

LifeVantage®

NEDERLAND

The
proven
plan

Jouw blauwdruk voor een succesvolle lancering

Welkom bij LifeVantage.

Deze blauwdruk helpt je om het enthousiasme van je start om te zetten in een sterke eerste 90 dagen.

Je lanceringsperiode bestaat uit de maand van je inschrijving plus de drie daaropvolgende volledige kalendermaanden.

In deze periode is de focus eenvoudig: onderneem consequent actie, ontwikkel sterke gewoonten en ontdek welke activiteiten je business vooruithelpen.

Iedereen begint bij LifeVantage met een eigen visie op wat deze business kan worden. Deze blauwdruk geeft je een duidelijk pad om die visie te realiseren. Hier vind je een eenvoudig stappenplan dat je helpt om:

- Snel van start te gaan
- Contact te leggen met je Upline Support Team
- Je prospectlijst op te bouwen
- Te leren hoe je mensen uitnodigt om meer over LifeVantage te ontdekken
- Jouw verhaal en het verhaal van LifeVantage te delen
- Met vertrouwen op te volgen
- Nieuwe Consultants en Klanten snel op weg te helpen
- Verantwoordelijkheid te nemen voor je doelen

Inhoudsopgave

1. CHECKLIST OM TE BEGINNEN	7
2. DATABASE	13
3. UITNODIGEN	17
4. VERTEL HET VERHAAL	20
5. OPVOLGING	21
6. BEZWAREN WEGNEMEN EN AFRONDEN	23
7. VERANTWOORDELIJKHEID	25

CHECKLIST OM TE BEGINNEN



Verantwoordelijkheid staat centraal.

Gebruik deze blauwdruk als je leidraad en blijf gedurende je lanceringsperiode gericht op consequente activiteit. Elke actie die je onderneemt helpt je momentum op te bouwen en dichterbij SC1 te komen.

Het proces voor het opbouwen van je business

ON-THE-JOB TRAINING (OJT)

Een LifeVantage-business opbouwen leer je door te doen.

Daarom is je Upline Team er om je te helpen actie te ondernemen, de basis te oefenen en gaandeweg meer vertrouwen te krijgen.

On-the-Job Training (OJT) is een eenvoudige manier om de business te leren door echte activiteiten uit te voeren. In plaats van alles zelf te proberen uit te zoeken, neem je met ondersteuning deel aan het proces.

Je hoeft op dag één niet alles te weten. Het doel is om in beweging te komen en door actie te leren.



1. Leer door te doen

Als nieuwe Consultant wordt niet van je verwacht dat je alles zelf uitzoekt. Sta open voor coaching, onderneem actie en werk nauw samen met je Upline Support Team om de basis van het opbouwen van je LifeVantage-business te leren.

Zie dit proces als een leertraject. Je Upline Support Team vertelt je niet alleen wat je moet doen. Het team helpt je de belangrijkste activiteiten te oefenen totdat je voldoende vertrouwen hebt om ze zelf uit te voeren.

Doorloop samen met je Upline Advisor de blauwdruk en leer onder meer hoe je:

- Je contactenlijst opbouwt
- Mensen uitnodigt om meer over LifeVantage te ontdekken
- Jouw verhaal, het verhaal van LifeVantage en nuttige tools van derden deelt
- Prospects opvolgt
- Vragen en bezwaren beantwoordt
- Nieuwe Consultants en Klanten op weg helpt

2. Herken businessbouwers

Terwijl je LifeVantage deelt en nieuwe Consultants verwelkomt, let je op wie actie onderneemt. Businessbouwers laten zien dat ze er klaar voor zijn door trainingen bij te wonen, vragen te stellen, anderen uit te nodigen en de stappen in deze blauwdruk te oefenen. Wanneer je die activiteit ziet, help je hen de volgende stap te zetten.

3. Bouw op door anderen te helpen succesvol te lanceren

Terwijl je de blauwdruk doorloopt, wordt het proces voor het opbouwen van de business steeds vertrouwd. Hoe comfortabeler je wordt met de stappen, hoe eenvoudiger het wordt om nieuwe Consultants te helpen deze te herhalen.

