



ÉXITO SIMPLIFICADO

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 simplificado* 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 tienen que seguir los pasos indicados y habrá comenzado su camino hacia el éxito.



LIFEWAVE CORPORATIVA:

SITIO WEB PRINCIPAL: lifewave.com

SITIO WEB DE FORMACIÓN: lifewavetraining.com

SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN ESTADOS UNIDOS:

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

TEL.: +1(866) 202-0065

FAX: +1(858) 459-9876

CORREO ELECTRÓNICO: customerservice@lifewave.com

SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE EN EUROPA:

lunes a viernes de 9:00 h. a 17:30 h.

(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 la Oportunidad**
18:00 h.-18:30 h. (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: Contactar nuevamente con las personas que invitó para confirmar su asistencia.

VIERNES: Preparar y organizar todo para su demostración.

SÁBADO: **Ofrecer su primera demostración LifeWave!**

MI N.º DISTRIBUIDOR:

MI URL: lifewave.com/



MI PATROCINADOR:

NOMBRE:

TEL./CORREO ELECTRÓNICO:



METAS:

MI META LIFEWAVE A 7 DÍAS ES: ofrecer 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 una 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 realice 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, la oportunidad de negocios y ver el vídeo 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 la realización de la demostración.

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

Descargue el PowerPoint Oportunidad de Negocio para su presentación. Lo encontrará en su oficina virtual.

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

Practique cómo demostrar los productos.

Organice su propia demostración de LifeWave, ¡y diviértase!

Mi lista de contactos:

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

(es decir, amigos, familiares, compañeros de trabajo, entrenadores personales, nutricionistas, 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 contactar 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 conocer...

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

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

Te enviaré un correo electrónico con un enlace a un vídeo 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 apuntaré como que asistirás con algunos invitados.

SUGERENCIA: Haga breve la llamada telefónica. 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 para decir, ya que sabe que no le va ocupar mucho de su tiempo.

Guión Ejemplos para invitar personas a su demostración

Continuación...



Correo electrónico:

SILENT NIGHTS

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

¡Este breve mensaje es para contarte algo increíble que me sucedió el otro día! Como ya sabes, durante años me ha resultado difícil descansar por la noche, y estos problemas han afectado mi estado de salud general. Sin embargo, hace poco me presentaron un increíble sistema de productos para la salud: ¡no sólo son fáciles de usar sino que también me han dado las mejores noches de sueño profundo que te tenido en años – sin necesidad de tomar ninguna pastilla ni ningún medicamento! Estoy tan entusiasmado con este producto que quiero compartir más información sobre este producto contigo y 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 contarte más al respecto. ¡Espero verte en esa reunión!

ICEWAVE

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

¡Este mensaje es para contarte brevemente algo maravilloso que me sucedió el otro día! Como ya 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 este producto contigo y otros amigos ¿La razón? 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 contarte más sobre esto. ¡Espero verte en esa reunión!

¡Gracias!

Mensaje de texto:

¡Hola! Quiero invitarte a una reunión que hago el _____. Acabo de tener una experiencia increíble que quiero compartir con todos mis amigos y familiares. Espero verte pronto, ¡y ven preparado para 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 hincapié en lo divertida que será. Si no pueden asistir, pregúnteles si les puede enviar más información sobre su experiencia puesto que se perderán la oportunidad de escuchar su historia.

5 pasos para ofrecer una demostración LifeWave exitosa

Lista de necesidades:

- Producto LifeWave
- Ordenador
- Conexión a Internet
- Productos para la reventa
- PowerPoint de Oportunidad de Negocios
- Descargue el vídeo Oportunidad de Negocio
- Formularios de inscripción
- Folleto del 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

Comience junto a su patrocinador agradeciendo a los invitados su presencia y contando su experiencia personal con LifeWave.

2

Muestre el vídeo Oportunidad de Negocio

El video es un poderoso recurso para captar la atención de las personas ya desde el inicio de una presentación. Este vídeo se encuentra disponible para su descarga desde su oficina virtual.

3

Demuestre los productos y comparta los 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 están diseñados para actuar de inmediato, espere unos diez minutos antes de asignar el tiempo para el intercambio de experiencias. Un alto porcentaje de personas tendrá una sensación de mayores beneficios para la salud en un lapso de minutos.

4

Deje que su patrocinador presente el PowerPoint Oportunidad de Negocio

Su patrocinador puede utilizar un ordenador para presentar el PowerPoint. Si no tiene acceso a un ordenador, puede imprimir el PowerPoint y armar carpetas con copias para entregar a los invitados.

5

Inscriba a los invitados como miembros de LifeWave

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

Lista de comprobación para sus primeros 7 días con LifeWave



¿Ha...

- establecido 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 contactar con ellos para confirmar su asistencia?
- promocionado su demostración en las redes sociales?
- descargado la presentación Oportunidad de Negocio en PowerPoint?
- descargado el vídeo Oportunidad de Negocio?
- ensayado su demostración?
- organizado todo para su demostración?
- imprimido el folleto del plan de pagos?
- imprimido 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
- Diversidad de centros de distribución de pedidos que dan servicio a más de cien países
- Productos avalados por investigaciones sólidas y más de 70 estudios clínicos
- Aprobación y 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 marketing multinivel
- Tecnología y productos recomendados por profesionales de la salud de todo el mundo
- Tecnología sanitaria exclusiva con patente en trámite
- Productos capaces de demostrar resultados reales e inmediatos

LIFEWAVE