



# 成功不是難事

首次 LIFEWAVE  
展示會的 7 天籌備期



# 7 天籌備首次 LifeWave 展示會

開創自己的事業可以是簡單、不複雜又有趣的事！這份易於遵行的「成功不是難事指南」旨在協助您有好的開始，並在短短7天內達成加入 LifeWave 後的第一個目標。LifeWave 使您輕鬆達成第一個目標，因為它聚焦於單一目的：與他人分享您使用 LifeWave 產品的經驗。

現在您只需要遵照此處提供的步驟，便已踏上成功之路。



## LIFEWAVE 公司：

主要網站：[lifewave.com](http://lifewave.com)  
培訓網站：[lifewavetraining.com](http://lifewavetraining.com)

### 美國客戶服務：

上午 8:30 至下午 5:30 (太平洋標準時間) / 週一至週五  
電話：+1(866) 202-0065  
傳真：+1(858) 459-9876  
電子郵件：[customerservice@lifewave.com](mailto:customerservice@lifewave.com)

### 歐洲客戶服務：

上午 9:00 至下午 5:30 (格林威治標準時間) / 週一至週五  
電話：+353 91 874 600  
傳真：+353 91 874 655  
電子郵件：[customerserviceeu@lifewave.com](mailto:customerserviceeu@lifewave.com)

FACEBOOK: [facebook.com/LifeWaveHQ](https://facebook.com/LifeWaveHQ)  
TWITTER: [twitter.com/LifeWaveNews](https://twitter.com/LifeWaveNews)  
LINKEDIN: [linkedin.com/company/lifewave-inc](https://linkedin.com/company/lifewave-inc)  
GOOGLE+: [plus.google.com/+LifeWave](https://plus.google.com/+LifeWave)  
PINTEREST: [pinterest.com/lifewavecorp/](https://pinterest.com/lifewavecorp/)  
INSTAGRAM: 使用者名稱 — LifeWaveCorporate



## 第一週活動時間表：

- 星期日：建立 25 位潛在客戶名單。
- 星期一：發送資訊給潛在客戶並邀請他們來參加展示會。
- 星期二：商機電話會議  
下午 6:00 至 6:30 (太平洋標準時間)  
(832) 225-5052  
個人身份識別碼：952015#
- 星期三：研讀 LifeWave 網站、文宣及後勤辦公室資料。
- 星期四：跟進聯絡您的邀請對象以確定他們會出席。
- 星期五：準備展示會，使其一切就緒。
- 星期六：主持首次 LifeWave 展示會！

直銷商編號：

個人網址：[lifewave.com/](http://lifewave.com/)



## 直屬上線：

姓名：

電話／電子郵件：



## 目標：

7 天 LIFEWAVE 目標：主持 LifeWave 展示會！

30 天 LIFEWAVE 目標：

90 天 LIFEWAVE 目標：

我的理由—我選擇 LifeWave 商業機會的理由：

- 我想要賺更多錢
- 我想要有更多自由時間
- 我想要幫助他人擁有更好的生活品質
- 我想要使世界有所不同
- 我想要自立門戶
- 我想要幫助別人邁向成功
- 我想要加入一家重視並支持我的公司

# 五個簡單步驟 規劃首次 LifeWave 展示會

1

## 建立名單

最熟識的 25 個人是誰？  
誰會對賺取額外收入有興趣？  
誰像您一樣熱衷於保健養生？

2

## 排定 LifeWave 展示會的日期

與直屬上線一起挑選日期，與現在相距 4 至 7 天為宜： \_\_\_\_\_  
要領：週末可能對大部分的人最適合！

3

## 發送邀請函和 LifeWave 產品資訊給每一位潛在客戶

在真正的展示會舉行之前，發送邀請函給每位賓客，同時提供 LifeWave 網站的連結，以便他們能熟悉 LifeWave 產品、商業機會並觀賞商業機會影片。

4

## 跟進推廣展示會！

致電您所邀請的每位人士並確認他們會出席。  
運用社交媒體（Facebook、Twitter、Google+ 等）來推廣您的展示會並邀請更多人來參加。  
建立 Facebook 活動專頁並邀請所有的朋友加入！  
發送電子郵件或文字簡訊邀請函給您認識的每一個人。

5

## 籌備展示會

在展示會舉行之前幾天將一切準備妥當。  
準備好可供大家試用的產品。  
下載商業機會 PowerPoint 以供簡報使用。可在您的後勤辦公室取得此項資料。  
您與直屬上線演練簡報流程，以便使展示會的進行更有條理。  
演練展示產品的方式。



# 主持 LifeWave 展示會， 並好好享受其中的樂趣！

# 我的 聯絡人名單：

我認識的人，以及其他可能會對保健產品有興趣的人：

(亦即朋友、家人、同事、私人教練、營養師、創業家、鄰居、健身房的友人。)



姓名：	簡報日期：	跟進聯絡：
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.		

**要領：**詢問您聯絡的每一個人是否有認識的其他人也會對參加展示會感興趣。您可以自行聯絡他們或請該位人士邀請他們同行。這是累積更多潛在客戶名單的好方法！

# 範本 邀請大家參加展示會的範例



## 打電話：

嗨，（插入名字）。我是（插入您的名字）。

我打電話來是因為發生了一件大事，我想要和你分享。我沒有太多時間，但我想你可能有興趣知道...