Zo helpt OJT je business groeien: je ziet het proces in actie, oefent het met ondersteuning, krijgt vertrouwen om het zelfstandig te doen en leert daarna nieuwe Consultants hetzelfde te doen.

Blijf de eerste 90 dagen gericht op eenvoudige, herhaalbare activiteiten:

- | | |
|------------------|-------------------------------------|
| • Contact leggen | • Opvolgen |
| • Uitnodigen | • Inschrijven |
| • Delen | • Het proces met anderen dupliceren |

Het On-The-Job Training (OJT)-Proces

DE EERSTE STAP

DE TWEEDE STAP

DE DERDE STAP

100%
ADVISOR

50% JIJ

50%
ADVISOR

100%
J1J

Checklist om te Beginnen

DAG 1

- ☐ Rond je inschrijving als LifeVantage Consultant af en log in op je account en backoffice.
- ☐ Neem contact op met je Upline Advisor en Upline Support Team.
- ☐ Schrijf duidelijke doelen op voor wat je tijdens je lanceringsperiode wilt bereiken.
- ☐ Bepaal je WAT en WAAROM (gaat het om extra inkomen, gezondheid, sparen, kinderen, enz.?).
- ☐ Bekijk hoe je SC1 kunt behalen en maak dit een doel voor je lanceringsperiode.
- ☐ Begin je Database door je eerste 50 contacten op te schrijven.
- ☐ Nodig binnen de komende 48 uur 3–5 mensen uit om te kijken.
- ☐ Plan je eerste gesprek met behulp van het OJT-proces. Dit kan persoonlijk of via Zoom.
- ☐ Gebruik LifeVantage-producten consequent om op basis van je eigen ervaring vertrouwen op te bouwen.
- ☐ Begin je prospectieactiviteiten bij te houden.

DAG 2

- ☐ Nodig nog 3–5 mensen uit om te kijken.
- ☐ Houd bij met wie je contact hebt opgenomen en wanneer je wilt opvolgen.
- ☐ Log in op je backoffice-account om je persoonlijke website en beschikbare tools te bekijken.
- ☐ Sluit aan bij de communicatiekanalen van het bedrijf en je team, zodat je weet waar je gesprekken, trainingen en updates kunt vinden.
- ☐ Plan elke dag tijd in om aan je LifeVantage-business te werken.
- ☐ Bestudeer het Proven Plan en blijf samenwerken met je Upline Advisor.

Focus in de eerste week

Je eerste week draait om in beweging komen. Richt je op eenvoudige acties die je helpen momentum op te bouwen:

- ☐ Neem contact op met je Upline Advisor en Support Team
- ☐ Begin namen toe te voegen aan je Database-lijst
- ☐ Nodig mensen uit om LifeVantage te bekijken

Inschrijvingsproces

INSCHRIJVING VAN CONSULTANTS

Wanneer iemand klaar is om Consultant te worden, ondersteun je die persoon bij de eerste stappen.

HELP HEM OF HAAR OM:

- Zich in te schrijven via jouw persoonlijke verwijzingslink of website
- De inschrijvingsoptie te kiezen die bij zijn of haar doelen past
- Zich in te schrijven met een Subscription met producten die hij of zij graag wil gebruiken
- De waarde te begrijpen van zelf een productgebruiker te zijn
- Het Proven Plan te gaan gebruiken

