

LifeVantage®

PORTUGAL

plano
comprovado

O teu guia para um lançamento de *sucesso*

Bem-vindo à LifeVantage.

Este guia vai ajudar-te a transformar o entusiasmo de começar em primeiros 90 dias sólidos.

O teu Período de Lançamento corresponde ao mês da tua inscrição mais os três meses civis completos seguintes.

Durante este período, o foco é simples: agir de forma consistente, criar bons hábitos e aprender quais as atividades que fazem o teu negócio avançar.

Cada pessoa chega à LifeVantage com uma visão diferente do que este negócio pode vir a ser. Este guia dá-te um caminho claro para o conseguires. Aqui encontrarás um sistema simples, passo a passo, para te ajudar a:

- Começar rapidamente
- Ligar-te à tua Equipa de Apoio da Linha Ascendente
- Criar a tua lista de potenciais interessados
- Aprender a convidar pessoas a conhecer a LifeVantage
- Partilhar a tua história e a história da LifeVantage
- Fazer acompanhamento com confiança
- Ajudar novos Consultores e Clientes a começar rapidamente
- Manter-te responsável pelos teus objetivos

Índice

1. LISTA DE VERIFICAÇÃO PARA COMEÇAR	7
2. BASE DE DADOS	13
3. CONVIDAR	17
4. CONTAR A HISTÓRIA	20
5. ACOMPANHAMENTO	21
6. RESOLVER PREOCUPAÇÕES E FECHAR	23
7. RESPONSABILIDADE	25

LISTA DE
VERIFICAÇÃO
PARA COMEÇAR



**A responsabilidade
está no centro
de tudo.**

Usa este guia como referência e mantém-te focado numa atividade consistente ao longo do teu Período de Lançamento. Cada ação que realizas ajuda-te a ganhar impulso e a aproximar-te do SC1.

O Processo de Desenvolvimento do Negócio

FORMAÇÃO PRÁTICA ORIENTADA (FPO)

Construir um negócio LifeVantage é algo que se aprende fazendo. É por isso que a tua Equipa da Linha Ascendente está disponível para te ajudar a agir, praticar os princípios básicos e ganhar confiança ao longo do caminho.

A Formação Prática Orientada é uma forma simples de aprender o negócio através de atividade real. Em vez de tentares perceber tudo sozinho, participas no processo com apoio.

Não tens de saber tudo no primeiro dia. O objetivo é começar a avançar e aprender através da ação.



1. Aprende fazendo

Como novo Consultor, não se espera que descubras tudo sozinho. Mantém-te recetivo à orientação, age e trabalha de perto com a tua Equipa de Apoio da Linha Ascendente para aprender os princípios básicos de como construir o teu negócio LifeVantage.

Pensa neste processo como uma aprendizagem prática. A tua Equipa de Apoio da Linha Ascendente não se limitará a dizer-te o que fazer. Vai ajudar-te a praticar as atividades principais até ganhares confiança para as fazer sozinho.

Em conjunto com o teu Orientador da Linha Ascendente, percorre este guia, incluindo como:

- Criar a tua lista de contactos
- Convidar pessoas a saber mais sobre a LifeVantage
- Partilhar a tua história, a história da LifeVantage e ferramentas úteis de terceiros
- Fazer acompanhamento junto de potenciais interessados
- Responder a perguntas e preocupações
- Ajudar novos Consultores e Clientes a começar

2. Identifica Construtores de Negócio

À medida que partilhas a LifeVantage e recebes novos Consultores, procura aqueles que agem. Os construtores de negócio mostram que estão prontos ao participar em formações, fazer perguntas, convidar outras pessoas e praticar os passos deste guia. Quando vires esse tipo de atividade, ajuda-os a dar o passo seguinte.

3. Constrói ajudando outros a lançar-se com sucesso

À medida que avanças por este guia, o processo de desenvolvimento do negócio começa a tornar-se mais familiar. Quanto mais à vontade estiveres com os passos, mais fácil será ajudar novos Consultores a repeti-los.

É assim que a OJT ajuda o teu negócio a crescer: vês o processo em ação, praticas com apoio, ganhas confiança para o fazer sozinho e depois ensinas novos Consultores a fazer o mesmo.

