

ALAVIDA



แผนการดำเนินงานของฉัน

คำแนะนำง่ายๆ

LIFEWAVE®



ใช้คู่มือคำแนะนำง่ายๆ ของเราเป็นส่วนเสริมในการบรรลุเป้าหมายของคุณในแผนการดำเนินงานสู่ความเปลี่ยนแปลงปรกาศ นอกจากนี้ โปรดอย่าลืมลงนามในหนังสือยินยอมในหน้า 8 เมื่อคุณส่งภาพถ่ายและคำรับรองก่อนใช้และหลังใช้ผลิตภัณฑ์ของคุณ

แนวทางการใช้สื่อสังคมออนไลน์

เครื่องมือทางการตลาดที่สำคัญในยุคปัจจุบันนี้ เราสามารถช่วยให้คุณใช้ประโยชน์จากสื่อสังคมออนไลน์เพื่อโปรโมทผลิตภัณฑ์ อลาวิต้า และทำให้ธุรกิจ LifeWave ของคุณเติบโตได้ เราได้จัดเตรียมรูปภาพหลายรูปไว้ในระบบ Back Office ของคุณเพื่อใช้งาน

ในการเริ่มต้น

ตรวจสอบให้แน่ใจว่าคุณติดตามแพลตฟอร์มสื่อสังคมออนไลน์ทั้งหมดของ LIFEWAVE:



LifeWave Corporate



lifewavecorporate

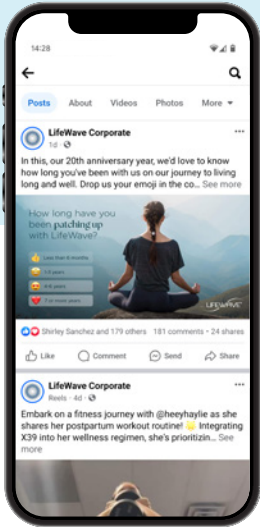


LifeWave, Inc.



LifeWave Health

ตอนนี้ ดาวน์โหลด์รูปภาพ อลาวิต้า จากระบบ Back Office ของคุณ
ถัดไป เพียงทำตามคำแนะนำง่ายๆ ในหน้าถัดไป
เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดจากสื่อสังคมออนไลน์ของคุณ



Facebook เป็นแพลตฟอร์มที่ทรงพลังในการเชื่อมต่อกับผู้มีโอกาส เป็นลูกค้าและเริ่มสร้างธุรกิจด้วยผลิตภัณฑ์ อลาวีดำ ซีสเต็ม ของคุณ นี่คือคำแนะนำ พร้อมเคล็ดลับสำคัญบางประการในการใช้ประโยชน์จากศักยภาพของ Facebook อย่างเต็มที่ ดังนี้

เนื้อหาที่น่าสนใจ:

แชร์เนื้อหาคุณภาพสูง พร้อมรูปที่ดึงดูดสายตาซึ่งนำเสนอประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ อลาวีดำ ซีสเต็ม ใช้รูปภาพ วิดีโอ และคำรับรองจากลูกค้าจริงเพื่อสร้างเรื่องราวที่น่าสนใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

กำหนดการโพสต์ที่สม่ำเสมอ:

กำหนดตารางการโพสต์เป็นประจำเพื่อรักษาการมองเห็นและการมีส่วนร่วม ความสม่ำเสมอเป็นกุญแจสำคัญในการสร้างความน่าเชื่อถือและสื่อสารให้กับผู้ชมทราบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ โปรโมชัน และการอัปเดตล่าสุดของ อลาวีดำ

ใช้ประโยชน์จากกลุ่มบน FACEBOOK:

เข้าร่วมและมีส่วนร่วมในกลุ่ม FACEBOOK ที่เกี่ยวข้องกับความงาม ผลิตภัณฑ์ดูแลผิว และเครื่องสำอาง มีส่วนร่วมกับกลุ่มด้วยการให้ข้อมูลเชิงลึกที่มีคุณค่า ตอบคำถาม และแนะนำผลิตภัณฑ์ อลาวีดำ อย่างละเอียดเพื่อนำเสนอวิธีแก้ปัญหา

มีส่วนร่วมกับผู้ชมของคุณ:

ตอบกลับความคิดเห็น ข้อความ และการสอบถามต่างๆ ในทันที การสร้างความสัมพันธ์ส่วนตัวกับผู้ชมจะช่วยเสริมสร้างความไว้วางใจและความภักดี ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการขยายธุรกิจของคุณด้วยผลิตภัณฑ์ อลาวีดำ