INSCHRIJVING VAN KLANTEN

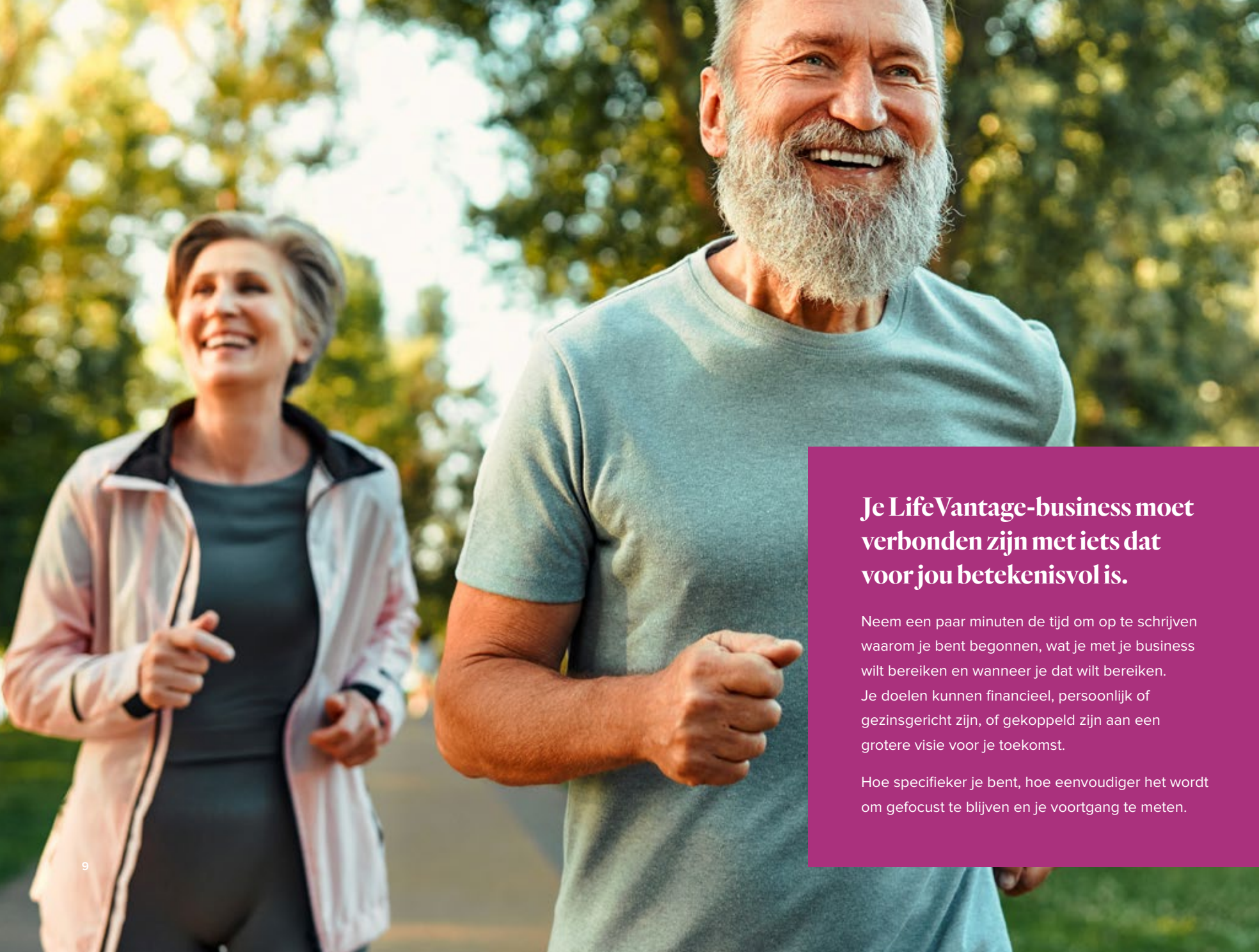
Niet iedereen is klaar om Consultant te worden. Soms is de beste eerste stap iemand als Klant een geweldige productervaring te laten hebben.

HELP HEM OF HAAR OM:

- Zich via jouw website in te schrijven
- Producten te kiezen die aansluiten bij zijn of haar doelen
- Te begrijpen hoe de producten worden gebruikt en wat hij of zij kan verwachten
- Een Subscription in te stellen om zoveel mogelijk te besparen

Houd het eenvoudig

Mensen hoeven niet alle details in één keer te kennen. Het doel is om hen te helpen de juiste volgende stap te zetten en met vertrouwen te beginnen.



**Je LifeVantage-business moet
verbonden zijn met iets dat
voor jou betekenisvol is.**

Neem een paar minuten de tijd om op te schrijven waarom je bent begonnen, wat je met je business wilt bereiken en wanneer je dat wilt bereiken. Je doelen kunnen financieel, persoonlijk of gezinsgericht zijn, of gekoppeld zijn aan een grotere visie voor je toekomst.

Hoe specifieker je bent, hoe eenvoudiger het wordt om gefocust te blijven en je voortgang te meten.

