

LifeVantage®

台灣

成功實證計劃

啟動成功事業的藍圖

歡迎來到LifeVantage!這個事業藍圖將幫助你在90天內將興奮轉化成有力的行動力。

啟動期是你入會當月的月份,再加上三個月,為你的啟動期。在這期間,要專注的事很簡單:持續行動、建立穩定的習慣、學習可以讓事業發展的行動計劃。每個人來到LifeVantage,對自己的事業發展各有不同的願景。這個藍圖是提供一個清楚的路徑,了解如何達到自己的目標。

你將在其中看到簡單、一步一步的系統幫助你。

- 迅速啟動
- 與你的上線支援團隊聯繫
- 建立潛在客戶清單
- 學習如何邀約人進一步了解LifeVantage
- 分享你的故事以及LifeVantage故事
- 如何有自信地跟進
- 幫助新顧問及顧客快速啟動
- 為自己的目標負責

目錄

1. 入門清單	9
2. 資料庫	16
3. 邀約	20
4. 分享故事	25
5. 跟進	26
6. 解決疑慮&締結	28
7. 責任	30



責任是一切的核心

將此藍圖作為指南，在啟動期內保持專注，持續行動力。每項行動都將幫助你累積動能，朝向SC2資深主任顧問目標更靠近。

建立事業的流程

在職訓練

建立LIFEVANTAGE事業是需要邊做邊學。這也是為什麼需要上線團隊協助接下來的行動、練習基本功，一路培養你的自信。

在職訓練是透過實際行動學習事業的簡易方式，不是讓你自行探索所有事，你會在實務操作的過程中都有團隊支援的陪伴。

你不需要在第一天就學所有事。目標是要開始行動，透過行動學習。



1. 邊做邊學

身為一位新顧問，不必獨自弄清楚所有事情。虛心受教、採取行動，與上線團隊緊密合作，學習建立LifeVantage事業的基本功。

把這個過程想像成是學徒培訓。你的上線團隊不會只告訴你要做什麼。他們會幫助你實際進行關鍵活動，直到你有信心可以單獨行動。

你的上線指導老師一起瀏覽這個藍圖，包括：

- 如何建立你的聯絡清單
- 如何邀約人進一步了解LifeVantage
- 如何分享你的故事、LifeVantage故事、有幫助的第三方工具。
- 跟進潛在客戶
- 回應問題及疑慮
- 協助新顧問和顧客啟動

2. 找出事業夥伴

當你分享LifeVantage並歡迎新顧問加入時，留意那些已經開始行動的人。已有準備的事業夥伴會提出問題、邀約人並實踐藍圖中的步驟。當你看到有新人採取這些行動時，協助他們進階到下一個步驟。

3. 幫助他人成功啟動事業，同時建立自己的事業

當你在實踐這藍圖中的行動時，你會開始對建立事業的過程更加熟悉。你就會對這些步驟的執行更加自在，也會更輕鬆地幫助新顧問不斷實踐這些步驟。

這就是在職訓練幫助你事業成長的方法：你會看到進步，有上線的支援實際執行，後來有自信可以獨立作業，最後還可以教導新顧問做同樣的事。

在前90天，讓自己專注在簡單、可以重覆做的事：

- | | |
|------|-------------|
| • 聯繫 | • 跟進 |
| • 邀約 | • 推薦入會 |
| • 分享 | • 輔導下線做同樣的事 |

在職訓練

第一步驟

邀請一些人來看看。你的上線會主導對話，你可以在旁聆聽、觀察及學習。

第二步驟

當你的自信心提升，可以開始扮演更活躍的角色。你可以協助邀約、分享你的故事或參與跟進，你的上線會協助引導中間的對話。

第三步驟

現在你要開始主導對話，若有需要的話，上線會在旁邊協助

最好的學習方式就是實際操作。犯錯、講話結巴或被問到不會回答的問題，都沒關係。

100%
上線

50%
你

50%
上線

100%
你

入門清單

第一天

- ☐ 完成LifeVantage顧問入會手續，登入後台系統
- ☐ 和你的上線及團隊聯繫
- ☐ 寫下清楚的目標，想在啟動期內達到什麼目標
- ☐ 寫下加入事業的初衷
- ☐ 檢視如何在啟動期內，達到支付位階SC2資深主任顧問的目標
- ☐ 寫下50位名單，開始建立自己的名單資料庫
- ☐ 48小時內邀約3-5位朋友來看看
- ☐ 安排第一次的會面，使用在職訓練的流程。會面可以是實體或線上ZOOM
- ☐ 開始持續使用LifeVantage產品，透過自己親身體驗，建立信心
- ☐ 開始跟進潛在客戶的活動

