

LifeVantage®

ESPAÑA

The
proven
plan

Tu guía para un lanzamiento exitoso

Te damos la bienvenida a LifeVantage.

Esta guía te ayudará a convertir la emoción de comenzar en unos primeros 90 días sólidos.

Tu Período de Lanzamiento comprende el mes de tu inscripción más los tres meses calendario completos siguientes.

Durante este tiempo, el enfoque es sencillo: actúa de manera constante, desarrolla buenos hábitos y aprende qué actividades harán avanzar tu negocio.

Cada persona llega a LifeVantage con una visión diferente de lo que este negocio puede llegar a ser. Esta guía te ofrece un camino claro para lograrlo. Dentro encontrarás un sistema sencillo, paso a paso, que te ayudará a:

- Empezar rápidamente
- Conectar con tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente
- Crear tu lista de prospectos
- Aprender a invitar a otras personas a conocer LifeVantage
- Compartir tu historia y la historia de LifeVantage
- Hacer seguimiento con confianza
- Ayudar a nuevos Consultores y Clientes a empezar rápidamente
- Mantener la responsabilidad respecto a tus objetivos

Índice

1. LISTA DE COMPROBACIÓN PARA EMPEZAR	7
2. BASE DE DATOS	13
3. INVITAR	17
4. CONTAR LA HISTORIA	20
5. SEGUIMIENTO	21
6. RESOLVER INQUIETUDES Y CERRAR	23
7. RESPONSABILIDAD	25



**La responsabilidad
está en el
centro de todo.**

Usa esta guía y mantén el enfoque en una actividad constante durante todo tu Período de Lanzamiento. Cada acción que realizas te ayuda a generar impulso y a acercarte a SC1.

El Proceso de Desarrollo del Negocio

FORMACIÓN PRÁCTICA GUIADA (FPG)

Desarrollar un negocio de LifeVantage es algo que se aprende haciendo. Por eso, tu Equipo de Línea Ascendente está para ayudarte a actuar, practicar los conceptos básicos y aumentar tu confianza durante el proceso.

La Formación Práctica Guiada (FPG) es una manera sencilla de aprender el negocio mediante actividades reales. En lugar de intentar resolverlo todo por tu cuenta, participas en el proceso con apoyo.

No tienes que saberlo todo desde el primer día. El objetivo es comenzar a avanzar y aprender mediante la acción.



1. Aprende haciendo

Como nuevo Consultor, no se espera que resuelvas todo por tu cuenta. Mantente receptivo a la orientación, actúa y trabaja estrechamente con tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente para aprender los conceptos básicos de cómo desarrollar tu negocio de LifeVantage.

Piensa en este proceso como un aprendizaje práctico. Tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente no solo te dirá qué hacer. Te ayudará a practicar las actividades clave hasta que tengas la confianza necesaria para realizarlas por tu cuenta.

Junto con tu Asesor de Línea Ascendente, sigue esta guía y aprende, entre otras cosas, a:

- Crear tu lista de contactos
- Invitar a otras personas a saber más sobre LifeVantage
- Compartir tu historia, la historia de LifeVantage y herramientas útiles de terceros
- Hacer seguimiento de los prospectos
- Responder a preguntas e inquietudes
- Ayudar a nuevos Consultores y Clientes a empezar

2. Identifica a quienes desarrollan el negocio

A medida que compartes LifeVantage y das la bienvenida a nuevos Consultores, identifica a quienes actúan. Quienes desarrollan el negocio demuestran que están listos al asistir a formaciones, hacer preguntas, invitar a otras personas y practicar los pasos de esta guía. Cuando veas esa actividad, ayúdalos a dar el siguiente paso.

3. Desarrolla tu negocio ayudando a otros a lanzarse con éxito

A medida que avances por esta guía, el proceso de desarrollo del negocio te resultará cada vez más familiar. Cuanto más cómodo te sientas con los pasos, más fácil te resultará ayudar a nuevos Consultores a repetirlos.

Así es como la OJT te ayuda a hacer crecer tu negocio: ves el proceso en acción, lo practicas con apoyo, ganas confianza para hacerlo por tu cuenta y después enseñas a nuevos Consultores a hacer lo mismo.

