

ALAVIDA



MY ACTION PLAN (M.A.P.)

INSTRUCCIONES SENCILLAS





Utilice esta guía de instrucciones sencillas como pieza complementaria para alcanzar sus objetivos en el My Action Plan (M.A.P.)

Hoja de ruta para estar radiante. Además, recuerde firmar la declaración de renuncia en página 8 al presentar sus fotografías «antes» y «después» y testimonios.

DIRECTRICES PARA REDES SOCIALES

Las redes sociales son una herramienta de marketing crucial en el mundo actual, y podemos ayudarle a aprovecharlas para promocionar Alavida y hacer crecer su negocio LifeWave. Para este fin, hemos puesto a su disposición varias imágenes en el Back Office

PARA EMPEZAR, ASEGÚRESE DE SEGUIR LIFEWAVE EN TODAS NUESTRAS PLATAFORMAS DE REDES SOCIALES:



LifeWave Corporate



lifewavecorporate

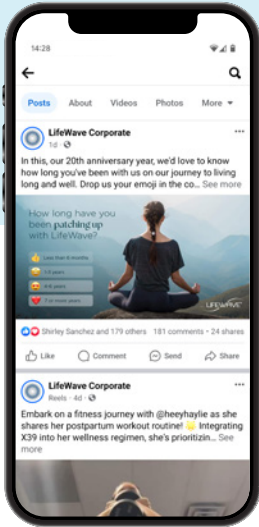


LifeWave, Inc.



LifeWave Health

ENTONCES, DESCARGUE LAS IMÁGENES DE ALAVIDA DE SU BACK OFFICE. DESPUÉS, SIGA LAS INSTRUCCIONES SENCILLAS EN LAS PRÓXIMAS PÁGINAS PARA SACAR EL MÁXIMO RENDIMIENTO A LAS REDES SOCIALES.



Facebook es una plataforma potente para conectar con clientes potenciales y crear su negocio con el Sistema Alavida. A continuación, le ofrecemos algunos consejos importantes para aprovechar el pleno potencial de Facebook:

CONTENIDOS INTERESANTES:

Comparta contenidos de alta calidad y visualmente atractivos que muestran las ventajas del Sistema Alavida. Utilice imágenes, vídeos y testimonios de clientes para crear una narrativa convincente alrededor de los productos.

CALENDARIO DE PUBLICACIÓN CONSISTENTE:

Establezca un calendario de publicación regular para mantener la visibilidad y la participación. La regularidad es clave para crear confianza y mantener a su público informado acerca de los últimos productos, promociones y actualizaciones de Alavida.



UTILICE GRUPOS DE FACEBOOK:

Únase a grupos de Facebook relevantes dedicados a temas como belleza, cuidado de la piel y cosmética y participe en ellos. Interactúe con la comunidad, ofreciendo aportaciones valiosas, respondiendo a preguntas e introduciendo sutilmente Alavida como solución.

INTERACTÚE CON SU PÚBLICO:

Responda rápidamente a comentarios, mensajes y consultas. Establecer conexiones personales con su público le ayuda a fomentar la confianza y la lealtad, aspectos determinantes para hacer crecer su negocio con Alavida.

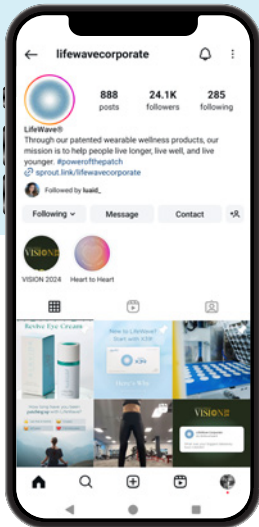
ORGANICE SESIONES EN DIRECTO EN FACEBOOK:

Aproveche la fuerza del vídeo en directo para exponer demostraciones de productos, compartir consejos para el cuidado de la piel y responder a preguntas en tiempo real. Facebook Live crea una sensación de inmediatez y autenticidad que refuerza su conexión con los clientes potenciales.

EVITE LA PUBLICIDAD EXCESIVA:

Aunque es esencial promocionar los productos Alavida, equilibre sus contenidos compartiendo noticias relevantes del sector, consejos de belleza y contenidos generados por usuarios. Evite crear una impresión de publicidad excesiva para mantener una conexión genuina con su público.

Recuerde: Facebook no es solo una plataforma de ventas, es un espacio para construir relaciones y confianza.



Instagram es una plataforma centrada en contenidos visuales que ofrece diferentes herramientas para ampliar su negocio con Alavida. A continuación, le ofrecemos un resumen de las funciones básicas de Instagram, junto con consejos para sacarles el máximo rendimiento:

HISTORIAS DE INSTAGRAM:

Comparta miradas entre bastidores, productos destacados y promociones de duración limitada con la ayuda de historias. Utilice funciones como votaciones, concursos y cuentas atrás para estimular la participación y crear una sensación de urgencia.

