

ALAVIDA



MÓJ PLAN DZIAŁANIA (M.A.P.)
Droga ku promiennemu wyglądowi



MÓJ PLAN DZIAŁANIA (M.A.P.)

Droga ku promiennemu wyglądowi



Drodzy LifeWave Brand Partnerzy!

W ramach naszej dalszej podróży po krainie innowacji w zakresie pielęgnacji skóry mamy przyjemność podzielić się informacjami o naszym systemie Alavida, który wzbogaciliśmy o przełomowy krem pod oczy Alavida Revive.

Wraz z nami wyrusz w tę ponadczasową podróż i zapewnij sobie promienną skórę dzięki naszemu nowemu podejściu do pielęgnacji skóry — podróż, która obiecuje jej rewitalizację, a nam wszystkim daje poczucie przynależności i wspólnego sukcesu.

M.A.P. to coś więcej niż lista kontrolna. To indywidualna mapa, która skórze zapewni witalność, a działalności — sukces. Cele nakreślone w M.A.P. opracowaliśmy tak, aby można je było osiągnąć bez wysiłku. Będą one miały jeszcze większe oddziaływanie, jeśli będziesz je realizować wspólnie z innymi Brand Partners LifeWave.

Uzyskaj dostęp do narzędzi planowania cotygodniowego i w mediach społecznościowych, które pomogą Ci realizować ten proces. Dzięki łatwym instrukcjom M.A.P. nie zboczysz z drogi. Korzystaj z tych narzędzi, aby promować krem Alavida wśród swoich obecnych i potencjalnych klientów.

Z poważaniem,
Zespół marketingowy LifeWave



MÓJ PLAN DZIAŁANIA (M.A.P.)

M.A.P. prezentuje zestaw celów do realizacji tydzień po tygodniu.

Dzięki nim zapewnisz sobie świetlaną przyszłość z Alavida.

A najlepsze jest to, że wszyscy mogą pracować na nią wspólnie!

Ilekcóż ukończysz dane zadanie, znajdziesz się o krok bliżej sukcesu w LifeWave.
Korzystaj z cotygodniowych narzędzi na stronach 4–7 do planowania i realizacji celów w tych czterech kategoriach:

1. Sprawdź Alavida
2. Udostępnij informacje o Alavida
3. Nawiąż kontakt ze społecznością LifeWave
4. Dar troski o siebie (dla Ciebie!)

Pod koniec każdego tygodnia podsumuj swoje zrealizowane zadania i uzupełnij raport „Moje cotygodniowe wyniki”. Czerp motywację z osiągniętych przez siebie postępów!

Cotygodniowe narzędzie planowania: tydzień 1

ZADANIE	COTY-GODNIO-WY CEL	Pon	Wto	Śr	Czw	Pią	Sob	Niedz	Rzeczy-wiste
SEKCJA 1: SPRAWDŹ ALAVIDA									
Kup pierwszy zestaw produktów systemu Alavida dla siebie: plastry Alavida, Alavida Daily Nectar, krem na noc i krem pod oczy Revive.	1								
Zrób zdjęcie „przed” (w sekcji „Mój plan działania” w „Narzędziach marketingowych” w Alavida w Back Office znajdziesz łatwe instrukcje M.A.P.)	1								
Stosuj produkty Alavida codziennie	7								
Kup drugi zestaw produktów systemu Alavida i rozdaj próbki innym osobom	1								
SEKCJA 2: UDOSTĘPNIJ INFORMACJE O ALAVIDA									
Przyrowadź parę osób na spotkanie Alavida ze swoim sponsorem	1								
Stwórz listę 50 osób, które byłyby zainteresowane skuteczniejszą pielęgnacją skóry	1								
Skorzystaj z szablonu e-mail, aby poinformować swoich podwładnych o Alavida (zobacz: Back Office>Narzędzia marketingowe>sekcja: Szablony e-mail)	różnice								
Porozmawiaj z 10 nowymi osobami o Alavida (zadzwoń, wyślij wiadomość tekstową, wyślij wiadomość e-mail, porozmawiaj osobiście)	10								
Obejrzyj filmy na kanale LifeWave w YouTube : LifeWave Brand, Alavida — lista odtwarzania: Nature and science	3								
Przećwicz swoją prezentację Alavida w obecności pięciu różnych osób	5								
Ustal datę spotkania lub spotkań Alavida na kolejny tydzień	1								
SEKCJA 3: NAWIĄŻ KONTAKT ZE SPOŁECZNOŚCIĄ LIFEWAVE									
Zapisz się na newsletter LifeWave	1								
Śledź profile LifeWave w mediach społecznościowych (sprawdź łatwe instrukcje M.A.P.)	1								
Zmień swoje zdjęcie profilowe na Facebooku	1								
Zmień swoje zdjęcie w tle na Facebooku	1								
Ogłoś osobom śledzącym Cię w mediach społecznościowych informacje o wypuszczeniu kremu pod oczy Alavida Revive na rynek	1								
SEKCJA 4: DAR TROSKI O SIEBIE									
Jedz zdrową, organiczną żywność	5								
Ćwicz co najmniej przez 20 minut	4								
Na 15 minut odetnij się od urządzeń elektronicznych	3								
Co najmniej 10 minut spędzaj w słońcu i na świeżym powietrzu	7								
Wypróbuj coś nowego dla siebie	1								

