

ALAVIDA



IL MIO PIANO D'AZIONE

ISTRUZIONI SEMPLICI

LIFEWAVE®



Utilizza questa semplice guida di istruzioni per raggiungere i tuoi obiettivi con
Il Mio Piano d’Azione (M.A.P.) Tabella di marcia verso la radiosità.
Ricorda di firmare anche la liberatoria a pagina 8 quando invii le foto
e i testimonial Prima e Dopo.

LINEE GUIDA PER I SOCIAL MEDIA

Uno strumento di marketing fondamentale nel mondo di oggi:
possiamo aiutarti a sfruttare i social media per promuovere Alavida e far crescere la tua
attività LifeWave. Abbiamo messo a tua disposizione diverse immagini
da utilizzare nel tuo Back Office

PER INIZIARE, ACCERTATI DI SEGUIRE LIFEWAVE SU
TUTTE LE NOSTRE PIATTAFORME DI SOCIAL MEDIA:



LifeWave Corporate



lifewavecorporate

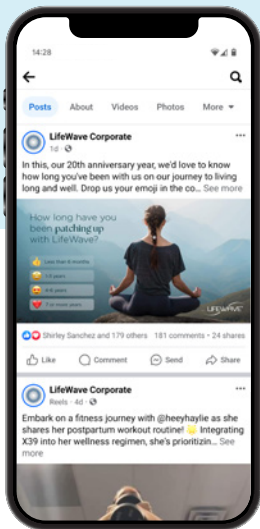


LifeWave, Inc.



LifeWave Health

COMINCIA SCARICANDO LE IMMAGINI DI ALAVIDA DAL TUO BACK OFFICE.
QUINDI SEGUI LE SEMPLICI ISTRUZIONI RIPORTATE NELLE PAGINE SUCCESSIVE
PER OTTENERE IL MASSIMO DAI SOCIAL MEDIA.



Facebook è una piattaforma potente per entrare in contatto con potenziali clienti e costruire la tua attività con il Sistema Alavida. Ecco alcuni suggerimenti e consigli chiave per sfruttare appieno il potenziale di Facebook:

CONTENUTI COINVOLGENTI:

Condividi contenuti di alta qualità e visivamente accattivanti che illustrino i vantaggi del Sistema Alavida. Utilizza immagini, video e testimonianze dei clienti per creare una narrazione avvincente dei prodotti.

PROGRAMMA DI PUBBLICAZIONE COERENTE:

Stabilisci un programma di pubblicazione regolare per mantenere la visibilità e il coinvolgimento. La coerenza è fondamentale per creare fiducia e mantenere il pubblico informato sugli ultimi prodotti, promozioni e aggiornamenti di Alavida.

UTILIZZARE I GRUPPI DI FACEBOOK:

Iscriviti e partecipa a gruppi di Facebook rilevanti in materia di bellezza, cura della pelle e cosmetici. Coinvolgi la community fornendo spunti preziosi, rispondendo alle domande e presentando in modo discreto Alavida come soluzione.

COINVOLGERE IL PUBBLICO:

Rispondi prontamente ai commenti, ai messaggi e alle richieste di informazioni. Crea legami personali con il tuo pubblico e favorisci la fiducia e la fedeltà, fondamentali per far crescere la tua attività con Alavida.

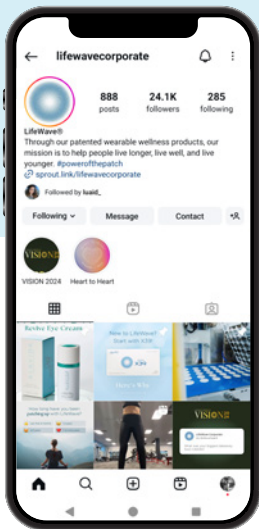
ORGANIZZARE SESSIONI FACEBOOK LIVE:

Sfrutta il potere dei video in diretta per presentare dimostrazioni di prodotti, condividere consigli per la cura della pelle e rispondere alle domande in tempo reale. Facebook Live crea un senso di immediatezza e autenticità, rafforzando il legame con i potenziali clienti.

EVITARE L'ECCESSO DI PROMOZIONE:

Sebbene sia essenziale promuovere i prodotti Alavida, cerca di bilanciare i tuoi contenuti condividendo notizie rilevanti del settore, consigli di bellezza e contenuti generati dagli utenti. Evita di sembrare eccessivamente promozionale per mantenere una connessione genuina con il tuo pubblico.

Ricorda che Facebook non è solo una piattaforma di vendita, ma uno spazio per costruire relazioni e fiducia.



Instagram è una piattaforma visiva che offre diversi strumenti per migliorare la tua attività di Alavida. Ecco una panoramica delle caratteristiche principali di Instagram e i consigli per sfruttarle al meglio:

STORIE DI INSTAGRAM:

Condividi i retroscena, i prodotti in primo piano e le promozioni in tempo reale attraverso le Storie. Utilizza funzioni come sondaggi, quiz e conti alla rovescia per aumentare il coinvolgimento e creare un senso di urgenza.