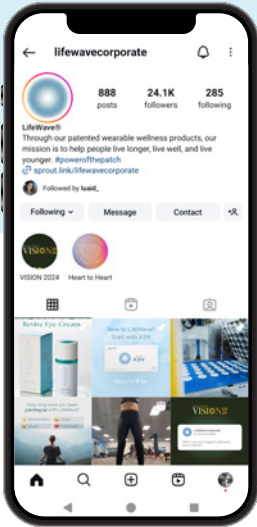
จัด FACEBOOK LIVE:

ใช้ประโยชน์จากพลังของการถ่ายทอดสดเพื่อแสดงการสาธิตผลิตภัณฑ์ แบ่งปันเคล็ดลับการดูแลผิว และตอบคำถามแบบเรียลไทม์ FACEBOOK LIVE สร้างความรู้สึกฉับไวและจริงใจ กระชับความสัมพันธ์ของคุณกับผู้ที่มีแนวโน้มจะเป็นลูกค้าได้เป็นอย่างดี

หลีกเลี่ยงการโปรโมทมากเกินไป:

แม้ว่าการโปรโมทผลิตภัณฑ์ อลาวีดำ จะถือเป็นสิ่งสำคัญ แต่คุณควรสร้างสมดุลให้กับเนื้อหาของคุณด้วยการแชร์ข่าวสารจากอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เคล็ดลับความงาม และเนื้อหาที่ผู้ใช้สร้างขึ้น โดยหลีกเลี่ยงการทำให้ถูกมองว่าเป็นการโปรโมทมากเกินไปเพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่จริงใจกับผู้ชมของคุณ

โปรดจำไว้ว่า FACEBOOK ไม่ได้เป็นเพียงแพลตฟอร์มการขายเท่านั้น แต่เป็นพื้นที่สำหรับสร้างความสัมพันธ์และความไว้วางใจ



Instagram เป็นแพลตฟอร์มที่เน้นภาพเป็นหลักซึ่งมีเครื่องมือต่างๆ มากมายเพื่อยกระดับธุรกิจด้วยผลิตภัณฑ์ อลาวีดำ ของคุณ ต่อไปนี้เป็นรายละเอียดหลักและเคล็ดลับการใช้งาน Instagram เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด:

INSTAGRAM STORIES:

แชร์ภาพเบื้องหลัง ไฮไลท์ผลิตภัณฑ์ และโปรโมชันที่มีระยะเวลาผ่านพีเจอร์ STORIES รวมถึงการใช้พีเจอร์ต่างๆ เช่น แบบสำรวจ แบบทดสอบ และการนับถอยหลังเพื่อเพิ่มการมีส่วนร่วมและสร้างความรู้สึกร่วมกันในตัวของคุณ

หน้าพีดบน INSTAGRAM:

หน้าพีดบน INSTAGRAM คือพอร์ตโฟลิโอภาพของคุณ มั่นใจได้ถึงความสอดคล้องกับแบรนด์ อลาวีดำ เพียงใช้รูปภาพคุณภาพสูงและคำบรรยายที่ผ่านการสร้างสรรค์เพื่อบอกเล่าเรื่องราวที่น่าสนใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

INSTAGRAM REELS:

ใช้ประโยชน์จากเนื้อหาวิดีโอแบบสั้นด้วย INSTAGRAM REELS ด้วยการแสดงคำแนะนำสั้นๆ การสาธิตผลิตภัณฑ์ หรือเนื้อหาความบันเทิงต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ อลาวีดำ ใช้เพลงและเอฟเฟกต์ที่กำลังมาแรงเพื่อเพิ่มการมองเห็น

INSTAGRAM LIVE:

เชื่อมต่อกับผู้ชมของคุณแบบเรียลไทม์ผ่าน INSTAGRAM LIVE โดยการจัดช่วงถามตอบ เปิดตัวผลิตภัณฑ์ หรือการให้คำแนะนำสดๆ เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมกับผู้ติดตาม กระตุ้นให้ผู้ชมถามคำถามและร่วมแชร์ประสบการณ์กับ อลาวีดำ

ใช้แฮชแท็กอย่างมีกลยุทธ์:

ค้นคว้าและรวมแฮชแท็กที่เกี่ยวข้องเพื่อเพิ่มการมองเห็นโพสต์ของคุณ

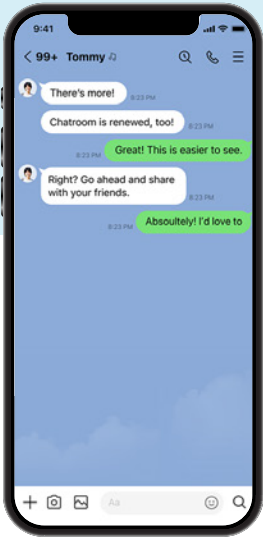
มีส่วนร่วมกับผู้ชมของคุณ:

ตอบกลับความคิดเห็น ข้อความ DIRECT MESSAGE และมีส่วนร่วมกับเนื้อหาของผู้ติดตามของคุณอย่างรวดเร็ว การสร้างชุมชนบน INSTAGRAM เป็นสิ่งสำคัญสำหรับการสร้างความภักดีต่อแบรนด์และความสำเร็จในระยะยาว

วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก:

ตรวจสอบข้อมูลเชิงลึกของ INSTAGRAM เป็นประจำเพื่อทำความเข้าใจประสิทธิภาพของเนื้อหา คาดการณ์แนวโน้ม โพสต์ยอดนิยม และข้อมูลประชากรของผู้ชมของคุณ เพื่อปรับแต่งกลยุทธ์และเพิ่มประสิทธิภาพเนื้อหาในอนาคต

การใช้เครื่องมือ INSTAGRAM ได้อย่างเชี่ยวชาญ คุณสามารถสร้างตัวตนออนไลน์แบบไดนามิกให้กับผลิตภัณฑ์ อลาวีดำ เพื่อดึงดูดและรักษาลูกค้าเฉพาะไว้ได้



ในโลกดิจิทัลในปัจจุบัน การใช้ประโยชน์จาก LINE ในการทำธุรกิจถือเป็นสิ่งสำคัญในการปรับปรุงการสื่อสารและเสริมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ทำตามขั้นตอนง่ายๆ เหล่านี้เพื่อตั้งค่านโยบายของคุณอย่างรวดเร็ว:

1. ดาวน์โหลด LINE จาก App Store ของคุณ (Google Play Store สำหรับระบบปฏิบัติการ Android หรือ Apple App Store สำหรับระบบปฏิบัติการ iOS)
2. ติดตั้งและเปิดแอปพลิเคชัน
3. ลงทะเบียนด้วยหมายเลขโทรศัพท์ของคุณ
4. ตั้งค่าโปรไฟล์ของคุณด้วยชื่อในการทำธุรกิจ รูปภาพ และรายละเอียดที่สำคัญ
5. เริ่มเพิ่มผู้ติดต่อและสื่อสารกับลูกค้าของคุณ แบ่งปันข้อมูลผลิตภัณฑ์ และให้การสนับสนุนลูกค้า พร้อมทั้งแชร์ข้อมูลอัปเดต โปรโมชั่น หรือประกาศต่างๆ

วิธีการถ่ายรูปก่อนใช้และหลังใช้ผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม

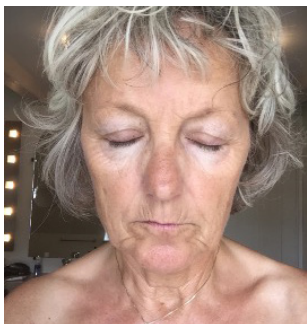


ไม่มีอะไรที่จะบอกเล่าเรื่องราวที่น่าเชื่อได้มากไปกว่ารูปภาพ และรูปภาพก่อนใช้และหลังใช้งานผลิตภัณฑ์ อลาวีต้า จะแสดงให้เห็นว่าริ้วรอยและร่องลึกแลดูจางลงอย่างเห็นได้ชัด ด้วยเหตุนี้ เราขอให้ทีมของคุณถ่ายภาพก่อนใช้และหลังใช้ เพื่อที่คุณจะสามารถใช้เพื่อสนับสนุนการทำการตลาดในภาคสนามได้ นอกจากนี้เรายังอยากแบ่งปันรูปถ่ายของคุณ! เพียงทำตามคำแนะนำด้านล่างและอย่าลืมลงนามในหนังสือยินยอมในหน้า 8

หมายเหตุสำคัญ: รูปภาพทั้งหมดจะต้องแสดงผลลัพธ์จริงอย่างถูกต้อง กรุณาอย่าแก้ไขภาพเหล่านี้ด้วยซอฟต์แวร์แก้ไขภาพหรือฟิลเตอร์ใดๆ



