

Guía de Lanzamiento

Información sobre LifeVantage Corporation

Página web: LifeVantage.com/es-es/

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

Atención a Cliente: 900-905417 or eusupport@LifeVantage.com

Grupo de FB corporativo: Official Lifevantage Europe Group

Mi equipo de apoyo

Nombre: _____ # _____

Nombre: _____ # _____

Grupos de FB de mi equipo

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo

Tu éxito

☐ Enfócate

Apunta tres razones por las cuales te uniste a LifeVantage. ¿Qué quieres lograr y POR QUÉ lo deseas?

1.	
2.	
3.	

☐ Organízate: tu página web

Crea tu página de referencia de LifeVantage

1. Entra en info.lifevantage.com/index.cfm
2. Servicio de cuentas
3. Administrar mi página
4. (escoje el nombre)_____.LifeVantage.com

☐ Familiarízate

Conviértete en tu primer y mejor consumidor. Empieza a crear tu historia con nuestros maravillosos productos (recuerda que con la suscripción activa puedes ahorrar aproximadamente 20% a comparación con el precio sin suscripción). Recuerda, es esencial que tengas 200 VP en producto cada mes si deseas maximizar tus ganancias a través del Plan de Compensación de LifeVantage.

☐ Aprende

Visita www.LifeVantage.com/es-es/ para obtener información sobre productos y la oportunidad para que tengas más conocimiento sobre nuestro negocio. Asiste al próximo evento de LifeVantage. Los eventos como la Convención Global, Academia Elite, Tours regionales y eventos virtuales son la mejor forma de formarte a nivel más avanzado, conocer a otros Distribuidores y obtener los productos de LifeVantage que están en la punta de la tecnología. Regístrate hoy para el siguiente evento global de LifeVantage en www.LifeVantage.com/es-es/

A tu ritmo

GANAR HASTA €630 EN BONOS PACESETTER

Alcanza Pro 2 antes de _____ **Gana €90* extra***

Mantente en Pro 2 en _____ **Gana €90* extra***

Alcanza Pro 3 antes de _____ **Gana €225* extra***

Mantente en Pro 3 en _____ **Gana €225* extra***

1. ¿Qué rango se alinea más con tu visión?_____
2. Siendo realista, ¿cuántas horas a la semana podrás dedicarte a tu negocio?_____
3. ¿Cuánto dinero te gustaría generar en los próximos 30-90 días?_____¿En 6 meses?_____¿en 1 año?_____

*Para más información, visita <http://www.lifevantage.com/promotions/pacesetter-prom>

*Las ganancias por ventas del Distribuidor reveladas en este documento son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos de negocios, y no necesariamente representativas de los ingresos reales, si los hubiera, que un Distribuidor puede ganar o que ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage. Las ganancias de un Distribuidor dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo de trabajo y las condiciones del mercado. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de alcance de rango

Tu sistema - I.H.E. (Invita. Herramienta. Equipo)

GENERAS GANANCIAS POR VENTAS DE PRODUCTO

Este es el sistema de tres pasos para guiarte en las ventas de producto y construcción de equipo

Paso 1 - Invita

Empieza la conversación y descubre si están “ABIERTOS”

- Abiertos para aprender como tomar control de su salud
- Abiertos para tomar control de su vida

Después pregunta: ¿Tienes unos minutos para ver este video?

Paso 2 - Herramienta

¿Qué es lo que te gustó más de lo que viste?

¿Te gustaría saber un poco más?

Paso 3 - Equipo

“Hola (nombre), me alegra que te haya gustado lo que viste. Me gustaría presentarte a mi socio/a de negocio (nombre de tu patrocinador/a), que podrá aclarar tus dudas. ¿Qué día y en qué horario te viene bien?”



Opciones de cierre

1. ¿Ya sabes tus siguientes pasos, o necesitas alguna recomendación de mi parte?
2. ¿Te gustaría convertirte en Cliente o ser Distribuidor/a como yo?
3. En la escala de 1 a 10 (donde 1 es un no rotundo y 10 sí quiero inscribirme), ¿dónde te encuentras ahora?

