

# ALAVIDA



## MON PLAN D'ACTION

INSTRUCTIONS SIMPLES





Utilisez ce guide d'instructions simples pour atteindre vos objectifs dans le cadre de  
Mon plan d'action (P.A.M.) Feuille de route pour l'éclat.  
N'oubliez pas non plus de signer la renonciation à la page 8 lorsque vous  
envoyez vos photos avant et après et vos témoignages.

## LIGNES DIRECTRICES POUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Un outil marketing crucial dans le monde d'aujourd'hui,  
nous pouvons vous aider à tirer parti des réseaux sociaux pour promouvoir Alavida  
et développer votre activité LifeWave.

Nous vous avons fourni plusieurs images à utiliser dans votre Back Office

POUR COMMENCER, ASSUREZ-VOUS DE SUIVRE LIFEWAVE SUR  
TOUTES NOS PLATEFORMES DE RÉSEAUX SOCIAUX :



LifeWave Corporate



lifewavecorporate

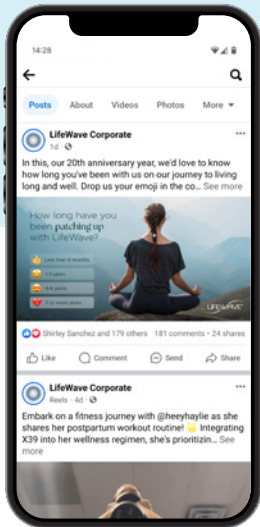


LifeWave, Inc.



LifeWave Health

TÉLÉCHARGEZ MAINTENANT LES IMAGES D'ALAVIDA DEPUIS VOTRE BACK-OFFICE.  
ENSUITE, IL SUFFIT DE SUIVRE LES INSTRUCTIONS SIMPLES DES PAGES SUIVANTES  
POUR TIRER LE MEILLEUR PARTI DES RÉSEAUX SOCIAUX.



Facebook est une plateforme puissante pour entrer en contact avec des clients potentiels et développer votre entreprise du système Alavida. Voici quelques conseils pour exploiter pleinement le potentiel de Facebook :

### UN CONTENU ENGAGEANT :

Partagez un contenu de haute qualité, visuellement attrayant, qui présente les avantages du système Alavida. Utilisez des images, des vidéos et des témoignages de clients pour créer un récit convaincant autour des produits.

### CALENDRIER DE PUBLICATION RÉGULIER :

Établissez un calendrier de publication régulier pour maintenir la visibilité et l'engagement. La régularité est essentielle pour créer la confiance et tenir votre public informé des derniers produits, promotions et mises à jour d'Alavida.

### UTILISEZ DES GROUPES FACEBOOK :

Rejoignez et participez à des groupes Facebook pertinents liés à la beauté, aux soins de la peau et aux cosmétiques. Engagez-vous avec la communauté en fournissant des informations précieuses, en répondant aux questions et en présentant subtilement Alavida comme une solution.

### S'ENGAGER AUPRÈS DE VOTRE PUBLIC :

Répondez rapidement aux commentaires, aux messages et aux demandes de renseignements. Créer des liens personnels avec votre public permet de renforcer la confiance et la loyauté, ce qui est essentiel pour développer votre activité avec Alavida.

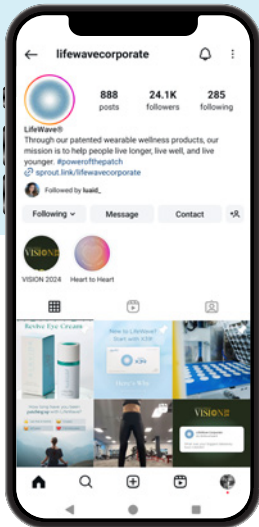
### ORGANISER DES SESSIONS FACEBOOK LIVE :

Tirez parti de la puissance de la vidéo en direct pour présenter des démonstrations de produits, partager des conseils sur les soins de la peau et répondre aux questions en temps réel. Facebook Live crée un sentiment d'immédiateté et d'authenticité, renforçant ainsi le lien avec les clients potentiels.

### ÉVITER LA SURPROMOTION :

Bien qu'il soit essentiel de promouvoir les produits Alavida, équilibrez votre contenu en partageant des informations pertinentes sur le secteur, des conseils de beauté et du contenu généré par les utilisateurs. Évitez de donner l'impression d'être trop promotionnel afin de maintenir un lien authentique avec votre public.

*N'oubliez pas que Facebook n'est pas seulement une plateforme de vente ; c'est un espace où l'on construit des relations et de la confiance.*



Instagram est une plateforme centrée sur l'image qui offre divers outils pour améliorer votre activité Alavida. Voici un aperçu des principales fonctionnalités d'Instagram et des conseils pour en tirer le meilleur parti :

### INSTAGRAM STORIES :

Partagez des aperçus des coulisses, des produits phares et des promotions ponctuelles par le biais de Stories. Utilisez des fonctions telles que les sondages, les quiz et les comptes à rebours pour stimuler l'engagement et créer un sentiment d'urgence.

