

Lanceringsgids

LifeVantage bedrijfsinformatie

Website: LifeVantage.com/nl-nl/

Virtuele: <https://evo-lifevantage.myvoffice.com/index.cfm>

Klantenondersteuning: 31-8-5888-1995 of nlsupport@LifeVantage.com

FB bedrijfspagina: Officiële LifeVantage distributeursgroep

Mijn ondersteuningsteam

Naam: _____ **#** _____

Naam: _____ **#** _____

Team FB-groepen

Zondag	Maandag	Dinsdag	Woensdag	Donderdag	Vrijdag	Zaterdag

Jouw succes

☐ Concentreer je

Schrijf 3 redenen op om mee te doen met LifeVantage.
Wat wil je en WAAROM wil je het?

1. _____
2. _____
3. _____

☐ Zorg dat je georganiseerd bent: "Jouw website"

Stel je LifeVantage-verwijzingssite in

1. Log in op info.lifevantage.com/index.cfm
2. Accountservices
3. Mijn verwijzingssite admin
4. (kies een naam) _____ .LifeVantage.com

☐ Raak vertrouwd

Word je eerste en beste klant. Begin met het maken van jouw verhaal met onze geweldige producten (onthoud dat je met een actieve inschrijving ongeveer 20% korting krijgt op de prijs zonder inschrijving). Vergeet niet dat je elke maand 200 PV aan producten moet verkopen als je jouw inkomsten wilt maximaliseren met het LifeVantage Verkoopcompensatieplan.

☐ Krijg vaardigheden

Bezoek www.LifeVantage.com/nl-nl/ voor informatie over producten en kansen om je te helpen ons bedrijf te begrijpen. Woon het volgende LifeVantage-evenement bij. Evenementen zoals Global Convention, Elite Academy, Regionale Tours en virtuele evenementen zijn de beste manier om training op elite-niveau te krijgen, te netwerken met andere distributeurs en de nieuwste producten en technologie van LifeVantage te bemachtigen. Registreer vandaag nog voor het volgende LifeVantage Global Event op www.LifeVantage.com/nl-nl/

Jouw pace

VERDIEN TOT €630 in PACESETTER BONUSSEN

Bereik Pro 2 met _____ **Verdien extra €90***

Blijf Pro 2 in _____ **Verdien extra €90***

Bereik Pro 3 met _____ **Verdien extra €225***

Blijf Pro 3 in _____ **Verdien extra €225***

1. Welke rang komt het meest overeen met jouw visie?

2. Realistisch hoeveel uur per week kunt u zich hiervoor inzetten?

3. Hoeveel geld wil je verdienen in de komende 30-90 dagen?

6 maanden? _____ 1 jaar? _____

*Ga voor meer details naar: <http://www.lifevantage.com/promotions/pacesetter-prom>

* De verkoopinkomsten van de Distributeur die in dit document worden vermeld, zijn potentiële brutolonen en niet na aftrek van andere bedrijfskosten en niet noodzakelijkerwijs representatief voor de actuele inkomsten, als die er zijn, die een Distributeur via het LifeVantage-verkoopcompensatieplan kan of zal verdienen. Een Distributeur's inkomsten zijn afhankelijk van individuele toewijding, werkinspanning en marktomstandigheden. LifeVantage garandeert geen inkomsten of rangsucces.

Jouw systeem - I.T.T. (Invitatie. Tool. Team.)

JE WORDT BETAALD VOOR PRODUCTVERKOPEN.

Hier is een 3-stappen systeem om je te begeleiden bij het verkopen van jouw product en het opbouwen van jouw team.

1e stap - Invitatie

Start een conversatie en kom er achter of ze er "OPEN" voor staan

- Open om te leren hoe ze controle over hun gezondheid kunnen nemen?
- Open om de controle over hun leven te nemen?

Vraag vervolgens: 'Heb je even de tijd om een video te bekijken?'

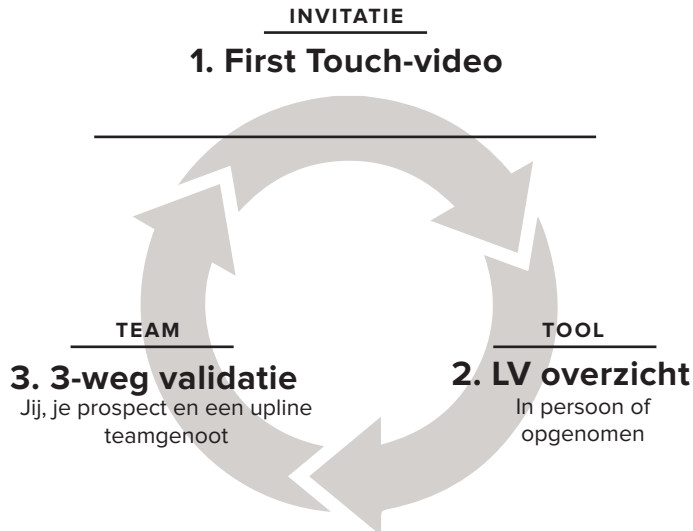
2e stap - Tool

Wat vond je het leukst aan wat je zag?

Sta je ervoor open om wat meer erover te leren?

