

LIFEWAVE®

BAŞARI ZOR DEĞİL

7 GÜNDE İLK LIFEWAVE TANITIMINIZI HAZIRLAYIN



7 Günde İlk LifeWave Tanıtımınızı Hazırlayın

Kendi işinizi kurmak basit, kolay ve eğlenceli olabilir!

Bu uygulaması kolay Başarı Zor Değil Rehberi, sağlam bir başlangıç yapmanıza ve ilk LifeWave hedefinize sadece 7 günde ulaşmanıza yardımcı olmak üzere tasarlanmıştır. LifeWave, tek bir hedefe; yani LifeWave ürünleriyle kişisel deneyiminizi başkalarıyla paylaşmanıza odaklandığından ilk hedefinize kolayca erişmenizi sağlar.

Şimdi başarıya giden yolda ilk adımınızı atmak için tek yapmanız gereken verilen adımları takip etmek.



LIFEWAVE CORPORATE:

ANA WEB SİTESİ: lifewave.com

EĞİTİM WEB SİTESİ: lifewavetraining.com

ABD MÜŞTERİ HİZMETLERİ:

8.30 - 17.30 (PST) / Pazartesi — Cuma

TEL: +1 (866) 202-0065

FAKS: +1 (858) 459-9876

E-POSTA: customerservice@lifewave.com

AVRUPA MÜŞTERİ HİZMETLERİ:

9.00 - 17.30 (GMT) / Pazartesi — Cuma

TEL: +353 91 874 600

FAKS: +353 91 874 655

E-POSTA: 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: User name- LifeWaveCorporate



İLK HAFTA FAALİYETLERİNİN LİSTESİ/PROGRAMI:

PAZAR: 25 kişiden oluşan bir potansiyel müşteri listesi çıkarın.

PAZARTESİ: Potansiyel müşterilere bilgileri gönderin ve onları tanıtımına davet edin.

SALI: **Fırsat Görüşmesi**
6.00 - 18.30 PST
(832) 225-5052
PIN: 952015#

ÇARŞAMBA: LifeWave web sitesi, literatürü ve Destek Ofisi materyallerini inceleyin.

PERŞEMBE: Katılıp katılmayacaklarını teyit etmek üzere davetlilerle iletişime geçin.

CUMA: Tanıtıma hazırlanın ve kurulumları yapın.

CUMARTESİ: **İlk LifeWave tanıtımınızı yapın!**

DİSTRİBÜTÖR NUMARAM:

URL'M: lifewave.com/



SPONSORUM:

ADI:

TELEFON/E-POSTA:



HEDEFLER:

7 GÜNLÜK LIFEWAVE HEDEFİM: LifeWave CORSENTIALS tanıtımını düzenlemek!

30 GÜNLÜK LIFEWAVE HEDEFİM:

90 GÜNLÜK LIFEWAVE HEDEFİM:

BENİM NEDENİM—LifeWave İş Fırsatını seçmemin nedeni:

- Daha çok para kazanmak istiyorum
- Daha fazla boş zamanım olmasını istiyorum
- İnsanların daha kaliteli bir yaşam sürmesine yardımcı olmak istiyorum
- Dünyada bir değişiklik yapmak istiyorum
- Kendi patronum olmak istiyorum
- Başka insanlara yol göstererek başarılı olmalarına yardım etmek istiyorum
- Bana değer ve destek veren bir şirketin parçası olmak istiyorum

İlk LifeWave Tanıtımınızı Planlamanın 5 Kolay Adımı

1

Listenizi Oluşturun

En iyi tanıdığınız 25 kişi kim?

Ekstra para kazanmak kimin ilgisini çekebilir?

Kim sağlık ve iyi yaşam konusunda sizin kadar tutkulu?



2

LifeWave Tanıtımınızı Programlayın

Sponsorunuzla çalışarak 4 - 7 gün sonrasına bir tarih belirleyin: _____

İPUCU: Birçok kişi için en uygunu hafta sonlarıdır!