Durante os primeiros 90 dias, mantém o foco em atividades simples e repetíveis:

- | | |
|-------------|--|
| • Ligar | • Fazer acompanhamento |
| • Convidar | • Inscrever |
| • Partilhar | • Duplicar o processo com outras pessoas |

O processo de Formação Prática Orientada (FPO)

O PRIMEIRO PASSO

O SEGUNDO PASSO

O TERCEIRO PASSO

Agora é altura de TU começares a conduzir a conversa, com o apoio do teu Orientador da Linha Ascendente sempre que necessário.

100%
ORIENTADOR

50%
TU

50 %
ORIENTADOR

100%
TU

Lista de verificação para começar

DIA 1

- ☐ Conclui a tua inscrição como Consultor LifeVantage e inicia sessão na tua conta e no back office.
- ☐ Liga-te ao teu Orientador da Linha Ascendente e à tua Equipa de Apoio da Linha Ascendente.
- ☐ Escreve objetivos claros sobre o que pretendes alcançar durante o teu Período de Lançamento.
- ☐ Define o teu O QUÊ e PORQUÊ (É dinheiro extra, saúde, poupanças, filhos, etc.?)
- ☐ Revê como alcançar o SC1 e faz dele um objetivo para o teu Período de Lançamento.
- ☐ Começa a tua Base de Dados, escrevendo os teus primeiros 50 contactos.
- ☐ Convida 3–5 pessoas a conhecer nas próximas 48 horas.
- ☐ Agenda a tua primeira conversa usando o processo OJT. Pode ser presencialmente ou através do Zoom.
- ☐ Começa a utilizar os produtos LifeVantage de forma consistente para reforçar a tua convicção através da tua própria experiência.
- ☐ Começa a registar a tua atividade de prospeção.

DIA 2

- ☐ Convida mais 3–5 pessoas a conhecer.
- ☐ Regista quem contactaste e quando planeias fazer o acompanhamento.
- ☐ Inicia sessão no teu back office para rever o teu site pessoal e as ferramentas disponíveis.
- ☐ Liga-te aos canais de comunicação da empresa e da equipa para saberes onde encontrar chamadas, formações e atualizações.
- ☐ Reserva tempo todos os dias para trabalhar no teu negócio LifeVantage.
- ☐ Estuda o Plano Comprovado e continua a trabalhar com o teu Orientador da Linha Ascendente.

Foco da Primeira Semana

A tua primeira semana é para entrares em ação. Concentra-te em ações simples que te ajudem a ganhar impulso:

- ☐ Liga-te ao teu Orientador da Linha Ascendente e à Equipa de Apoio
- ☐ Começa a acrescentar nomes à tua Base de Dados
- ☐ Convida pessoas a conhecer a LifeVantage

Processo de Inscrição

INSCRIÇÃO DE CONSULTORES

Quando alguém estiver pronto para se tornar Consultor, apoia-o nos primeiros passos.

AJUDA-O A:

- Inscrever-se através do teu link pessoal de recomendação ou site
- Escolher a opção de inscrição que se adequa aos seus objetivos
- Inscrever-se numa Subscrição com produtos que esteja entusiasmado por utilizar
- Compreender o valor de se tornar um utilizador dos próprios produtos
- Começar a utilizar o Plano Comprovado