Durante los primeros 90 días, céntrate en actividades sencillas y repetibles:

- | | |
|-------------|--|
| • Conectar | • Hacer seguimiento |
| • Invitar | • Inscribir |
| • Compartir | • Duplicar el proceso con otras personas |

El Proceso de Formación Práctica Guiada (FPG)

EL PRIMER PASO

Invita a algunas personas a saber más. Tu Asesor de Línea Ascendente dirigirá las conversaciones iniciales mientras tú escuchas, observas y aprendes cómo fluye la conversación.

EL SEGUNDO PASO

A medida que aumente tu confianza, comienza a asumir un papel más activo. Puedes ayudar con la invitación, compartir parte de tu historia o participar en el seguimiento mientras tu Asesor de Línea Ascendente ayuda a guiar la conversación.

EL TERCER PASO

Ahora es momento de que TÚ comiences a dirigir la conversación, con el apoyo de tu Asesor de Línea Ascendente cuando sea necesario.

La mejor manera de aprender es haciendo. Está perfectamente bien cometer errores, trabarte al hablar o recibir preguntas que no sabes responder. Sigue practicando durante todo tu Período de Lanzamiento y ganarás más confianza con cada conversación.

100%
ASESOR

50%
TÚ

50%
ASESOR

100%
TÚ

Lista de Verificación Para Comenzar

DÍA 1

- ☐ Completa tu inscripción como Consultor de LifeVantage e inicia sesión en tu cuenta y en el back office.
- ☐ Conecta con tu Asesor de Línea Ascendente y tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente.
- ☐ Anota objetivos claros sobre lo que quieres conseguir durante tu Periodo de Lanzamiento.
- ☐ Define tu QUÉ y tu PORQUÉ (¿Es dinero extra, salud, ahorros, hijos, etc.?)
- ☐ Revisa cómo alcanzar SC1 y conviértelo en un objetivo para tu Periodo de Lanzamiento.
- ☐ Empieza tu Base de Datos anotando tus primeros 50 contactos.
- ☐ Invita a 3–5 personas a echar un vistazo en las próximas 48 horas.
- ☐ Programa tu primera conversación usando el proceso OJT. Puede ser en persona o por Zoom.
- ☐ Empieza a utilizar los productos LifeVantage de forma constante para reforzar tu convicción a través de tu propia experiencia.
- ☐ Empieza a registrar tu actividad de prospección.

DÍA 2

- ☐ Invita a 3–5 personas más a echar un vistazo.
- ☐ Registra con quién has contactado y cuándo tienes previsto hacer el seguimiento.
- ☐ Inicia sesión en tu back office para revisar tu sitio web personal y las herramientas disponibles.
- ☐ Conéctate a los canales de comunicación corporativos y del equipo para saber dónde encontrar llamadas, formaciones y novedades.
- ☐ Reserva tiempo cada día para trabajar en tu negocio LifeVantage.
- ☐ Estudia el Proven Plan y sigue trabajando con tu Asesor de Línea Ascendente.

Enfoque de la Primera Semana

Tu primera semana consiste en ponerte en marcha. Céntrate en acciones sencillas que te ayuden a ganar impulso:

- ☐ Conecta con tu Asesor de Línea Ascendente y tu Equipo de Apoyo
- ☐ Empieza a añadir nombres a tu lista de la Base de Datos
- ☐ Invita a otras personas a conocer LifeVantage

Proceso de Inscripción

INSCRIPCIÓN DE CONSULTORES

Cuando alguien esté listo para convertirse en Consultor, apóyalo en sus primeros pasos.

AYÚDALO A:

- Inscribirse a través de tu enlace personal de recomendación o sitio web
- Elegir la opción de inscripción que mejor se adapte a sus objetivos
- Inscribirse con una Suscripción que incluya productos que le apetezca utilizar
- Comprender el valor de convertirse en consumidor de los propios productos
- Empezar a utilizar el Proven Plan

INSCRIPCIÓN DE CLIENTES

No todo el mundo está listo para convertirse en Consultor. A veces, el mejor primer paso es ayudar a alguien a tener una gran experiencia con los productos como Cliente.

