

ALAVIDA



PIANO DI AZIONE PERSONALE (P.A.P.)

Percorso verso la radiosità

LIFEWAVE®

PIANO DI AZIONE PERSONALE (P.A.P.)

Percorso verso la radiosità



Gentili LifeWave Brand Partner,

Mentre continua il nostro percorso di innovazione nell'ambito della cura della pelle, abbiamo il piacere di annunciarvi l'evoluzione del nostro sistema Alavida e di presentarvi la rivoluzionaria Alavida Revive Eye Cream.

Lasciatevi trasportare in questo viaggio senza tempo verso una pelle luminosa con il nostro rinnovato approccio alla cura della pelle. Un viaggio che promette non solo di rivitalizzare la pelle ma anche di dare un senso di comunità e di successo comune.

Il piano P.A.P. (Piano d'Azione Personale) non è un semplice elenco da seguire, ma è un percorso personalizzato verso una pelle luminosa e un'opportunità commerciale di successo. Gli obiettivi del piano P.A.P. sono semplici da realizzare e diventano ancora più incisivi quando vengono perseguiti assieme ai propri LifeWave Brand Partner.

I sistemi di gestione settimanali e di social media a cui avete accesso, vi guideranno senza problemi in questo viaggio, e le facili istruzioni del P.A.P. vi aiuteranno a mantenere la rotta. Questi strumenti a disposizione vi consentiranno di condividere al meglio Alavida con il resto del mondo.

Cordiali saluti,
Il team marketing di LifeWave



PIANO DI AZIONE PERSONALE (P.A.P.)

Il piano P.A.P. è un insieme di obiettivi settimanali
all'insegna di un futuro pieno di successi con Alavida.

L'aspetto più sensazionale è che tutti possono parteciparvi!

Ogni volta che viene completata un'attività, il successo con LifeWave è sempre più vicino. I sistemi di gestione settimanali da pagina 4 a 7 sono studiati per pianificare e raggiungere le azioni previste in queste quattro categorie:

1. Vivere Alavida
2. Condividere l'esperienza Alavida
3. Connettersi con la comunità LifeWave
4. Regalarsi un sistema di cura della pelle (personale!)

Alla fine di ogni settimana, è possibile sommare le attività e compilare il report Risultati personali della settimana. I progressi ottenuti nel tempo saranno fonte di grande motivazione!

Gestionale settimanale: Settimana 1

AZIONE	OBIETTIVO DELLA SETTIMANA	Lun	Mar	Mer	Gio	Ven	Sab	Dom	Effettivo
SEZIONE 1: VIVERE IL SISTEMA ALAVIDA									
Acquista il primo set di prodotti del sistema Alavida per uso personale: cerotti Alavida, nettare viso giornaliero Alavida, crema viso notte e crema occhi Revive Eye Cream.	1								
Scatta una foto prima del trattamento (consultare le facili istruzioni del P.A.P., disponibili nel Back Office alla voce Strumenti Marketing alla sezione Alavida – Piano di azione personale)	1								
Inizia ad applicare Alavida ogni giorno	7								
Acquista un secondo set di prodotti del sistema Alavida per far provare i prodotti ad altri	1								
SEZIONE 2: CONDIVIDERE L'ESPERIENZA ALAVIDA									
Invita 1–2 persone alla riunione Alavida del tuo sponsor	1								
Stila un elenco di 50 persone che potrebbero essere interessate a seguire una migliore cura della pelle	1								
Utilizza il modello di e-mail per introdurre Alavida alla tua downline (consultare il Back Office>Strumenti di marketing>Sezione Modelli e-mail)	Varie								
Introduci Alavida a 10 nuove persone (tramite chiamata, messaggio, e-mail, o di persona)	10								
Guarda i video LifeWave sul canale YouTube : Brand LifeWave, Alavida – playlist Natura e scienza	3								
Presenta Alavida di fronte a cinque persone diverse per far pratica	5								
Programma riunioni Alavida per la settimana successiva	1								
SEZIONE 3: CONNETTERSI CON LA COMUNITÀ LIFEWAVE									
Iscriviti alla Newsletter LifeWave	1								
Segui le pagine social di LifeWave (consultare le facili istruzioni del P.A.P.)	1								
Aggiorna l'immagine del tuo profilo Facebook	1								
Aggiorna l'immagine di copertina di Facebook	1								
Annuncia il lancio di Alavida Revive Eye Cream ai tuoi follower	1								
SEZIONE 4: REGALARSI UN SISTEMA DI CURA DELLA PELLE PERSONALE									
Mangia cibi sani e biologici	5								
Fai esercizio fisico per almeno 20 minuti	4								
Trascorri 15 minuti senza dispositivi elettronici	3								
Stai al sole e all'aria fresca per almeno 10 minuti	7								
Prova qualcosa di nuovo	1								

Nome _____

ID membro _____

1. Evidenziare il giorno in cui si intende completare un'attività.
2. Indicare il numero di volte in cui è stata completata una determinata attività.
3. Alla fine di ogni settimana, sommare le attività.
4. Compilare il seguente report Risultati personali della settimana.