INSCRIÇÃO DE CLIENTES

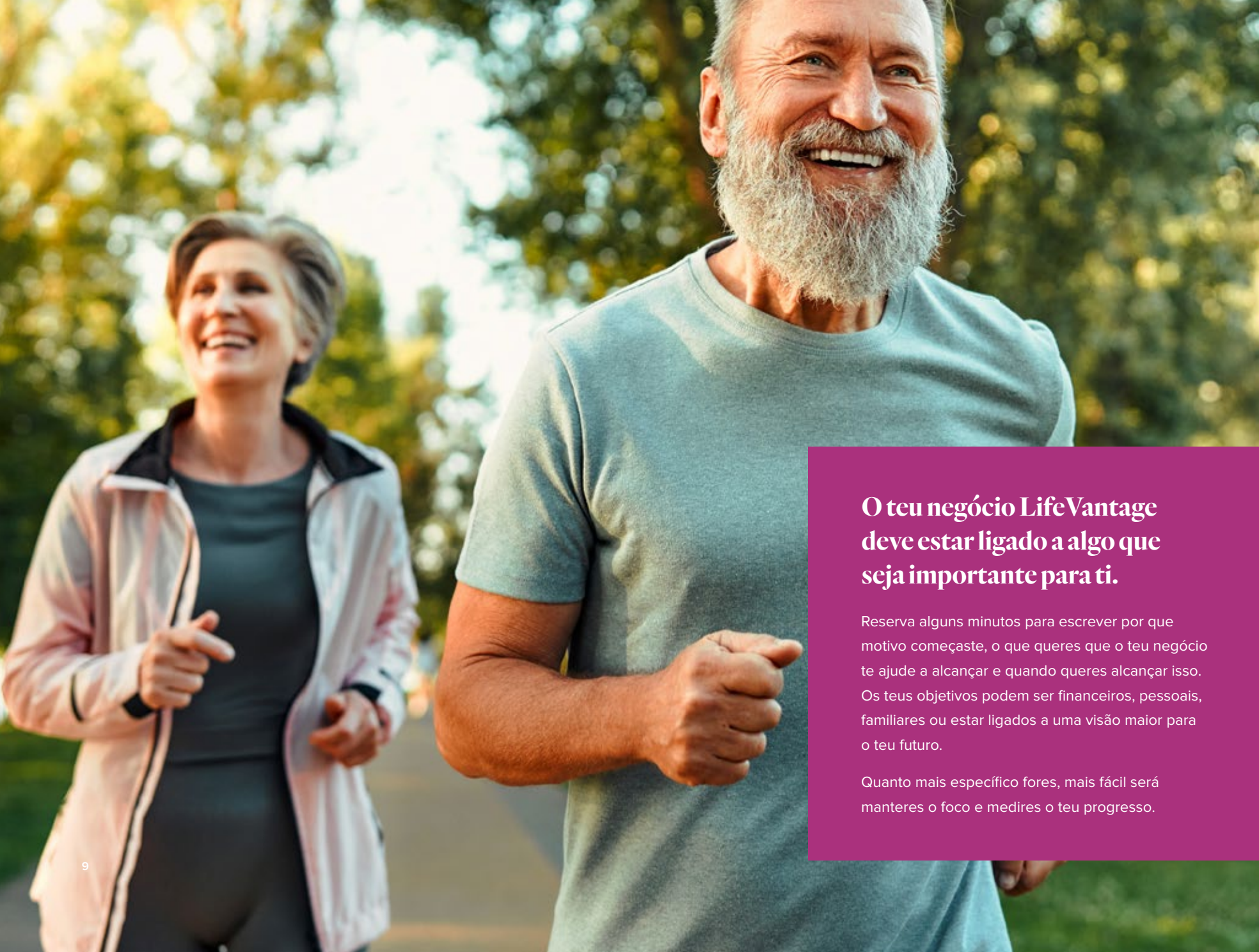
Nem todas as pessoas estão prontas para se tornar Consultores. Por vezes, o melhor primeiro passo é ajudar alguém a ter uma excelente experiência com os produtos enquanto Cliente.

AJUDA-O A:

- Inscrever-se através do teu site
- Escolher produtos alinhados com os seus objetivos
- Compreender como utilizar os produtos e o que esperar
- Configurar uma Subscrição para maximizar as poupanças

Mantém Tudo Simples

As pessoas não precisam de todos os detalhes de uma só vez. O objetivo é ajudá-las a dar o próximo passo certo e a sentirem-se confiantes para começar.



O teu negócio LifeVantage deve estar ligado a algo que seja importante para ti.

Reserva alguns minutos para escrever por que motivo começas, o que queres que o teu negócio te ajude a alcançar e quando queres alcançar isso. Os teus objetivos podem ser financeiros, pessoais, familiares ou estar ligados a uma visão maior para o teu futuro.

Quanto mais específico fores, mais fácil será manteres o foco e medires o teu progresso.

