

CHOOGAN
Essence Tribe
GROUP

Namensliste Memory Jogger





NAMENSLISTE

Memory Jogger

AGENDA

- Der Profi
- Inhalt Memory Jogger
- Schritt 1-3
- Beispiel Namensliste
- Unser Kapital





Der Profi

- Versteht die Wichtigkeit und nimmt sich Zeit
- Filtert die Personen erst wenn sie aufgeschrieben wurden
- Jede Person kommt auf die Liste
- Nutzt den Memory Jogger
- Knüpft täglich neue Kontakte, die auf die Liste wandern

NWM Profi sein ist ein Lifestyle



Der Memory Jogger

- Generiert im Schnitt 500+ Namen
- Dient als Gedächtnisstütze
- Beispiele:
 - Berufe
 - Beziehungsarten
 - Länder
 - Dienstleister

 ALBANIEN		
 ÖSTERREICH		
 BELGIEN		
 BOSNIEN-HERZEGOWINA		
 BULGARIEN	<u>Menschen aus der Vergangenheit:</u>	Teampayer sind
 KROATIEN	Coach/Trainer	Interessiert am Produkt sind
 DÄNEMARK	Frühere Arbeitskollegen	Interessiert am Geschäft sind
 ESTLAND	Frühere Mitbewohner	Ihren Job nicht mögen
 FINNLAND	Lehrer	Im Network Marketing sind/waren
 FRANKREICH	Menschen vom Ort wo du aufgewachsen bist	Ehrlich sind
 GEORGIA	Nachbarn von früher	Verlässlich sind
	Pensionierte (Ex)Arbeitskollegen	Immer pünktlich sind
	Ex Klassenkollegen	Einen gefährlichen Job haben
	Wer war dein Chef	Ein super Lächeln haben
		Schulden abbezahlen müssen
	<u>Wer hat mir mein ... verkauft?</u>	Frisch verheiratet sind
	Klimaanlage	Frisch die Uni abgeschlossen haben
	Bot	Kürzlich gekündigt haben
	Visitenkarten	Kürzlich ein Baby bekommen haben
	Auto	Herausforderungen lieben
	Computer	Neue Dinge lernen wollen
	Handy	Den Partner/eltern in pension schicken wollen
	Geschirrspüler	Mehr verdienen wollen
	Möbel	Mehr Zeit für die Familie haben wollen
	Haus	Der eigene Chef sein wollen
	Wohnung	Auf Seminare gehen
	Kühlschrank	Ein Haus oder Auto gekauft haben
	Autoreifen	Du im Urlaub kennengelernt hast
	TV/Stereoanlage	Freiheit haben möchten
	Staubsauger	sehr gerne Urlaub machen bzw reisen
	Hochzeitsausstattung	Zu hart arbeiten
		An Wochenenden und am Abend arbeiten
	<u>Ich kenne Menschen die folgenden Beruf ausüben:</u>	
	Buchhalter	
	Schauspieler	
	Marketer	
	Flugbegleiter	
	Bäcker	
	Offizier (Millitär)	
	Friseur	
	Banker	
	Kosmetiker	
	Immobilien Markler	
	Maurer	
	Lehrer	
	Elektriker	
	Ingenieur	
	Wissenschaftler	

<u>Familie:</u>	<u>Menschen mit denen man in einer Geschäftsbeziehung steht:</u>
Vater&Mutter	Mechaniker
Stiefvater&Stiefmutter	Buchhalter
Oma&Opa	Banker
Kinder	Babysitter
Bruder&Schwester	Autoverkäufer
Nichten&Neffen	Zahnarzt
Cousins&Cousinen	Arzt
	Tankstelle
<u>Bereits bestehende Listen:</u>	Supermarkt
Visitenkarten	Putzfrau/mann
Adressbuch	Versicherungs Agent
Emailadressen	Anwalt
Hochzeitseinladungen	Apotheker
Gebrutstagseinladungen	Immobilienmarkler
Soziale Medien wie:	Reisebüroangestellter
Facebook	
Instagram	<u>Wer ist mein...?</u>
LinkedIn	Architekt
Xing	Busfahrer
Skype	Fleischer
Twitter	Computer spezialist
Sonstiges	Eltern meiner Kinderfreunde
	Physio / Osteopat
	Postbote
<u>Freunde&Menschen die man regelmäßig trifft:</u>	
Freunde&Nachbarn	Pfarrer
Arbeitskollegen	Polizist
Kirchenmitglieder	Schneider
Menschen die du von Hobbies kennst wie:	Tierarzt
Tanzkurs	Kellner
Zeichenklasse	Und so weiter...
Fußball	
Fischen	<u>Ich kenne Menschen die...</u>
Jagen	Nach einem Zweitjob suchen
Karate	Ambitioniert sind
Gesangsunterricht	Entusiastisch sind
Töpfern	Unternehmer sind
Bowling	Fürsorglich sind
Golf	Champions sind
Basketball	Führungskräfte sind
Tennis	Gut organisiert sind
Skifahren	Positiv denken
Volleyball	Aus sich aus motiviert sind
Jede andere Aktivität	Alleinerziehend sind

Schritt 1: *Alle Kontakte aufschreiben*

- Erstelle eine Liste so umfassend wie möglich
- Unabhängig von: Alter, Geschlecht, Beruf uvm.
- KEINE Vorurteile

Warum ist das Wichtig?

Der Prozess des Aufschreibens schafft den Raum im Kopf für neue Kontakte, die dort Platz finden.

Denk an jede Organisation, jeden Verein, jede Gruppe, zu der du gehört hast, an alles, was du getan hast. Wenn du es richtig machst hast du am Ende hunderte, ja sogar tausende in deiner Kontaktliste.



