

LIFEWAVE®

PROSTA DROGA DO SUKCESU

7 DNI DO TWOJEGO PIERWSZEGO
POKAZU LIFEWAVE



7 dni do twojego pierwszego pokazu LifeWave

Rozpoczęcie własnej działalności może być łatwe, nieskomplikowane i interesujące! Ten przejrzysty podręcznik „Prosta droga do sukcesu” ma pomóc z sukcesem zainicjować działalność i osiągnąć pierwszy cel LifeWave już w ciągu 7 dni. LifeWave ułatwia osiągnięcie pierwszego celu, ponieważ jest skoncentrowany tylko na jednym: dzieleniu się osobistymi doświadczeniami dotyczącymi produktów LifeWave.

Po prostu postępuj zgodnie z podanymi instrukcjami, a znajdziesz się na drodze do sukcesu.



FIRMA LIFEWAVE:

GŁÓWNA STRONA INTERNETOWA: lifewave.com
STRONA INTERNETOWA SZKOLEŃ: lifewavetraining.com

BIURO OBSŁUGI KLIENTA W STANACH ZJEDNOCZONYCH:

08:30 – 17:30(PST) / poniedziałek — piątek

TEL: +1(866) 202-0065

FAKS: +1(858) 459-9876

E-MAIL: customerservice@lifewave.com

BIURO OBSŁUGI KLIENTA W EUROPIE:

09:00 – 17:30 (GMT) / poniedziałek — piątek

TEL: +353 91 874 600

FAKS: +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:  Nazwa użytkownika- LifeWaveCorporate



LISTA/HARMONOGRAM CZYNNOŚCI W PIERWSZYM TYGODNIU:

NIEDZIELA: Utwórz listę 25 potencjalnych klientów.

PONIEDZIAŁEK: Wyślij klientom informacje i zaprosz ich na pokaz.

WTOREK: Rozmowa o możliwościach

18:00-18:30 PST

(832) 225-5052

PIN: 952015#

ŚRODA: Zapoznaj się ze stroną internetową LifeWave, literaturą i materiałami zaplecza administracyjnego (back office).

CZWARTEK: Skontaktuj się z zaproszonymi, aby potwierdzić ich obecność.

PIĄTEK: Przygotuj się do pokazu.

SOBOTA: **Przeprowadź swój pierwszy pokaz produktów LifeWave!**

MÓJ NR DYSTRYBUTORA:

MÓJ URL: lifewave.com/



MÓJ SPONSOR:

IMIĘ I NAZWISKO:

NR TELEFONU/E-MAIL:



CELE:

MÓJ 7-DNIOWY CEL LIFEWAVE TO: przeprowadzenie pokazu produktów LifeWave!

MÓJ 30-DNIOWY CEL LIFEWAVE TO:

MÓJ 90-DNIOWY CEL LIFEWAVE TO:

MOJE POWODY—Dlaczego zdecydowałem się skorzystać z możliwości biznesowych LifeWave:

- Chcę więcej zarabiać.
- Chcę mieć więcej wolnego czasu.
- Chcę pomóc innym w prowadzeniu lepszego życia.
- Chcę zmieniać świat.
- Chcę być szefem dla siebie.
- Chcę pomóc innym w drodze do sukcesu.
- Chcę być częścią firmy, która mnie ceni i wspiera.

5 łatwych kroków do zaplanowania pierwszego pokazu LifeWave

1

Utwórz listę

Pomyśl o 25 osobach, które znasz najlepiej.

Kto byłby zainteresowany zarabianiem dodatkowych pieniędzy?

Kto tak samo jak Ty bardzo fascynuje się tematyką zdrowia i utrzymania dobrego samopoczucia?



2

Zaplanuj pokaz produktów LifeWave

Wspólnie ze sponsorem ustal termin pokazu za 4-7 dni: _____

WSKAZÓWKA: W przypadku większości osób najlepszym terminem może być weekend!

3

Wyślij każdemu klientowi zaproszenie i informacje na temat pokazu produktów LifeWave

Przed pokazem wyślij każdemu gościowi zaproszenie wraz z linkiem do strony internetowej LifeWave, na której można zapoznać się z produktami LifeWave, możliwościami biznesowymi oraz obejrzeć materiał wideo na temat możliwości biznesowych.

4

Skontaktuj się ponownie i przypomnij o pokazie!

Zadzwoń do każdej z zaproszonych osób i potwierdź ich obecność.

Wykorzystaj media społecznościowe (Facebook, Twitter, Google+, itd.), aby powiadomić o swoim pokazie i zaprosić *jeszcze więcej* osób.

Umieść na Facebooku zaproszenie na wydarzenie i zaprosz wszystkich swoich znajomych!

Wyślij do wszystkich znajomych e-mail lub SMS z zaproszeniem.

5

Przygotuj się do pokazu

Miej wszystko przygotowane na kilka dni przed pokazem.

Przygotuj produkt, tak aby każdy mógł go wypróbować.