Doelen en Doelstellingen

Vraag jezelf af:

- Waarom heb ik ja gezegd tegen LifeVantage?
- Wat wil ik met deze business bereiken?
- Wat wil ik tijdens mijn lanceringsperiode bereiken?
- Wat zouden extra inkomen, vertrouwen of momentum in mijn leven mogelijk maken?
- Welk extra inkomen zou op dit moment verschil voor mij maken?
- Welk extra inkomen zou een groot verschil in mijn leven maken?
- Welke doelen op langere termijn wil ik met deze business ondersteunen?

Mijn lanceringsdoelen

- Mijn eerste Consultant inschrijven
- Mijn eerste Klant inschrijven
- SC1 behalen tijdens mijn lanceringsperiode
- Vertrouwen opbouwen in het delen van de producten en de business
- Een consistente wekelijkse inkomstenstroom creëren
- Een sterke basis leggen voor groei op lange termijn

Doelen stellen

Business-Partners

Nu je je doelen hebt bepaald, is het tijd om contact te leggen met de mensen die je kunnen helpen ze te bereiken.

Je Upline Advisor en Upline Support Team zijn er om je te helpen:

- **VRAGEN TE BEANTWOORDEN**
- **UITNODIGINGEN TE OEFENEN**
- **OPVOLGGESPREKKEN TE ONDERSTEUNEN**
- **TOOLS EN HULPMIDDELEN TE DELEN**
- **VERTROUWEN OP TE BOUWEN TERWIJL JE LEERT**



Actiestap

Schrijf de namen en contactgegevens op van de mensen in je Upline Support Team en neem vroegtijdig contact met hen op. Sla hun gegevens op in je telefoon en blijf gedurende je lanceringsperiode verbonden.

	NAAM	TELEFOONNUMMER	E-MAILADRES
PERSOONLIJKE INSCHRIJVER			
SUPPORT TEAM			
SUPPORT TEAM			
SUPPORT TEAM			

Database

BOUW JE LIJST OP

Je netwerk is een van de belangrijkste onderdelen van je business. Met een Database kun je de mensen die je kent ordenen, gesprekken bijhouden en doelgericht stappen zetten om je business op te bouwen.

Het doel is eenvoudig: schrijf zoveel mogelijk namen op.

YJE EERSTE DOEL:

50 namen. Je uiteindelijke doel is 200–300 namen.

Beoordeel in deze fase niet vooraf wie wel of niet geïnteresseerd zal zijn. Begin gewoon met de mensen die je kent en blijf je lijst in de loop van de tijd aanvullen. Gebruik de geheugensteun op de volgende pagina om je lijst samen te stellen.

Geheugensteun voor je Database

Familie en vrienden

- Neven en nichten
- Familieleden van je partner
- Oude vrienden met wie je het contact bent verloren
- Ouders van vrienden van je kinderen

Sociale en maatschappelijke contacten

- Mensen op je lijst voor feestdagenkaarten
- Mensen die fondsenwerving of vrijwilligerswerk doen
- Actieve netwerkers
- Mensen die niet tevreden zijn met hun baan

Werk- en professionele contacten

- Leden van de Kamer van Koophandel
- Opgeslagen visitekaartjes
- Succesvolle netwerkmarketeers
- Mensen met een eigen bedrijf

Blijf je lijst aanvullen door elk deel van je leven langs te gaan:

- | | |
|--------------|--------------------------|
| • School | • Sociale media |
| • Werk | • Kerkelijke gemeenschap |
| • Familie | • Buurt |
| • Sportteams | • Eerdere banen |

Herinnering:

Maak je niet druk over de vraag of iemand ja zal zeggen. Op dit moment bouw je alleen je lijst op. Gebruik deze pagina om je eerste 50 namen en hun contactgegevens op te schrijven.

Uitnodigen

Uitnodigen is een van de belangrijkste vaardigheden die je in je LifeVantage-business ontwikkelt. Hoe meer mensen je uitnodigt om te kijken, hoe meer kansen je creëert en hoe sterker je business kan worden.

Het doel van een uitnodiging is eenvoudig: vraag iemand om meer te ontdekken. Je hoeft niet alles uit te leggen. Jouw rol is het gesprek te openen en mensen naar de volgende stap te begeleiden, of dat nu een video, een Zoom-gesprek, een productgesprek of een andere goedgekeurde tool is.

