

LIFEWAVE®

# LE SUCCÈS EN TOUTE SIMPLICITÉ

7 JOURS AVANT VOTRE  
PREMIÈRE DÉMONSTRATION LIFEWAVE



# 7 jours avant votre première démonstration LifeWave

Lancer sa propre activité peut être un processus facile, sans complication et amusant ! Ce guide de démarrage rapide et facile à suivre est conçu pour vous aider à prendre un bon départ et atteindre votre premier objectif LifeWave en seulement 7 jours. LifeWave vous permettra d'atteindre facilement votre premier objectif en vous concentrant sur un seul but : partager avec d'autres votre expérience personnelle des produits LifeWave.

À présent, vous n'avez plus qu'à suivre les étapes indiquées pour vous retrouver d'ores et déjà sur la voie du succès.



## SIÈGE DE LIFEWAVE :

**SITE INTERNET PRINCIPAL :** lifewave.com  
**SITE DE FORMATION :** lifewavetraining.com

**SERVICE CLIENTÈLE AUX ÉTATS-UNIS :**  
8 h 00 - 17 h 30 (GMT) — du lundi au vendredi  
**TÉL. :** +1(866) 202-0065  
**FAX :** +1(858) 459-9876  
**ADRESSE E-MAIL :** customerservice@lifewave.com

**SERVICE CLIENTÈLE EN EUROPE :**  
9 h 00 - 17 h 30 (GMT) — du lundi au vendredi  
**TÉL. :** +353 91 874 600  
**FAX :** +353 91 874 655  
**ADRESSE 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 :**  Nom d'utilisateur - LifeWaveCorporate



## LISTE/CALENDRIER DES ACTIVITÉS DE MA PREMIÈRE SEMAINE :

**DIMANCHE :** Établir une liste de 25 clients potentiels.

**LUNDI :** Envoyer des informations aux clients potentiels et les inviter à votre démonstration.

**MARDI :** **Offre d'opportunité**  
18 h 00 - 18 h 30 (HNP)  
(832) 225-5052  
**NIP :** 952015#

**MERCREDI :** Étudier le site Web, les documents et les ressources LifeWave de votre bureau virtuel.

**JEUDI :** Relancer vos invités pour confirmer leur participation.

**VENDREDI :** Effectuer les préparatifs en vue de votre démonstration.

**SAMEDI :** **Animation de votre première démonstration LifeWave !**

**MON N° DE DISTRIBUTEUR :**

**MON URL :** lifewave.com/



## MON SPONSOR :

**NOM :**

**TÉL./E-MAIL :**



## OBJECTIFS :

**MON OBJECTIF LIFEWAVE À 7 JOURS :**  
Organisation d'une démonstration LifeWave !

**MON OBJECTIF LIFEWAVE À 30 JOURS :**

**MON OBJECTIF LIFEWAVE À 90 JOURS :**

**MA MOTIVATION PERSONNELLE —** La raison pour laquelle vous avez choisi les débouchés commerciaux LifeWave :

- Je veux gagner plus d'argent
- Je veux avoir plus de temps libre
- Je veux aider les gens à avoir une meilleure qualité de vie
- Je veux contribuer à rendre le monde meilleur
- Je veux être mon propre patron
- Je veux aider d'autres personnes à réussir
- Je veux faire partie d'une entreprise qui m'apprécie et me soutient

# 5 étapes faciles pour planifier votre première démonstration LifeWave

1

## Créez votre liste

Quelles sont les 25 personnes que vous connaissez le mieux ?  
Qui serait intéressé par le fait de gagner plus d'argent ?  
Qui partage votre enthousiasme pour la santé et le bien-être ?



2

## Programmez votre première démonstration LifeWave

Faites-vous aider par votre sponsor pour choisir une date d'ici 4 à 7 jours : \_\_\_\_\_

**CONSEIL :** Les week-ends conviennent mieux à la plupart des gens !

3

## Envoyez à chaque client potentiel une invitation et des informations sur les produits LifeWave

Avant le jour de la démonstration proprement dite, envoyez une invitation ainsi qu'un lien vers le site Web de LifeWave à chaque invité pour qu'il puisse se familiariser avec les produits LifeWave, l'offre de débouchés professionnels et regarder la vidéo correspondante.

4

## Faites le point et la promotion de votre démonstration !

Appelez chaque invité et confirmez sa participation.

**Utilisez les réseaux sociaux** (Facebook, Twitter, Google+, etc.) pour promouvoir votre démonstration et inviter *encore plus* de monde.

Publiez l'événement sur Facebook et invitez tous vos amis !

Envoyez une invitation par e-mail ou message texte à toutes les personnes que vous connaissez.

5

## Préparez-vous à faire votre démonstration

Installez et préparez tout quelques jours avant la démonstration.

