

LIFEWAVE®

一举成功

迈向您的第一个
LIFEWAVE 展示的 7 天



迈向您的第一个 LifeWave 展示的 7 天

创业可以很简单、直接和有趣！这份易于遵循的《一举成功》指南可在短短 7 天内帮助您加强起步和实现您的第一个目标。LifeWave 使您的第一个目标垂手可得，因为它只专注于一个目标：那就是与他人分享您使用 LifeWave 产品的个人体验。

现在，您只需要遵循所提供的步骤，您就踏上了通往成功的道路。



LIFEWAVE 公司：

主网站：lifewave.com
培训网站：lifewavetraining.com

美国客户服务：

上午8:30 - 下午5:30(太平洋标准时间) / 星期一—星期五
电话：+1(866) 202-0065
传真：+1(858) 459-9876
电子邮件：customerservice@lifewave.com

欧洲客户服务：

上午9:00 - 下午5:30(格林威治标准时间)/ 星期一—星期五
电话：+353 91 874 600
传真：+353 91 874 655
电子邮件：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: 用户名- LifeWaveCorporate



第一周活动的清单/日程表：

- 星期日：创建一张具有 25 个潜在客户的清单。
- 星期一：发送信息给潜在客户并邀请他们参与您的 CORSENTIALS 展示。
- 星期二：机遇拨电
下午6:00-下午6:30 太平洋标准时间
(832) 225-5052
PIN 码：952015#
- 星期三：参阅 LifeWave 网站、文献和后勤办公室的数据。
- 星期四：跟进您所邀请的人并确认他们会出席。
- 星期五：为您的展示做准备和打点一切。
- 星期六：主持您的第一个 LifeWave 展示！

我的直销商编号：

我的 URL: lifewave.com/



我的上线：

姓名：

电话/电子邮件：



目标：

我的 7 天 LIFEWAVE 目标是：主持一个 LifeWave CORSENTIALS 展示！

我的 30 天 LIFEWAVE 目标是：

我的 90 天 LIFEWAVE 目标是：

我的原因—我选择 LifeWave 商机的原因是：

- 我想赚更多钱
- 我想要有更多的自由时间
- 我想帮助别人过更好的生活
- 我想为世界作出贡献
- 我想当自己的老板
- 我想帮助带领其他人迈向成功
- 我想成为重视和支持我的企业的一分子

计划您的第一个 LifeWave 展示的 5 个简单步骤

1

创建您的清单

您最熟的 25 个人都是谁？

谁会对赚外快感兴趣？

谁与您一样热衷于健康和保健？

2

安排您的 LifeWave 展示

与您的上线一起挑选一个 4-7 天后的日期： _____

提示：周末最可能适合大多数人！

3

发送邀请函和有关 LiveWave 产品的信息给每一名潜在客户

在真正的展示开始前，发送邀请函和 LifeWave 网站链接给每名客户，以便他们熟悉 LifeWave 的产品、商机和观看商机的视频。

4

跟进并宣传您的展示！

拨电给每位您邀请的人并确认他们会出席。

使用社交媒体 (Facebook、Twitter、Google+ 等) 为您的 CORSENTIALS 展示宣传，并邀请更多人出席。

创建一个 Facebook 的活动帖子，然后邀请您所有的朋友！

通过电邮或短信发送邀请以告知所有您认识的人。

5

为您的展示做准备

在展示的几天前打点和准备好一切。

准备好产品，让出席者试用。

为您的展示下载商机Powerpoint演示文件。您可在后勤办公室中找到。

您和您的上线从头到尾彩排演示一遍，以确保展示活动更有条理。

练习如何展示产品。



主持您的 LifeWave 展示， 并尽情享受！

我的 联络人清单：

我所认识的人和其他可能对健康和保健产品有兴趣的人：

(如朋友、家人、同事、私人教练、营养师、创业者、邻居、健身的朋友。)



姓名：	展示日期：	跟进：
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.		

提示：问一问您联络的每个人，看看他们是否认识其他可能也有兴趣出席您的展示的人。您可以自己联络这些人，或让其他人邀请他们前来。这是收集更多潜在客户的绝妙方法！

邀请别人参与您的展示脚本范例



打电话：

(输入姓名)：您好。我是 (输入自己的姓名)。

我打电话来，是因为我最近的奇妙体验，我想与您分享这项经历，我的时间不多，但是我觉得您可能有兴趣知道...

提示：说话时记得微笑！即便您是通过电话沟通，对方无法看见您的脸部表情，但是微笑可让您听起来更兴奋、开心和友善。

范例：

IceWave (缓解疼痛) 贴片

...一个快速舒缓疼痛的产品 - 采用安全和天然的方法，不使用药物。我感觉好极了！我迫不及待想告诉您 IceWave 贴片产品是多么的方便和易于使用。

我会发送一封电邮给您，并随附我想让您观看的视频的链接。此外，我真的对我体验到的效果感到非常兴奋，我会在 (输入日期/时间) 安排一个聚会并分享我的体验，我想邀请您来参加。我就当作您会出席，而且会带一些朋友前来。

提示：尽量把通话时间缩短。一开始就告知您的时间不多。这会让对方更加想听您要讲的内容，因为他们知道通话不会占据他们很长的时间。

邀请别人参与您的展示脚本范例

接上一页...