Twée Belangrijke Dingen om te Onthouden

1. WEES DE BOODSCHAPPER, NIET DE BOODSCHAP

Gebruik tools, ondersteuning van derden en goedgekeurde hulpmiddelen om de informatie te delen. Zorg altijd dat je iemand ergens voor kunt uitnodigen: een persoonlijke bijeenkomst, Zoom-bijeenkomst, vooraf opgenomen bericht of presentatie, enz.

2. HOUD HET EENVOUDIG EN OPRECHT

Mensen reageren op authenticiteit. Je hebt geen perfect script nodig, alleen een natuurlijke en zelfverzekerde uitnodiging.



Belangrijk Punt

Geef je prospect altijd een duidelijke volgende stap. Als iemand een video bekijkt, plan dan een opvolging. Als iemand aan een gesprek deelneemt, verwijst hem of haar naar een nuttig hulpmiddel of plan het volgende contactmoment. Laat het gesprek niet open eindigen; geef iemand iets eenvoudigs om te doen voordat je opnieuw contact opneemt.

Voorbeelden Van Uitnodigingen

Uitnodiging voor een live of virtueel gesprek

“Ik heb onlangs een grote verandering in mijn loopbaan gemaakt en ben mijn eigen business met LifeVantage gestart. Daarbij moest ik aan jou denken. Ik zou graag delen wat ik aan het leren ben en horen wat jij ervan vindt. Zou je ervoor openstaan om er even naar te kijken?”

“Ik ben met iets nieuws bezig op het gebied van mijn gezondheid en werk. Ik neem contact op met een paar mensen voor wie ik veel respect heb om er iets over te vertellen. Als ik je een kort overzicht stuur, zou je er dan naar willen kijken?”

“Hé, wat doe je morgen/vanavond? Ik neem contact op met een paar mensen van wie ik weet dat gezondheid en anderen helpen belangrijk voor hen zijn. Ik zou je graag laten zien waar ik enthousiast over ben en waar ik mee bezig ben. Mag ik je een uitnodiging sturen om het te bekijken?”

Uitnodiging voor een gesprek over de business

“Ik ben onlangs naast mijn andere werk een business met LifeVantage gestart en praat met een paar mensen die er misschien naar willen kijken. Het is misschien wel of niet iets voor jou, maar ik hoor graag je mening. Zou je openstaan voor een kort overzicht?”

Uitnodiging voor een video of tool

Soms is de eenvoudigste volgende stap om een kort, goedgekeurd hulpmiddel te sturen en daarna op te volgen. Bijvoorbeeld: “Ik stuur je graag een kort overzicht van wat ik met LifeVantage doe. Bekijk het wanneer je een paar minuten hebt, dan neem ik morgen contact met je op om te horen wat je ervan vond.”

HOUD HET EENVOUDIG:

- Stuur de tool
- Plan een opvolging
- Volg ook daadwerkelijk op

Evenementen

Een van de beste manieren om tijdens je lanceringsperiode momentum op te bouwen, is betrokken te blijven bij wat er binnen LifeVantage en je team gebeurt. Training bouwt vertrouwen op. Evenementen versterken je overtuiging. De community creëert momentum.

GEbruik LIFEVANTAGE-EVENEMENTEN EN -TOOLS OM:

- Je overtuiging te versterken
- Op de hoogte te blijven
- De business te leren kennen
- Contact te leggen met andere Consultants
- Je kennis van de producten en de business te verdiepen

MAAK ER EEN PRIORITEIT VAN OM OP DE HOOGTE TE Blijven van:

- Updates en aankondigingen van het bedrijf
- Teamtrainingen
- Virtuele en fysieke evenementen
- Producteducatie
- Training over het compensatieplan
- Ondersteunende hulpmiddelen voor je lancering

Soorten Bijeenkomsten

Van één-op-één-gesprekken tot grotere evenementen: er zijn veel manieren om LifeVantage te delen. Elke vorm helpt mensen om meer te ontdekken en verder te gaan.

ON-THE-JOB TRAINING-GESPREKKEN

Deze eenvoudige gesprekken vinden plaats tussen jou, je prospect en je Upline Support Team. Dit kan persoonlijk, telefonisch of via Zoom.