Préparez le produit pour que les participants puissent l'essayer.

Téléchargez le PowerPoint des débouchés commerciaux pour vous aider dans votre présentation. Vous trouverez ce document sur votre bureau virtuel.

Faites une répétition générale de votre présentation avec votre sponsor pour garantir le bon déroulement de la démonstration.

Entraînez-vous à faire la démonstration des produits.

# Animez votre démonstration LifeWave, et amusez-vous !

# Ma liste de contacts :

Les personnes que je connais et d'autres personnes susceptibles d'être intéressées par des produits pour la santé et le bien-être :

*(c.-à-d. amis, famille, collègues, coachs personnels, nutritionnistes, entrepreneurs, voisins, amis de votre club de gym.)*



NOM :	DATE DE PRÉSENTATION :	SUIVI :
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.		

**CONSEIL :** Demandez à chaque personne que vous contactez si elle connaît d'autres personnes susceptibles d'être intéressées par votre démonstration. Vous pouvez contacter ces personnes vous-même ou demander à votre interlocuteur de les inviter. C'est une excellente façon de trouver d'autres clients potentiels !

# Exemples de scripts pour inviter une personne à votre démonstration



## Par téléphone :

Bonjour, (insérez le nom). C'est (insérez votre nom).

Je vous téléphone, parce qu'il m'est arrivé quelque chose de formidable, et je voudrais vous en parler. Je n'ai pas beaucoup de temps, mais je me suis dit que vous pourriez être intéressé...

**CONSEIL :** Souriez en parlant ! Comme vous êtes au téléphone, la personne à qui vous parlez ne peut pas voir l'expression de votre visage ; en souriant, vous donnez l'impression d'être plus enthousiaste, joyeux et amical.

## Exemples :

### ICEWAVE

...par un produit qui a rapidement soulagé ma douleur – de façon naturelle, sans risque et sans prendre de médicaments. Je me sens vraiment en pleine forme ! Vous ne pouvez pas savoir combien les patches IceWave sont faciles et pratiques à utiliser.

Je vais vous envoyer un e-mail avec un lien vers une vidéo que j'aimerais que vous regardiez. Je suis tellement content(e) du résultat que j'ai décidé d'organiser une réunion le (insérez le jour/l'heure) à laquelle je voudrais vous inviter. Je vous inscris sur la liste et je vous réserve quelques places pour vos amis.

**CONSEIL :** Soyez bref au téléphone. Indiquez dès le début que vous n'avez pas beaucoup de temps. Votre interlocuteur vous écoutera alors plus facilement, car il sait que votre appel ne l'accapara pas trop longtemps.

# Exemples de scripts pour inviter une personne à votre démonstration

## Suite...



### E-mail :

#### SILENT NIGHTS

Chère/Cher (insérez le nom),

Je vous envoie ce bref e-mail pour vous raconter quelque chose d'incroyable qui vient de m'arriver ! Comme vous le savez, cela fait des années que je dors mal, et ce manque de sommeil a eu des répercussions sur ma santé en général. Mais récemment, j'ai découvert une gamme de produits de santé formidable : non seulement ces produits sont faciles à utiliser, mais depuis que je les prends, je n'ai jamais aussi bien dormi – sans aucun médicament ni comprimé ! Je suis si content(e) du résultat que j'ai voulu partager ces informations avec vous et d'autres amis. Pour quelle raison ? Parce que la prochaine fois que vous aurez besoin d'une bonne nuit de sommeil, j'aimerais que vous soyez aussi surpris(e) que moi après avoir essayé ces incroyables patches ! J'organise une réunion pour tout le monde chez moi (insérez la date/l'heure) afin de vous en dire plus. J'espère avoir le plaisir de vous voir à cette occasion !

#### ICEWAVE

Chère/Cher (insérez le nom),

Je vous envoie ce petit mot pour vous raconter quelque chose d'incroyable qui vient de m'arriver ! Comme vous le savez, j'ai des douleurs terribles depuis des années, mais la grande nouvelle, c'est que j'ai essayé récemment un produit formidable qui les a fait complètement disparaître en quelques minutes — et ce n'est pas un médicament ! Je suis si content(e) de ce produit que je voudrais partager d'autres informations à ce sujet avec vous et d'autres amis. Pour quelle raison ? Parce que la prochaine fois que vous voudrez être rapidement soulagé(e) de la douleur, j'aimerais que vous soyez aussi surpris(e) que moi après avoir essayé ces incroyables patches ! J'organise une réunion pour tout le monde chez moi (insérez la date/l'heure) afin de vous en dire plus. J'espère avoir le plaisir de vous voir à cette occasion !

Merci !

