

ALAVIDA



MÓJ PLAN DZIAŁANIA (M.A.P.)

ŁATWE INSTRUKCJE





Skorzystaj z tych łatwych instrukcji, aby pomóc sobie w osiągnięciu celów w Moim planie działania (M.A.P.) — droga ku promiennemu wyglądowi.

Pamiętaj też o podpisaniu zastrzeżenia na stronie 8, kiedy będziesz przysyłać zdjęcia „przed” i „po” oraz rekomendacje.

WYTYCZNE DO STOSOWANIA W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH

Media społecznościowe to ważne narzędzie marketingowe we współczesnym świecie.

Może ono pomóc w promowaniu Alavida i rozwijaniu działalności LifeWave.

W Back Office masz do dyspozycji kilka obrazów, które możesz wykorzystać.

ABY ROZPOCZĄĆ, POLUB I ŚLEDŹ LIFEWAVE NA WSZYSTKICH NASZYCH PLATFORMACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH:



LifeWave Corporate



lifewavecorporate



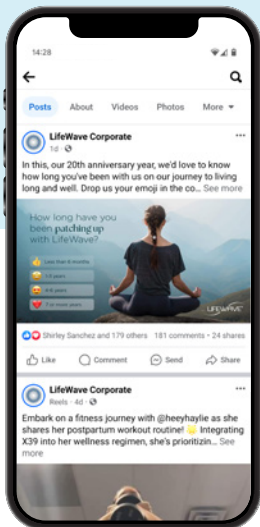
LifeWave, Inc.



LifeWave Health

TERAZ POBIERZ OBRAZY ALAVIDA Z BACK OFFICE.

PÓŹNIEJ POSTĘPUJ ZGODNIE Z PROSTYMI INSTRUKCJAMI PODANYMI NA KOLEJNYCH STRONACH, ABY JAK NAJLEPIEJ WYKORZYSTAĆ POTENCJAŁ MEDIÓW SPOŁECZNOŚCIOWYCH



Facebook to niezwykle wszechstronna platforma, która pomaga docierać do potencjalnych klientów i budować działalność Alavida System. Oto kilka wskazówek i porad, które pomogą wykorzystać pełen potencjał tej platformy:

ANGAŻUJĄCE TREŚCI:

Udostępniaj treści, które mają dobrą jakość i są atrakcyjne graficznie. To one najlepiej podkreślą zalety Alavida System. Wykorzystuj obrazy, filmy i rekomendacje od klientów, aby tworzyć opisy, które przekonają o zaletach produktów.

HARMONOGRAM SYSTEMATYCZNYCH PUBLIKACJI:

Ustal harmonogram regularnego publikowania treści. Dzięki temu zapewnisz sobie widoczność i zaangażowanie. Jeśli chodzi o budowanie zaufania i informowanie odbiorców o najnowszych produktach, promocjach i aktualnościach Alavida, najważniejsza jest konsekwencja.

WYKORZYSTAJ GRUPY NA FACEBOOKU:

Dołącz do odpowiednich grup poświęconych dbaniu o siebie, kosmetykom i pielęgnacji skóry oraz bądź aktywnym członkiem tych grup. Wchodź w interakcję z takimi społecznościami, przekazuj cenne uwagi, odpowiadaj na pytania i z wyczuciem informuj o rozwiązaniach w postaci produktów Alavida.

WCHODŹ W INTERAKCJE Z ODBIORCAMI:

szybko odpowiadaj na komentarze, zapytania i wiadomości. Budowanie relacji osobistych z odbiorcami pomaga w budowaniu zaufania i lojalności, które są niezbędne do rozwoju działalności Alavida.

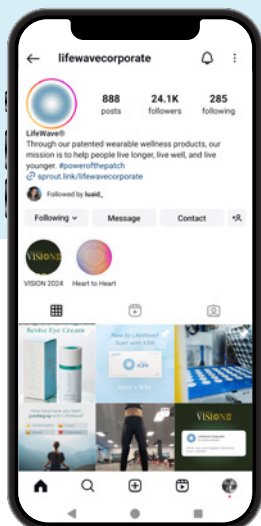
PRZEPROWADZAJ SESJE NA ŻYWO NA FACEBOOKU:

Wykorzystaj potencjał relacji na żywo, aby prezentować produkty, dzielić się wskazówkami dotyczącymi pielęgnacji skóry i odpowiadać na pytania w czasie rzeczywistym. Dzięki sesjom na żywo Facebooku przekaz jest bezpośredni i autentyczny, a to wzmacnia relacje z potencjalnymi klientami.