Pobierz prezentację PowerPoint możliwości biznesowych, która pomoże w pokazie. Znajdziesz ją w zapleczu administracyjnym (back office).

Wspólnie ze sponsorem przećwicz prezentację, aby lepiej zorganizować pokaz.

Przećwicz sposób zademonstrowania produktów!

Przeprowadź swój pokaz LifeWave i baw się dobrze!

Moja lista kontaktów:

Znajomi i osoby, które mogą być zainteresowane produktami poprawiającymi stan zdrowia i samopoczucia:

(tzn. znajomi, rodzina, współpracownicy, osobiści trenerzy, dietetycy, przedsiębiorcy, sąsiedzi, znajomi z siłowni).



IMIĘ I NAZWISKO:	DATA POKAZU:	PONOWNY KONTAKT:
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.		

WSKAZÓWKA: Zapytaj każdą osobę, z którą się kontaktujesz, czy zna kogoś, kto mógłby być zainteresowany wzięciem udziału w takim pokazie. Możesz osobiście skontaktować się z takimi osobami lub poprosić o ich zaproszenie. Jest to świetny sposób na zwiększenie liczby gości!

Skrypt – przykłady zaproszeń na pokaz



Rozmowa telefoniczna:

Dzień dobry Panie/Pani (wstawić nazwisko)! Z tej strony (wstawić swoje imię i nazwisko).

Dzwonię, ponieważ przydarzyło mi się coś niezwykłego i chciałbym się tym podzielić. Nie mam zbyt wiele czasu, ale myślę, że może być Pan(i) zainteresowany(-a)...

WSKAZÓWKA: Uśmiechaj się, kiedy mówisz! Nawet podczas rozmowy telefonicznej, kiedy rozmówca nas nie widzi, uśmiechanie się sprawi, że będziemy brzmieć jak osoba podekscytowana, szczęśliwa i nastawiona przyjaźnie.

Przykłady:

ICEWAVE

...o produkcie, który szybko złagodził ból – w bezpieczny i naturalny sposób, bez stosowania produktów farmaceutycznych. Czuję się wspaniale! Nie mogę się doczekać, kiedy będę mógł opowiedzieć o tym, jak łatwe w użyciu i wygodne są plastry IceWave.

Wyślę Panu/Pani wiadomość e-mail zawierającą łącze do materiału wideo. Zachęcam Pana/Panią do jego obejrzenia. Jestem tak bardzo zadowolony z osiągniętych wyników, że w (wpisać dzień/godzinę) organizuję spotkanie i chciałbym Pana/Panią na nie zaprosić. Wpiszę Pana/Panią na listę gości składającą się z kilku zaproszonych osób.

WSKAZÓWKA: Rozmowa telefoniczna powinna być krótka. Już na początku wspomnij, że nie masz zbyt dużo czasu. Dzięki temu osoba, do której dzwonisz, będzie bardziej otwarta na to, co masz do powiedzenia, ponieważ będzie wiedziała, że nie chcesz zabierać jej zbyt wiele czasu.

Skrypt – przykłady zaproszeń na pokaz

Ciąg dalszy...



Wiadomość e-mail:

SILENT NIGHTS

Witaj (wstawić imię)!

Chciałbym Ci opowiedzieć o czymś niezwykłym, co mi się ostatnio przytrafiło! Jak wiesz, od lat miałem problemy ze snem, co wpływało na ogólny stan mojego zdrowia. Ostatnio pokazano mi niesamowity system produktów zdrowotnych, które są nie tylko łatwe w użyciu, ale zapewniły mi również spokojny sen - po raz pierwszy od wielu lat – nie musiałem nawet przyjmować żadnych środków farmaceutycznych ani tabletek! Tak bardzo cieszę się z tego produktu, że chciałbym powiedzieć o nim więcej Tobie i innym znajomym. Dlaczego? Ponieważ chciałbym, abyś następnym razem, gdy będziesz chciał(a) spokojnie spać w nocy, mógł cieszyć się tak samo jak ja rezultatami zastosowania tych niesamowitych plastrów! Organizuję spotkanie dla wszystkich znajomych u mnie w domu (wstawić dzień/godzinę), żeby opowiedzieć Wam o tym więcej. Z niecierpliwością czekam na nasze spotkanie!

ICEWAVE

Witaj (wstawić imię)!

Chciałbym Ci krótko napisać o czymś niesamowitym, co mi się ostatnio przytrafiło! Jak wiesz, od wielu lat cierpiałem na okropne bóle, ale ostatnio wypróbowałem niezwykle produkt, który w ciągu kilku minut zupełnie uśmierzył ból— i nie był to lek! Tak bardzo cieszę się z tego produktu, że chciałbym powiedzieć o nim więcej Tobie i innym znajomym. Dlaczego? Ponieważ chciałbym, abyś następnym razem, gdy będziesz chciał(a) szybko uśmierzyć ból, mógł cieszyć się tak samo jak ja rezultatami zastosowania tych niesamowitych plastrów! Organizuję spotkanie dla wszystkich znajomych u mnie w domu (wstawić dzień/godzinę), żeby opowiedzieć Wam o tym więcej. Z niecierpliwością czekam na nasze spotkanie!

