen – ich bin gespannt, was sich bis dahin tut.“

So entsteht echte Kundenbindung:

durch ehrliches Interesse, Freude am Teilen und Begegnung auf Augenhöhe.