3

Her Potansiyel Müşteriye LifeWave Ürünleri Hakkında Bilgi ve Davet Gönderin

Asıl tanıtım başlamadan önce her konuğa davetlerini ve LifeWave web sitesinin bağlantısını gönderin. Bu web sitesi üzerinden LifeWave ürünleri ve İş Fırsatı hakkında bilgi alabilir ve İş Fırsatı videosunu izleyebilirler.

4

Davet Ettiğiniz Kişilerle Tekrar İletişime Geçin ve Tanıtımınızı Destekleyin!

Davet ettiğiniz kişileri arayıp gelip gelmeyeceklerini kesinleştirin.

Tanıtımınızı desteklemek ve daha fazla kişiyi davet etmek için **sosyal medyadan** yararlanın (Facebook, Twitter, Google+ vb.).

Facebook'ta etkinlik oluşturun ve tüm arkadaşlarınızı davet edin!

Tanıdığınız herkese e-posta veya mesaj göndererek onları davet edin.

5

Tanıtımınıza Hazırlanın

Tanıtımdan birkaç gün önce her şeyi kurun ve hazırlayın.

Hınsanların deneyecekleri ürünü hazır bulundurun.

Sunumunuz için İş Fırsatı PowerPoint sunumunu indirin. Bu sunumu Destek Ofisi'nizde bulabilirsiniz.

Daha iyi organize edilmiş bir sunum için Sponsorunuzla birlikte sunumunuzun üzerinden geçin.

Ürünleri nasıl tanıtacağınızın alıştırmalarını yapın.

LifeWave Tanıtımınızı Yapın ve İyi Vakit Geçirin!

İrtibat Listem:

Sağlık ve iyi yaşam ürünleri ile ilgilenebilecek tanıdığım kişiler ve diğerleri:

(ör. arkadaşlar, aile, çalışma arkadaşları, kişisel eğitmenler, beslenme uzmanları, girişimciler, komşular, spor arkadaşları.)



ADI:	SUNUM TARİHİ:	TAKİP:
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.		

İPUCU: İrtibata geçtiğiniz herkese tanıtıma katılmak isteyebilecek başka birilerini tanıyıp tanımadıklarını da sorun. Bu kişilerle kendiniz irtibata geçebilir veya aradığınız kişiden onu da davet etmesini isteyebilirsiniz. Bu yöntem daha fazla potansiyel müşteri toplamak için olağanüstü bir yoldur!

Tanıtım Davetinde Bulunmaya İlişkin Senaryo Örnekleri



Telefon görüşmesi:

Merhaba, (isim girin). Ben (isim girin).

Sizi aramamın sebebi başımdan geçen muhteşem bir tecrübeyi sizinle paylaşmak istemem. Çok fazla vaktim yok ama ilginizi çekebilecek bazı konularda bilgi verebilirim...

İPUCU: Konuşurken gülümseyin! Telefonda olduğunuz için konuştuğunuz kişi yüz ifadenizi göremez, gülümsemek sesinizin daha heyecanlı, mutlu ve içten çıkmasını sağlayacaktır. and friendly.

Örnekler:

ICEWAVE

...Ağrıları hızla dindiren bir üründen bahsetmek isterim. İlaç kullanmadan güvenli ve doğal bir şekilde ağrılarımdan kurtuldum. Çok iyi hissediyorum! IceWave plasterlerinin kullanımı o kadar kolay ve rahat ki...

Size bir e-posta ile göndereceğim videoyu lütfen izleyin. Aldığım sonuçlardan o kadar memnun kaldım ki bu (gün/saat girin)bir toplantı yaparak tecrübemi paylaşmak istiyorum, sizi de aramızda görmekten mutluluk duyarım. Sizi katılıyor ve konuk getiriyor olarak işaretliyorum.