FEED DI INSTAGRAM:

Il tuo feed di Instagram è il tuo portfolio visivo. Fai in modo che l'estetica sia in linea con il marchio Alavida. Utilizza immagini di alta qualità e didascalie accurate per raccontare una storia avvincente sui prodotti e i loro benefici.

REEL DI INSTAGRAM:

Sfrutta i contenuti video di breve durata con i reel di Instagram. Presenta tutorial veloci, dimostrazioni di prodotti o contenuti divertenti legati ad Alavida. Utilizza musica ed effetti di tendenza per aumentare la visibilità.

INSTAGRAM LIVE:

Connettiti con il tuo pubblico in tempo reale grazie a Instagram Live. Ospita sessioni di domande e risposte, lanci di prodotti o esercitazioni in diretta per coinvolgere i follower. Incoraggia gli spettatori a fare domande e a condividere le loro esperienze con Alavida.

UTILIZZARE GLI HASHTAG IN MODO STRATEGICO:

Cerca e inserisci hashtag pertinenti per aumentare la scopribilità dei tuoi post.

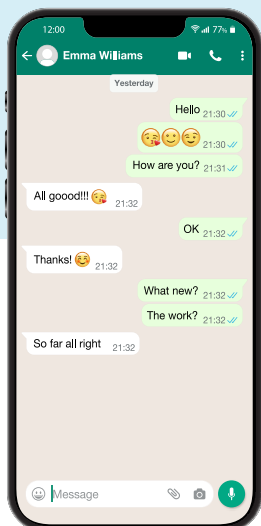
COINVOLGERE IL PUBBLICO:

Rispondi attivamente ai commenti e ai messaggi diretti e partecipa ai contenuti dei tuoi follower. Creare una community su Instagram è fondamentale per la fedeltà al marchio e il successo a lungo termine.

ANALYTICS INSIGHTS:

Esamina regolarmente gli Instagram Insights per comprendere le prestazioni dei tuoi contenuti. Identifica le tendenze, i post più popolari e i dati demografici del tuo pubblico per affinare la tua strategia e ottimizzare i contenuti futuri.

Padroneggiando questi strumenti di Instagram, creerai una presenza online dinamica per Alavida, attirando e fidelizzando una base di clienti dedicata.



Nell'attuale panorama digitale, per le aziende è fondamentale sfruttare WhatsApp con lo scopo di migliorare la comunicazione e favorire le relazioni con i clienti.

Segui questi passaggi semplificati per configurare rapidamente il tuo account:

1. Scarica WhatsApp Business dall'app store (Google Play Store per Android o Apple App Store per iOS).
2. Installa e apri l'applicazione.
3. Verifica il tuo numero di telefono aziendale.
4. Imposta il profilo con il nome dell'azienda, la foto e le informazioni importanti.
5. È possibile aggiungere categorie ed etichette per migliorare la visibilità e aiutare i clienti a trovarti attraverso le ricerche.
6. Esplora gli strumenti aziendali come i messaggi automatici, ad esempio i saluti automatici, le risposte rapide e i messaggi di assenza. Questi strumenti possono migliorare la comunicazione con i clienti.
7. Inizia ad aggiungere contatti e a comunicare con i clienti, a condividere informazioni sui prodotti e a fornire assistenza ai clienti.

Utilizza la funzione di stato per condividere aggiornamenti, promozioni o annunci.

COME FARE UNA FOTO PRIMA E DOPO CORRETTA



Non c'è niente che racconti una storia in modo più convincente delle immagini, e i Prima e Dopo di Alavida mostrano una riduzione evidente delle linee sottili e delle rughe. Per farlo, chiedi al tuo team di scattare fotografie Prima e Dopo, in modo da poterle utilizzare come supporto delle attività di marketing sul campo. Anche noi saremo lieti di condividere le tue foto! Segui le indicazioni riportate di seguito e assicurati di includere la liberatoria firmata a pagina 8.

NOTA IMPORTANTE: Tutte le foto devono mostrare accuratamente i risultati reali. Non alterare le immagini tware di fotoritocco o filtri di qualsiasi tipo.



