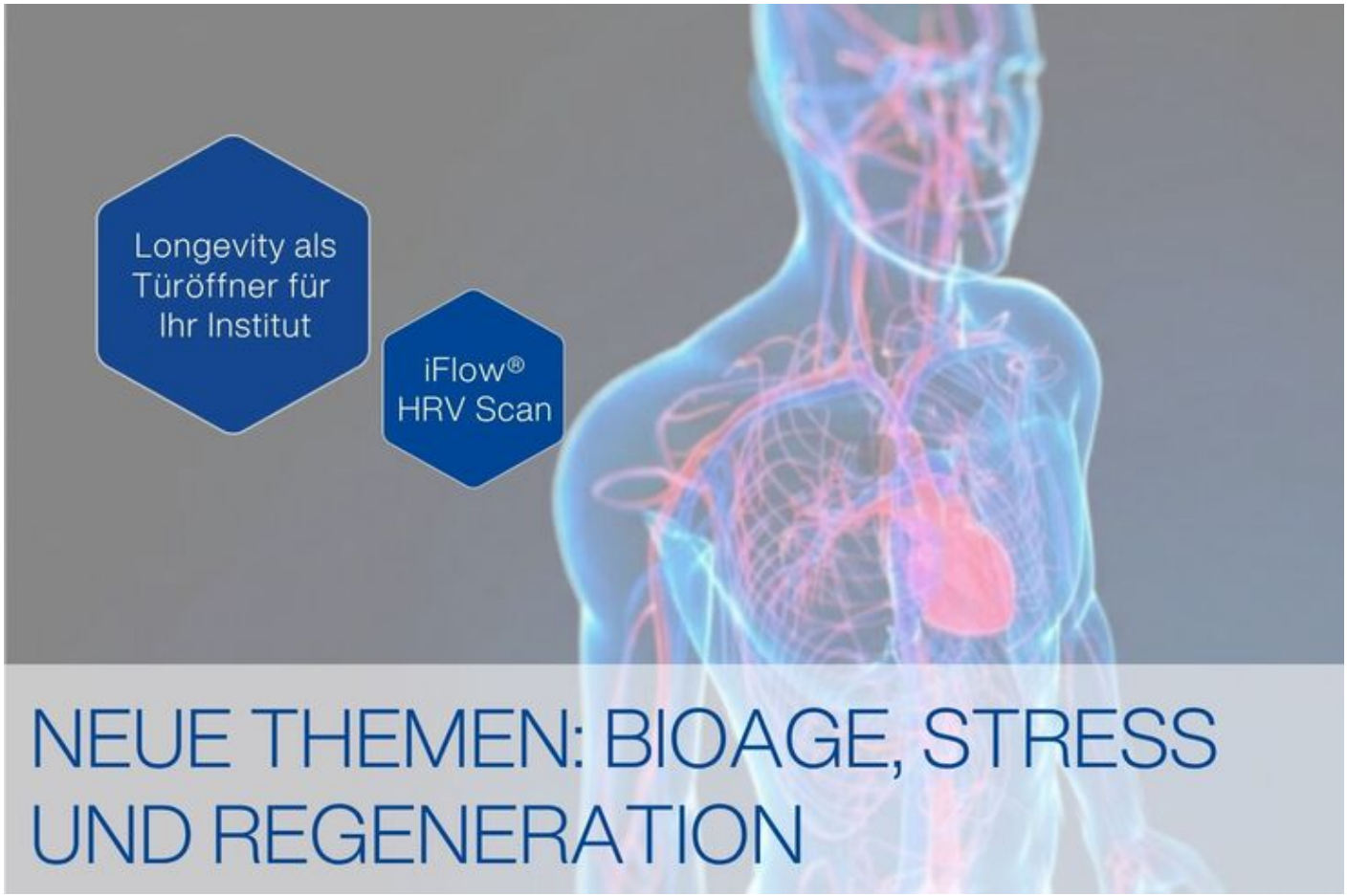
Wenn dieser Newsletter nicht richtig angezeigt wird, klicken Sie bitte **hier**.

WEYERGANS
high care® cosmetics



Liebe Kolleginnen und Kollegen,

die spannendsten Kunden für Ihr Institut stehen vielleicht noch gar nicht in Ihrer Kartei. Denn **Longevity** spricht Menschen an, die sich heute intensiv mit Themen wie biologischem Alter, Stress, Regeneration, Schlaf, Leistungsfähigkeit und gesundem Altern beschäftigen.

Viele von ihnen würden wegen einer klassischen Gesichtsbehandlung vielleicht nicht zu Ihnen kommen. Aber bei der Frage: ***„Wie alt bin ich biologisch?"*** werden sie neugierig.

Genau hier wird der **iFlow® HRV Scan** zum Türöffner. Er gibt Ihnen die Möglichkeit, mit einem neuen Thema auf neue Zielgruppen zuzugehen und aus Interesse ein **Beratungsgespräch** zu machen.

NEUE THEMEN, ZIELGRUPPEN UND UMSÄTZE



Der entscheidende Unterschied: Sie verkaufen nicht zuerst eine Behandlung. Sie wecken **Neugier** und geben Ihren Kunden einen neuen Anlass, Ihr Institut zu besuchen. Danach entsteht die Frage: *„Und was kann ich jetzt tun?"* Genau dort beginnt Ihr eigentliches **Geschäft**.

Erfahren Sie, wie Sie den Scan als Instrument für Neukundengewinnung und **Longevity-Beratung** einsetzen können.

iFlow® HRV Scan kennenlernen ►

Besuchen Sie uns in der **HIGH CARE® Akademie** in Düren, erleben Sie den Scan selbst und erfahren Sie, wie Sie damit neue Kunden für Ihr Institut gewinnen können.

Vereinbaren Sie noch heute Ihren individuellen Termin unter info@weyergans.de. Telefonisch erreichen Sie uns unter 02421-96780. Die erste Beratung ist für Sie kostenfrei.

Ihr
Rudolf Weyergans

„Wer im Leben kein Ziel hat, verläuft sich."
Abraham Lincoln

WEYERGANS
high care® cosmetics

Klicken Sie **hier** um sich aus dem Verteiler abzumelden.