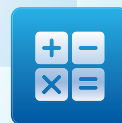


LIFEWAVE®

# SUGGERIMENTI PER AVERE SUCCESSO

7 GIORNI ALLA PRIMA  
DIMOSTRAZIONE LIFEWAVE



# 7 giorni alla prima dimostrazione LifeWave

Avviare la propria attività può essere semplice, facile e divertente! Questa guida rapida e facile da seguire con suggerimenti per avere successo è stata creata per aiutarvi a partire preparati e a raggiungere il primo obiettivo con LifeWave in soli 7 giorni. LifeWave consente di raggiungere il primo obiettivo con facilità in quanto si concentra su un singolo punto: la condivisione con altri della propria esperienza personale con i prodotti LifeWave.

È facile: fate il primo passo, seguite le indicazioni fornite e sarete sulla via del successo.



## SOCIETÀ LIFEWAVE:

**SITO WEB PRINCIPALE:** lifewave.com

**SITO WEB DI FORMAZIONE:** lifewavetraining.com

### ASSISTENZA CLIENTI NEGLI STATI UNITI:

8:30 – 17:30 (ora del Pacifico) / lunedì — venerdì

**TEL:** +1(866) 202-0065

**FAX:** +1(858) 459-9876

**E-MAIL:** customerservice@lifewave.com

### ASSISTENZA CLIENTI IN EUROPA:

9:00 – 17:30 (ora di Greenwich) / lunedì — venerdì

**TEL:** +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:**  nome utente: LifeWaveCorporate



## ELENCO/PROGRAMMA PER LE ATTIVITÀ DELLA PRIMA SETTIMANA:

**DOMENICA:** Creare un elenco di 25 possibili clienti.

**LUNEDÌ:** Inviare informazioni ai potenziali clienti e invitarli alla dimostrazione.

**MARTEDÌ:** **Chiamata sull'opportunità**  
18:00 - 18:30 ora del Pacifico  
(832) 225-5052  
**PIN:** 952015#

**MERCOLEDÌ:** Studiare il sito LifeWave, le pubblicazioni e il materiale dell'ufficio privato.

**GIOVEDÌ:** Chiamare le persone invitate per confermare la presenza.

**VENERDÌ:** Preparare tutto il necessario per la dimostrazione

**SABATO:** **Prima dimostrazione LifeWave!**

## N. DISTRIBUTORE:

URL: lifewave.com/



## IL MIO SPONSOR:

NOME:

TELEFONO/E-MAIL:



## OBIETTIVI:

**IL MIO OBIETTIVO LIFEWAVE PER I 7 GIORNI È:**  
tenere una dimostrazione LifeWave!

**IL MIO OBIETTIVO LIFEWAVE PER I 30 GIORNI È:**

**IL MIO OBIETTIVO LIFEWAVE PER I 90 GIORNI È:**

**IL MIO PERCHÉ—** il motivo per cui ho scelto l'opportunità LifeWave:

- Voglio guadagnare di più
- Voglio avere più tempo libero
- Voglio aiutare gli altri a ottenere una migliore qualità di vita
- Voglio fare la differenza nel mondo
- Voglio lavorare in proprio ed essere il capo di me stesso
- Voglio portare altri al successo
- Voglio essere parte di una società che mi apprezza e mi sostiene

# 5 facili passi per la preparazione della dimostrazione di LifeWave

1

## Create il vostro elenco

Chi sono le 25 persone che conoscete meglio?

Chi può essere interessato a guadagnare un po' di soldi extra?

Chi tiene a salute e benessere quanto voi?



2

## Programmate la dimostrazione LifeWave

Lavorate con il vostro sponsor per scegliere una data entro 4-7 giorni da oggi: \_\_\_\_\_

**SUGGERIMENTO:** il fine settimana è la scelta migliore per la maggior parte delle persone!

3

## Spedite un invito e altre informazioni importanti sui prodotti LifeWave

Prima che la dimostrazione abbia luogo, inviate ad ogni ospite un invito con un collegamento al sito Web LifeWave dove possono iniziare a conoscere i prodotti LifeWave, l'opportunità commerciale, e guardare il video sull'opportunità commerciale.

4

## Secondo contatto e pubblicizzazione della dimostrazione!

Chiamate ogni persona invitata e confermatene la presenza.

**Usate i social media** (Facebook, Twitter, Google+, ecc.) per pubblicizzare la vostra dimostrazione e invitare *anche altre* persone a partecipare.

Create un posting dell'evento su Facebook e invitate tutti i vostri amici!

Inviare un e-mail o uno SMS per invitare tutti i conoscenti.