UNIKAJ NADMIERNEGO PROMOWANIA PRODUKTÓW:

Promowanie produktów Alavida jest ważne, ale ważne jest również publikowanie treści swoich oraz dotyczących istotnych wieści branżowych i wskazówek pielęgnacyjnych. Unikaj nachalnej promocji, aby Twoja relacja z odbiorcami była autentyczniejsza.

Pamiętaj, że Facebook to nie tylko platforma sprzedażowa, ale również miejsce budowania relacji i zaufania.



Instagram to platforma, w której najważniejszą rolę odgrywają obrazy. Na platformie znajdziesz różne narzędzia, które pomogą budować działalność Alavida. Oto opis kluczowych funkcji i wskazówek, które pozwolą Ci na jak najlepsze wykorzystanie tej platformy:

STORIES W SERWISIE INSTAGRAM:

Wykorzystaj Stories, aby prezentować relacje zakulisowe, najważniejsze informacje o produktach i promocje, które są ograniczone czasowo. Pomocne tu okażą się ankiety, quizy i narzędzia odliczania, które zwiększą zaangażowanie i stworzą poczucie pilności.

KANAŁ W SERWISIE INSTAGRAM:

Twój kanał Instagram to Twoje wizualne portfolio. Zapewnij mu spójną estetykę, która wpisuje się w wizerunek marki Alavida. Wykorzystuj obrazy dobrej jakości i przemyślane podpisy, które ciekawie opowiedzą o produktach i ich korzyściach.

ROLKI W SERWISIE INSTAGRAM:

Wykorzystaj potencjał treści filmowych dzięki rolkom Instagram. Zaprezentuj szybkie poradniki, produkty lub ciekawe treści dotyczące Alavida. Aby zwiększyć widoczność, wykorzystaj muzykę i efekty, które są obecnie na topie.

NA ŻYWO W SERWISIE INSTAGRAM:

Komunikuj się ze swoimi odbiorcami w czasie rzeczywistym dzięki opcji na żywo w serwisie Instagram. Przeprowadź sesje pytań i odpowiedzi, inauguracji produktów i prezentujące poradniki, aby zaangażować osoby, które Cię śledzą lub które polubiły Twój profil. Zachęć je do zadawania pytań i dzielenia się swoimi doświadczeniami z produktami Alavida.

STRATEGICZNIE KORZYSTAJ Z HASZTAGÓW:

Przeanalizuj odpowiednie hasztagi i uwzględnij je w swoich postach, aby można je było łatwo odnaleźć.

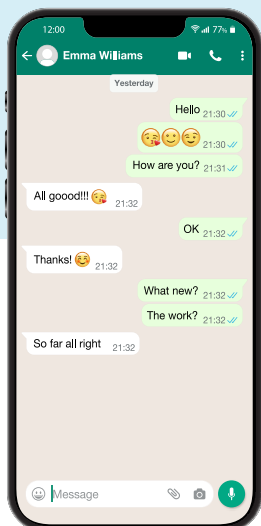
WCHODŹ W INTERAKCJE Z ODBIORCAMI:

Odpowiadaj na komentarze i bezpośrednie wiadomości. Reaguj na uwagi osób, które wchodzi w interakcje z publikowanymi przez Ciebie treściami. Budowanie kontaktów w serwisie Instagram jest niezbędne do zapewnienia lojalności wśród klientów i długotrwałego sukcesu firmy.

INSTAGRAM INSIGHTS:

Regularnie sprawdzaj dane analityczne w Instagram Insights, aby poznać wyniki osiągnięte przez Twoje treści. Identyfikuj trendy, popularne posty i dane demograficzne dotyczące Twoich odbiorców, aby móc odpowiednio dostosować swoją strategię i optymalizować przyszłe treści.

Kiedy nauczysz się posługiwać tymi narzędziami, zapewnisz produktom Alavida dynamiczną obecność w sieci oraz przyciągniesz i zatrzymasz odpowiednią bazę klientów.



We współczesnym otoczeniu cyfrowym wykorzystywanie aplikacji WhatsApp jest niezbędne do udoskonalania komunikacji i budowania relacji z klientami.