### Message texte :

Bonjour ! Je souhaite vous inviter à une réunion que j'organise le \_\_\_\_\_. Je viens de vivre une expérience incroyable que je veux partager avec mes amis et ma famille. J'espère vous voir très bientôt... Préparez-vous à avoir la surprise de votre vie !

**CONSEIL :** Vous pouvez donner suite à un appel téléphonique, e-mail ou message texte en rappelant ou en renvoyant un e-mail ou un message texte deux jours plus tard. Demandez simplement à votre interlocuteur s'il a bien reçu votre message et réitérez l'invitation à votre démonstration. Insistez bien sur le fait qu'il s'agit de s'amuser ! S'il ne peut pas venir, demandez-lui s'il veut recevoir des informations sur ce que vous avez vécu, puisqu'il ne pourra pas vous écouter raconter votre expérience.

# 5 étapes pour animer une démonstration LifeWave réussie !

## Liste des besoins :

- Produit LifeWave
- Ordinateur
- Connexion Internet
- Produits pour la revente
- Présentation PowerPoint des opportunités de débouchés commerciaux
- Téléchargement de la vidéo sur les débouchés commerciaux
- Formulaires d'inscription
- Brochure sur le régime de rémunération
- Brochures de l'entreprise
- Membres de l'équipe qui partageront leur expérience

**CONSEIL :** Limitez la durée de votre démonstration à 45 minutes maximum pour ne pas lasser les participants !



1

## Présentation et remerciements

Votre sponsor et vous-même devez commencer par remercier vos invités de s'être déplacés ; racontez-leur ensuite votre propre expérience avec LifeWave.

2

## Visionnement de la vidéo sur les débouchés commerciaux

La vidéo est un outil puissant pour attirer l'attention des participants dès le début d'une présentation. Vous pouvez télécharger cette vidéo sur votre bureau virtuel.

3

## Démonstration du produit et témoignages

Par exemple, si vous faites une démonstration d'IceWave, appliquez un patch sur un invité pour soulager la douleur. Laissez cet invité donner son témoignage immédiatement après l'application du patch.

Étant donné que nos produits sont conçus pour faire effet immédiatement, demandez à vos invités de partager leur expérience après environ dix minutes. La majorité d'entre eux ressentiront une sensation d'amélioration de leur santé dans les minutes qui suivront.

4

## Présentation PowerPoint des débouchés commerciaux par votre sponsor

Votre sponsor peut faire cette présentation à l'aide d'un ordinateur. Si n'avez pas d'ordinateur à votre disposition, vous pouvez créer un « argumentaire de vente » en imprimant simplement la présentation PowerPoint en plusieurs exemplaires et en les plaçant dans des classeurs que vous remettrez à vos invités.

5

## Inscription des invités comme membres LifeWave !

Proposez les formules d'inscription Gold, Platinum et Diamond. Demandez à vos invités de choisir la formule d'inscription qui les intéresse.

# Liste de vérification pour vos 7 premiers jours avec LifeWave



## Avez-vous...

- défini vos objectifs à 30 et 90 jours ?
- fait état de votre « motivation personnelle » pour avoir choisi les débouchés commerciaux LifeWave ?
- établi votre liste d'invités pour votre démonstration des produits LifeWave ?
- programmé la date et l'heure de votre démonstration ?
- envoyé à chaque client potentiel une invitation à votre démonstration ?
- envoyé un lien à chaque client potentiel vers [www.lifewave.com](http://www.lifewave.com) ?
- relancé chaque invité pour vous assurer qu'il serait présent ?
- parlé de votre démonstration sur les réseaux sociaux pour en faire la promotion ?
- téléchargé la présentation PowerPoint sur les débouchés commerciaux ?
- téléchargé la vidéo des débouchés commerciaux ?
- fait une répétition générale de votre démonstration ?
- préparé les lieux pour votre démonstration ?
- imprimé la brochure sur le régime de paiement ?
- imprimé les formulaires d'inscription ?

## À propos de LifeWave

- Entreprise créée en 2004
- Membre de la Direct Sellers Association (DSA)
- Citée en 2009, 2010 et 2011 dans la liste des entreprises privées à la croissance la plus rapide publiée par Inc. Magazine
- Sponsor d'athlètes olympiques et professionnels
- Plusieurs centres de distribution desservant plus de 100 pays
- Des produits à l'efficacité prouvée par des recherches sérieuses et plus de 70 études cliniques
- Approuvée par la célèbre Suzanne Somers, auteur à succès jouant un rôle de premier plan dans la promotion de la santé
- Les versements de commissions les plus élevés de tout le marketing de réseau
- Une technologie et des produits recommandés par des professionnels de la santé dans le monde entier
- Des brevets déposés de technologies exclusives pour la santé
- Des produits pour obtenir des résultats réels et immédiats

LIFEWAVE