İPUCU: Telefon görüşmesini kısa tutun. En başından fazla vaktiniz olmadığını söyleyin. Böylece aramanın uzun sürmeyeceğini bildiği için konuştuğunuz kişi söyleyeceklerinizi dinlemeye daha açık olacaktır.

Tanıtım Davetinde Bulunmaya İlişkin Senaryo Örnekleri Devamı...



E-posta:

SILENT NIGHTS

Merhaba, (isim girin).

Geçtiğimiz gün başıma gelen olağanüstü bir şeyden kısaca bahsetmek istiyorum. Bildiğiniz gibi senelerdir rahat uyku uyuyamamaktan şikâyetçiyim; bu sorunlar genel sağlığımı da etkiledi. Ama kısa bir süre önce hem kullanımı kolay hem de yıllardır uyumadığım kadar rahat uyumamı sağlayan olağanüstü bir sağlık ürünleri sistemi ile tanıştım. Üstelik hiçbir ilaç veya hap içermiyor! Bu ürün beni o kadar heyecanlandırdı ki size ve bazı arkadaşlarıma bu ürün hakkında daha fazla bilgi vermek istiyorum. Neden mi? Çünkü deliksiz bir gece uykusuna ihtiyaç duyduğunuzda bu olağanüstü plasterler ile aldığınız sonuçlar sizi de benim gibi hayrete düşürecek! Size daha fazlasını anlatmak için bu (gün/saat girin) evimde bir toplantı düzenliyorum. Aramıza katılmanızdan mutluluk duyarım!

ICEWAVE

Merhaba, (isim girin).

Geçtiğimiz günlerde başıma gelen olağanüstü bir şeyden kısaca bahsetmek istiyorum. Bildiğiniz gibi senelerdir çok büyük ağrılar çekiyorum, ancak kısa bir süre önce hiçbir ilaç kullanmadan dakikalar içinde ağrımı kesen olağanüstü bir ürünle tanıştım! Bu ürün beni o kadar heyecanlandırdı ki size ve bazı arkadaşlarıma bu ürün hakkında daha fazla bilgi vermek istiyorum. Neden mi? Çünkü ağrılarınızdan kurtulmak istediğinizde bu olağanüstü plasterler ile aldığınız sonuçlar sizi de benim gibi hayrete düşürecek! Size daha fazlasını anlatmak için bu (gün/saat girin) evimde bir toplantı düzenliyorum. Aramıza katılmanızdan mutluluk duyarım!

Teşekkürler!

Kısa mesaj:

Merhaba! _____ tarihinde düzenlediğim toplantıya sizi de davet etmek istiyorum. Olağanüstü bir tecrübe yaşadım ve bunu tüm arkadaşlarım ve ailemle paylaşmak istiyorum. Sizi de aramızda görmekten memnuniyet duyacağım, şaşırmaya hazır olun!

İPUCU: Yaptığınız bir telefon görüşmesi, gönderdiğiniz bir e-posta veya metin mesajından birkaç gün sonra ilgili kişilerle tekrar iletişime geçebilirsiniz. Mesajınızı alıp almadıklarını sormanız ve tanıtımınıza tekrar davet etmeniz yeterlidir. Ne kadar eğlenceli olacağını vurgulayın. Gelemeyeceklerse hikâyenizi dinleme fırsatını kaçıracakları için tecrübenizle ilgili daha fazla bilgi gönderip gönderemeyeceğinizi sorun.

Başarılı Bir LifeWave Tanıtımı Düzenlemenin 5 Adımı!

İhtiyaç Listesi:

- LifeWave ürünü
- Bilgisayar
- İnternet bağlantısı
- Satışı yapılacak ürünler
- İş Fırsatı PowerPoint sunumu
- İş Fırsatı videosu
- Kayıt formları
- Ödeme Planı broşürü
- Şirket broşürleri
- Tecrübelerin paylaşılması için ekip üyeleri



İPUCU: İnsanların dikkatinin dağılmaması için tanıtım süreniz en fazla 45 dakika olsun!