第二天

- ☐ 邀請3-5位朋友來看看
- ☐ 跟進其中兩位，安排跟進時間
- ☐ 登入後台事業系統，檢視自己的個人化網站以及公司提供的事業輔助工具
- ☐ 了解並加入公司會議或溝通管道，得知在哪裡取得公司電話、教育訓練課程以及最新訊息
- ☐ 每天安排一定的時間投入在LifeVantage事業上
- ☐ 研究公司的「成功實證計劃」，持續和上線緊密作業

第一週的重點

你的第一週必須開始行動。專注在簡單的行動，可以幫助你建立動能。

- ☐ 和你的上線團隊聯繫
- ☐ 在你的名單資料庫中開始建立人名
- ☐ 邀約人來了解LifeVantage

入會流程

顧問入會

當有人已準備好加入成為顧問，一定要協助他們的第一步：

協助他們：

- 透過你的個人化網址入會
- 按照他們的目標，決定入會選項
- 入會同時加入保訂計劃，選擇他們期待使用的產品
- 了解成為產品代言人的價值
- 開始使用「成功實證計劃」

顧客入會

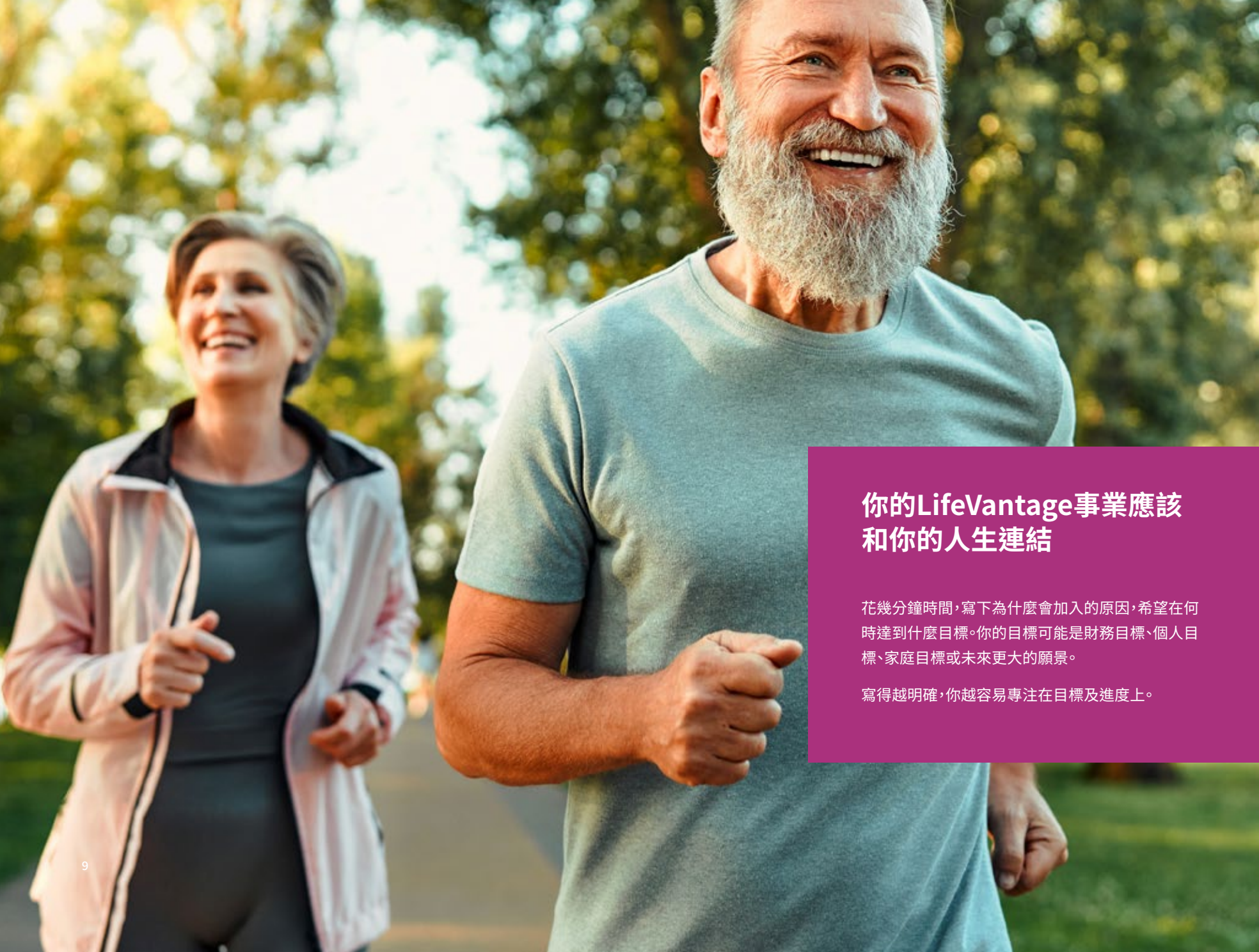
不是每個人都已經準備好要成為顧問。有時最棒的第一步是幫助對方成為顧客，好好體驗產品。