Metas e Objetivos

Pergunta a ti próprio:

- Porque disse sim à LifeVantage?
- O que quero que este negócio me ajude a alcançar?
- O que quero alcançar durante o meu Período de Lançamento?
- O que trariam à minha vida um rendimento extra, confiança ou impulso?
- Que montante de rendimento extra faria diferença para mim neste momento?
- Que montante de rendimento extra faria uma diferença significativa na minha vida?
- Que objetivos de longo prazo quero que este negócio ajude a apoiar?

Os Meus Objetivos de Lançamento

- Inscrever o meu primeiro Consultor
- Inscrever o meu primeiro Cliente
- Alcançar o SC1 durante o meu Período de Lançamento
- Ganhar confiança a partilhar os produtos e o negócio
- Criar um fluxo de rendimento semanal consistente
- Construir uma base sólida para o crescimento a longo prazo

Definição de Objetivos

Parceiros de Negócio

Agora que identificaste os teus objetivos, é altura de te ligares às pessoas que te podem ajudar a alcançá-los.

O teu Orientador da Linha Ascendente e a tua Equipa de Apoio da Linha Ascendente estão disponíveis para te ajudar a:

- **RESPONDER A PERGUNTAS**
- **PRATICAR CONVITES**
- **APOIAR CONVERSAS DE ACOMPANHAMENTO**
- **PARTILHAR FERRAMENTAS E RECURSOS**
- **AJUDAR-TE A GANHAR CONFIANÇA ENQUANTO APRENDES**



Passo de Ação

Escreve os nomes e os dados de contacto das pessoas da tua Equipa de Apoio da Linha Ascendente e contacta-as desde cedo. Guarda-as no teu telemóvel e mantém-te ligado ao longo do teu Período de Lançamento.

	NOME	TELEFONE	ENDEREÇO DE EMAIL
PATROCINADOR PESSOAL			
EQUIPA DE APOIO			
EQUIPA DE APOIO			
EQUIPA DE APOIO			

Base de Dados

CRIA A TUA LISTA

A tua rede de contactos é uma das partes mais importantes do teu negócio. Criar uma Base de Dados ajuda-te a organizar as pessoas que conheces, acompanhar conversas e dar passos intencionais para desenvolver o teu negócio.

O objetivo é simples: escreve o maior número de nomes possível.

O TEU PRIMEIRO OBJETIVO:

50 nomes; o teu objetivo é chegar aos 200–300 nomes.

Nesta fase, não prejudiques quem terá ou não interesse. Começa simplesmente pelas pessoas que conheces e continua a acrescentar nomes à tua lista ao longo do tempo. Usa o exercício de memória da página seguinte para te ajudar a criar a lista.

Exercício de Memória para a Base de Dados

Família e Amigos

- Primos
- Familiares do teu cônjuge
- Velhos amigos com quem perdeste o contacto
- Pais dos amigos dos teus filhos

Contactos Sociais e Comunitários

- Pessoas da tua agenda do telemóvel
- Pessoas que organizam angariações de fundos ou fazem voluntariado
- Pessoas ativas nas redes sociais
- Pessoas insatisfeitas com o seu trabalho

Contactos Profissionais e de Trabalho

- Membros da Câmara de Comércio
- Cartões de visita guardados
- Profissionais de marketing de rede bem-sucedidos
- Pessoas que têm o seu próprio negócio

Continua a acrescentar nomes à tua lista, pensando em todas as áreas da tua vida:

- | | |
|-----------------------|------------------------|
| • Escola | • Redes sociais |
| • Trabalho | • Comunidade religiosa |
| • Família | • Vizinhança |
| • Equipas desportivas | • Empregos anteriores |

Lembrete:

Não te preocupes com a possibilidade de alguém dizer sim. Neste momento, estás simplesmente a criar a tua lista. Usa esta página para escrever os teus primeiros 50 nomes e respetivos dados de contacto.

Convidar

Convidar é uma das competências mais importantes que vais desenvolver no teu negócio LifeVantage. Quanto mais pessoas convidares a conhecer, mais oportunidades crias e mais forte o teu negócio pode tornar-se.

O objetivo de um convite é simples: pedir a alguém que saiba mais. Não precisas de explicar tudo. O teu papel é iniciar a conversa e orientar as pessoas para o próximo passo, seja um vídeo, uma reunião no Zoom, uma conversa sobre produtos ou outra ferramenta aprovada.