### FIL INSTAGRAM :

Votre fil Instagram est votre portfolio visuel. Assurez une esthétique cohérente qui s'aligne sur la marque Alavida. Utilisez des images de haute qualité et des légendes bien pensées pour raconter une histoire convaincante sur les produits et leurs avantages.

### INSTAGRAM REELS :

Tirez parti du contenu vidéo de courte durée avec Instagram Reels. Présentez des tutoriels rapides, des démonstrations de produits ou des contenus divertissants liés à Alavida. Utilisez des musiques et des effets à la mode pour accroître votre visibilité.

### INSTAGRAM LIVE :

Entrez en contact avec votre public en temps réel grâce à Instagram Live. Organisez des séances de questions-réponses, des lancements de produits ou des tutoriels en direct pour engager le dialogue avec les personnes qui vous suivent. Encouragez les utilisateurs à poser des questions et à partager leurs expériences avec Alavida.

### UTILISER LES HASHTAGS DE MANIÈRE STRATÉGIQUE :

Recherchez et incorporez des hashtags pertinents pour améliorer la visibilité de vos messages.

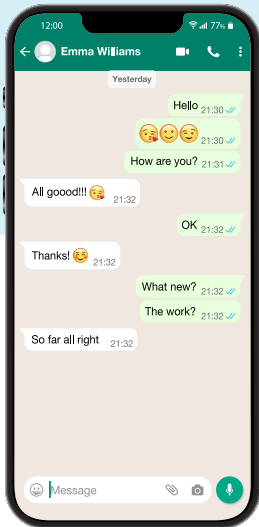
### S'ENGAGER AUPRÈS DE VOTRE PUBLIC :

Répondez activement aux commentaires et aux messages directs, et participez au contenu de vos followers. Construire une communauté sur Instagram est crucial pour la fidélité à la marque et le succès à long terme.

### ANALYTICS INSIGHTS :

Consultez régulièrement Instagram Insights pour comprendre les performances de votre contenu. Identifiez les tendances, les articles les plus populaires et les caractéristiques démographiques de votre public afin d'affiner votre stratégie et d'optimiser le contenu futur.

*En maîtrisant ces outils Instagram, vous créez une présence en ligne dynamique pour Alavida, attirant et fidélisant une clientèle dévouée.*



Dans le paysage numérique actuel, il est essentiel de tirer parti de WhatsApp pour les entreprises afin d'améliorer la communication et de favoriser les relations avec les clients.

Suivez ces étapes simplifiées pour créer rapidement votre compte :

1. Téléchargez WhatsApp Business depuis votre magasin d'applications (Google Play Store pour Android ou Apple App Store pour iOS).
2. Installez et ouvrez l'application.
3. Vérifiez le numéro de téléphone de votre entreprise.
4. Créez votre profil avec le nom de votre entreprise, votre photo et vos coordonnées importantes.
5. En option, ajoutez des catégories et des étiquettes pour améliorer la visibilité et aider les clients à vous trouver par le biais de recherches.
6. Explorez les outils professionnels tels que les messages automatisés, comme les messages d'accueil automatisés, les réponses rapides et les messages d'absence. Ces outils peuvent améliorer la communication avec les clients.
7. Commencez à ajouter des contacts et à communiquer avec les clients, à partager des informations sur les produits et à fournir une assistance à la clientèle.

*Utilisez la fonction de statut pour partager des mises à jour, des promotions ou des annonces.*

# COMMENT PRENDRE DE BONNES PHOTOS AVANT ET APRÈS

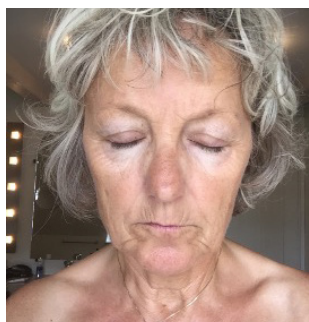


Rien n'est plus convaincant que des images, et les photos Avant et Après de l'Alavida montrent une réduction évidente des rides et ridules. Dans cette optique, demandez à votre équipe de prendre des photos Avant et Après afin de pouvoir les utiliser pour soutenir vos efforts de marketing sur le terrain. De plus, nous aimerions partager vos photos ! Il suffit de suivre les instructions ci-dessous et de veiller à inclure la renonciation signée à la page 8.

**REMARQUE IMPORTANTE :** Toutes les photos doivent représenter fidèlement les résultats réels. Ne modifiez pas ces images avec des logiciels de retouche photo ou des filtres de quelque nature que ce soit.



AVANT



APRÈS 6 SEMAINES

Suivez ces instructions faciles, étape par étape, pour obtenir les meilleurs résultats :

1. Démaquillez-vous et lavez-vous le visage avant de commencer.
2. Demandez à quelqu'un d'autre de prendre votre photo.
3. Choisissez un endroit où l'éclairage est contrôlé, comme une salle de bains.
4. Prenez des photos à la même heure de la journée.
5. Prenez toujours les photos au même endroit.
6. Choisissez un mur uni (de préférence blanc) comme fond.
7. Placez l'appareil photo à la même distance de votre visage à chaque fois.
8. Évitez d'utiliser un flash.
9. Utilisez la même expression faciale et le même angle de vue à chaque fois.
10. Complétez et signez la renonciation aux photos et aux témoignages à la page 8.
11. Envoyez vos photos à [product@lifewave.com](mailto:product@lifewave.com), en indiquant la date à laquelle chaque photo a été prise (par exemple : Avant, Jour 1, Semaine 2, Semaine 3).
12. Publiez votre propre collage Avant et Après sur les réseaux sociaux. N'oubliez pas de taguer [@lifewavecorporate](https://www.instagram.com/lifewavecorporate) pour que nous puissions voir vos photos.