AYÚDALO A:

- Inscribirse a través de tu sitio web
- Elegir productos que se ajusten a sus objetivos
- Comprender cómo utilizar los productos y qué esperar
- Configurar una Suscripción para maximizar sus ahorros

Manténlo Sencillo

Las personas no necesitan conocer todos los detalles de una sola vez. El objetivo es ayudarlas a dar el siguiente paso adecuado y a sentirse seguras al comenzar.



**Tu negocio de LifeVantage
debe estar conectado con algo
significativo para ti.**

Dedica unos minutos a escribir por qué comenzaste, qué quieres que tu negocio te ayude a lograr y cuándo quieres lograrlo. Tus objetivos pueden ser financieros, personales, familiares o estar vinculados con una visión más amplia para tu futuro.

Cuanto más específico seas, más fácil será mantenerte enfocado y medir tu progreso.

Metas y objetivos

Pregúntate

- ¿Por qué dije que sí a LifeVantage?
- ¿Qué quiero que este negocio me ayude a conseguir?
- ¿Qué quiero lograr durante mi Periodo de Lanzamiento?
- ¿Qué aportarían a mi vida unos ingresos adicionales, más confianza o más impulso?
- ¿Qué cantidad de ingresos adicionales supondría una diferencia para mí ahora mismo?
- ¿Qué cantidad de ingresos adicionales supondría una gran diferencia en mi vida?
- ¿Qué objetivos a más largo plazo quiero que este negocio me ayude a alcanzar?

Mis objetivos de lanzamiento

- Inscribir a mi primer Consultor
- Inscribir a mi primer Cliente
- Alcanzar SC1 durante mi Periodo de Lanzamiento
- Ganar confianza al compartir los productos y el negocio
- Crear un flujo constante de ingresos semanales
- Construir una base sólida para el crecimiento a largo plazo

Definición de objetivos

Socios de negocio

Ahora que has identificado tus objetivos, es hora de conectar con las personas que pueden ayudarte a alcanzarlos.

Tu Asesor de Línea Ascendente y tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente están ahí para ayudarte a:

- **RESPONDER PREGUNTAS**
- **PRACTICAR INVITACIONES**
- **APOYAR LAS CONVERSACIONES DE SEGUIMIENTO**
- **COMPARTIR HERRAMIENTAS Y RECURSOS**
- **AYUDARTE A GANAR CONFIANZA MIENTRAS APRENDES**



Paso de acción

Anota los nombres y los datos de contacto de las personas de tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente y ponte en contacto con ellas desde el principio. Guarda sus datos en el móvil y mantente en contacto durante todo tu Periodo de Lanzamiento.

	NOMBRE	TELÉFONO	DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO
PATROCINADOR PERSONAL			
EQUIPO DE APOYO			
EQUIPO DE APOYO			
EQUIPO DE APOYO			

BASE DE DATOS

CREA TU LISTA

Tu red de contactos es una de las partes más importantes de tu negocio. Crear una Base de Datos te ayuda a organizar a las personas que conoces, registrar las conversaciones y dar pasos intencionales para desarrollar tu negocio.

El objetivo es sencillo: anota tantos nombres como puedas.

TU PRIMER OBJETIVO

50 nombres. Tu objetivo es llegar a 200–300 nombres

En esta etapa, no prejuzgues quién estará o no interesado. Simplemente comienza con las personas que conoces y sigue agregando nombres a tu lista con el tiempo. Usa la guía para activar tu memoria de la página siguiente para ayudarte a crear tu lista.

Guía para activar tu memoria para la base de datos

Familia y amigos

- Primos
- Familiares de tu cónyuge
- Viejos amigos con los que has perdido el contacto
- Padres de los amigos de tus hijos

Contactos sociales y comunitarios

- Contactos del teléfono móvil
- Personas que organizan recaudaciones de fondos o hacen voluntariado
- Personas activas en redes sociales
- Personas descontentas con su trabajo

Contactos laborales y profesionales

- Miembros de la Cámara de Comercio
- Tarjetas de visita guardadas
- Profesionales de marketing de redes con éxito
- Personas que tienen su propio negocio

Sigue añadiendo nombres a tu lista pensando en todas las áreas de tu vida

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| • Estudios | • Redes sociales |
| • Trabajo | • Comunidad religiosa |
| • Familia | • Vecindario |
| • Equipos deportivos | • Trabajos anteriores |

Recordatorio

No te preocupes por si alguien dirá que sí. Ahora mismo, simplemente estás creando tu lista. Utiliza esta página para anotar tus primeros 50 nombres y sus datos de contacto.