ก่อนใช้



หลังใช้ 6 สัปดาห์

ปฏิบัติตามคำแนะนำง่ายๆ ที่ละขั้นตอนเหล่านี้เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุด:

1. ลบเครื่องสำอางทั้งหมดออกและล้างหน้าก่อนเริ่มใช้งาน
2. ให้คนอื่นถ่ายรูปคุณ
3. เลือกพื้นที่ที่มีการควบคุมแสงสว่าง เช่น ห้องน้ำ
4. ถ่ายภาพในเวลาเดียวกันของแต่ละวัน
5. ถ่ายภาพในจุดเดิมเสมอ
6. เลือกผนังเรียบๆ (ควรเป็นสีขาว) เป็นพื้นหลัง
7. วางกล้องให้ห่างจากใบหน้าเท่าเดิมทุกครั้ง
8. หลีกเลี่ยงการใช้แฟลช
9. ใช้สีหน้าและมุมการหันหน้าที่เหมือนกันในแต่ละครั้ง
10. กรอกข้อมูลและลงนามในหนังสือยินยอมการใช้รูปภาพและคำรับรองในหน้า 8
11. ส่งภาพถ่ายของคุณมาที่ product@lifewave.com และระบุเวลาที่ถ่ายภาพแต่ละภาพ (เช่น ก่อนใช้ผลิตภัณฑ์ วันที่ 1 สัปดาห์ที่ 2 หรือสัปดาห์ที่ 3)
12. โฟสต์ภาพรวม ก่อนใช้และหลังใช้ผลิตภัณฑ์ ของคุณเองบนสื่อสังคมออนไลน์

ข้อความรับรอง

ด้วยความนิยมอย่างกว้างขวางของสื่อสังคมออนไลน์และกลุ่มผู้ใช้ ผู้คนจึงพึ่งพาคำรับรองจากเพื่อนฝูงมากขึ้น ในการตัดสินใจเมื่อพวกเขาต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ใด เมื่อใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ คำรับรองเหล่านี้สามารถช่วยกระตุ้นยอดขายได้อย่างแท้จริง

ขอให้ผู้คนส่งอีเมลคำรับรองส่วนตัวหรือโพสต์ไปที่หน้าสื่อสังคมออนไลน์ของคุณ หรือเพื่อให้สนุกยิ่งขึ้น คุณสามารถขอให้พวกเขาสร้างวิดีโอรับรองสั้นๆ ด้วยสมาร์ทโฟนหรือแท็บเล็ตของเขา

ต่อไปนี้เป็นคำถามเล็กๆ น้อยๆ ที่ควรถาม ซึ่งคำถามเหล่านี้จะนำไปสู่การวิจัยที่ดี:

- คุณชอบความรู้สึกบนผิวของคุณอย่างไรเมื่อใช้ผลิตภัณฑ์ อลาวีต้า?
- คุณจะอธิบายถึงความชุ่มชื้นบนผิวที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างไร?
- คุณจะอธิบายถึงลักษณะผิวที่แลดูดีขึ้นได้อย่างไร?
- อะไรทำให้ อลาวีต้า มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ดูแลผิวอื่นๆ?
- คุณรู้สึกอย่างไรกับ แพนกดจุด อลาวีต้า?

ด้านล่างนี้เป็นตัวอย่างบางส่วนของคำรับรองผลิตภัณฑ์ อลาวีต้า จากผู้นำที่มีชื่อเสียงบางคนของ LIFEWAVE

“

ตอนนี้ฉันได้ทดสอบผลิตภัณฑ์ดูแลผิวตัวใหม่มาเป็นเวลาสองสัปดาห์แล้ว และฉันคิดว่ามันน่าทึ่งมาก ฉันชอบกลิ่นของไนท์ครีมเป็นพิเศษและเนื้อสัมผัสก็วิเศษมาก เนื้อครีมซึมซับภายในไม่กี่นาที และทำให้ผิวนุ่มและดูเรียบเนียนขึ้น

Maj W.

“

ผมรู้สึกยินดีที่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์นี้ ในฐานะที่ผมเป็นผู้ชาย ผมจึงไม่มีประสบการณ์เกี่ยวกับเครื่องสำอางมากนัก แต่ประสบการณ์ของผมกับ อลาวีต้า นั้นช่างเหลือเชื่อมาก ผิวของผมเปลี่ยนไปในทางที่ดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด และผมก็มีความสุขที่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์นี้

Gerhard W.