Dziękuję!

Wiadomość tekstowa:

Witam! Chcę Cię zaprosić na spotkanie, jakie organizuję _____. Przydarzyło mi się coś niesamowitego i chcę się tym podzielić ze wszystkimi znajomymi i rodziną. Z niecierpliwością czekam na spotkanie. Przygotuj się na prawdziwą niespodziankę!

WSKAZÓWKA: Po kilku dniach możesz ponownie zadzwonić, napisać e-mail lub wysłać wiadomość. Zapytaj, czy dostali twoją wiadomość i ponownie zaproś na pokaz. Podkreśl, że będzie to bardzo interesujące! Jeśli ktoś nie będzie mógł przyjść, zapytaj, czy możesz mu wysłać informacje o swoich doświadczeniach, o których nie będą mogli usłyszeć osobiście.

5 kroków do przeprowadzenia udanego pokazu LifeWave!

Lista potrzeb:

- Produkt LifeWave
- Komputer
- Połączenie z Internetem
- Produkt na sprzedaż
- Prezentacja PowerPoint o możliwościach biznesowych
- Pobrana prezentacja wideo o możliwościach biznesowych
- Formularze rejestracji
- Broszura o planie wynagrodzeń
- Broszury o firmie
- Członkowie zespołu przedstawiający rekomendacje

WSKAZÓWKA: Prezentacja, aby była interesująca, powinna trwać maksymalnie 45 minut!



1

Wstęp i podziękowanie

Zacznij od podziękowania gościom za przyjęcie (w imieniu swoim i Sponsora) i podzielenie się swoimi doświadczeniami ze stosowania produktów LifeWave.

2

Pokaż wideo o możliwościach biznesowych

Materiał wideo jest narzędziem, które pozwala przykuć uwagę uczestników już na początku prezentacji. Wideo można pobrać z zaplecza administracyjnego (back office).

3

Przedstaw produkt i rekomendacje

Na przykład w przypadku pokazu IceWave naklej jednemu z gości plaster zwalczający ból. Poproś gościa o podzielenie się swoją opinią bezpośrednio po naklejeniu plastra.

Ponieważ nasze produkty są opracowane tak, aby zapewnić natychmiastowe działanie, pozwól gościom podzielić się wrażeniami po upływie około 10 minut. Duża część osób już w ciągu kilku minut odczuje znaczne korzyści zdrowotne.

4

Poproś sponsora o przedstawienie prezentacji PowerPoint możliwości biznesowych

Sponsor może przedstawić prezentację PowerPoint na komputerze. Jeśli nie masz dostępu do komputera, możesz stworzyć broszurę, drukując dla gości prezentację PowerPoint i umieszczając kopie w segregatorze.

5

Zarejestruj gości jako członków LifeWave!

Zaprezentuj diamentowe, platynowe i złote pakiety rejestracyjne. Poproś gości o wybranie interesującego ich pakietu.

Lista kontrolna na pierwszych 7 dni w LifeWave



Czy...

- wyznaczyłeś sobie 30- i 90-dniowe cele?
- określiłeś osobiste „Moje powody” skorzystania z możliwości biznesowych LifeWave?
- stworzyłeś listę zaproszeń na pokaz produktu LifeWave?
- ustaliłeś datę i godzinę pokazu?
- wysłałeś każdemu klientowi zaproszenie na pokaz?
- wysłałeś każdemu klientowi link do strony www.lifewave.com?
- skontaktowałeś się z zaproszonymi, aby potwierdzić ich obecność?
- promowałeś swój pokaz w mediach społecznościowych?
- pobrałeś prezentację PowerPoint o możliwościach biznesowych?
- pobrałeś materiał wideo o możliwościach biznesowych?
- przejrzałeś ponownie pokaz?
- przygotowałeś się do pokazu?
- wydrukowałeś broszurę dotyczącą planu płatności?
- wydrukowałeś formularze rejestracyjne?

Fakty o LifeWave

- Firma istniejąca od 2004 roku
- Członek organizacji Direct Selling Association (DSA)
- Obecna na liście najszybciej rozwijających się firm prywatnych czasopisma Inc. w latach 2009, 2010 i 2011
- Poparcie olimpijskich i zawodowych sportowców
- Centra realizacji jednoczesnych przesyłek w ponad 100 krajach świata
- Produkty opracowane na podstawie rzetelnych badań naukowych i ponad 70 badań klinicznych
- Poparcie Suzanne Somers, czołowej propagatorki zdrowego trybu życia, znanej osobistości i popularnej pisarki
- Najwyższe prowizje w branży marketingu sieciowego
- Rozwiązania technologiczne i produkty zalecane przez lekarzy na całym świecie
- Zastrzeżone technologie promujące zdrowie, oczekujące na patenty
- Produkty przynoszące wymierne i natychmiastowe efekty