Postępuj zgodnie z tymi uproszczonymi krokami, aby szybko skonfigurować swoje konto:

1. Pobierz aplikację WhatsApp Business ze sklepu aplikacji (Google Play, jeśli chodzi o system Android, oraz Apple App Store, jeśli chodzi o iOS).
2. Zainstaluj i otwórz aplikację.
3. Sprawdź numer telefonu Twojej firmy.
4. Skonfiguruj profil z nazwą firmy, zdjęciem i ważnymi danymi.
5. Możesz też dodać kategorie i etykiety, które zwiększą widoczność i pomogą klientom wyszukać Twój profil.
6. Sprawdź narzędzia biznesowe, takie jak wiadomości automatyczne (automatyczne powitanie, szybkie odpowiedzi i wiadomości informujące o urlopach). Narzędzia te mogą udoskonalić komunikację z klientami.
7. Zaczynaj dodawać kontakty i komunikować się z klientami. Udostępniaj informacje o produktach i zapewniaj klientom wsparcie.
8. Wykorzystaj funkcję statusu do udostępniania aktualizacji, promocji lub ogłoszeń.

Wykorzystaj funkcję statusu do udostępniania aktualizacji, promocji lub ogłoszeń.

JAK ROBIĆ ATRAKCYJNE ZDJĘCIA „PRZED” I „PO”



To zdjęcia mają największą moc przekonywania, a zdjęciami „przed” używaniem produktów Alavida i „po” ich zastosowaniu udowodnisz widoczne zmniejszenie się liczby drobnych linii i zmarszczek. W tym celu poproś członków swojego zespołu o zrobienie zdjęć, które wspomogą działania marketingowe na tym polu. Chętnie takie zdjęcia opublikujemy! Postępuj zgodnie z poniższymi wskazówkami. Nie zapomnij o podpisanym zastrzeżeniu na stronie 8.

WAŻNA UWAGA: Wszystkie zdjęcia muszą rzetelnie ukazywać prawdziwe rezultaty. Prosimy nie zmieniać takich zdjęć w oprogramowaniu do edytowania zdjęć czy z użyciem jakichkolwiek filtrów.



PRZED



PO 6 TYGODNIACH

Postępuj zgodnie z tymi łatwymi instrukcjami, które krok po kroku przeprowadzą cię przez cały proces i pomogą uzyskać najlepsze rezultaty:

1. Przed rozpoczęciem usuń makijaż i umyj twarz.
2. Poproś kogoś innego o zrobienie zdjęcia.
3. Wybierz miejsce z kontrolowanym oświetleniem, np. łazienkę.
4. Rób zdjęcia o tej samej porze dnia.
5. Zawsze rób zdjęcia w tym samym miejscu.
6. Za tło powinna posłużyć nieozdobiona ściana (najlepiej pomalowana na białą).
7. Za każdym razem trzymaj aparat w tej samej odległości od twarzy.
8. Nie używaj lampy błyskowej.
9. Za każdym razem zaprezentuj ten sam wyraz twarzy i rób zdjęcie pod tym samym kątem.
10. Uzupełnij i podpisz zdjęcie i zastrzeżenie dotyczące rekomendacji, które znajduje się na stronie 8.
11. Prześlij zdjęcia na adres product@lifewave.com. Oznacz, kiedy zrobiono każde zdjęcie (na przykład Przed, dzień 1, tydzień 2, tydzień 3).
12. Opublikuj kolaż swoich zdjęć „przed” i „po” w mediach społecznościowych. Pamiętaj, aby oznaczyć [@lifewavecorporate](https://www.instagram.com/lifewavecorporate), abyśmy mogli zobaczyć Twoje zdjęcia.

REKOMENDACJE

W erze powszechnej popularności mediów społecznościowych i grup użytkowników konsumenci przed zakupem jakichś produktów coraz częściej kierują się rekomendacjami od innych użytkowników. Takie rekomendacje, jeśli są umiejętnie wykorzystywane, mogą naprawdę pomóc w zwiększeniu sprzedaży.

Poproś użytkowników produktów, aby przesłali Ci osobiste rekomendacje za pośrednictwem poczty elektronicznej lub opublikowali je na Twoich kanałach społecznościowych. Aby uatrakcyjnić takie rekomendacje, poproś użytkowników o nagranie smartfonem lub tabletem krótkiego filmu z rekomendacją.