Invitar

Invitar es una de las habilidades más importantes que desarrollarás en tu negocio de LifeVantage. Cuantas más personas invites a saber más, más oportunidades crearás y más sólido podrá llegar a ser tu negocio.

El objetivo de una invitación es sencillo: pedirle a alguien que conozca más. No necesitas explicarlo todo. Tu función es iniciar la conversación y guiar a las personas hacia el siguiente paso, ya sea un vídeo, una reunión por Zoom, una conversación sobre productos u otra herramienta aprobada.

Dos Cosas Importantes Que Debes Recordar

1. SÉ EL MENSAJERO, NO EL MENSAJE

Usa herramientas, apoyo de terceros y recursos aprobados para ayudar a compartir la información. Siempre ten algo a lo que puedas invitarlos: una reunión en persona, una reunión por Zoom, un mensaje o una presentación pregrabados, etc.

2. MANTENLO SENCILLO Y GENUINO

Las personas responden a la autenticidad. No necesitas un guion perfecto, solo una invitación natural y segura.



Punto Clave

Siempre dale a tu prospecto un siguiente paso claro. Si ve un video, programa un seguimiento. Si participa en una conversación, dirígelo a un recurso útil o establece el próximo punto de contacto. No dejes la conversación abierta; dale algo sencillo que hacer antes de volver a comunicarte.

Ejemplos de invitaciones

Invitación a una conversación en vivo o virtual

“Hace poco hice un cambio importante en mi carrera y comencé mi propio negocio con LifeVantage, y pensé en ti. Me encantaría compartir contigo lo que estoy aprendiendo y saber qué opinas. ¿Estarías dispuesto a echarle un vistazo rápido?”

“Estoy trabajando en algo nuevo relacionado con mi salud y mi trabajo. Estoy hablando con algunas personas a las que respeto mucho para contarles un poco al respecto. Si te enviara un resumen breve, ¿estarías dispuesto a revisarlo?”

“Hola, ¿qué vas a hacer mañana/esta noche? Estoy hablando con un par de personas que sé que se preocupan por su salud y por ayudar a los demás. Me encantaría mostrarte qué me entusiasma y en qué estoy trabajando. ¿Puedo enviarte una invitación para que lo conozcas?”

Invitación a una conversación sobre el negocio

“Hace poco empecé un negocio complementario con LifeVantage y estoy hablando con algunas personas que quizá quieran echarle un vistazo. Puede que sea o no para ti, pero me encantaría saber tu opinión. ¿Estarías dispuesto a ver un resumen rápido?”

Invitación a un vídeo o herramienta

A veces, el siguiente paso más sencillo es enviar un recurso breve y aprobado y hacer el seguimiento después. Por ejemplo: “Me gustaría enviarte un breve resumen de lo que estoy haciendo con LifeVantage. Échale un vistazo cuando tengas unos minutos y mañana me pondré en contacto contigo para saber qué te ha parecido”.

MANTENLO SENCILLO:

- Envía la herramienta
- Programa un seguimiento
- Cumple con el seguimiento

Eventos

Una de las mejores formas de ganar impulso durante tu Periodo de Lanzamiento es mantenerte conectado con lo que ocurre en LifeVantage y con tu equipo. La formación genera confianza. Los eventos refuerzan la convicción. La comunidad genera impulso.

UTILIZA LOS EVENTOS Y HERRAMIENTAS DE LIFEVANTAGE PARA:

- Reforzar la convicción
- Mantenerte informado
- Aprender sobre el negocio
- Conectar con otros Consultores
- Perfeccionar tus conocimientos sobre los productos y el negocio

HAZ QUE SEA UNA PRIORIDAD MANTENERTE AL DÍA CON:

- Novedades y anuncios de la empresa
- Formaciones del equipo
- Eventos virtuales y presenciales
- Formación sobre los productos
- Formación sobre el plan de compensación
- Recursos de apoyo al lanzamiento

Tipos de Reuniones

Desde conversaciones individuales hasta eventos más grandes, hay muchas maneras de compartir LifeVantage. Cada una ayuda a las personas a saber más y avanzar.