Imię i nazwisko _____

Numer członka _____

1. Zaznacz każdy dzień, w którym planujesz ukończyć zadanie.
2. Wprowadź, ile razy udało Ci się ukończyć zadanie.
3. Pod koniec każdego tygodnia podsumuj swoje zrealizowane zadania.
4. Uzupełnij poniższy raport „Moje cotygodniowe wyniki”.

Rzeczywiście ukończone zadania	
Sekcja 1	
Sekcja 2	
Sekcja 3	
Sekcja 4	
OGÓŁEM	

RAPORT „MOJE COTYGODNIOWE WYNIKI”

W tym tygodniu...

Moja skóra jest _____.

Moja skóra wygląda _____.

Mam następującą liczbę nowych rejestracji Alavida: _____.

Liczba sprzedanych jednostek Alavida Trio: _____.

Liczba sprzedanych kremów pod oczy Alavida Revive: _____.

Jestem na dobrej drodze do rozjaśnionej cery i jaśniejszej przyszłości! Mam ukończone każde z zadań oznaczonych na ten tydzień.

PODPIS _____

DATA _____ / _____ / _____

Cotygodniowe narzędzie planowania: tydzień 2 i kolejne tygodnie

ZADANIE	COTY-GODNIO-WY CEL	Pon	Wto	Śr	Czw	Pią	Sob	Niedz	Rzeczy-wiste
SEKCJA 1: SPRAWDŹ ALAVIDA									
Stosuj system Alavida codziennie	7								
Co 7–14 dni rób zdjęcie „po”	1								
Czy nadeszła już pora zamówienia kolejnego produktu Alavida?	1								
SEKCJA 2: UDOSTĘPNIJ INFORMACJE O ALAVIDA									
Ustal datę spotkania lub spotkań Alavida na kolejny tydzień	2								
W tym tygodniu przeprowadź spotkania Alavida	2								
Poproś potencjalnych klientów o zakup produktu Alavida	4								
Poproś o referencje w formie pisemnej lub filmu dotyczące Alavida (sprawdź łatwe instrukcje M.A.P.)	2								
Weź udział w wydarzeniu towarzyskim lub wydarzeniu ukierunkowanym na nawiązywanie kontaktów biznesowych	2								
Porozmawiaj z 10 nowymi osobami o systemie Alavida (zadzwoń, wyślij wiadomość tekstową, wyślij wiadomość e-mail lub porozmawiaj osobiście)	10								
Skorzystaj z szablonu e-mail, aby zachęcić potencjalnych klientów do odwiedzenia strony LifeWave.com	5								
Skorzystaj z szablonu e-mail, aby zachęcić potencjalnych klientów do odwiedzenia kanału LifeWave w YouTube (sprawdź Back Office)	5								
SEKCJA 3: NAWIĄŻ KONTAKT ZE SPOŁECZNOŚCIĄ LIFEWAVE									
Opublikuj lub ponownie opublikuj zdjęcia „przed” i „po” Alavida	2								
Opublikuj lub ponownie opublikuj referencje Alavida	2								
Opublikuj lub ponownie opublikuj cytaty, artykuły lub filmy dotyczące pielęgnacji skóry (sprawdź narzędzie planowania dla mediów społecznościowych na stronie 7)	2								
SEKCJA 4: DAR TROSKI O SIEBIE									
Jedz zdrową, organiczną żywność	5								
Ćwicz co najmniej przez 20 minut	4								
Na 15 minut odetnij się od urządzeń elektronicznych	3								
Co najmniej 10 minut spędzaj w słońcu i na świeżym powietrzu	7								
Wypróbuj coś nowego dla siebie	1								