Tu Lista

Escribe 25 nombres de personas a quienes conoces bien. Piensa en los contactos que puedan estar interesados en los productos y la oportunidad de LifeVantage. Trabaja en los primeros 5 junto con tu Mentor/a de negocio.

Nombre	INVITAR	HERRAMIENTA	EQUIPO		INVITAR	HERRAMIENTA	EQUIPO
	1º Contacto	Conoce LV	Llamada de 3		1º Contacto	Conoce LV	Llamada de 3
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.	☐	☐	☐				

Los Distribuidores Independientes de LifeVantage no son empleados y sus resultados pueden variar considerablemente. Los ejemplos presentados no pueden garantizar tus resultados personales. El nivel de implicación, influencia, actitud y las condiciones del mercado pueden influir en los resultados del Distribuidor. Para más información, consulta el documento sobre Las Ganancias Promedias Anuales.

Borrón y Cuenta Nueva

Repite esta Guía de Lanzamiento con la nueva lista de 25 nombres durante tus primeros 90 días o hasta alcanzar Pro 3.

Chuleta para tu memoria

Usa esta chuleta junta con las herramientas como Facebook, Instagram, LinkedIn y libreta de contactos de tu teléfono. No prejuzgues a nadie antes de ponerlos en la lista. Todos se merecen una oportunidad.

Negocio/ trabajo

- Exitoso/a en las redes de mercadeo
- No alcanzó lo que esperaba en las redes de mercadeo
- Participó en empresas de Party Plan
- Interesado/a en venta directa
- Tiene mente emprendedora
- Es comercial
- Le/la motiva el dinero
- Ex jefes
- Dueños de negocios locales
- Especialistas en Mercadeo online
- Influencers de redes sociales
- Compañeros/as de trabajo
- Ex compañeros/ as de trabajo
- Tienen trabajo de media jornada
- Van a jubilarse pronto
- Trabaja hasta tarde/ turnos nocturnos

Comunidad

- Cajeros/as en los bancos
- Vendedores/as de autos
- Dentistas que conoces
- Voluntarios/as
- Tu quiropráctico/a
- Tu médico/a de cabecera
- Tu contador/a
- Tu agente de seguro
- Tu corredor/a de inmuebles
- Banquero/a hipotecario
- Personas adineradas que conoces
- Tu peluquero/a
- Tu peluquero/a
- Maestros/ as de tus hijos
- Tus vecinos/as

Familia

- Familiares cercanos
- Familiares lejanos
- Familia política de tus hijos/as
- Familia de tu pareja

Círculos Social

- Mejores amigos
- Participantes de tu boda (testigos de parte de novia/ novio)
- Amigos de escuela
- Amigos de tu familia política
- Amigos del instituto
- Contactos de Facebook con quienes no has hablado en mucho tiempo
- Viejos amigos/as con quienes has perdido el contacto
- Tu mentor personal
- Persona a quien recurres a pedir ayuda siempre

Salud

- Compra suplementos
- Preocupado/a por envejecimiento
- Siempre prueba nuevas cosas de salud (biohacker)
- Atleta/ ama los deportes/ se entrena mucho
- Interesado/a en fitness
- Quiere ser más saludable
- Especialistas en el campo de salud
- Dueños/as de gimnasios
- Entrenadores/as personales
- Coaches de salud

General/Mix

- Millennials
- Generación X
- Baby Boomers
- Los/as que te ayudarían y te apoyarían
- Buscan ingresos extra
- Jubilados
- Quieren viajar más
- Les gusta comprar cosas
- Alguien a quien respetas
- Ama ayudar a otros
- Le gusta la tecnología
- Los que viven en otros países (donde opera LifeVantage, te aconsejamos que en LifeVantage.com en la esquina izquierda derecha cliqueees en la bandera para ver los países donde operamos)
- Viejas tarjetas de visita