CONVERSACIONES DE FORMACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO

Estas conversaciones sencillas se realizan entre tú, tu prospecto y tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente. Pueden realizarse en persona, por teléfono o por Zoom.

REUNIÓN EN CASA O VIRTUAL

Un entorno de grupo pequeño donde los invitados pueden conocer los productos, la empresa y la oportunidad.

EVENTO DE LA EMPRESA O DEL EQUIPO

Los eventos virtuales o presenciales pueden ayudar a fortalecer la convicción, brindar educación y generar impulso tanto para Consultores nuevos como experimentados.

Mantén Sencilla la Forma de Compartir

No hay una única forma perfecta de compartir LifeVantage. Lo más importante es ayudar a las personas a dar el siguiente paso de una forma sencilla y cómoda.

UTILIZA EL FORMATO QUE MEJOR SE ADAPTE A LA RELACIÓN Y AL MOMENTO:

- Una conversación individual
- Una llamada a tres
- Una reunión por Zoom
- Un evento pequeño
- Una llamada de seguimiento

De nuevo, no tienes que hacerlo todo a la vez. El objetivo es que la conversación siga avanzando.

Cuenta toda la historia

Las historias ayudan a las personas a comprender cómo LifeVantage podría formar parte de su vida. Tu historia personal da vida al negocio de una manera auténtica, y la historia de LifeVantage ayuda a las personas a conocer la empresa, los productos y la oportunidad.

No necesitas explicarlo todo a la perfección. Concéntrate en compartir la historia de una manera que motive a las personas a conocerla más de cerca.

TU HISTORIA

Empieza con tu propia historia. Comparte quién eres, qué buscabas antes de LifeVantage, qué problema o carencia querías resolver y qué te entusiasma ahora.

- Quién eres
- A qué te dedicas o te dedicabas profesionalmente
- Por qué dijiste que sí a LifeVantage
- Qué cambió o qué esperas que LifeVantage te ayude a crear
- Cómo te sientes respecto a tu futuro

LA HISTORIA DE LIFEVANTAGE

Usa herramientas y videos aprobados para explicar la historia más amplia de LifeVantage. Esto puede incluir información sobre la empresa, los productos, la Ciencia de la Activación y por qué este momento es emocionante.

CÓMO PUEDEN GANAR LOS CONSULTORES

Una vez que alguien comprenda la historia, ayúdalo a ver cómo funciona el negocio y cómo pueden ganar los Consultores.* Trabaja con tu Asesor de Línea Ascendente para aprender los conceptos básicos del Plan de Compensación Evolve, de modo que puedas explicarlo claramente utilizando recursos aprobados.



Seguimiento

La mayoría de las personas no dicen que sí la primera vez que escuchan sobre la oportunidad o el producto. Eso es normal. Debes mantenerte en contacto, responder preguntas y ayudar a las personas a dar el siguiente paso cuando estén listas.

Tipo 1: Seguimiento Inmediato

Después de que alguien vea un vídeo, participe en una llamada, asista a una reunión o pruebe una muestra de producto, haz el seguimiento cuanto antes.

PREGUNTAS ÚTILES DE SEGUIMIENTO:

- “¿Qué es lo que más te ha llamado la atención?”
- “¿Qué es lo que más te ha gustado de lo que has visto?”
- “¿Necesitas información adicional que te ayude a tomar una decisión?”
- “¿Te ves más interesado en los productos, en el negocio o en ambos?”

ESE SIGUIENTE PASO PODRÍA SER:

- Ver un video aprobado o revisar una herramienta
- Participar en una llamada de seguimiento o reunión por Zoom
- Probar muestras de productos o tener una conversación sobre los productos
- Hablar sobre las opciones de inscripción
- Conectarse con tu Asesor de Línea Ascendente o tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente



Punto Clave

Siempre da a los prospectos un siguiente paso claro antes de volver a comunicarte. No dejes la conversación abierta. Dales algo sencillo que hacer, revisar o a lo que asistir para que el próximo punto de contacto ya tenga un propósito.