Imię i nazwisko _____

Numer członka _____

1. Zaznacz każdy dzień, w którym planujesz ukończyć zadanie.
2. Wprowadź, ile razy udało Ci się ukończyć zadanie.
3. Pod koniec każdego tygodnia podsumuj swoje zrealizowane zadania.
4. Uzupełnij poniższy raport „Moje cotygodniowe wyniki”.

Rzeczywiście ukończone zadania	
Sekcja 1	
Sekcja 2	
Sekcja 3	
Sekcja 4	
OGÓŁEM	

RAPORT „MOJE COTYGDNIOWE WYNIKI”

W tym tygodniu...

Moja skóra jest _____.

Moja skóra wygląda _____.

Mam następującą liczbę nowych rejestracji Alavida: _____.

Liczba sprzedanych jednostek Alavida Trio: _____.

Liczba sprzedanych kremów pod oczy Alavida Revive: _____.

Jestem na dobrej drodze do rozjaśnionej cery i jaśniejszej przyszłości! Mam ukończone każde z zadań oznaczonych na ten tydzień.

PODPIS _____

DATA _____ / _____ / _____

Cotygodniowe narzędzie planowania: tydzień 2 i kolejne tygodnie (PRÓBKA)

ZADANIE	COTY-GODNIO-WY CEL	Pon	Wto	Śr	Czw	Pią	Sob	Niedz	Rzeczy-wiste
SEKCJA 1: SPRAWDŹ ALAVIDA									
Stosuj system Alavida codziennie	7	1	1	1	1	1	1	1	7
Co 7-14 dni rób zdjęcie „po”	1	1							1
Czy nadeszła już pora zamówienia kolejnego produktu Alavida?	1		1						1
SEKCJA 2: UDOSTĘPNIJ INFORMACJE O ALAVIDA									
Ustal datę spotkania lub spotkań Alavida na kolejny tydzień	2		1			1			2
W tym tygodniu przeprowadź spotkania Alavida	2					1	1		2
Poproś potencjalnych klientów o zakup produktu Alavida	4	1	1	1		1			4
Poproś o referencje w formie pisemnej lub filmu dotyczące Alavida (sprawdź łatwe instrukcje M.A.P.)	2			1				1	2
Weź udział w wydarzeniu towarzyskim lub wydarzeniu ukierunkowanym na nawiązywanie kontaktów biznesowych	2			1				1	2
Porozmawiaj z 10 nowymi osobami o systemie Alavida (zadzwoń, wyślij wiadomość tekstową, wyślij wiadomość e-mail lub porozmawiaj osobiście)	10	1	1	4		2	1	1	10
Skorzystaj z szablonu e-mail, aby zachęcić potencjalnych klientów do odwiedzenia strony LifeWave.com	5	1	1	1	1		1		5
Skorzystaj z szablonu e-mail, aby zachęcić potencjalnych klientów do odwiedzenia kanału LifeWave w YouTube (sprawdź Back Office)	5	1			1	1	1	1	5
SEKCJA 3: NAWIĄŻ KONTAKT ZE SPOŁECZNOŚCIĄ LIFEWAVE									
Opublikuj lub ponownie opublikuj zdjęcia „przed” i „po” Alavida	2	1				1			2
Opublikuj lub ponownie opublikuj referencje Alavida	2	1				1			2
Opublikuj lub ponownie opublikuj cytaty, artykuły lub filmy dotyczące pielęgnacji skóry (sprawdź narzędzie planowania dla mediów społecznościowych na stronie 7)	2	1			1				2
SEKCJA 4: DAR TROSKI O SIEBIE									
Jedz zdrową, organiczną żywność	5	1	1			1	1	1	5
Ćwicz co najmniej przez 20 minut	4	1		1		1		1	4
Na 15 minut odetnij się od urządzeń elektronicznych	3	1		1		1			3
Co najmniej 10 minut spędzaj w słońcu i na świeżym powietrzu	7	1	1	1	1	1	1	1	7
Wypróbuj coś nowego dla siebie	1	1							1