# TÉMOIGNAGES

Avec la popularité des réseaux sociaux et des groupes d'utilisateurs, les personnes s'appuient de plus en plus sur les témoignages de pairs pour décider quels produits ils veulent acheter. Lorsqu'ils sont utilisés efficacement, ces témoignages peuvent réellement contribuer à stimuler les ventes.

Demandez aux personnes d'envoyer leurs témoignages par e-mail ou de les publier sur vos pages de réseaux sociaux. Ou pour rendre le jeu encore plus amusant, demandez-leur de créer une courte vidéo de témoignage à l'aide de leur téléphone ou de leur tablette.

Voici quelques questions à poser qui devraient permettre d'obtenir d'excellents commentaires :

- Comment avez-vous trouvé la sensation d'Alavida sur votre peau ?
- Comment décririez-vous l'amélioration de l'hydratation ?
- Comment décririez-vous l'amélioration de l'aspect de la peau ?
- Qu'est-ce qui rend Alavida unique par rapport à d'autres produits de soin de la peau ?
- Quelle est votre impression du patch Alavida ?

Voici quelques exemples de témoignages d'alavida de la part de leaders éminents de lifewave.

“

*J'ai testé les nouveaux produits de soin de la peau pendant deux semaines et je les trouve extraordinaires. J'aime particulièrement l'odeur de la crème de nuit et sa texture est merveilleuse. Elle est facile à appliquer, pénètre en quelques minutes et laisse la peau vraiment douce et lisse*

Maj W.

“

*C'est un plaisir d'utiliser le produit. En tant qu'homme, je n'ai pas beaucoup d'expérience en matière de cosmétiques, mais mon expérience avec Alavida a été incroyable. Ma peau s'est nettement améliorée et je suis très heureux d'utiliser ce produit*

Gerhard W.

“

*Alavida fonctionne vraiment pour moi. Ma peau est plus douce, plus hydratée et plus éclatante. C'est vraiment un produit merveilleux et j'ai hâte de le promouvoir sur le terrain. Le reste de mon corps le veut aussi – est-ce que c'est en préparation ?*

Pernille K.

“

*Dès le troisième jour d'utilisation d'Alavida, ma fille (âgée de 29 ans) m'a dit : "Je ne sais pas ce que c'est, mais tu as l'air différente." Après trois semaines, ma peau est plus ferme, bien hydratée et mieux nourrie. Les rides se sont atténuées, la couleur de ma peau s'est éclaircie et elle paraît plus jeune et plus fraîche. Merci LifeWave !*

Halina P.

Vous pouvez également visionner des témoignages vidéo sur notre chaîne youtube

# RENONCIATION AUX PHOTOS ET AUX TÉMOIGNAGES

Envoyer un e-mail à [product@lifewave.com](mailto:product@lifewave.com)

Nom du produit (requis) : \_\_\_\_\_ Date d'envoi : \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

Depuis combien de temps utilisez-vous le produit ? \_\_\_\_\_ jours/semaines/mois

J'accorde à LifeWave Inc. ainsi qu'à ses représentants et employés, le droit d'utiliser mon nom et mon image dans le cadre de l'objet susmentionné. J'autorise LifeWave Inc. et ses ayants droit à utiliser et à publier mon nom et mon image à des fins promotionnelles. Je comprend que je renonce à tout droit à des redevances ou autres compensations découlant de l'utilisation de la photographie ou s'y rapportant.

J'ai volontairement et sincèrement donné un témoignage sur un produit LifeWave après avoir utilisé le produit spécifié ci-dessus et j'autorise LifeWave à l'utiliser à des fins promotionnelles.

J'ai lu la présente décharge avant d'apposer ma signature ci-dessous et j'en comprends pleinement le contenu, la signification et l'impact. Si je ne souhaite plus autoriser l'utilisation de mon témoignage, de mon nom ou de ma photographie pour quelque raison que ce soit, je dois appeler le service clientèle de LifeWave et en faire la demande. La demande sera considérée comme terminée, après réception d'une notification de LifeWave indiquant que le témoignage a été supprimé. LifeWave doit pouvoir vous contacter directement s'il y a des questions concernant votre témoignage et peut également vous contacter pour un suivi de votre satisfaction à l'égard des produits LifeWave.

---

\* Signature

\* Nom en caractères d'imprimerie

Nom de l'organisation (le cas échéant)

---

\* Adresse e-mail

---

\* Numéro de téléphone

---

\* Adresse postale

Ville

État/Province

Code postal

Pays

---

\* Champ requis