BIJEENKOMST THUIS OF VIRTUEEL

Een kleinschalige setting waarin gasten meer kunnen leren over de producten, het bedrijf en de mogelijkheid.

BEDRIJFS- OF TEAMEVENEMENT

Virtuele of fysieke evenementen kunnen de overtuiging versterken, informatie bieden en momentum creëren voor zowel nieuwe als ervaren Consultants.

Houd Het Delen Eenvoudig

Er is niet één perfecte manier om LifeVantage te delen. Het belangrijkste is dat je mensen helpt op een eenvoudige en comfortabele manier de volgende stap te zetten.

GEbruik DE VORM DIE HET BESTE PAST BIJ DE RELATIE EN HET MOMENT:

- Een één-op-één-gesprek
- Een driegesprek
- Een Zoom-gesprek
- Een klein evenement
- Een opvolggesprek

Nogmaals: je hoeft niet alles tegelijk te doen. Het doel is om het gesprek vooruit te blijven bewegen.

Vertel Het Hele Verhaal

Verhalen helpen mensen te begrijpen hoe LifeVantage deel van hun leven zou kunnen uitmaken. Jouw persoonlijke verhaal brengt de business op een echte manier tot leven, en het verhaal van LifeVantage helpt mensen het bedrijf, de producten en de mogelijkheid te zien.

Je hoeft niet alles perfect uit te leggen. Richt je erop het verhaal zo te delen dat mensen er graag beter naar willen kijken.

JOUW VERHAAL

Begin met je eigen verhaal. Vertel wie je bent, wat je vóór LifeVantage zocht, welk probleem of welke behoefte je wilde aanpakken en waar je nu enthousiast over bent.

- Wie je bent
- Wat je professioneel doet of deed
- Waarom je ja hebt gezegd tegen LifeVantage
- Wat er is veranderd of wat je hoopt dat LifeVantage je helpt te creëren
- Hoe je over je toekomst denkt

HET LIFEVANTAGE-VERHAAL

Gebruik goedgekeurde tools en video's om het grotere verhaal van LifeVantage uit te leggen. Dit kan informatie omvatten over het bedrijf, de producten, de Science of Activation en waarom dit een interessant moment is.

HOE CONSULTANTS KUNNEN VERDIENEN

Zodra iemand het verhaal begrijpt, help je hem of haar te zien hoe de business werkt en hoe Consultants kunnen verdienen.* Werk samen met je Upline Advisor om de basis van het Evolve Compensation Plan te leren, zodat je dit duidelijk kunt uitleggen met goedgekeurde hulpmiddelen.



Opvolging

De meeste mensen zeggen niet meteen ja wanneer ze voor het eerst over de mogelijkheid of het product horen. Dat is normaal. Blijf contact houden, beantwoord vragen en help mensen de volgende stap te zetten wanneer ze er klaar voor zijn.

Type 1: Directe Opvolging

Nadat iemand een video heeft bekeken, aan een gesprek heeft deelgenomen, een bijeenkomst heeft bijgewoond of een product heeft geprobeerd, volg je snel op.

NUTTIGE VRAGEN VOOR DE OPVOLGING:

- “Wat viel je het meest op?”
- “Wat vond je het beste aan wat je hebt gezien?”
- “Heb je aanvullende informatie nodig om een beslissing te kunnen nemen?”
- “Ben je meer geïnteresseerd in de producten, de business of beide?”

DIE VOLGENDE STAP KAN BIJVOORBEELD ZIJN:

- Een goedgekeurde video bekijken of een tool doornemen
- Deelnemen aan een opvolggerek of Zoom-gesprek
- Productmonsters proberen of een productgesprek voeren
- De inschrijvingsopties bespreken
- Contact leggen met je Upline Advisor of Upline Support Team



Belangrijk Punt

Always give prospects a clear next step before you connect again. Don't leave the conversation open-ended. Give them something simple to do, review, or attend so the next touchpoint already has a purpose.

Type 2: Opvolging op Langere Termijn

Niet iedereen is meteen klaar. Sommige mensen hebben meer tijd, meer informatie of een andere levensfase nodig. Blijf contact houden en houd de relatie warm.