5

## Preparatevi per la dimostrazione

Organizzate e preparate tutto alcuni giorni prima della dimostrazione.

Preparate i prodotti da far provare ai partecipanti

Scaricate il PowerPoint dell'opportunità commerciale per la presentazione. Lo troverete nel vostro ufficio privato.

Per una dimostrazione più efficace, fate pratica con il vostro Sponsor.

Fate pratica di come dimostrare il prodotto.

# Date la vostra prima dimostrazione LifeWave e divertitevi!

# Elenco delle persone da contattare:

Persone conosciute e altri che possono essere interessati a prodotti per salute e benessere

*(ad esempio, amici, familiari, colleghi, personal trainer, nutrizionisti, imprenditori, vicini, persone conosciute in palestra).*



NOME:	DATA PRESENTAZIONE:	RICHIAMATA:
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.		

**SUGGERIMENTO:** chiedete ad ogni persona contattata se conoscono altre persone che possono essere interessate a partecipare alla dimostrazione. Potete contattare queste persone voi stessi o chiedere alla persona di invitarle. Si tratta di un modo perfetto per trovare altri potenziali clienti!

# Copione Esempi per invitare persone alla dimostrazione



## Chiamata:

Ciao (il loro nome). Sono (il vostro nome).

Chiamo perché ho avuto un'esperienza veramente interessante e vorrei condividerla con te. Non ho molto tempo, ma ho pensato potessi essere interessato a sapere...

**SUGGERIMENTO:** sorridete mentre parlate. Dato che siete al telefono e la persona con cui parlate non può vedere la vostra espressione, se sorridete la vostra voce darà un'impressione di interesse, allegria e attenzione.

## Esempi:

### ICEWAVE

...riguardo a un prodotto che mi ha portato un rapido sollievo dal dolore – in modo sicuro e naturale, senza ricorso a medicine dell'industria farmaceutica. Mi sento benissimo! Non vedo l'ora di dirti come sono facili e comodi da usare i cerotti IceWave!

Ti manderò un e-mail con un collegamento ad un video che vorrei tu guardassi. Inoltre, sono rimasta così colpita dai risultati che sto organizzando un incontro (indicare qui il giorno e l'ora) e vorrei invitarti. Allora ti aspetto e sentiti libero di portare altri ospiti.

**SUGGERIMENTO:** non dilungatevi al telefono. Dite subito di non avere molto tempo a disposizione. In questo modo, la persona con cui state parlando sarà più disponibile ad ascoltare ciò che dite, visto che sa che la telefonata non durerà molto.

# Copione Esempi per invitare persone alla dimostrazione (continuazione)...



## E-mail:

### SILENT NIGHTS (notti tranquille)

Caro (inserire il nome),

Ti scrivo un breve messaggio e-mail per dirti di qualcosa d'incredibile che mi è capitata l'altro giorno! Come saprai, è da anni che faccio fatica a dormire bene la notte; questi problemi hanno inciso sulla mia salute in generale. Ma recentemente mi hanno fatto conoscere un sistema fantastico di prodotti per la salute che non solo sono facili da usare, ma che mi hanno anche regalato le migliori notti di sonno profondo da anni – e senza bisogno di assumere medicinali o pillole dell'industria farmaceutica! Sono così entusiasta di questo prodotto che voglio farlo conoscere e fornire informazioni al riguardo a te e ad altri amici. Perché? Perché la prossima volta che avrai bisogno di una buona notte di sonno riposante, vorrei che anche tu rimanessi entusiasta come lo sono io dei risultati dopo aver usato questi fantastici cerotti! Sto organizzando una riunione da me (inserire il giorno e l'ora) per farvi sapere di più. Mi farà molto piacere vederti!

### ICEWAVE

Caro (inserire il nome),

Ti scrivo un breve messaggio per dirti di qualcosa di stupefacente che mi è capitata l'altro giorno! Come sai, da anni soffrivo terribili dolori, ma di recente ho provato un prodotto fantastico che ha fatto sparire il dolore completamente nel giro di pochi minuti — e non si tratta di un medicinale dell'industria farmaceutica! Sono così entusiasta di questo prodotto che voglio farlo conoscere e fornire informazioni al riguardo a te e ad altri amici. Perché? Perché la prossima volta che avrai bisogno di rapido sollievo dal dolore, vorrei che anche tu rimanessi entusiasta come lo sono stato io dei risultati dopo aver indossato questi fantastici cerotti! Sto organizzando una riunione da me (inserire il giorno e l'ora) per farvi sapere di più. Mi farà molto piacere vederti!

