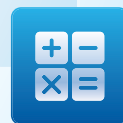


LIFEWAVE®

SUCCEES GJORT ENKEL

7 DAGE TIL DIN FØRSTE
LIFEWAVE-DEMONSTRATION



7 dage til din første LifeWave-demonstration

At starte din egen virksomhed kan være enkelt, ligetil og sjovt! Denne Succes gjort enkel-guide er nem at følge, og den er beregnet til at hjælpe dig med at komme stærkt fra start og nå dit første mål med LifeWave på blot 7 dage. LifeWave gør dit første mål let at nå, fordi der er fokus på et eneste mål: At dele din personlige erfaring med LifeWave-produkter.

Sæt blot den ene fod foran den anden, følg de angivne trin og så er du allerede være på vej til succes.



LIFEWAVE-KORPORATIONEN:

PRIMÆRT WEBSTED: lifewave.com

TRÆNINGSWEBSTED: lifewavetraining.com

KUNDESERVICE I USA:

8:30 - 17:30 (PST)/mandag fredag

TLF.: +1(866) 202-0065

FAX: +1(858) 459-9876

E-MAIL: customerservice@lifewave.com

KUNDESERVICE I EUROPA:

09:00 - 17:30 (PST)/mandag fredag

TLF.: +353 91 874 600

FAX: +353 91 874 655

E-MAIL: customerserviceeu@lifewave.com

FACEBOOK: facebook.com/LifeWaveHQ

TWITTER: twitter.com/LifeWaveNews

LINKEDIN: linkedin.com/company/lifewave-inc

GOOGLE+: plus.google.com/+LifeWave

PINTEREST: pinterest.com/lifewavecorp/

INSTAGRAM: Brugernavn- LifeWaveCorporate



LISTE/PLAN OVER FØRSTE UGES AKTIVITETER:

SØNDAG: Lav en liste over 25 potentielle kunder.

MANDAG: Send information til potentielle kunder, og inviter dem til din demonstration.

TIRSDAG: **Mulighedsopkald**
Kl. 18:00-18:30 PST
(832) 225-5052
PIN: 952015#

ONSDAG: Undersøg LifeWaves websted, produktlitteratur og administrationsmaterialer.

TORSDAG: Følg op på de personer, du inviterede, for at bekræfte deres fremmøde.

FREDAG: Gør klar til din demonstration.

LØRDAG: **Afhold din første LifeWave-demonstration!**

MIT DISTRIBUTØR-nr.:

MIN URL: lifewave.com/



MIN SPONSOR:

NAVN:

TELEFON/E-MAIL:



MÅL:

MIT 7-DAGES LIFEWAVE-MÅL ER: At afholde en LifeWave-demonstration!

MIT 30-DAGES LIFEWAVE-MÅL ER:

MIT 90-DAGES LIFEWAVE-MÅL ER:

HVORFOR JEG Grunden til at jeg valgte LifeWaves forretningsmulighed:

- Jeg ønsker at tjene flere penge
- Jeg ønsker at have mere fritid
- Jeg ønsker at hjælpe andre med at få en bedre livskvalitet
- Jeg ønsker at gøre en forskel i verden
- Jeg ønsker at være min egen chef
- Jeg ønsker at hjælpe andre med at få succes
- Jeg ønsker at være en del af en virksomhed, der værdsætter og støtter mig

5 lette trin til at planlægge din første LifeWave-demonstration

1

Opret din liste

Hvem er de 25 personer, du kender bedst?

Hvem ville være interesseret i at tjene ekstra penge?

Hvem er ligeså optaget af sundhed og velvære, som du er?



2

Planlæg din LifeWave-demonstration

Samarbejd med din sponsor om at vælge en dato 4-7 dage fra i dag: _____

TIP: Weekender vil muligvis fungere bedst for de fleste!

3

Send en invitation og information om LifeWave-produkter til hver mulig kunde

Før den faktiske demonstration finder sted, skal du sende hver gæst en invitation samt et link til LifeWaves hjemmeside, hvor de kan stifte bekendtskab med LifeWaves produkter og se videoen Forretningsmulighed.

4

Følg op og promover din demonstration!

Ring til alle dem, du har inviteret, og bekræft, at de kommer.

Brug sociale medier (Facebook, Twitter, Google+, etc.) til at promovere din demonstration og invitere *endnu flere* til at deltage.

Indsend et indlæg om arrangementet på Facebook, og inviter alle dine venner!

Send en e-mail eller sms-besked med en invitation til alle, du kender.