Tipo 2: Seguimiento a Más Largo Plazo

No todo el mundo estará listo de inmediato. Algunas personas necesitan más tiempo, más información o estar en otro momento de su vida. Sigue en contacto y mantén una relación cercana.

ALGUNOS RECORDATORIOS:

- No te tomes un “ahora no” como algo personal
- Haz el seguimiento de forma natural y constante
- Comparte novedades, historias o herramientas cuando corresponda
- Registra tus conversaciones para saber cuándo volver a contactar

El seguimiento no es presión. Forma parte de atender bien a las personas y generar confianza a largo plazo.

Registro de seguimiento

Resolver inquietudes

Las preguntas y las inquietudes son una parte normal del proceso. Cuando alguien dude, no te apures a responder ni a convencerlo. Primero escucha, comprende qué lo frena y ayúdalo a encontrar el siguiente paso adecuado.

LA MAYORÍA DE LAS INQUIETUDES SE REDUCEN A UNAS POCAS PREGUNTAS SENCILLAS:

- ¿Esto funcionará para mí?
- ¿Es éste el momento adecuado?
- ¿Sé lo suficiente para sentirme seguro?
- ¿De verdad puedo hacer esto?

Haz preguntas

“Cuéntame más sobre eso”.

Conecta con empatía

“Puedo entender por qué te sentirías así”.

Comparte tu experiencia

“Esa también fue una de mis preguntas al principio...”

Usa Sentir–Sentí–Descubrí

“Entiendo cómo te sientes. Al principio yo sentía algo parecido, y lo que descubrí fue...”

Recordatorio

No necesitas conocer cada respuesta. Usa los recursos aprobados y pide ayuda a tu Equipo de Apoyo cuando sea necesario.



Cerrar

Cerrar simplemente consiste en ayudar a alguien a decidir cuál es el mejor siguiente paso para esa persona.

No tiene por qué parecer insistente ni incómodo. Si alguien está interesado, ayúdalo a avanzar. Si aún no está listo, vuelve a la sección de objeciones para averiguar qué puede ayudarlo a estar más cerca de estar listo.

Preguntas Sencillas Para Cerrar

“¿Cómo te ves participando en LifeVantage?”

“¿Te ves más interesado en los productos, en el negocio o en ambos?”

“¿Te ayudaría que te explicara las opciones?”

“¿Cuál te parece el mejor siguiente paso para ti?”

SI ESTÁN LISTOS, AYÚDALOS A

- Empezar
- Elegir la opción de inscripción adecuada
- Saber qué esperar a continuación
- Empezar a trabajar con el Proven Plan (Plan Comprobado)

Responsabilidad

Ser responsable de tus propios compromisos es una habilidad esencial para la vida y es fundamental para desarrollar tu negocio LifeVantage. Tu Período de Lanzamiento es un periodo corto con un gran potencial. Cuanto más constante seas con tu actividad, más impulso podrás generar.

Notas de responsabilidad

REGISTRA LO BÁSICO

- A quién invitaste
- Qué información compartiste
- Con quién hiciste seguimiento
- Quién se inscribió
- Cuál es el siguiente paso para cada persona



Camino hacia las posibilidades

Ejemplo de Camino Hacia SCI

Debe estar Activo	✓
Volumen de Ventas	300
Volumen de Ventas de Grupo	2,000
Requisito Máximo de Volumen	1,500
Requisito de Compra Personal	40 SV

MES

1 Lanza tu negocio

♦ TU INSCRIPCIÓN

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

♦ INSCRIBE PERSONALMENTE

1 Consultor

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

1 Cliente nuevo

Healthy Glow Pack 140 SV

♦ REQUISITO DE COMPRA PERSONAL

Mínimo 40 SV

(se cumple mediante el Healthy Glow Enrollment Pack de 150 SV en el mes de inscripción)