FEED DE INSTAGRAM:

Su feed de Instagram es su carpeta visual. Asegúrese de usar una estética coherente que se ajuste a la de la marca Alavida. Utilice imágenes de alta calidad y leyendas cuidadosamente pensadas para contar una historia convincente sobre los productos y sus beneficios.

REELS DE INSTAGRAM:

Aproveche las ventajas que le brindan los contenidos de vídeo cortos con los reels de Instagram. Muestre tutoriales rápidos, demostraciones de productos o contenidos entretenidos relacionados con Alavida. Utilice música actual y efectos para aumentar la visibilidad.

INSTAGRAM LIVE:

Conecte con su público en tiempo real a través de Instagram Live. Organice sesiones de preguntas y respuestas, lanzamientos de productos o tutoriales en directo para interactuar con los seguidores. Anime a los espectadores a que hagan preguntas y compartan sus experiencias con Alavida.

USE LOS HASHTAGS ESTRATÉGICAMENTE:

Investigue e incorpore hashtags relevantes para aumentar la visibilidad de sus publicaciones.

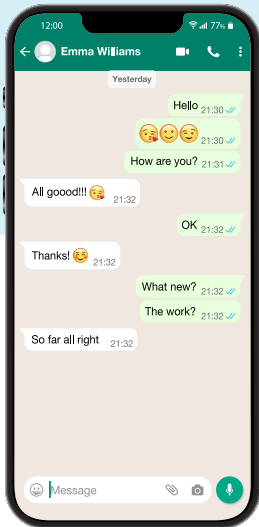
INTERACTÚE CON SU PÚBLICO:

Responda activamente a comentarios y mensajes directos e interactúe con los contenidos de sus seguidores. Establecer una comunidad en Instagram es determinante para la fidelización y el éxito a largo plazo.

INFORMACIÓN ANALÍTICA:

Revise regularmente Instagram Insights para conocer el rendimiento de su contenido. Identifique tendencias, publicaciones populares y los rasgos demográficos de su público para afinar su estrategia y optimizar contenidos futuros.

Si domina estas herramientas de Instagram podrá crear una presencia online dinámica para Alavida que atraerá y mantendrá una clientela dedicada.



En el entorno digital actual, el aprovechamiento de WhatsApp para el negocio es crucial para mejorar la comunicación y fomentar la relación con los clientes.

Siga estos sencillos pasos para configurar rápidamente su cuenta:

1. Descargue WhatsApp Business de su tienda de aplicaciones (Google Play Store para Android y Apple App Store para iOS).
2. Instale y abra la aplicación.
3. Compruebe su número de teléfono de oficina.
4. Configure su perfil con su nombre de empresa, imagen y detalles importantes.
5. Opcionalmente, puede añadir categorías y etiquetas para mejorar la visibilidad y ayudar a los clientes a encontrarle mediante una búsqueda.
6. Explore las herramientas de negocios, por ejemplo, mensajes automatizados como saludos automatizados, respuestas rápidas y mensajes de ausencia. Estas herramientas pueden mejorar la comunicación con los clientes.
7. Empiece a añadir contactos y a comunicar con los clientes, compartiendo información sobre los productos y proporcionando asistencia.

Utilice la función de estado para compartir actualizaciones, promociones o anuncios.

CÓMO HACER BUENAS FOTOGRAFÍAS «ANTES» Y «DESPUÉS»



Una imagen resulta más convincente que mil palabras, y las fotografías «antes» y «después» de Alavida muestran una reducción visible de las líneas de expresión y arrugas. En este sentido, pida a su equipo que tomen fotografías «antes» y «después» que pueda utilizar para apoyar su labor de marketing sobre el terreno. Además, ¡nos encantaría compartir sus fotos! Observe simplemente las siguientes instrucciones y no olvide firmar e incluir la declaración de renuncia en la página 8.

NOTA IMPORTANTE: *Todas las fotografías deben mostrar exactamente resultados reales. Por favor, no modifique estas imágenes con software de edición de fotografías ni filtros de cualquier clase.*



ANTES



DESPUÉS DE 6 SEMANAS

Siga estas sencillas instrucciones paso a paso para conseguir un resultado óptimo:

1. Retire todo el maquillaje y lávese la cara antes de empezar.
2. Pida a otra persona que le haga la foto.
3. Elija una zona con una iluminación controlada, por ejemplo, en el baño.
4. Haga las fotos a la misma hora del día.
5. Haga siempre las fotos exactamente en el mismo lugar.
6. Elija una pared unicolor (de preferencia blanca) como fondo.
7. Mantenga la cámara cada vez a la misma distancia de la cara.
8. Evite usar el flash.
9. Utilice cada vez la misma expresión facial y el mismo ángulo.
10. Rellene y firme la declaración de renuncia para fotografías y testimonios en la página 8.
11. Envíe sus fotografías a product@lifewave.com, incluyendo una nota que indica cuándo se hizo (por ejemplo: Antes, Día 1, Semana 2, Semana 3).
12. Publique su collage de fotografías «antes» y «después» en las redes sociales. Asegúrate de etiquetar a [@lifewavecorporate](https://www.instagram.com/lifewavecorporate) para que podamos ver tus fotos.