5

Gør klar til din demonstration

Gør alt parat et par dage før demonstrationen finder sted.

Hav produkter ved hånden, som deltagerne kan teste.

Download PowerPointen Forretningsmulighed til din præsentation. Du finder den i dit administrationskontor (back office).

Du og din sponsor skal øve en gennemgang af din præsentation for at sikre en velorganiseret demonstration.

Øv dig i, hvordan produkterne skal demonstreres.

Afhold din LifeWave-demonstration, og god fornøjelse!

Min kontaktliste:

Folk, jeg kender og andre, som kan være interesserede i sundheds-og wellness-produkter:

(dvs. venner, familie, kollegaer, personlige trænere, ernæringseksperter, iværksættere, naboer, venner fra motionscentret).



NAVN:	PRÆSENTATIONS DATO:	OPFØLGNING:
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.		
12.		
13.		
14.		
15.		
16.		
17.		
18.		
19.		
20.		
21.		
22.		
23.		
24.		
25.		

TIP: Spørg hver person, du kontakter, om de kender andre, der også kunne være interesserede i at deltage i din demonstration. Du kan enten kontakte personer selv eller bede den anden person om at invitere dem med. Det er en vidunderlig måde, hvorpå du kan samle flere kundeemner!

Script

Eksempler på, hvordan du kan invitere folk til din demonstration



Telefonopkald:

Hej (indsæt navn). Det er (indsæt dit navn).

Jeg ringer, fordi jeg har oplevet noget helt utroligt, som jeg godt vil fortælle dig om. Jeg har ikke så meget tid, men jeg tænkte, at du måske ville være interesseret i at høre...

TIP: Smil, når du taler! Da du er på telefonen, og den person, du taler med, ikke kan se dit ansigtsudtryk, vil det hjælpe dig med at lyde mere begejstret, glad og venlig.

Eksempler:

ICEWAVE

...om et produkt som hurtigt lindrede mine smerter – på sikker og naturlig vis uden brug af lægemidler. Jeg har det helt fantastisk! Jeg kan ikke vente med at fortælle dig om, hvor nemme og praktiske IceWave-plastre er at bruge.

Jeg sender dig en e-mail med et link til en video, som jeg godt vil have, at du ser. Løvrigt blev jeg så begejstret for de resultater jeg fik, at jeg holder en sammenkomst denne (indsæt dag/klokkeslæt), og jeg ville gerne invitere dig. Jeg skriver dig på som et ja plus et par gæster.

TIP: Hold telefonopkaldet kort. Nævn lige fra begyndelsen, at du ikke har meget tid. Det hjælper den person, du taler med, med at være mere åben over for at høre, hvad du har at sige, da personen ved, at opkaldet ikke vil tage meget af vedkommendes tid.

Script Eksempler på, hvordan du kan invitere folk til din demonstration

Fortsat...



E-mail:

SILENT NIGHTS

Kære (indsæt navn)

Jeg vil bare lige fortælle dig om noget utroligt, der skete for mig for nyligt. Som du ved har jeg i flere år haft svært ved at få en god nattes søvn, og det har påvirket mit helbred. Men for nyligt blev jeg præsenteret for et fantastisk system med sundhedsprodukter, som ikke blot er nemme at bruge. De har også givet mig den bedste nattesøvn i årevis uden brug af lægemidler eller piller! Jeg synes produktet er så fantastisk, at jeg gerne vil dele mine erfaringer med dig og andre venner. Hvorfor? Fordi næste gang du har brug for en god nats søvn, vil jeg gerne have, at du bliver lige så forbløffet over resultatet af brugen af disse utrolige plastre, som jeg var! Jeg arrangerer en sammenkomst for os alle sammen hjemme hos mig (indsæt dato/klokkeslæt), så jeg kan fortælle jer mere om dem. Jeg ser frem til at se dig!

ICEWAVE

Kære (indsæt navn)

Jeg vil bare lige fortælle dig om noget fantastisk, der skete for mig for nyligt. Som du ved, har jeg haft frygtelige smerter i årevis, men for nylig prøvede jeg et utroligt produkt, der på få minutter helt fjernede min smerte og det er ikke et lægemiddel! Jeg synes, produktet er så fantastisk, at jeg gerne vil dele mine erfaringer med dig og andre venner. Hvorfor? Fordi næste gang du har brug for hurtig smertelindring, vil jeg gerne have, at du bliver lige så forbløffet over resultatet af brugen af disse utrolige plastre, som jeg var! Jeg arrangerer en sammenkomst for os alle sammen hjemme hos mig (indsæt dato/klokkeslæt), så jeg kan fortælle jer mere om dem. Jeg ser frem til at se dig!