Oto kilka pytań, które powinny pomóc w uzyskaniu entuzjastycznych recenzji:

- Co czułeś(-aś), kiedy zaaplikowałeś(-aś) produkt Alavida na skórę?
- Jak opiszesz poprawę nawilżenia?
- Jak opiszesz poprawę wyglądu skóry?
- Czym Alavida wyróżniają się spośród innych produktów do pielęgnacji skóry?
- Jaka jest Twoja opinia o plastrze Alavida?

Poniżej znajduje się kilka przykładów rekomendacji dotyczących produktów alavida, które otrzymaliśmy od znanych liderów lifewave.

“

Od dwóch tygodni testuję nowe produkty do pielęgnacji skóry i uważam, że są fenomenalne. Podoba mi się zwłaszcza zapach i tekstura kremu na noc. Jest on łatwy w aplikacji, wchłania się w ciągu kilku minut, a skóra jest naprawdę miękka i gładka

Maj W.

“

Używanie produktu to sama przyjemność. Jako mężczyzna nie mam zbyt dużego doświadczenia z kosmetykami, ale produkty Alavida okazały się niezwykle. Stan skóry poprawił się. Bardzo się cieszę, że stosuję ten produkt

Gerhard W.

“

Produkty Alavida naprawdę działają. Moja skóra jest delikatniejsza, bardziej nawilżona i ma więcej energii. To cudowny produkt. Nie mogę się doczekać okazji do wypromowania go wśród swoich klientów. Reszta ciała również domaga się tego produktu — czy są może plany wzbogacenia asortymentu?

Pernille K.

“

„Już w trzeci dzień używania przeze mnie produktu Alavida moja córka (lat 29) powiedziała: »Nie wiem, o co chodzi, ale wyglądasz inaczej«. Po trzech tygodniach moja skóra jest jędrniejsza, dobrze nawilżona i odpowiednio odżywiona. Zmarszczki są płytsze. Cera rozjaśniła się i teraz wygląda młodo i świeżo. Dziękuję, LifeWave!

Halina P.

Możesz również obejrzeć rekomendacje w filmikach na naszym kanale youtube

ZASTRZEŻENIE DOTYCZĄCE REKOMENDACJI I ZDJĘĆ

Wyślij na adres: product@lifewave.com

Nazwa produktu (wymagana) : _____ Data przesłania: ____ / ____ / _____

Jak długo używasz produktu? _____ (w dniach/tygodniach/miesiącach)

Upoważniam firmę LifeWave Inc., jej przedstawicieli i pracowników do wykorzystania mojego imienia i podobizny w związku z wyżej podanym tematem. Upoważniam firmę LifeWave Inc., jej beneficjentów i cesjonariuszy do wykorzystania i opublikowania mojego imienia i podobizny w celach promocyjnych. Zrzekam się wszelkich praw do tantiem i innych rodzajów wynagrodzenia wynikających z wykorzystania zdjęcia lub związanych z takim wykorzystaniem.

Rekomendacje dotyczące produktu LifeWave przekazuję dobrowolnie. Uważam je za zgodną z prawdą. Przekazuję je po zastosowaniu wyżej podanego produktu. Wyrażam zgodę, aby firma LifeWave wykorzystała je do celów promocyjnych.

Przed złożeniem poniższego podpisu zapoznałem(-am) się z treścią tego zastrzeżenia. W pełni rozumiem jego treść, znaczenie i skutki. Jeśli nie będę już chciał(a), aby moje rekomendacje, imię lub zdjęcia były wykorzystywane do jakichkolwiek celów, muszę zadzwonić do zespołu ds. obsługi klientów LifeWave i przekazać mu stosowne informacje. Moja prośba zostanie uznana za zrealizowaną, kiedy otrzymam od LifeWave powiadomienie, że usunięto moje rekomendacje. Firma LifeWave musi mieć możliwość skontaktowania się z Tobą bezpośrednio w razie pytań dotyczących Twoich rekomendacji lub aby podjąć dalsze działania, kiedy wyrazisz zadowolenie z używania jej produktów.

*Podpis

*Imię i nazwisko drukowanymi literami

Nazwa organizacji (we właściwych przypadkach)

*Adres e-mail

*Numer telefonu

*Adres korespondencyjny

Miasto

województwo

kod pocztowy

kraj

*Pole wymagane