協助他們：

- 透過你的個人化網址入會
- 選擇符合他們需求的產品
- 了解產品使用方式並告知預期結果
- 幫助他們加入保訂計劃，以獲得最優惠產品價格

保持簡單

大家不必一次就需要知道所有細節。目標是協助他們進行下一步驟，起步時有信心。



你的LifeVantage事業應該 和你的人生連結

花幾分鐘時間，寫下為什麼會加入的原因，希望在何時達到什麼目標。你的目標可能是財務目標、個人目標、家庭目標或未來更大的願景。

寫得越明確，你越容易專注在目標及進度上。

目標

問自己的問題：

- 為什麼我會加入LifeVantage？
- 我希望透過事業達到什麼目標？
- 我希望啟動期間內，達到什麼目標？
- 額外的收入、自信及動能，能為我的人生帶來什麼？
- 增加多少額外收入，可以為我現在的生活帶來實質改變？
- 增加多少額外收入，可以為我現在的生活帶來巨大改變？
- 我希望這個事業可以達到什麼長遠目標？

啟動期目標

- 推薦第一位顧問
- 推薦第一位顧客
- 啟動期達到SC2資深主任顧問
- 分享產品及事業的過程中建立自信
- 建立每週持續性收入
- 建立穩固的基礎，永續成長

目標設定

事業夥伴

現在你已設定目標，可以開始與人聯絡，一步一步達成目標。

您的上線團隊會協助你：

- 回覆問題
- 練習邀約
- 協助後續跟進的交流
- 分享工具及資源
- 當你學習時，一邊幫助你建立信心



行動步驟

寫下上線團隊的姓名及聯絡方式，並儘早和他們聯繫。將他們的聯絡方式儲存在手機，在啟動期與他們保持聯繫。

	姓名	電話	EMAIL 電子信箱
直推上線			
上線			
上線			
上線			

資料庫

建立你的名單

你的團隊是事業的最重要部份。建立資料庫，幫助你組織所有名單、記錄互動、採取行動，以建立事業。

目標很簡單:儘量寫下你認識人的名字。

你的第一個目標:

50個名字，你的終極目標是列出200-300個人名。

在這階段，先不要先入為主判斷誰有興趣或誰沒興趣。先寫下你認識人的名字，不斷增加名單。使用下一頁的「回憶小幫手」幫助你建立名單。

資料庫回憶小幫手

家人&朋友

- 表親/堂親
- 配偶的親友
- 許久沒聯絡的朋友
- 小孩朋友的父母

社群上的朋友

- 平時寄送賀卡的名單
- 做志工或募資的人
- 社會工作者
- 對現在工作不滿意的人

工作上認識的人

- 商會的會員
- 留下的名片
- 成功的直銷商
- 有自己事業的老闆

回想在人生中各層面認識的人，邊回想邊加入你的名單中：

- | | |
|------|-----------|
| • 學校 | • 社群 |
| • 工作 | • 宗教團體 |
| • 家人 | • 鄰居 |
| • 球隊 | • 以前工作的同事 |

提醒：

先不擔心誰會答應或不答應。現在這個階段，只要專心在建立名單。使用這頁，寫下前50位姓名及聯絡方式。

邀約

邀約是在LifeVantage事業中，你需要具備的重要技巧之一。邀約越多，就越有機會幫助你建立穩固的事業。

邀約的目標很簡單：邀請某位朋友來了解更多。你不必解釋所有事。你的角色是開啟對話，引導到下一步，形式不限於影片、Zoom線上會議、產品聚會或其他形式。

2個重點，務必記住

1. 你不是主角，真正的重點是你所要傳達的訊息

透過工具、第三方協助或資源分享訊息給對方。邀請對方參加實體會議、Zoom線上會議、預先錄製的訊息或課程。

2. 保持簡單及真誠

人們對真誠產生共鳴。你不需要有完美的腳本，只要很自然且自信的邀約對方。

重點

務必給潛在客戶一個明確的下一步。如果他們看影片，要安排跟進。如果有和他們互動，後續提供他們有幫助的資源或約好下次聯絡時間。互動結束後不要草草結束，提供他們一些東西，下次見面前可以先看。



邀約範例

邀約參加實體或線上會議

「最近我的事業有重大改變，我開始展開LifeVantage事業，我就想到你。我想跟你分享我學到的事，聽聽看你的想法。你願意抽空看一下嗎？」

「我現在在健康及工作上都有新的進展。我有和幾位朋友聯繫，想和他們分享並聽聽他們的看法。如果我給你看內容，你願意抽空看一下嗎？」

「你明天或今晚有空嗎？我在跟幾個朋友聯繫，他們都很重視健康，也樂於助人。我想跟你分享我最近在做的事。我可以邀你一起來看一下嗎？」

邀請對方聆聽你的事業分享

「我最近兼職做LifeVantage事業，我有跟好幾個朋友聯繫請他們幫我看一下。不知道是否適合你，但我想要聽聽看你的想法。你願意抽空聽一下嗎？」

邀請觀看影片或資料

有時候最簡單的下一步是傳一段簡短的資訊給對方。例如：我想傳一段簡短說明關於我現在從事的LifeVantage事業。只需要花幾分鐘的時間。明天我再詢問你看過的想法。