Attività effettive completate	
Sezione 1	
Sezione 2	
Sezione 3	
Sezione 4	
TOTALE	

REPORT RISULTATI PERSONALI DELLA SETTIMANA

Questa settimana...

La mia pelle è _____.

La mia pelle ha un aspetto _____.

Ho ____ nuove iscrizioni Alavida.

Ho venduto ____ unità del trio Alavida.

Ho venduto ____ unità di Alavida Revive Eye Cream.

Sono sulla strada verso una maggiore radiosità e un futuro migliore!
Ho completato tutte le attività della settimana.

FIRMA _____

DATA ____ / ____ / ____

Gestionale settimanale: Settimana 2 e successive

AZIONE	OBIETTIVO DELLA SETTIMANA	Lun	Mar	Mer	Gio	Ven	Sab	Dom	Effettivo
SEZIONE 1: VIVERE IL SISTEMA ALAVIDA									
Utilizza tutti i giorni il sistema Alavida	7								
Scatta una fotografia di dopo il trattamento ogni 7-14 giorni	1								
È il momento di riordinare il prodotto Alavida?	1								
SEZIONE 2: CONDIVIDERE L'ESPERIENZA ALAVIDA									
Programma riunioni Alavida per la settimana successiva	2								
Organizza riunioni Alavida questa settimana	2								
Chiedi ai potenziali clienti di acquistare Alavida	4								
Chiedi testimonianze video o scritte su Alavida (consultare le facili istruzioni del P.A.P.)	2								
Partecipa a un evento di business o social per far rete	2								
Introduci il sistema Alavida a 10 nuove persone (tramite chiamata, messaggio, e-mail, o di persona)	10								
Utilizza il modello di e-mail per indirizzare possibili clienti sul sito LifeWave.com	5								
Utilizza il modello di e-mail per indirizzare possibili clienti sul canale YouTube di LifeWave (consultare il Back Office)	5								
SEZIONE 3: CONNETTERSI CON LA COMUNITÀ LIFEWAVE									
Pubblica per la prima volta o ripubblica le foto di prima e dopo il trattamento Alavida	2								
Pubblica per la prima volta o ripubblica le testimonianze su Alavida	2								
Pubblica per la prima volta o ripubblica la citazione, l'articolo o il video sulla cura della pelle (consultare pagina 7 del sistema di gestione dei social media)	2								
SEZIONE 4: REGALARSI UN SISTEMA DI CURA DELLA PELLE PERSONALE									
Mangia cibi sani e biologici	5								
Fai esercizio fisico per almeno 20 minuti	4								
Trascorri 15 minuti senza dispositivi elettronici	3								
Stai al sole e all'aria fresca per almeno 10 minuti	7								
Prova qualcosa di nuovo	1								

Nome _____

ID membro _____

1. Evidenziare il giorno in cui si intende completare un'attività.
2. Indicare il numero di volte in cui è stata completata una determinata attività.
3. Alla fine di ogni settimana, sommare le attività.
4. Compilare il seguente report Risultati personali della settimana.

Attività effettive completate	
Sezione 1	
Sezione 2	
Sezione 3	
Sezione 4	
TOTALE	

REPORT RISULTATI PERSONALI DELLA SETTIMANA

Questa settimana...

La mia pelle è _____.

La mia pelle ha un aspetto _____.

Ho ____ nuove iscrizioni Alavida.

Ho venduto ____ unità del trio Alavida.

Ho venduto ____ unità di Alavida Revive Eye Cream.

Sono sulla strada verso una maggiore radiosità e un futuro migliore!
Ho completato tutte le attività della settimana.

FIRMA _____

DATA ____ / ____ / ____

Gestionale settimanale: Settimana 2 e successive (CAMPIONE)

