

# FOLLOW UP FORMULIER

Voor- en achternaam : .....

Telefoon thuis : ..... Mobiele telefoon : .....

Best bereikbaar : ..... Startdatum : .....

Producten : .....

Doel : .....

## 1<sup>e</sup> dag

Hoe smaakte de shake? .....

Hoe heb je de shake gemaakt? *(waarin klaargemaakt, hoeveelheden en hoeveel poeder?)*

.....

Wat heb je tussendoor gegeten?

.....

Hoe heb je de Aloë drank gemaakt? Wanneer heb je de Aloë drank/Instant theedrank/supplementen genomen?

.....

Wat heb je vanavond gegeten?

.....

Wat heb je vandaag gedronken? .....

Hoeveel grote glazen water of Instant theedrank heb je gedronken? .....

Heb je je lichaamsmaten gemeten? JA NEE *(resultaten overnemen in schema!)*

Wat voor beweging heb je vandaag gehad? .....

## 3<sup>e</sup> of 4<sup>e</sup> dag

Hoe voel je je? *(zijn er reinigingsklachten/veranderingen? Zo ja, uitleggen en tips geven: bijv. meer water drinken!)*

.....

Wat heb je vandaag gedronken?

.....

Hoeveel grote glazen water of theedrank heb je gedronken?

.....

Hoe heb je de shake vandaag gemaakt? *(waarin en hoeveel poeder?)*

.....

## 7<sup>e</sup> dag

Herhaal een aantal vragen. Centimeters weer gemeten? *(overnemen in schema!)*

Notities: .....

# FOLLOW UP FORMULIER

**14e dag** + vervolgens één keer per week bellen, zo lang als nodig (*zie vervolg formulier*)

Herhaal een aantal vragen. Altijd: centimeters gemeten? (*overnemen in schema*)

Tip: stel veel vragen, laat de klant doorpraten en vraag door (*concretere antwoorden*)

## Notities:

.....

.....

.....

## Tips:

Drinkt men nog steeds minimaal 2 liter water per dag?! Wat eet men tussendoor? Verantwoorde (eiwitrijke) snacks tussen de maaltijden (HaverAppelVezel-drink, Proteïne Drink Mix, proteïnerepen, sojanootjes)

Gebruik tijdens de follow-up ook het intakeformulier. Is er vermindering van klachten? Wat waren de valkuilen?

Overige aandachtspunten: benadruk meten van centimeters, voldoende beweging, stoelgang, hoeveelheid poeder

Doe regelmatig een body innerscan als je een Tanita of vergelijkbaar apparaat hebt (*weinig kilo's afgevallen wil niet zeggen dat er geen resultaat is!*)

## Aandachtspunten:

Onderdeel van jouw coaching is dat iedere klant minimaal 1x naar een Herbalifestyle avond komt. Reden: de uitleg en de ervaringen die ze daar horen, zal de klant helpen door te zetten, wanneer ze een dip hebben.

Wanneer iemand goede resultaten heeft, vraag dan wederom om referenties: wie gun je dit ook?

Upgraden: breng regelmatig andere producten onder de aandacht, ook persoonlijke verzorging! (*SKIN workshop?*)

PRODUCTEN	DATUM	BORST	TAILLE	HEUPEN	BOVENBENEN	GEWICHT	VET %
	1 <sup>e</sup> dag						
	7 <sup>e</sup> dag						
	Week 2						
	Week 3						
	Week 4						
	Week 5						
	Week 6						
	Week 7						
	Week 8						