Duas Coisas Importantes a Recordar

1. SÊ O MENSAGEIRO, NÃO A MENSAGEM

Utiliza ferramentas, apoio de terceiros e recursos aprovados para ajudar a partilhar a informação. Tem sempre algo para o qual possas convidar a pessoa: uma reunião presencial, uma reunião no Zoom, uma mensagem ou apresentação pré-gravada, etc.

2. MANTÉM TUDO SIMPLES E GENUÍNO

As pessoas respondem à autenticidade. Não precisas de um guião perfeito — apenas de um convite natural e confiante.



Ponto-Chave

Dá sempre ao teu potencial interessado um próximo passo claro. Se vir um vídeo, agenda um acompanhamento. Se participar numa conversa, indica-lhe um recurso útil ou define o próximo ponto de contacto. Não deixes a conversa em aberto; dá-lhe algo simples para fazer antes de voltarem a falar.

Exemplos de Convites

Convite para uma Conversa Presencial ou Virtual

“Recentemente fiz uma grande mudança na minha carreira e comecei o meu próprio negócio com a LifeVantage, e lembrei-me de ti. Gostava de partilhar contigo o que estou a aprender e saber o que pensas. Estarias disponível para dar uma vista de olhos rápida?”

“Estou a trabalhar em algo novo relacionado com a minha saúde e o meu trabalho. Estou a contactar algumas pessoas que respeito muito para lhes contar um pouco sobre isso. Se te enviasse um resumo rápido, estarias disponível para o ver?”

“Olá, o que vais fazer amanhã/esta noite? Estou a contactar algumas pessoas que sei que se preocupam com a sua saúde e em ajudar os outros. Gostava de te mostrar o que me está a entusiasmar e no que tenho estado a trabalhar. Posso enviar-te um convite para veres?”

Convite para uma Conversa sobre o Negócio

“Comecei recentemente um negócio paralelo com a LifeVantage e estou a falar com algumas pessoas que talvez queiram conhecer. Pode ser ou não para ti, mas gostava muito de saber a tua opinião. Estarias disponível para ver um resumo rápido?”

Convite Para um Vídeo ou Ferramenta

Por vezes, o próximo passo mais fácil é enviar um recurso curto e aprovado e fazer o acompanhamento depois. Por exemplo: “Gostava de te enviar um breve resumo do que estou a fazer com a LifeVantage. Vê quando tiveres alguns minutos e amanhã volto a contactar-te para saber o que achaste.”

MANTÉM TUDO SIMPLES:

- Envia a ferramenta
- Agenda um acompanhamento
- Cumpre o acompanhamento

Eventos

Uma das melhores formas de ganhar impulso durante o teu Período de Lançamento é manteres-te ligado ao que está a acontecer na LifeVantage e com a tua equipa. A formação cria confiança. Os eventos reforçam a convicção. A comunidade gera impulso.

UTILIZA OS EVENTOS E AS FERRAMENTAS DA LIFEVANTAGE PARA

- Reforçar a convicção
- Manter-te informado
- Aprender o negócio
- Ligar-te a outros Consultores
- Aprofundar os teus conhecimentos sobre os produtos e o negócio

FAZ COM QUE SEJA UMA PRIORIDADE MANTERES-TE A PAR DE:

- Atualizações e anúncios da empresa
- Formações da equipa
- Eventos virtuais e presenciais
- Formação sobre produtos
- Formação sobre o plano de compensação
- Recursos de apoio ao lançamento

Tipos de Reunião

Desde conversas individuais a eventos maiores, existem muitas formas de partilhar a LifeVantage. Cada uma ajuda as pessoas a saber mais e a avançar.

CONVERSAS DE FORMAÇÃO NO TRABALHO

Estas conversas simples são entre ti, o teu potencial interessado e a tua Equipa de Apoio da Linha Ascendente. Podem acontecer presencialmente, por telefone ou através do Zoom.

REUNIÃO EM CASA OU VIRTUAL

Um ambiente de pequeno grupo onde os convidados podem conhecer os produtos, a empresa e a oportunidade.

