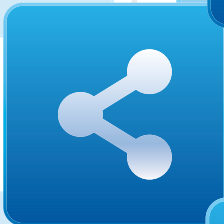


LIFEWAVE®

ÉXITO DE MANERA SENCILLA

7 DÍAS PARA SU PRIMERA
DEMOSTRACIÓN LIFEWAVE



7 días para su primera demostración de LifeWave

Iniciar su propio negocio puede ser sencillo, directo y divertido. La guía *Éxito de manera sencilla* está pensada para ayudarle a comenzar con buenas posibilidades y alcanzar su primera meta con LifeWave en solo 7 días. LifeWave le ayuda a alcanzar su primera meta con facilidad porque se centra en un único objetivo: compartir con otras personas su experiencia personal con los productos LifeWave.

Solo tiene que seguir los pasos indicados y habrá comenzado su camino hacia el éxito.



CORPORATIVO LIFEWAVE:

SITIO WEB PRINCIPAL: lifewave.com

SITIO WEB DE CAPACITACIÓN: lifewavetraining.com

SERVICIO AL CLIENTE EN ESTADOS UNIDOS:

lunes a viernes de 8:30 am a 17:30 pm (hora del Pacífico)

TEL.: +1(866) 202-0065

FAX: +1(858) 459-9876

CORREO ELECTRÓNICO: customerservice@lifewave.com

SERVICIO AL CLIENTE EN EUROPA:

lunes a viernes de 9:00 am a 17:30 pm
(hora del meridiano de Greenwich)

TEL.: 353 91 874 600

FAX: +353 91 874 655

CORREO ELECTRÓNICO: 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:  Nombre de usuario: LifeWaveCorporate



LISTA/PROGRAMA DE ACTIVIDADES PARA LA PRIMERA SEMANA:

DOMINGO: Crear una lista de 25 posibles clientes.

LUNES: Enviar información a los posibles clientes e invitarlos a su demostración.

MARTES: **Llamada de oportunidad**
18:00 pm -18:30 pm (hora del Pacífico)
(832) 225-5052
PIN: 952015#

MIÉRCOLES: Estudiar el sitio web, la bibliografía y los materiales de la oficina virtual de LifeWave.

JUEVES: Comunicarse nuevamente con las personas que invitó para confirmar su asistencia.

VIERNES: Preparar y organizar todo para su demostración.

SÁBADO: ¡Hacer su primera demostración LifeWave!

NÚMERO DE MI DISTRIBUIDOR:

MI URL: lifewave.com/



MI PATROCINADOR:

NOMBRE:

TEL./CORREO ELECTRÓNICO:



METAS:

MI META LIFEWAVE A 7 DÍAS ES: ¡hacer una demostración LifeWave!

MI META LIFEWAVE A 30 DÍAS ES:

MI META LIFEWAVE A 90 DÍAS ES:

MI POR QUÉ—La razón por la que elegí la Oportunidad de Negocio de LifeWave:

- Quiero ganar más dinero
- Quiero tener más tiempo libre
- Quiero ayudar a la gente a tener una mejor calidad de vida
- Quiero marcar la diferencia en el mundo
- Quiero ser mi propio jefe
- Quiero ayudar a guiar a otras personas hacia el éxito
- Quiero formar parte de una empresa que me valora y me apoya

5 pasos fáciles para planificar su primera demostración de LifeWave

1

Cree su lista

- ¿Quiénes son las 25 personas que mejor conoce?
- ¿Quién estaría interesado en ganar dinero extra?
- ¿A quién le apasionan la salud y el bienestar tanto como a usted?



2

Programe su demostración LifeWave

Coordine con su patrocinador una fecha de aquí a 4 o 7 días: _____

SUGERENCIA: Los fines de semana quizás sean más convenientes para la mayoría de la gente.

3

Envíe a cada posible cliente una invitación e información acerca de los productos LifeWave

Antes de que se lleve a cabo la demostración, envíe a cada persona una invitación así como un enlace al sitio web de LifeWave para que puedan familiarizarse con los productos LifeWave, para que conozcan la Oportunidad de Negocios y para que vean el video sobre la Oportunidad de Negocios.

4

Haga el seguimiento y promocióne su demostración

Llame a todas las personas que invitó y confirme su asistencia.

Use las redes sociales (Facebook, Twitter, Google+, etc.) para promocionar su demostración e invitar *incluso a más* personas a que asistan.

Cree un evento en Facebook e invite a todos sus amigos.