A presto,

## SMS:

Ciao. Voglio invitarti a una riunione che organizzo il \_\_\_\_\_. Ho avuto un'esperienza incredibile che voglio condividere con amici e parenti. Mi farà molto piacere rivederti... e preparati: sono sicura che anche tu rimarrai entusiasta!

**SUGGERIMENTO:** potete ricontattare le persone cui avete telefonato, inviato e-mail o SMS dopo un paio di giorni con un'altra telefonata, e-mail o SMS. Chiedete se hanno ricevuto il messaggio e invitateli nuovamente alla dimostrazione. Sottolineate che sarà divertente! Se non possono partecipare, chiedete se potete inviare altre informazioni sulla vostra esperienza poiché non potranno ascoltare la vostra storia.

# 5 passi per una presentazione LifeWave di successo!

## Elenco del necessario:

- Prodotti LifeWave
- Computer
- Connessione Internet
- Prodotti per rivendita
- PowerPoint sull'opportunità commerciale
- Il video sull'opportunità commerciale scaricato
- Moduli di iscrizione
- Brochure sul piano remunerativo
- Opuscoli sulla società
- Membri preesistenti per condividere testimonianze



**SUGGERIMENTO:** la dimostrazione deve durare 45 minuti o meno per tenere desto l'interesse dei partecipanti!

1

### Introduzione e ringraziamenti

Iniziate ringraziando, insieme allo sponsor, gli ospiti per la partecipazione e raccontate la vostra esperienza personale con LifeWave.

2

### Mostrate il video dell'opportunità commerciale

Il video è uno strumento potente per catturare l'attenzione delle persone all'inizio di una presentazione. Il video può essere scaricato dall'ufficio privato.

3

### Dimostrate il prodotto e condividete le testimonianze

Per esempio, se state dando una dimostrazione di IceWave, applicate il cerotto per il sollievo dal dolore a un ospite. Invitate l'ospite a dare la sua testimonianza subito dopo l'applicazione.

Dato che i nostri prodotti sono progettati in modo da avere un'azione immediata, chiedete agli ospiti di condividere la loro esperienza dopo circa dieci minuti. Una considerevole percentuale delle persone proveranno sensazioni di maggiori benefici per la salute nel giro di pochi minuti dall'applicazione.

4

### Invitate lo sponsor a presentare il PowerPoint dell'opportunità commerciale

Lo sponsor può usare un computer o un proiettore per presentare il PowerPoint. Se non avete a disposizione un computer, potete creare un "libro" per gli ospiti semplicemente stampando la presentazione PowerPoint e aggiungendo una copertina.

5

### Iscrivete gli ospiti come membri LifeWave!

Presentate i pacchetti di iscrizione Oro, Platino e Diamante. Terminate facendo scegliere agli ospiti il pacchetto che li interessa.

# Elenco di controllo per i vostri primi 7 giorni con LifeWave



## Avete...

- Stabilito gli obiettivi a 30 e 90 giorni?
- Definito il "Perché" avete scelto l'opportunità commerciale LifeWave?
- Creato l'elenco di invitati a una dimostrazione sui prodotti LifeWave?
- Fissato una data e un'ora per la dimostrazione?
- Spedito a ogni potenziale cliente un invito alla dimostrazione?
- Inviato a ogni potenziale cliente il collegamento a [www.lifewave.com](http://www.lifewave.com)?
- Chiamato per assicurarvi che ogni persona venga?
- Pubblicizzato la vostra dimostrazione sui social media?
- Scaricato la presentazione Power Point sull'opportunità commerciale?
- Scaricato i video sull'opportunità commerciale?
- Fatta una dimostrazione di prova?
- Preparato tutto per la dimostrazione?
- Stampato un opuscolo con il piano di pagamenti?
- Stampato i moduli d'iscrizione?

## Fatti su LifeWave

- Società attiva dal 2004
- Membro della Direct Selling Association (DSA)
- Inclusa nel 2009, 2010 e 2011 nell'elenco di Inc. Magazine delle società in più rapida crescita
- Atleti sostenitori di livello olimpico e professionisti
- Numerosi centri di evasione ordini che riforniscono oltre 100 paesi in tutto il mondo
- Prodotti supportati da solide ricerche e oltre 70 studi clinici
- L'appoggio di Suzanne Somers, celebre sostenitrice di una vita sana, e autrice di successo
- Le commissioni più alte in tutto il settore del network marketing
- Tecnologia e prodotti consigliati da operatori sanitari in tutto il mondo
- Tecnologie esclusive nel settore della salute, in attesa di brevetto
- Prodotti con risultati reali e immediati

**LIFEWAVE**