♦ TOTAL

440 GSV

MES

2 Gana impulso

♦ REQUISITO DE COMPRA PERSONAL

Mínimo 40 SV

♦ INSCRIBE PERSONALMENTE

2 Consultores

Healthy Glow Enrollment Packs 300 SV

2 Clientes nuevos

Healthy Glow Packs 280 SV

♦ RETÉN

Consultor del Mes 1

Suscripción 140 SV

Cliente del Mes 1

Suscripción 140 SV

El Consultor del Mes 1 inscribe a 1 Consultor

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

El Consultor del Mes 1 inscribe a 1 Cliente nuevo

Healthy Glow Pack 140 SV

♦ TOTAL

1,190 GSV

MES

3

Crea un crecimiento sostenible

♦ REQUISITO DE COMPRA PERSONAL

Mínimo 40 SV

♦ INSCRIBE PERSONALMENTE

2 Consultores

Healthy Glow Enrollment Packs 300 SV

2 Clientes nuevos

Healthy Glow Packs 280 SV

♦ RETÉN

Consultores del Mes 2

2 Suscripciones 280 SV

Clientes del Mes 2

2 Suscripciones 280 SV

El Consultor del Mes 1 inscribe a

1 Consultor + 1 Cliente 290 SV

Dos Consultores del Mes 2 inscriben cada uno a

1 Consultor + 1 Cliente 580 SV

♦ TOTAL

2,050 GSV



AVANCE AL RANGO

SC1

AVANZAR DE RANGO TE LLEVA A MÁS

SC1 - Tu primera parada

MC1 - Formación de liderazgo Growth Summit

EC1 - Viaje de incentivo Executive Destination

EC2 - My Life Venture: comparte tu historia

Presidential - Más reconocimiento, experiencias y legado

Hoja de seguimiento de prospectos

En los espacios siguientes, anota los nombres de las personas a las que invites a conocer LifeVantage. Utiliza también este espacio para anotar los nombres de aquellas con las que hagas seguimiento. Normalmente se necesitan al menos 5-6 seguimientos antes de que tu contacto se inscriba. Tu objetivo es: Itinerario Básico - 3/día; Itinerario Pro - 5/día.

Hoja de Seguimiento de Reuniones

Cuenta la historia: tu historia, la historia de la empresa y cómo pueden ganar dinero. Tu objetivo es hacer 5 presentaciones al mes en el itinerario básico y 15 al mes en el itinerario pro. Utiliza la tabla siguiente para llevar un registro preciso de las personas a las que haces presentaciones como asesor.



Tu lanzamiento comienza ahora

¡FELICITACIONES!

Has completado el Proven Plan de LifeVantage.

Ahora viene la parte más importante: ponerlo en práctica.

El Proven Plan se basa en las acciones que han ayudado a miles de Consultores de LifeVantage a lanzar sus negocios, generar impulso y alcanzar el éxito. El proceso es sencillo, pero solo funciona mientras trabajas en tu negocio.

la próxima E.R.A. de tu vida

DURANTE TU PERIODO DE LANZAMIENTO

- **Inscribe** nuevos Consultores y Clientes
- **Retén** ayudando a tus nuevos Consultores y Clientes a mantener la constancia con los productos
- **Avanza** desarrollando tu negocio de forma constante y ayudando a otros a hacer lo mismo

A medida que avances por tu Período de Lanzamiento, recuerda que el éxito consiste en realizar de manera constante las actividades correctas. Cada conversación, cada seguimiento, cada nuevo Consultor a quien ayudas a comenzar y cada Cliente al que atiendes te acerca un paso más a tus objetivos.

Esperamos que, al final de tu Período de Lanzamiento, hayas alcanzado SC1, porque eso demuestra que estás desarrollando los hábitos, la confianza y el impulso que generan éxito a largo plazo.

The Proven Plan (El Plan Comprobado) puede usarse una y otra vez para dar forma a tu negocio. Y recuerda... basta una conversación para marcar toda la diferencia.

*esto es solo
el comienzo*

¿Cómo invertí en mí mismo?

¿Qué aprendí? ¿Cómo crecí? ¿Qué nuevas habilidades y confianza desarrollé?

¿Cómo invertí en mi equipo?

¿A quién animé, apoyé y ayudé a comenzar? ¿Cómo ayudé a otros a tener éxito?

¿Cómo invertí en mi negocio?

¿Desarrollé constantemente mi lista de contactos, invité, di seguimiento y compartí la oportunidad de LifeVantage?

33