Envíe una invitación por correo electrónico o mensaje de texto a todos sus conocidos.

5

Prepárese para su demostración

Tenga todo organizado y preparado unos días antes de que lleve a cabo la demostración.

Tenga el producto listo y disponible para que los asistentes lo prueben.

Descargue la presentación de PowerPoint sobre la Oportunidad de Negocio. Lo encontrará en su oficina virtual.

Usted y su patrocinador deben ensayar su presentación para asegurarse de que la demostración esté bien organizada.

Practique la manera de demostrar los productos.

Organice su propia demostración de LifeWave, ¡y diviértase!

Mi lista de contactos:

Personas que conozco que podrían estar interesadas en productos para la salud y el bienestar:

(por ejemplo, amigos, familiares, compañeros de trabajo, entrenadores personales, nutriólogos, emprendedores, vecinos, amigos del gimnasio).



NOMBRE:	FECHA DE LA PRESENTACIÓN:	SEGUIMIENTO:
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.		

SUGERENCIA: Pregunte a cada persona que contacte si conoce a alguien que pueda estar interesado en asistir a su demostración. Puede comunicarse con esa otra persona usted mismo o bien pedirle a su contacto que la invite. Esta es una excelente manera de acumular más clientes potenciales.

Guión Ejemplos para invitar personas a su demostración



Llamada telefónica:

Hola, (agregue el nombre de la persona). Soy (agregue su nombre).

Llamo porque me ha sucedido algo extraordinario y quería compartirlo contigo. No tengo mucho tiempo, pero pensé que podría interesarte saber...

SUGERENCIA: ¡Sonría mientras hable! Dado que está al teléfono y la persona con la que habla no ve su expresión facial, sonreír lo ayudará a sonar más alegre, amigable y con más entusiasmo.

Ejemplos:

ICEWAVE

...acerca de un producto que me brindó un alivio rápido del dolor – de forma segura y natural, sin usar un medicamento. ¡Me siento totalmente bien! Me encantaría contarte lo fácil y cómodos de usar que son los parches IceWave.

Te enviaré un correo electrónico con un enlace a un video que me gustaría que vieras. Además, me entusiasmaron tanto los resultados que obtuve que estoy organizando una reunión el (agregue el día) a las (agregue la hora) y quería invitarte. Te anotaré para que asistas con algunos invitados.

SUGERENCIA: Procure que la llamada telefónica sea corta. Mencione desde el principio que no tiene mucho tiempo. Esto ayudará a que la persona con quien hable esté más abierta a escuchar lo que usted tenga que decir, pues sabrá que no le va a tomar mucho tiempo.

Guión Ejemplos para invitar personas a su demostración

Continuación...



Correo electrónico:

SILENT NIGHTS

Estimado/a (agregue el nombre de la persona):

Te envío este breve mensaje para contarte algo increíble que me sucedió el otro día. Como sabes, durante años me ha resultado difícil tener una noche de buen descanso, y estos problemas han afectado mi estado de salud general. Pero hace poco encontré un increíble sistema de productos para la salud, que no sólo son fáciles de usar, sino que también me han dado las mejores noches de sueño que he tenido en años, sin necesidad de tomar ninguna pastilla ni ningún medicamento. Estoy tan entusiasmado con este producto que quiero compartir más información sobre él contigo y con otros amigos. ¿Por qué? ¡Porque quiero que la próxima vez que necesites una noche de sueño reparador quedes tan sorprendido y maravillado como yo con los resultados después de usar estos increíbles parches! Estoy organizando una reunión en mi casa (agregue el día y la hora) para contarles más sobre esto. ¡Espero que vengas a esta reunión!

ICEWAVE

Estimado/a (agregue el nombre de la persona):

Te envío este breve mensaje para contarte algo increíble que me sucedió el otro día. Como sabes, he sufrido terribles dolores durante años, pero hace poco probé un producto increíble que me quitó el dolor por completo en cuestión de minutos —¡y no es un medicamento! Estoy tan entusiasmado con este producto que quiero compartir más información sobre él contigo y con otros amigos. ¿Por qué? ¡Porque quiero que la próxima vez que necesites un rápido alivio del dolor quedes tan sorprendido y maravillado como yo con los resultados después de usar estos increíbles parches! Estoy organizando una reunión en mi casa (agregue el día y la hora) para contarles más sobre esto. ¡Espero que vengas a esta reunión!

¡Gracias!