3e stap - Team

"Hey (hun naam), ik ben blij dat je het geweldig vond wat je in het overzicht zag. Ik wil je voorstellen aan mijn zakenpartner (upline naam) ..., die al je vragen kan beantwoorden. Welke dag en tijd komt het beste uit om snel met ze te bellen?'



Afsluitscripten

1. "Is het duidelijk wat je moet doen of heb je mijn aanbevelingen nodig?"
2. "Dus wil je klant worden of meedoen als distributeur zoals ik?"
3. "Waar zie je jezelf op een schaal van 1-10 (1 is helemaal niet en 10 klaar om je aan te melden)?"

Jouw lijst

Schrijf 25 namen op van mensen met wie je de beste relatie hebt. Brainstorm over contacten die zouden worden aangetrokken tot de LifeVantage-producten en kansen. Werk samen met de eerste vijf prospects met je Business Mentor.

Naam	INVITATIE 1e Touch	TOOL Overzicht	TEAM 3-weg		INVITATIE 1e Touch	TOOL Overzicht	TEAM 3-weg
1.	☐	☐	☐	14.	☐	☐	☐
2.	☐	☐	☐	15.	☐	☐	☐
3.	☐	☐	☐	16.	☐	☐	☐
4.	☐	☐	☐	17.	☐	☐	☐
5.	☐	☐	☐	18.	☐	☐	☐
6.	☐	☐	☐	19.	☐	☐	☐
7.	☐	☐	☐	20.	☐	☐	☐
8.	☐	☐	☐	21.	☐	☐	☐
9.	☐	☐	☐	22.	☐	☐	☐
10.	☐	☐	☐	23.	☐	☐	☐
11.	☐	☐	☐	24.	☐	☐	☐
12.	☐	☐	☐	25.	☐	☐	☐
13.	☐	☐	☐				

Onafhankelijke LifeVantage-distributeurs zijn geen werknemers en de resultaten zullen op een breed spectrum variëren. De voorbeelden hier zijn geen garanties voor uw persoonlijke resultaten. Hard werken, vaardigheden, invloed, houding en zelfs marktomstandigheden kunnen allemaal van invloed zijn op de prestaties van distributeurs. Raadpleeg het LifeVantage Annual Earnings Statement voor meer informatie.

Wissen & herhalen

Herhaal deze lanceringsgids met een nieuwe lijst van 25 namen gedurende je eerste 90 dagen of totdat je Pro 3 bereikt.

Geheugenopfrisser

Gebruik de volgende geheugenopfrisser samen met tools zoals je Facebook-, Instagram-, LinkedIn- en telefonische contacten. Beoordeel niemand voordat je ze op je lijst zet. Iedereen verdient een kans.

Zakelijk/werk

- Slagen in netwerkmarketing
- Hebben niet gekregen wat ze wilden in netwerkmarketing
- Deelgenomen aan partyplannen
- Geïnteresseerd in directe verkoop
- Ondernemend ingesteld
- Verkopers op commissiebasis
- Gemotiveerd door geld
- Ex-bazen
- Lokale ondernemers
- E-commerce verkopers
- Internet marketeers
- Influencers op sociale media
- Medewerkers
- Oud-medewerkers
- Heeft parttime banen
- Gaat binnenkort met pensioen!
- Werkt veel uren/nachtdiensten

Gemeenschap

- Bankbediendes
- Autoverkoper
- Tandartsen die je kent
- Vrijwilligers
- Je chiropractor
- Je huisarts
- Je accountant
- Je verzekeringsagent
- Makelaars
- Hypotheekbankiers
- Leden van de kerk
- Vermogende personen die je kent
- Je kapper
- Je nagel- of medspa-schoonheidsmensen
- De leraren van je kinderen
- Je burens

Familie

- Directe familie
- Uitgebreide familie
- Familie van echtgenoten van getrouwde kinderen
- Familie van je echtgenoot(o)

Sociaal netwerk

- Beste vrienden
- Huwelijksfeest (je bruidsmeisjes/bruidsjonkers)
- Studievrienden
- Vrienden van je ouders/schoonouders
- Vrienden van de middelbare school
- Facebookcontacten waar je al een tijdje niet mee hebt gesproken
- Oude vrienden waar je geen contact meer mee hebt
- Je persoonlijke mentor
- Aan wie vraag je hulp?

Gezondheid

- Koopt supplementen
- Bezorgt over ouder worden
- Probeert altijd nieuwe dingen (biohacker)
- Atletiek/sportfanaat/traint veel
- Geïnteresseerd in fitness
- Wil gezonder zijn
- Zorgverleners
- Sportschooleigenaren
- Persoonlijke trainers
- Gezondheidscoaches

Algemeen/div.

- Millennials
- Gen X
- Babyboomers
- Zou jou helpen en ondersteunen
- Wil het inkomen aanvullen
- Gepensioneerd
- Wil meer reizen
- Koopt graag dingen
- Iemand die je respecteert
- Helpt graag mensen
- Gek op technologie
- Wie in een ander land woont (waar LifeVantage zich in bevindt, hint: kijk op de vlag linksboven op LifeVantage.com om onze open markten te zien)
- Adreslijst kerstkaarten
- Oude businesskaartjes