1

Giriş ve Teşekkür

Sponsorunuzla birlikte kişisel LifeWave tecrübenizi paylaşmak için gelen konuklarınıza teşekkür ederek açılışı yapın

2

İş Fırsatı videosunu oynatın

Video, sunumun en başından insanların dikkatini çekmek için güçlü bir yöntemdir. Bu videoyu Destek Ofisi'nizden indirebilirsiniz.

3

Ürünü Tanıtın ve Tecrübeleri Paylaşın

Örneğin IceWave'i tanıtacaksanız konuklarınızdan birine ağrı giderici plasteri yapıştırın. Bu konuktan plaster yapıştıktan hemen sonra tecrübesini paylaşmasını isteyin.

Ürünlerimiz anında etki gösterecek şekilde tasarlandığı için konuklarınıza tecrübelerini on dakika içinde paylaşmalarını söyleyin. Birçok insan dakikalar içinde sağlıklarında iyileşme olduğunu hissedecektir.

4

Sponsorunuzdan İş Fırsatı PowerPoint Sunumunu Sunmasını İsteyin

Sponsorunuz bilgisayar üzerinden PowerPoint sunumunu sunabilir. Bilgisayarınız yoksa PowerPoint sunumunu bastırarak ve kopyaları konuklarınız için klasörlere koyarak "avantaj tanıtım kitabı" hazırlayın.

5

Konuklarınızı LifeWave Üyesi Yapın!

Elmas, Platin ve Altın kayıt paketlerini tanıtın. Konuklarınıza hangi kayıt paketinin ilgilerini çektiğini sorun.

LifeWave ile İlk 7 Gününüze Özel Kontrol Listesi



Bunları yaptınız mı?

- 30 ve 90 günlük hedeflerinizi belirlediniz mi?
- LifeWave İş Fırsatı seçimimde "Benim Nedenim" sorusuna cevap verdiniz mi?
- LifeWave ürün tanıtımı davetli listenizi oluşturduunuz mu?
- Tanıtımınız için tarih ve saat belirlediniz mi?
- Bütün potansiyel müşterilere tanıtım daveti gönderdiniz mi?
- Bütün potansiyel müşterilere www.lifewave.com adresinin bağlantısını gönderdiniz mi?
- Katılacaklarından emin olmak üzere davet gönderdiğiniz bütün kişilerle tekrar iletişime geçtiniz mi?
- Tanıtımınıza sosyal medyada yer verdiniz mi?
- İş Fırsatı PowerPoint sunumunu indirdiniz mi?
- İş Fırsatı videosunu indirdiniz mi?
- Tanıtımınızın üstünden geçtiniz mi?
- Tanıtımınız için gerekli kurulumları yaptınız mı?
- Ödeme planı broşürünü bastırdınız mı?
- Kayıt formlarını bastırdınız mı?

LifeWave Hakkında

- 2004 yılında kurulmuş bir şirket
- Doğrudan Satış Derneği (DSA) üyesi
- 2009, 2010 ve 2011 yıllarında Inc. Magazine'in En Hızlı Büyüyen Özel Şirketler listesine girdi
- Olimpik ve profesyonel atletler tarafından onaylandı
- Dünya genelinde 100'ü aşkın ülkeye hizmet veren sipariş karşılama merkezleri
- Sağlam araştırmalar ve 70'i aşkın klinik çalışma ile desteklenen sonuçlar
- Seçkin sağlık savunucusu, ünlü ve çok satan yazar Suzanne Somers tarafından onaylı
- Ağ pazarlama alanı genelinde en yüksek komisyon ödemeleri
- Tüm dünyada sağlık çalışanları tarafından önerilen teknoloji ve ürünler
- Bize özel ve patent aşamasında sağlık teknolojileri
- Gerçek ve anında sonuç verme kapasitesine sahip ürünler

LIFEWAVE