Mensaje de texto:

¡Hola! Quiero invitarte a una reunión que haré el _____. Acabo de tener una experiencia increíble que me gustaría compartir con todos mis amigos y familiares. Espero verte pronto, ¡seguro vas a sorprenderte!

SUGERENCIA: Puede hacer el seguimiento de una llamada, un correo electrónico o un mensaje de texto un par de días después, haciendo otra llamada o escribiendo otro correo electrónico o mensaje de texto. Simplemente pregunte si recibieron su mensaje y vuelva a invitarlos a su demostración. ¡Haga énfasis en lo divertida que será! Si no pueden asistir, pregúnteles si les puede enviar más información sobre su experiencia, ya que se perderán la oportunidad de escuchar su historia.

5 pasos para ofrecer una demostración LifeWave exitosa

Lista de necesidades:

- Producto LifeWave
- Computadora
- Conexión a Internet
- Producto para revender
- Presentación en PowerPoint de la Oportunidad de Negocio
- Descargue el video Oportunidad de Negocio
- Formularios de inscripción
- Folleto sobre el plan de compensaciones
- Folletos de la empresa
- Miembros del equipo para compartir testimonios

SUGERENCIA: Procure que la demostración dure 45 minutos o menos para mantener el interés de las personas.



1

Presentación y agradecimiento

Inicie la demostración agradeciendo a sus invitados de parte suya y de su patrocinador por haber asistido, y compartiendo sus propios testimonios personales con LifeWave.

2

Muestre el video Oportunidad de Negocio

El video es una poderosa herramienta para captar la atención de las personas justo al inicio de una presentación. Este video está disponible para descargarse en su oficina virtual.

3

Demuestre el producto y comparta testimonios

Por ejemplo, si realiza una demostración de IceWave, aplique un parche a un invitado para aliviarle el dolor. Dé un tiempo a ese invitado para que comparta su experiencia después de haberse colocado el parche.

Como nuestros productos funcionan inmediatamente, pida a sus invitados que compartan su experiencia después de unos diez minutos. Un alto porcentaje de personas tendrá una sensación de mayores beneficios para la salud en un lapso de minutos.

4

Pídale a su patrocinador que muestre la presentación de PowerPoint de la Oportunidad de Negocio

Su patrocinador puede mostrar la presentación de PowerPoint usando una computadora. Si no tiene acceso a una computadora, elabore un "libro de presentaciones" simplemente imprimiendo el archivo PowerPoint y colocando copias en carpetas para sus invitados.

5

Inscriba a los invitados como miembros de LifeWave

Presente los paquetes de inscripción Diamante, Platino y Oro. Pida a sus invitados que escojan el paquete de inscripción que les interese.

Lista de comprobación para sus primeros 7 días con LifeWave



¿Ha...

- fijado sus metas a 30 y 90 días?
- definido su "Por qué" para escoger la Oportunidad de Negocio de LifeWave?
- creado su lista de invitados para la demostración de productos LifeWave?
- programado la fecha y la hora para la demostración?
- enviado a cada posible cliente una invitación a la demostración?
- enviado a cada posible cliente un enlace a www.lifewave.com?
- vuelto a comunicarse con las personas para confirmar la asistencia de todas ellas?
- promocionado su demostración en las redes sociales?
- descargado la presentación de PowerPoint sobre la Oportunidad de Negocio?
- descargado el video sobre la Oportunidad de Negocio?
- ensayado su demostración?
- organizado todo para su demostración?
- impreso el folleto del plan de pagos?
- impreso los formularios de inscripción?

Datos de LifeWave

- Empresa de reconocido prestigio desde 2004
- Miembro de la Asociación de Venta Directa de Estados Unidos (DSA)
- Incluida en la lista de Empresas Privadas de Crecimiento más Rápido en 2009, 2010 y 2011 de la revista Inc.
- Respaldada por deportistas olímpicos y profesionales
- Múltiples centros de distribución que dan servicio a más de 100 países de todo el mundo
- Productos avalados por investigaciones sólidas y más de 70 estudios clínicos
- Respaldo de Suzanne Somers, destacada defensora de la salud, celebridad y autora de libros de gran éxito en ventas
- Las mayores remuneraciones por comisiones de todas las empresas de ventas multinivel
- Tecnología y productos recomendados por profesionales de la salud de todo el mundo
- Tecnologías de la salud exclusivas con patentes en trámite
- Productos capaces de demostrar resultados reales e inmediatos

LIFEWAVE