保持簡單扼要：

- 傳送資料
- 約下次的時間
- 確實跟進

活動

啟動期間建立動能的最佳方式之一，就是隨時掌握LifeVantage公司和團隊最新動態。

藉由LIFEVANTAGE活動及工具來：

- 建立信念
- 掌握最新訊息
- 學習事業相關資訊
- 與其他顧問交流
- 精進產品及事業知識

把以下事項列為優先，持續掌握：

- 公司新訊及公告
- 團隊的教育訓練
- 線上及實體會議/活動
- 產品教育訓練
- 獎金制度教育訓練
- 公司提供最新資源

會議類型

一對一對談到大型活動，有很多方式可以分享LifeVantage。每種型式的會議都可以幫助大家更多了解，持續前進。

在職訓練

這是很簡單的三方對話，包括你、潛在客戶和上線。可以透過實體見面、電話或Zoom進行。

在家或線上會議

可以是小型的聚會，讓來的嘉賓了解更多關於產品、公司及事業的資訊。

公司或團隊舉辦的活動

線上或實體會議可以幫助建立信念、提供教育訓練並建立動能，無論是對新人或已有經驗的顧問來說都是有助益的。

分享的內容保持簡單

沒有一種絕對完美分享LifeVantage的方式。最重要的是透過簡單及自在的方式，幫助對方進行下一步。

選擇最適合的方式及時間點進行：

- 一對一對話
- 三方通話
- Zoom線上會議
- 小型聚會
- 跟進電話

再次提醒，你不需要一次就做到位。目標是保持聯繫，持續向前邁進。

分享故事全貌

故事能讓對方了解LifeVantage如何成為人生的一部份。你的個人故事能讓這份事業以真實的面貌呈現，LifeVantage故事幫助對方看見公司、產品及機會。

你不需要將所有事說明得很完整。專注在故事分享，對方會想要更深入了解。

你的故事

先從分享自己的故事開始。分享你的背景、加入LifeVantage前你想尋求什麼目標、當初你想解決什麼樣的問題或困擾、現在令你最興奮的事是什麼。

- 你是誰
- 你的職業
- 你決定加入LifeVantage的原因
- 加入後的改變或你希望LifeVantage幫助你創造什麼
- 對於未來的展望

LIFEVANTAGE故事

運用公司的輔助工具或影片，來說明LifeVantage公司的歷程故事。內容包括公司訊息、產品、啟動健康的科研以及為何現在加入正是令人興奮的時機。

顧問的收入來源

一旦對方了解，幫助他進一步了解事業的運作方式以及顧問的收入來源。請詢問你的上線更多了解Evolve獎金計劃的基本內容，以利於你可以藉由公司提供的資料，向對方更清楚說明獎金計劃。



跟進

大部份人不會在第一次聽事業商機或產品後，就立刻決定要加入或購入。這很正常，你必須和對方保持聯繫、回覆問題，對方若已準備，就可以幫助他進行下一步驟。

第一類: 立即跟進

對方看過影片、或參加過電話會議、或實體會議、或使用過產品試用品，請立即做跟進。

有效果的跟進問題：

- 令你印象最深刻的是什麼？
- 看完後，你最喜歡哪一部份？
- 你需要我提供其他資料，幫助你做決定嗎？
- 你覺得對產品或事業哪個比較有興趣？或是兩種都有興趣？

提供對方進行下一步的選項可以是：

- 觀看公司影片或輔助工具
- 參與跟進電話或Zoom線上會議
- 試用產品或聊聊產品
- 讓對方知道入會的選項
- 進一步介紹對方和你的上線聯繫



重點

在你和對方聯繫前，務必要給對方清楚的下一個步驟。

解決疑慮

對方有問題和疑慮是很正常的事。當對方猶豫，不要逼著要對方給答案或想說服他。先聽他說，了解讓他猶豫的原因是什麼，幫助他進行下一個正確的步驟

大部份的疑慮通常會是以下的問題：

- 這對我有用嗎？
- 這是對的時機嗎？
- 我是否已經透徹了解，充滿信心？
- 我真的可以嗎？

問問題

「請多跟我分享你的想法」

分享你的經驗

「我剛開始加入時，這也是我心裡其中的一個疑問」

同理心

「我能理解你為什麼會有這種感覺」

運用同理溝通法

「我懂你的感受。我剛開始也有這種感受，後來發現...」

提醒

你不需要對每個問題都有答案。善用公司提供的資源，或將問題詢問你的上線。



締結

締結純粹是幫助對方決定下一個正確的步驟。不需要太逼迫或讓對方感到不舒服。如果對方有興趣，幫助他們再進一步。如果他們還沒準備好，回到異議問題處理的部份，幫助他們可以更多預備。

簡單的締結問題

- 「你想像自己未來會如何投入 LifeVantage 事業？」
- 「你對產品、事業哪個較有興趣，還是兩者都感興趣？」
- 「如果我帶你了解一下有哪些選項，會對你有幫助嗎？」
- 「下一步你想怎麼做呢？」