**要領：**說話時帶著微笑！由於您是在打電話，對方看不到您的面部表情，微笑有助於使您的聲音聽起來更興奮、愉快及友善。

## 範例：

### ICEWAVE（緩解疼痛）貼片

...讓我快速止痛的產品 – 使用安全天然的方式，不需要使用藥物。我覺得棒極了！我等不及要告訴你 IceWave 貼片用起來多麼簡易方便。

我會寄給你一封電子郵件，附有一段影片的連結，我希望你看一看。而且，我對自己體驗到的結果很滿意，所以我將在這個（插入星期幾／時間）辦個聚會，並想邀請你參加。我會把你算進來，而且可再多帶幾位客人。

**要領：**電話交談務必簡短。在一開始就要提到您沒有太多時間。這將有助於使對方更願意聆聽您需要說的事，因為他們知道這通電話不會佔用太多時間。

# 範本 邀請大家參加展示會的範例

(續上頁...)



## 電子郵件：

### SILENT NIGHTS (助眠) 貼片

親愛的 (插入名字)：

只是用一封簡短的電子郵件告訴你最近發生了一件驚人的事！如你所知，多年來我在晚上都無法好好睡覺，而且這類問題已影響到我的整體健康。但我最近接觸到一套很棒的保健產品，不僅易於使用，還讓我能擁有多年來最佳的夜間睡眠 – 不需要服用藥物或藥丸！我對這項產品太滿意了，因此想要與你及其他朋友分享更多相關資訊。為什麼？因為下次你需要一夜好眠時，我希望你使用了這些效果驚人的貼片後，能像我一樣讚嘆不已！我將在 (插入星期幾/時間) 在我家辦個聚會，告訴大家詳情。希望到時候能見到你！

### ICEWAVE (緩解疼痛) 貼片

親愛的 (插入名字)：

只是用一封簡信告訴你最近發生了一件驚人的事！如你所知，我已被惱人的疼痛困擾多年，但我最近試用了一款極棒的產品，幾分鐘之內就完全解除我的疼痛 – 而且它不是藥物！我對這項產品太滿意了，因此想要與你及其他朋友分享更多相關資訊。為什麼？因為下次你需要快速止痛時，我希望你使用了這些效果驚人的貼片後，能像我一樣讚嘆不已！我將在 (插入星期幾/時間) 在我家辦個聚會，告訴大家詳情。希望到時候能見到你！

謝謝！

## 文字簡訊：

你好！我將要辦個聚會，想要邀請你來參加 \_\_\_\_\_。我剛有過很棒的體驗，想要與所有的親朋好友分享。期待能見到你，一定會令你讚嘆不已！

**要領：**在打電話、發送電子郵件或文字簡訊之後一兩天，您可以再用電話、電子郵件或文字簡訊跟進聯絡。只要問他們是否收到您的訊息，並再次邀請他們參加展示會。強調這是件多麼有趣的事！如果他們不能前往，詢問能否發送給他們更多與您的體驗有關的資料，因為他們會錯過聆聽您的故事。

# 五個步驟 主持一場成功的 LifeWave 展示會！

## 必備項目清單：

- LifeWave 產品
- 電腦
- 上網裝置
- 可售產品
- 商業機會 PowerPoint
- 下載商業機會影片
- 入會表
- 報酬計劃小冊子
- 公司簡介小冊子
- 分享見證的團隊成員

要領：展示會時間控制在 45 分鐘之內，以免大家失去興趣！



1

### 引言及致謝

開場時由您和直屬上線謝謝賓客的光臨並分享您使用 LifeWave 的個人見證。

2

### 播放商業機會影片

影片是有力的工具，能在簡報一開始時就吸引大家的注意力。這段影片可從您的後勤辦公室 (Back Office) 下載。

3

### 展示產品並分享見證

例如，若是展示 IceWave 貼片，就貼在一位客人身上為其止痛。貼上後立刻讓這位客人分享其見證。由於我們的產品設計是會立即產生效果，大約十分鐘後即可請客人分享他們的體驗。相當多的人在幾分鐘之內便感受到逐漸增強的健康功效。

4

### 由直屬上線進行商業機會 PowerPoint 簡報

直屬上線可以用電腦來進行 PowerPoint 簡報。如果無法用電腦，只要將 PowerPoint 印出來並放在活頁夾內，就可製成商業文宣給客人閱覽。

5

### 邀請客人入會成為 LifeWave 會員！

說明鑽石級、白金級和黃金級入會計畫。請客人選擇他們有興趣的入會計畫。

# 處理事項核對清單

## 加入 LifeWave 後 7 天內完成

### 您是否已經...

- 設定 30 天及 90 天目標？
- 陳述「我的理由」— 為何選擇 LifeWave 商業機會？
- 建立 LifeWave 產品展示會的邀請名單？
- 排定展示會的日期及時間？
- 發送展示會邀請函給每位潛在客戶？
- 發送以下連結給每位潛在客戶：[www.lifewave.com](http://www.lifewave.com)？
- 跟進聯絡以確定每個人都會出席？
- 在社交媒體上宣傳您的展示會？
- 下載商業機會 PowerPoint 簡報？
- 下載商業機會影片？
- 演練展示會的進行流程？
- 為展示會做好準備？
- 列印報酬計畫小冊子？
- 列印入會表？

### LifeWave 簡介

- 成立於 2004 年、發展完善的公司
- 直銷協會 (Direct Selling Association, DSA) 的會員
- 於 2009、2010 和 2011 年名列 Inc. Magazine 成長最快速的私人企業
- 奧運及職業運動選手擔任代言人
- 多個訂單履行中心為全球超過 100 個國家提供服務
- 產品有紮實的研究及超過 70 項臨床研究為後盾
- 由倡導健康知名人士、名人及暢銷書作者 Suzanne Somers 代言
- 發放的佣金是所有網路行銷中最高者
- 科技和產品受到全球醫療保健業者的推薦
- 獨有、專利審核中的醫療科技
- 產品能顯現出真正的立即效果