TESTIMONIOS

Con la gran popularidad de las redes sociales y los grupos de usuarios, las personas confían cada vez más en testimonios de otros usuarios a la hora de elegir los productos que quieren comprar. Si se utilizan de manera eficaz, estos testimonios pueden ayudar realmente a impulsar las ventas.

Pida a las personas que le envíen por correo electrónico sus testimonios personales o los publiquen en sus páginas en las redes sociales. O, para que sea aún más divertido, pídale que creen un breve testimonio en vídeo con su teléfono móvil o tableta.

Estas son algunas preguntas que deberían permitirle conseguir excelentes reseñas:

- ¿Qué le parece la sensación de Alavida sobre su piel?
- ¿Cómo describiría la mejora de la hidratación?
- ¿Cómo describiría la mejora del aspecto de la piel?
- ¿Qué hace que Alavida sea único en comparación con otros productos para el cuidado de la piel?
- ¿Cuáles son sus impresiones del parche Alavida?

A continuación, reproducimos unos ejemplos de testimonios sobre alavida de algunos de los líderes destacados de lifewave.

“

Ahora he probado los nuevos productos para el cuidado de la piel durante dos semanas y me parecen fantásticos. Me gusta especialmente el perfume de la crema de noche, y su textura es maravillosa. Es fácil de aplicar, se absorbe en cuestión de minutos y deja la piel realmente suave y lisa».

Maj W.

“

Es un placer utilizar el producto. Como hombre, no tengo mucha experiencia con cosméticos, pero mi experiencia con Alavida ha sido increíble. Decididamente, mi piel ha cambiado para mejor, y estoy muy contento de usar el producto».

Gerhard W.

“

Alavida realmente funciona para mí. Mi piel es más suave, más hidratada y se nota más viva. Realmente es un producto maravilloso, y estoy deseosa de promocionarlo sobre el terreno. El resto de mi cuerpo también quiere esto; ¿hay algo previsto?

Pernille K.

“

El tercer día que estuve usando Alavida, mi hija (29 años) dijo: 'No sé qué es, pero tienes un aspecto diferente.' Al cabo de tres semanas, mi piel es más firme, perfectamente hidratada y se nota más nutrida. Mis arrugas se han hecho menos profundas, mi cutis se ha iluminado y mi piel parece más joven y fresca. ¡Gracias, LifeWave!

Halina P.

También puede mirar testimonios en vídeo en nuestro canal de youtube

DECLARACIÓN DE RENUNCIA PARA FOTOGRAFÍAS Y TESTIMONIOS

Enviar por correo electrónico a product@lifewave.com

Nombre del producto (obligatorio): _____ Fecha del envío: ____ / ____ / _____

¿Cuánto tiempo ha usado el producto? _____ días/semanas/meses

Concedo a LifeWave Inc., sus representantes y sus empleados el derecho a utilizar mi nombre e imagen en relación con el asunto indicado anteriormente. Autorizo a LifeWave Inc. y sus cesionarios y sucesores a utilizar y publicar mi nombre e imagen para fines publicitarios. Entiendo que renuncio a todos los derechos de autor u otra compensación que puedan surgir en relación con el uso de la fotografía.

He proporcionado de forma voluntaria un testimonio verídico con respecto a un producto LifeWave después de haber utilizado el producto indicado más arriba y permito a LifeWave que lo utilice para fines publicitarios.

He leído esta autorización antes de firmar abajo y comprendo plenamente el contenido, significado y efecto de la misma. Si ya no deseo permitir el uso de mi testimonio, nombre o fotografía por cualquier motivo, debo llamar al Servicio de atención al cliente de LifeWave para comunicar mi requerimiento al respecto. El requerimiento se considerará como cumplido una vez que haya recibido la notificación por parte de LifeWave de que el testimonio ha sido eliminado. LifeWave debe poder contactarle directamente en caso de que surgiera alguna consulta con respecto a su testimonio y también podrá ponerse en contacto con usted para efectuar un seguimiento de su grado de satisfacción con los productos LifeWave.

*Firma

*Nombre

Nombre de la organización (si procede)

*Dirección de correo electrónico

*Número de teléfono

*Dirección postal

Ciudad

Estado/Provincia

Código postal

País

* Campo obligatorio