ENKELE HERINNERINGEN:

- Vat “nu nog niet” niet persoonlijk op
- Volg op een natuurlijke en consequente manier op
- Deel waar passend updates, verhalen of tools
- Houd je gesprekken bij, zodat je weet wanneer je opnieuw contact kunt opnemen

Opvolging is geen druk uitoefenen. Het is onderdeel van mensen goed helpen en vertrouwen op lange termijn opbouwen.

Opvolgtracker

Bezwaren Wegnemen

Vragen en bezwaren zijn een normaal onderdeel van het proces. Wanneer iemand twijfelt, haast je dan niet om meteen te antwoorden of te overtuigen. Luister eerst, begrijp wat iemand tegenhoudt en help die persoon de juiste volgende stap te vinden.

DE MEESTE BEZWAREN KOMEN NEER OP EEN PAAR EENVOUDIGE VRAGEN:

- Werkt dit voor mij?
- Is dit het juiste moment?
- Weet ik genoeg om vertrouwen te hebben?
- Kan ik dit echt?

Stel vragen

“Vertel me daar eens wat meer over.”

Toon begrip

“Ik begrijp waarom je je zo zou voelen.”

Deel je ervaring

“Dat was in het begin ook een van mijn vragen...”

Gebruik Feel–Felt–Found

“Ik begrijp hoe je je voelt. In het begin voelde ik me ongeveer hetzelfde, en wat ik ontdekte was...”

Herinnering

Je hoeft niet op alles een antwoord te hebben. Gebruik goedgekeurde hulpmiddelen en schakel je supportteam in wanneer dat nodig is.



Afronden

Afronden betekent simpelweg dat je iemand helpt te bepalen wat voor hem of haar de beste volgende stap is. Het hoeft niet opdringerig of ongemakkelijk te voelen. Als iemand geïnteresseerd is, help je hem of haar verder. Als iemand nog niet klaar is, ga dan terug naar het gedeelte over bezwaren om te ontdekken wat kan helpen om dichter bij een beslissing te komen.

Eenvoudige Vragen om af te Ronden

“Hoe zie jij jezelf betrokken raken bij LifeVantage?”

“Ben je meer geïnteresseerd in de producten, de business of beide?”

“Zou het helpen als ik de opties met je doorneem?”

“Wat voelt voor jou als de beste volgende stap?”

ALS ZE ER KLAAR VOOR ZIJN, HELP JE HEN OM

- Te beginnen
- De juiste inschrijvingsroute te kiezen
- Te weten wat ze vervolgens kunnen verwachten
- Met het Proven Plan aan de slag te gaan

Verantwoordelijkheid

Verantwoordelijkheid nemen voor jezelf is een essentiële levensvaardigheid en cruciaal voor het opbouwen van je LifeVantage-business. Je lanceringsperiode is een korte periode met veel potentieel. Hoe consequenter je bent in je activiteiten, hoe meer momentum je kunt creëren.

Notities over verantwoordelijkheid

HOUD DE BASIS BIJ

- Wie je hebt uitgenodigd
- Welke informatie je hebt gedeeld
- Wie je hebt opgevolgd
- Wie zich heeft ingeschreven
- Wat voor elke persoon de volgende stap is



Pad naar mogelijkheden

Om SCi te behalen

Moet je Active zijn	✓
Sales Volume	300
Group Sales Volume	2,000
Maximum Volume Requirement	1,500
Personal Purchase Requirement	40 SV

MAAND

1

Lanceer je business

♦ JOUW INSCHRIJVING

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

♦ SCHRIJF PERSOONLIJK IN

1 Consultant

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

1 nieuwe Klant

Healthy Glow Pack 140 SV

♦ PERSONAL PURCHASE REQUIREMENT

1 Consultant

Minimaal 40 SV

(voldaan via de Healthy Glow Enrollment Pack van 150 SV in de inschrijvingsmaand)