Tak!

Tekstmeddelelse:

Hej! Du er hermed inviteret til en sammenkomst, jeg holder den _____. Jeg har lige haft en utrolig oplevelse, som jeg godt vil fortælle til alle mine venner og min familie. Jeg glæder mig til at se dig. Vær forberedt på at blive forbløffet!

TIP: Du kan følge op på et opkald, e-mail eller tekstmeddelelse et par dage senere med et andet opkald, e-mail eller tekstmeddelelse. Spørg blot, om de har modtaget din besked, og inviter dem igen til din demonstration. Læg vægt på, hvor sjovt det bliver! Spørg, hvis de ikke kan komme, om du kan sende dem mere information om, hvad du har oplevet, da de går glip af at høre din historie.

5 trin til at afholde en vellykket LifeWave-demonstration!

Liste over det nødvendige:

- LifeWave-produkt
- Computer
- Internetforbindelse
- Produkt til videresalg
- PowerPointen Forretningsmulighed
- Download videoen Forretningsmulighed
- Tilmeldingsblanketter
- Brochure med kompensationsplanen
- Virksomhedens brochurer
- Teammedlemmer, der anbefaler

TIP: Lad ikke demonstrationen vare mere end 45 minutter, ellers er det svært at holde folks interesse!



1

Indledning og tak

Indled med, at du og din sponsor takker dine gæster, fordi de er kommet og vil høre dine egne personlige anbefalinger af LifeWave.

2

Vis videoen Forretningsmulighed

Video er et effektivt værktøj til at fange folks opmærksomhed lige i begyndelsen af en præsentation. Denne video kan downloades i dit administrationskontor (Back Office).

3

Demonstrer produktet og fortæl om anbefalinger

Hvis produktet for eksempel er IceWave, så sæt et plaster på en gæst for at lindre smerte. Lad denne gæst fortælle om sin erfaring lige efter, at plasteret er blevet sat på.

Da vores produkter er beregnet til straks at virke, skal du bede dine gæster dele deres erfaringer efter cirka ti minutter. En stor procentdel vil opleve de sundhedsmæssige fordele inden for få minutter.

4

Få din sponsor til at præsentere PowerPointen Forretningsmulighed

Din sponsor kan præsentere PowerPointen ved brug af en computer. Hvis du ikke har adgang til en computer, skal du oprette en "sælgerbog" ved blot at udskrive PowerPointen og sætte kopier i ringbind til dine gæster.

5

Tilmeld gæster som LifeWave-medlemmer!

Vis Diamond-, Platinum- og Gold-tilmeldingspakkerne. Bed dine gæster om at vælge, hvilken tilmeldingspakke, de er interesserede i.

Tjekliste for dine første 7 dage med LifeWave



Har du...

- Sat dine 30- og 90-dages mål?
- Angivet dit svar i "Hvorfor jeg" har valgt LifeWaves forretningsmulighed?
- Oprettet din liste over inviterede til LifeWave-produkt demonstration?
- Sat en dato og et tidspunkt for din demonstration?
- Sendt hver potentiel kunde en invitation til demonstrationen?
- Sendt hver potentiel kunde et link til www.lifewave.com?
- Fulgt op for at sikre, at alle inviterede kommer?
- Promoveret din demonstration på sociale medier?
- Downloadet PowerPoint-præsentationen Forretningsmulighed?
- Downloadet videoen Forretningsmulighed?
- Øvet dig ved at afholde din demonstration?
- Opstillet din demonstration?
- Trykt brochuren med betalingsplanen?
- Trykt tilmeldingsblanketterne?

Fakta om LifeWave

- En virksomhed, der blev etableret i 2004
- Medlem af DSA (Direct Selling Association)
- På Inc. Magazines liste i 2009, 2010 and 2011 over hurtigst voksende private virksomheder (Fastest Growing Private Companies)
- Olympiske og professionelle atleter anbefaler produktet
- Mange bestillingscentre, der betjener over 100 lande i hele verden
- Produkterne bakes op af solid forskning og over 70 kliniske undersøgelser
- Anbefales af Suzanne Somers, som er en prominent sundhedsfortaler, kendis og bestseller-forfatter
- Tilbyder de højeste kommissionsudbetalinger inden for al netværkssalg
- Teknologien og produkterne anbefales af læger over hele verden
- Eksklusiv, patentanmeldt sundhedsteknologi
- Produkterne giver reelle og øjeblikkelige resultater