如果對方已準備好了，請協助他們

- 啟動
- 選擇合適的入會選項
- 讓對方了解接下來要做什麼
- 開始執行成功實證計劃

責任

對自己負責任是很重要的人生技巧，對於建立LifeVantage事業至關重要。你的啟動期間不長但具有很大的潛力。你越持續進行所有活動，越能創造更多動能。

備註

追蹤基本事項

- 邀請的人
- 分享的訊息
- 你跟進的人
- 你推薦入會的人
- 每個人的下一個步驟



成功之路

達到資深主任顧問SC2

保持活躍	✓
小組銷量	300
團隊銷量	3,000
最大線計算規則	2,500

第1個月

1

達到資深顧問SC1

+	你的白金入會套組	1,000 SV
+	個人推薦	
	1位顧問	
	白金入會套組	1,000 SV
	1位顧客	
	健康組合	150 SV
+	團隊總業績值	2,150

第2個月

2

建立動能

+	你的保訂計劃	
	健康組合	150SV
+	個人推薦	
	1位新顧問	
	白金入會套組	1,000SV
	1位新顧客	
	健康組合	150SV
+	維持	
	第1個月顧問	
	保訂計劃	150SV
	第1個月顧客	
	保訂計劃	150SV
	第1個月顧問推薦	
	1位新顧問購買	1,000SV入會
	1位新顧客購買	150SV
+	團隊總業績值	2,750

第3個月

3 達到資深主任顧問SC2

◆ 你的保訂計劃

健康組合 150SV

◆ 個人推薦

1位新顧問

白金入會套組 1,000SV

1位新顧客

健康組合 150SV

◆ 維持

第2個月顧問

保訂計劃 150SV

第2個月

顧客保訂計劃 150SV

第1個月顧問推薦:

1位新顧問購買 1,000 SV入會

1位新顧客購買 150SV

你的第2個月顧問推薦:

1位新顧問購買 1,000 SV入會

1位新顧客購買 150SV

◆ 團隊總業績值

3,900



達到支付位階資深主任顧問

SC2

支付位階的晉升引領未來更多成就

你的第一個里程碑—SC2資深主任顧問

MC1理事顧問—成長高峰會培訓

EC1 執行顧問—菁英尊榮獎勵旅遊考核

EC2執行主任顧問—專屬人生藍圖:分享你的故事

總裁顧問—更多表揚、體驗及尊榮

潛在客戶追蹤表單

在下方的表格中，可以記錄你邀約人來了解LifeVantage的名字，同時在旁邊的空白處記錄你已經跟進的名單。一般平均需要跟進至少5-6次，對方才有機會入會。你的目標是：基礎型：每天進行3位的跟進聯繫；進階型：每天進行5位的跟進聯繫。

會議追蹤進度表

分享故事：分享你的故事、公司故事以及他如何在事業賺取收入。你的目標是：基礎型：一個月要講5場的事業分享；進階型：一個月要分享15場。使用以下表格，以方便正確記錄每次分享的對象。



啟動期從 現在開始

恭喜！

你已經看完LIFEVANTAGE成功實證計劃
現在來到最重要的階段，就是付諸行動。

成功實證計劃中的所有步驟，已經幫助成千上萬的
LifeVantage顧問啟動事業、建立動能並達到成功。

請專注在【推薦-維持-晉升】

在你的啟動期間，

- 推薦新顧問及新顧客
- 協助你的新顧問及新顧客持續使用產品
- 持續拓展事業，晉升支付位階，幫助下線夥伴也做同樣的事

過了啟動期後，請記住成功的秘訣是持續做對的事。每個談話、每次跟進、你協助啟動事業的每位新顧問、每位你服務的顧客，都是一點一滴幫助你邁向目標的累積。

我們希望在你的啟動期結束後，你已達到資深主任顧問SC2，因為這代表你已建立起習慣、自信及動能，可以為你建立永續的成功之路。

成功實證計劃可以一再重覆使用，協助你建立事業。記住...只要不斷與人對話及分享，就是改變的開始。

我是否投入足夠的時間及精力提升自己？

我學到什麼？我的成長速度？我學到什麼新技能，是否建立自信？

我在團隊的投入有多少？

我如何鼓勵並支援下線，幫助他們啟動事業？我如何協助其他夥伴成功？

我如何投入在我的事業中？

我是否持續建立名單、邀約、跟進、跟人分享LifeVantage事業？

現在才剛開始而已

備註