AZIONE	OBIETTIVO DELLA SETTIMANA	Lun	Mar	Mer	Gio	Ven	Sab	Dom	Effettivo
SEZIONE 1: VIVERE IL SISTEMA ALAVIDA									
Utilizza tutti i giorni il sistema Alavida	7	1	1	1	1	1	1	1	7
Scatta una fotografia di dopo il trattamento ogni 7-14 giorni	1	1							1
È il momento di riordinare il prodotto Alavida?	1		1						1
SEZIONE 2: CONDIVIDERE L'ESPERIENZA ALAVIDA									
Programma riunioni Alavida per la settimana successiva	2		1			1			2
Organizza riunioni Alavida questa settimana	2					1	1		2
Chiedi ai potenziali clienti di acquistare Alavida	4	1	1	1		1			4
Chiedi testimonianze video o scritte su Alavida (consultare le facili istruzioni del P.A.P.)	2			1				1	2
Partecipa a un evento di business o social per far rete	2			1				1	2
Introduci il sistema Alavida a 10 nuove persone (tramite chiamata, messaggio, e-mail, o di persona)	10	1	1	4		2	1	1	10
Utilizza il modello di e-mail per indirizzare possibili clienti sul sito LifeWave.com	5	1	1	1	1		1		5
Utilizza il modello di e-mail per indirizzare possibili clienti sul canale YouTube di LifeWave (consultare il Back Office)	5	1			1	1	1	1	5
SEZIONE 3: CONNETTERSI CON LA COMUNITÀ LIFEWAVE									
Pubblica per la prima volta o ripubblica le foto di prima e dopo il trattamento Alavida	2	1				1			2
Pubblica per la prima volta o ripubblica le testimonianze su Alavida	2	1				1			2
Pubblica per la prima volta o ripubblica la citazione, l'articolo o il video sulla cura della pelle (consultare pagina 7 del sistema di gestione dei social media)	2	1			1				2
SEZIONE 4: REGALARSI UN SISTEMA DI CURA DELLA PELLE PERSONALE									
Mangia cibi sani e biologici	5	1	1			1	1	1	5
Fai esercizio fisico per almeno 20 minuti	4	1		1		1		1	4
Trascorri 15 minuti senza dispositivi elettronici	3	1		1		1			3
Stai al sole e all'aria fresca per almeno 10 minuti	7	1	1	1	1	1	1	1	7
Prova qualcosa di nuovo	1	1							1

Nome Al A. Vida

ID membro 123456

1. Evidenziare il giorno in cui si intende completare un'attività.
2. Indicare il numero di volte in cui è stata completata una determinata attività.
3. Alla fine di ogni settimana, sommare le attività.
4. Compilare il seguente report Risultati personali della settimana.

Attività effettive completate	
Sezione 1	9
Sezione 2	32
Sezione 3	6
Sezione 4	20
TOTALE	67

REPORT RISULTATI PERSONALI DELLA SETTIMANA

Questa settimana...

La mia pelle è Più liscia.

La mia pelle ha un aspetto Più luminoso.

Ho 2 nuove iscrizioni Alavida.

Ho venduto 2 unità del trio Alavida.

Ho venduto 2 unità di Alavida Revive Eye Cream.







Sono sulla strada verso una maggiore radiosità e un futuro migliore! Ho completato tutte le attività della settimana.

FIRMA Al A. Vida

DATA 10 / 19 / 2023

SISTEMA DI GESTIONE DEI SOCIAL MEDIA

Adesso sarai in grado di utilizzare i social media per raggiungere i tuoi obiettivi LifeWave con i tuoi colleghi brand partner. Utilizza questo calendario come modello e i seguenti argomenti e hashtag come punto di partenza per creare i tuoi messaggi personali.

Dom	Lun	Mar	Mer	Gio
1	2	3 	4	5
8	9 	10	11 	12
15	16	17	18	19 
22	23	24 	25	26
29	30 	31		



Instagram



Facebook



WhatsApp



DATA 3rd
ORA 16:00
PIATTAFORMA Facebook
NOTA Utilizza una foto personale di prima e dopo il trattamento o di qualcuno nella tua downline
HASHTAG #TransformationTuesday #LWAlavida



DATA 19th
ORA 17:00
PIATTAFORMA Instagram reel
ARGOMENTO Presentazione della nuova Alavida Revive Eye Cream
HASHTAG #BeautyByLifeWave #LWAlavida #skincare



DATA 9th
ORA 13:00
PIATTAFORMA Instagram
IMMAGINE Alavida e uno stile di vita sano.
ARGOMENTO Esercizi e sana alimentazione migliorano la pelle
HASHTAG #LWAlavida #skincare #HealthyLifestyle



DATA 24th
ORA 16:00
PIATTAFORMA Facebook
IMMAGINE Alavida nella routine personale giornaliera
ARGOMENTO Equilibrio lavoro/vita privata
HASHTAG #LWAlavida #LifeWave#PoweredByLifewave



DATA 11th
ORA 18:00
PIATTAFORMA WhatsApp
NOTA Vedere le istruzioni facili nel Back Office



DATA 30th
ORA 13:00
PIATTAFORMA Instagram
IMMAGINE Pubblica un collage di una foto personale di prima e dopo il trattamento
ARGOMENTO Miglioramenti della pelle
HASHTAG #LWAlavida #skincare #BeautyByLifeWave