Imię i nazwisko Al. A. Vida

Numer członka 123456

1. Zaznacz każdy dzień, w którym planujesz ukończyć zadanie.
2. Wprowadź, ile razy udało Ci się ukończyć zadanie.
3. Pod koniec każdego tygodnia podsumuj swoje zrealizowane zadania.
4. Uzupełnij poniższy raport „Moje cotygodniowe wyniki”.

Rzeczywiście ukończone zadania	
Sekcja 1	9
Sekcja 2	32
Sekcja 3	6
Sekcja 4	20
OGÓŁEM	67

RAPORT „MOJE COTYGDNIOWE WYNIKI”

W tym tygodniu...

Moja skóra jest Gładziej.

Moja skóra wygląda Jaśniej.

Mam następującą liczbę nowych rejestracji Alavida: 2.

Liczba sprzedanych jednostek Alavida Trio: 2.

Liczba sprzedanych kremów pod oczy Alavida Revive: 2.







Jestem na dobrej drodze do rozjaśnionej cery i jaśniejszej przyszłości! Mam ukończone każde z zadań oznaczonych na ten tydzień.

PODPIS Al. A. Vida

DATA 10 / 19 / 2023

NARZĘDZIE PLANOWANIA DLA MEDIÓW SPOŁEC- ZNOŚCIOWYCH

Teraz możesz wykorzystać media społecznościowe do osiągnięcia swoich celów LifeWave wraz z innymi Brand Partnerami. Wykorzystaj ten kalendarz jako szablon. Skorzystaj z poniższych tematów i hashtagów. Niech to będzie punkt wyjścia do tworzenia osobistych wiadomości.

Niedz	Pon	Wto	Śr	Czw
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
GODZINA 16:00
PLATFORM Facebook
UWAGA Użyj zdjęcia „przed” i „po” swojego lub któregoś ze swoich podwładnych
HASZTAGI #TransformationTuesday #LWAlavida



DATA 19th
GODZINA 17:00
PLATFORM Instagram reel
TEMAT Rozpakowanie nowego kremu pod oczy Alavida Revive
HASZTAGI #BeautyByLifeWave #LWAlavida #skincare



DATA 9th
GODZINA 13:00
PLATFORM Instagram
ZDJĘCIE Alavida a zdrowy styl życia.
TEMAT Ćwiczenia i zdrowe odżywianie poprawiają kondycję skóry
HASZTAGI #LWAlavida #skincare #HealthyLifestyle



DATA 24th
GODZINA 16:00
PLATFORM Facebook
ZDJĘCIE Alavida w codziennej pielęgnacji
TEMAT Równowaga między życiem prywatnym i zawodowym
HASZTAGI #LWAlavida #LifeWave #PoweredByLifewave



DATA 11th
GODZINA 18:00
PLATFORM WhatsApp
UWAGA Zobacz proste instrukcje na zapleczu



DATA 30th
GODZINA 13:00
PLATFORM Instagram
ZDJĘCIE Opublikuj swoje zdjęcie „przed” i „po”
TEMAT Lepszy wygląd skóry
HASZTAGI #LWAlavida #skincare #BeautyByLifeWave