PRIMA



DOPO 6 SETTIMANE

Per ottenere risultati ottimali, segui queste semplici istruzioni passo dopo passo:

1. Prima di iniziare, elimina il trucco e lava il viso.
2. Fatti fotografare da un'altra persona.
3. Scegli un'area con illuminazione controllata, come il bagno.
4. Scatta le foto alla stessa ora del giorno.
5. Scatta le foto sempre nello stesso punto.
6. Scegli come sfondo una parete liscia (preferibilmente bianca).
7. Posiziona la fotocamera sempre alla stessa distanza dal viso.
8. Evita l'uso del flash.
9. Utilizza ogni volta la stessa espressione facciale e la stessa angolazione del viso.
10. Compila e firma la liberatoria per le foto e il testimonial a pagina 8.
11. Invia le tue foto a product@lifewave.com e includi una nota che indichi quando è stata scattata ogni foto (ad esempio: Prima, Giorno 1, Settimana 2, Settimana 3).
12. Pubblica il tuo collage Prima e Dopo sui social media. Assicuratevi di taggare [@lifewavecorporate](https://www.instagram.com/lifewavecorporate) per farci vedere le vostre foto.

TESTIMONIAL

Grazie alla diffusione dei social media e dei gruppi di utenti, le persone si affidano sempre di più ai testimonial per decidere quali prodotti acquistare. Se utilizzati in modo efficace, i testimonial possono aiutare realmente a stimolare le vendite.

Chiedi alle persone di inviare via e-mail i loro testimonial personali o di pubblicarli sulle pagine dei tuoi social media. Oppure, per renderlo ancora più divertente, chiedi loro di creare un breve video di testimonial con lo smartphone o il tablet.

Ecco alcune domande da porre che dovrebbero generare ottime recensioni:

- Ti è piaciuta la sensazione di Alavida sulla pelle?
- Come descriveresti il miglioramento dell'idratazione?
- Come descriveresti il miglioramento dell'aspetto della pelle?
- Cosa rende Alavida unico rispetto ad altri prodotti per la cura della pelle?
- Qual è la tua impressione del cerotto Alavida?

Di seguito sono riportati alcuni esempi di testimonial di alavida da parte di alcuni importanti leader di lifewave.

“

Ho testato i nuovi prodotti per la cura della pelle per due settimane e penso che siano fantastici. Adoro in particolare il profumo della crema da notte, e la sua texture è meravigliosa. È facile da applicare, si assorbe in pochi minuti e lascia la pelle realmente morbida e liscia.

Maj W.

“

È un piacere usare questo prodotto. Come uomo, non ho molta esperienza con i cosmetici, ma la mia esperienza con Alavida è stata incredibile. La mia pelle è decisamente cambiata in meglio e sono molto contento di usare il prodotto

Gerhard W.

“

Alavida è davvero efficace per me. La mia pelle è più morbida, più idratata e sembra più viva. È davvero un prodotto meraviglioso e non vedo l'ora di promuoverlo sul campo. Mi piacerebbe anche per il resto del corpo: è previsto?

Pernille K.

“

Al terzo giorno di utilizzo di Alavida, mia figlia (29 anni) ha detto: "Non so cosa sia, ma sembri diversa." Dopo tre settimane, la mia pelle è più soda, ben idratata e più nutrita. Le rughe sono diventate meno profonde, la pelle ha un colore più luminoso e sembra più giovane e più fresca. Grazie LifeWave!

Halina P.

Puoi guardare i video dei testimonial anche sul nostro canale youtube

LIBERATORIA PER FOTOGRAFIE E TESTIMONIAL

Invia un'e-mail a product@lifewave.com

Nome del prodotto (obbligatorio): _____ Data d'invio: ____ / ____ / _____

Da quanto tempo utilizzi il prodotto? _____ giorni/settimane/mesi

Concedo a LifeWave Inc., ai suoi rappresentanti e ai suoi dipendenti il diritto di utilizzare il mio nome e la mia immagine in relazione al soggetto sopra identificato. Autorizzo LifeWave Inc. e i suoi incaricati e cessionari a utilizzare e pubblicare il mio nome e la mia immagine per scopi promozionali. Sono consapevole di rinunciare a qualsiasi diritto a royalty o ad altri compensi derivanti o correlati all'uso della fotografia.

Ho fornito volontariamente e in modo veritiero un testimonial su un prodotto LifeWave dopo aver usato il prodotto sopra indicato e permetto a LifeWave di utilizzarlo per scopi promozionali.

Ho letto la presente liberatoria prima di firmare e ne comprendo appieno il contenuto, il significato e l'impatto. Qualora non volessi più autorizzare il mio testimonial, il mio nome o la mia fotografia per qualsiasi motivo, dovrò contattare il Servizio Clienti LifeWave per farne richiesta. La richiesta sarà considerata completa quando riceverò da LifeWave la notifica della rimozione del testimonial. LifeWave deve essere in grado di contattarti direttamente in caso di domande relative al tuo testimonial e può anche contattarti per un approfondimento sulla tua soddisfazione in merito ai prodotti LifeWave.

*Firma

*Nome in stampatello

Nome dell'organizzazione (se applicabile)

*Indirizzo e-mail

*Numero di telefono

*Indirizzo postale

Città

Stato/Provincia

CAP

Paese

*Campo obbligatorio