Schritt 2: *Zweiter Grad der Trennung*

Denk an deine Angehörigen. Wen kennen die?

→ Schreibe sie auch auf deine Liste.

Denke an deine Freunde. Wen kennen die?

→ Schreibe sie auf deine Liste.

Alle deine Beziehungen. Wen kennen die?

→ Schreibe sie auf deine Liste.

Hier machst du dir noch immer keine Gedanken darüber, was du mit der Liste machst. Dieser Schritt kommt erst später.



Schritt 3: *Erweitere deine Liste*

Profis nennen diese Liste auch „aktive Namensliste“, denn sie hört nie auf zu wachsen.

- Ziel soll sein, täglich zwei neue Kontakte
- Sehe dies als Kernkompetenz, du wirst sehen, es fällt dir deutlich leichter
- Social Media begegnen wir täglich neuen Menschen, AUFSCHREIBEN
- Geschäfte machen mit neuen Menschen, AUFSCHREIBEN
- Poser und Amateure sehen diese Leute nicht, sie gehen durch den Tag und meinen «Welche Leute? Ich sehe keine Leute»



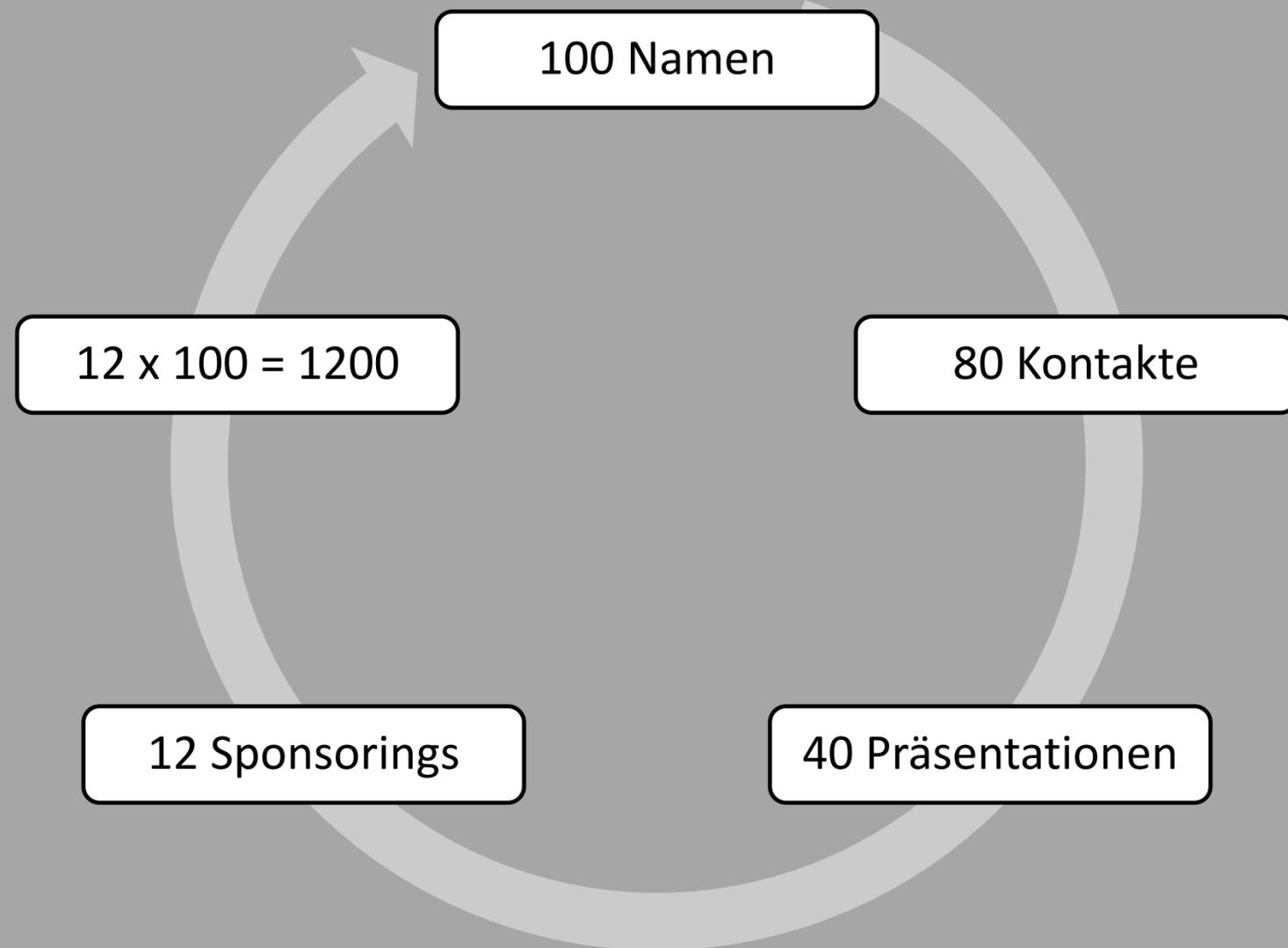
Namensliste (Beispiel)

Name	Kontaktdaten	Beziehung	Beruf	Bedürfnisse	Kategorie	Kontaktstatus
Max Muster	Tel. Zürich	Arbeitskollege (Credit Suisse)	Informatiker	Golf Urlaub will ein neues Auto	Indirekte Methode	Noch nicht kontaktiert
Helene Fischer	München	Fitnessstudio	Hausfrau	Sucht Job	Direkte Methode	Aufgewärmt





Unser Kapital



Der wahre Produktionszyklus im NWM



ET
Essence Tribe
NETWORK

DANKU



ESSENCETRIBE.NETWORK



ESSENCETRIBE



MEETING TITEL