♦ GEÏLLUSTREERD TOTAAL 440 GSV

MAAND

2

Bouw momentum op

♦ PERSONAL PURCHASE REQUIREMENT

Minimaal 40 SV

♦ SCHRIJF PERSOONLIJK IN

2 Consultants

Healthy Glow Enrollment Packs 300 SV

2 nieuwe Klanten

Healthy Glow Packs 280 SV

♦ BEHOUD

Consultant uit maand 1

Subscription 140 SV

Klant uit maand 1

Subscription 140 SV

Consultant uit maand 1 schrijft 1 Consultant in

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

Consultant uit maand 1 schrijft 1 nieuwe Klant in

Healthy Glow Pack 140 SV

♦ GEÏLLUSTREERD TOTAAL 1,190 GSV

MAAND

3

Creëer duurzame groei

♦ PERSONAL PURCHASE REQUIREMENT

Minimaal 40 SV

♦ SCHRIJF PERSOONLIJK IN

2 Consultants

Healthy Glow Enrollment Packs 300 SV

2 nieuwe Klanten

Healthy Glow Packs 280 SV

♦ BEHOUD

2 Consultants uit maand 2

Subscriptions 280 SV

2 Customers uit maand 2

Subscriptions 280 SV

Consultant uit maand 1 schrijft

1 Consultant + 1 Klant 290 SV

Twee Consultants uit maand 2 schrijven elk

1 Consultant + 1 Klant 580 SV

♦ GEÏLLUSTREERD TOTAAL 2,050 GSV



RANGVOORUITGANG NAAR SC1

RANGGROEI LEIDT TOT MEER

SC1 - Je eerste halte

MC1 - Growth Summit-leiderschapstraining

EC1 - Executive Destination-incentivereis

EC2 - My Life Venture: deel je verhaal

Presidential - Meer erkenning, ervaringen en nalatenschap

Prospectvolgblad

Noteer in de vakken hieronder de namen van mensen die je uitnodigt om LifeVantage te bekijken. Gebruik deze ruimte ook om de namen bij te houden van mensen die je opvolgt. Meestal zijn er minstens 5–6 opvolgmomenten nodig voordat je contactpersoon zich inschrijft. Je doel is: Basic Track - 3/dag; Pro Track - 5/dag.

Volgblad Voor Bijenkomsten

Vertel het verhaal: jouw verhaal, het verhaal van het bedrijf en hoe zij geld kunnen verdienen. Je doel is om 5 presentaties per maand te geven op de Basic Track en 15 per maand op de Pro Track. Gebruik de onderstaande tabel om nauwkeurig bij te houden aan wie je als Advisor presentaties geeft.



Jouw lancering begint nu

GEFELICITEERD!

Je hebt het LifeVantage Proven Plan doorlopen.

Nu komt het belangrijkste deel: het in de praktijk brengen.

Het Proven Plan is gebaseerd op acties die duizenden LifeVantage Consultants hebben geholpen hun business te lanceren, momentum op te bouwen en succes te behalen. Het proces is eenvoudig, maar werkt alleen zolang jij aan je business werkt.

De Volgende E.R.A. in je Leven:

TIJDENS JE LANCERING PERIODE

- **Enroll** schrijf nieuwe Consultants en Klanten in
- **Retain** help je nieuwe Consultants en Klanten de producten consequent te blijven gebruiken
- **Advance** bouw je business consequent op en help anderen hetzelfde te doen

Terwijl je je lanceringsperiode doorloopt, onthoud dat succes draait om het consequent uitvoeren van de juiste activiteiten. Elk gesprek, elke opvolging, elke nieuwe Consultant die je helpt lanceren en elke Klant die je helpt, brengt je een stap dichterbij je doelen.

We hopen dat je aan het einde van je lanceringsperiode SC1 hebt behaald, omdat dit laat zien dat je de gewoonten, het vertrouwen en het momentum opbouwt die langdurig succes mogelijk maken.

Je kunt het Proven Plan steeds opnieuw gebruiken om je business vorm te geven. En onthoud... één gesprek kan het verschil maken.

Hoe heb ik in mezelf geïnvesteerd?

Wat heb ik geleerd? Hoe ben ik gegroeid? Welke nieuwe vaardigheden en welk vertrouwen heb ik ontwikkeld?

Hoe heb ik in mijn team geïnvesteerd?

Wie heb ik aangemoedigd, ondersteund en geholpen te lanceren? Hoe heb ik anderen geholpen succesvol te zijn?

Hoe heb ik in mijn business geïnvesteerd?

Heb ik consequent mijn contactenlijst opgebouwd, mensen uitgenodigd, opgevolgd en de LifeVantage-mogelijkheid gedeeld?

*dit is nog
maar het begin*

33