电子邮件：

Silent Nights (助眠) 贴片

亲爱的 (输入姓名)：

我想通过简短的电邮告诉您我最近的奇妙体验！您知道我在近几年来都无法安稳入眠，而这些问题对我的整体健康带来负面影响。但是最近有人向我介绍了一套神奇的健康产品系统，不仅容易使用，而且还让我终于可以安稳入眠——不需服用任何药物或药丸！这产品令我太振奋了，所以我想与您和其他朋友一同分享更多的信息。为什么？因为我想让您也和我一样，在下次需要安稳睡眠时，感受这些贴片的神奇功效！我会在 (输入日期/时间) 在我的住处举办一个聚会，以介绍更多信息。期待见到您！

IceWave (缓解疼痛) 贴片

亲爱的 (输入姓名)：

我想通过简短的电邮告诉您我最近的奇妙经历！您知道我在过去几年来都一直忍受剧痛的折磨，但是最近我试用了一个奇妙的产品，完全解除了我的痛苦——而且它不是一种药物！这产品令我太振奋了，所以我想与您和其他朋友一同分享更多的信息。为什么？因为我想让您也和我一样，在下次需要快速舒缓疼痛时，感受这些贴片的神奇功效！我会在 (输入日期/时间) 在我的住处举办一个聚会，以介绍更多信息。期待见到您！

谢谢！

短信：

您好！我想邀请您参加我将在____举办的聚会。我刚体验了奇妙的经历，我想与所有的朋友和家人分享这项经历。期待您的到来，做好准备见证奇妙的产品！

提示：您可以在几天后再次通过电话、电邮或短信跟进。只需问问他们是否收到您的讯息，并再次邀请他们前来参与您的展示。强调会有多么好玩！如果他们无法出席，问一问他们，由于他们不得不错过您想分享的经历，您是否可以发送更多有关您的体验的信息给他们。

主持成功 LifeWave 展示的 5 个步骤！

所需物品清单：

- LifeWave 产品
- 计算机
- 网络连接
- 转销产品
- 商机Powerpoint演示文件
- 下载商机视频
- 加盟表
- 报酬计划手册
- 公司手册
- 团队成员分享见证

提示：不让展示时长超过 45 分钟，以便让人保持兴趣！



1

介绍和感谢

作为开场白，您和您的上线向大家致谢出席聚会，并分享您使用 LifeWave 的个人见证。

2

播放商机视频

视频是一个强效的工具，能在展示开始时吸引注意力。该视频可从您的后勤办公室 (Back Office) 下载。

3

展示产品和分享见证

例如，如果展示的是 IceWave，就把它贴到一位来宾身上，以减除疼痛。让这位来宾在贴上贴片后马上分享他或她的体验。

既然我们的产品立即见效，就让您的来宾在大约十分钟后分享他们的体验。大多数人会在数分钟后体验到健康效果。

4

让您的上线展示商机Powerpoint演示文件。

您的上线可以在计算机上展示Powerpoint演示文件。如果您没有计算机，您可以把Powerpoint演示文件打印出来，然后装订成册，分发给来宾。

5

让来宾加盟成为 LifeWave 会员！

展示钻石级、白金级和金牌加盟计划。让您的来宾选择他们感兴趣的加盟计划。

核对表 - 为您 使用 LifeWave 的最初 7 天而设

您是否已经.....

- 设定您的 30 天和 90 天的目标？
- 述说您选择 Lifewave 商机的“我的原因”？
- 创建了您的 LifeWave 产品展示的邀请表？
- 为您的展示安排日期和时间？
- 向您的每名潜在客户发送展示的邀请函？
- 向您的每名潜在客户发送 www.lifewave.com 的链接？
- 跟进以确保每人都出席？
- 在社交媒体上宣传您的展示？
- 下载商机Powerpoint演示文件？
- 下载商机视频？
- 从头到尾把您的展示练习了一遍？
- 为您的展示作了有关的设置？
- 打印了付款计划的手册？
- 打印了加盟表？

LifeWave 介绍

- 成立于 2004 年
- 直销协会 (Direct Selling Association, DSA) 的成员
- 分别在 2009 年、2010 年和 2011 年列入《公司》杂志成长最快的私营公司之一
- 奥运与专业运动员形象代言人
- 拥有多个订单执行中心，为世界各地超过100个国家和地区提供服务
- 我们的产品受到扎实的研究和超过 70 项临床研究所支持
- 获得知名的保健代言人、名人和畅销作家 Suzanne Somers 的背书
- 与其他网络营销公司相比，我们所付的佣金是最高的
- 我们的技术和产品得到全球各地的保健从业人员推荐
- 申请专利中的独家保健技术
- 能够显示真正和直接效果的产品