“

อลาวีต้า เหมาะกับฉันจริงๆ ผิวของฉันรู้สึกนุ่มขึ้น แลดูชุ่มชื้นขึ้น และรู้สึกมีชีวิตชีวามากขึ้น อลาวีต้า เป็นผลิตภัณฑ์ที่ยอดเยี่ยมจริงๆ และฉันแทบรอไม่ไหวที่จะได้เริ่มแชร์ผลิตภัณฑ์นี้ รวมทั้งส่วนอื่นๆของร่างกายของฉันที่ต้องการสิ่งพิเศษนี้เช่นกัน - ผลิตภัณฑ์อื่นๆในชุดนี้กำลังรอการพัฒนาอยู่ใช่ไหม?

Pernille K.

“

ในวันที่สามของการใช้ อลาวีต้า ลูกสาวของฉัน (อายุ 29 ปี) พูดว่า: “ฉันไม่รู้ว่ามันคืออะไร แต่แม่ดูแตกต่างออกไปนะ” หลังจากผ่านไปสามสัปดาห์ ผิวของฉันก็รู้สึกกระชับขึ้น มีความชุ่มชื้นดี และรู้สึกได้ถึงการบำรุงที่ดีขึ้น รอยแลดูดีขึ้น สีผิวของฉันก็ดูกระจ่างใสขึ้น รู้สึกอ่อนเยาว์และรู้สึกสดชื่นขึ้น ขอขอบคุณไลฟ์เวฟ!

Halina P.

คุณยังสามารถชมคำรับรองในแบบวิดีโอได้ในช่อง YouTube ของเรา

หนังสือยินยอมการใช้รูปภาพและคำรับรอง

ส่งอีเมลมาที่ product@lifewave.com

ชื่อผลิตภัณฑ์ (จำเป็น): _____ วันที่ส่ง: ____/____/____

คุณใช้ผลิตภัณฑ์มานานเท่าไร? _____ วัน/สัปดาห์/เดือน

ฉันยินยอมให้สิทธิ์แก่บริษัท LifeWave Inc. ตัวแทนและพนักงานของบริษัท ในการใช้ชื่อและภาพเหมือนของฉัน ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่ระบุไว้ข้างต้น ฉันยินยอมและอนุญาตให้บริษัท LifeWave Inc. ผู้ได้รับมอบหมายและเป็นผู้รับ โอน ใช้และเผยแพร่ชื่อและภาพเหมือนของฉันเพื่อวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการขาย และฉันขอสงวนสิทธิ์ในคำ ลิขสิทธิ์หรือการชดเชยใดๆ ที่เกิดขึ้นหรือเกี่ยวข้องกับการใช้ภาพถ่าย

ฉันให้คำรับรองเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ LifeWave อย่างเต็มใจและเป็นความจริง หลังจากได้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่ระบุไว้ข้าง ต้น และอนุญาตให้บริษัท LifeWave ใช้เพื่อวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการขาย

ฉันได้รับทราบข้อความในเอกสารนี้ก่อนที่จะลงนามด้านล่าง และฉันเข้าใจเนื้อหา ความหมาย และผลกระทบ ของข้อความในเอกสารฉบับนี้อย่างถ่องแท้ หากฉันไม่ต้องการอนุญาตให้ใช้คำรับรอง ชื่อ หรือรูปถ่ายของฉัน อีกต่อไปไม่ว่าด้วยเหตุผลใดก็ตาม ฉันจะต้องติดต่อฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ของบริษัท LifeWave และร้องขอ โดย คำขอจะถือว่าเสร็จสมบูรณ์เมื่อได้รับการแจ้งเตือนจากบริษัท LifeWave ว่าคำรับรองดังกล่าวได้ถูกลบออกแล้ว LifeWave จะต้องสามารถติดต่อคุณได้โดยตรงหากมีคำถามใดๆ เกี่ยวกับคำรับรองของคุณ และอาจติดต่อคุณ เพื่อติดตามความพึงพอใจของคุณต่อผลิตภัณฑ์ LifeWave ในภายหลัง

*ลงนาม

*ชื่อตัวบรรจง

ชื่อองค์กร (ถ้ามี)

*อีเมล

*เบอร์โทรศัพท์

*ที่อยู่ในการจัดส่งเอกสาร

ตำบล

อำเภอ

จังหวัด

รหัสไปรษณีย์

ประเทศ

*ข้อมูลที่ต้องกรอก