EVENTO DA EMPRESA OU DA EQUIPA

Os eventos virtuais ou presenciais podem ajudar a reforçar a convicção, proporcionar formação e gerar impulso tanto para Consultores novos como experientes.

Mantém a Partilha Simples

Não existe uma única forma perfeita de partilhar a LifeVantage. O mais importante é ajudar as pessoas a dar o próximo passo de forma simples e confortável.

UTILIZA O FORMATO QUE MELHOR SE ADEQUA À RELAÇÃO E AO MOMENTO:

- Uma conversa individual
- Uma chamada a três
- Uma reunião no Zoom
- Um pequeno evento
- Uma chamada de acompanhamento

Mais uma vez, não tens de fazer tudo ao mesmo tempo. O objetivo é manter a conversa a avançar.

Conta Toda a História

As histórias ajudam as pessoas a compreender como a LifeVantage pode fazer parte da sua vida. A tua história pessoal dá vida ao negócio de uma forma real, e a história da LifeVantage ajuda as pessoas a conhecer a empresa, os produtos e a oportunidade.

Não precisas de explicar tudo na perfeição. Concentra-te em partilhar a história de uma forma que faça com que as pessoas queiram conhecer melhor.

A TUA HISTÓRIA

Começa pela tua própria história. Partilha quem és, o que procuravas antes da LifeVantage, que problema ou lacuna querias resolver e o que te entusiasma agora.

- Quem és
- O que fazes ou fazias profissionalmente
- Porque disseste sim à LifeVantage
- O que mudou ou o que esperas que a LifeVantage te ajude a criar
- Como te sentes em relação ao teu futuro

A HISTÓRIA DA LIFEVANTAGE

Utiliza ferramentas e vídeos aprovados para explicar a história mais ampla da LifeVantage. Isto pode incluir informações sobre a empresa, os produtos, a Ciência da Ativação e porque este é um momento entusiasmante.

COMO OS CONSULTORES PODEM GANHAR

Depois de alguém compreender a história, ajuda essa pessoa a perceber como funciona o negócio e como os Consultores podem ganhar.* Trabalha com o teu Orientador da Linha Ascendente para aprender os princípios básicos do Plano de Compensação Evolve, para que o possas explicar claramente utilizando recursos aprovados.



Acompanhamento

A maioria das pessoas não diz sim na primeira vez que ouve falar da oportunidade ou do produto. Isso é normal. É necessário manter o contacto, responder a perguntas e ajudar as pessoas a dar o próximo passo quando estiverem prontas.

Tipo 1: Acompanhamento Imediato

Depois de alguém ver um vídeo, participar numa chamada, assistir a uma reunião ou experimentar uma amostra de produto, faz o acompanhamento rapidamente.

PERGUNTAS ÚTEIS DE ACOMPANHAMENTO:

- “O que mais te chamou a atenção?”
- “Do que gostaste mais no que viste?”
- “Precisas de alguma informação adicional que te ajude a tomar uma decisão?”
- “Vês-te mais interessado nos produtos, no negócio ou em ambos?”

O PRÓXIMO PASSO PODE SER:

- Ver um vídeo aprovado ou rever uma ferramenta
- Participar numa chamada de acompanhamento ou reunião no Zoom
- Experimentar amostras de produtos ou ter uma conversa sobre os produtos
- Conversar sobre as opções de inscrição
- Ligar-se ao teu Orientador da Linha Ascendente ou à tua Equipa de Apoio da Linha Ascendente



Ponto-Chave

Dá sempre aos potenciais interessados um próximo passo claro antes de voltares a contactar. Não deixes a conversa em aberto. Dá-lhes algo simples para fazer, rever ou participar, para que o próximo contacto já tenha um objetivo.

Tipo 2: Acompanhamento a Mais Longo Prazo

Nem todas as pessoas estarão prontas de imediato. Algumas precisam de mais tempo, mais informação ou de uma fase diferente da vida. Continua a manter o contacto e a relação próxima.

ALGUNS LEMBRETES:

- Não leves um “agora não” a peito
- Faz o acompanhamento de forma natural e consistente
- Partilha atualizações, histórias ou ferramentas conforme apropriado
- Regista as tuas conversas para saberes quando voltar a contactar

O acompanhamento não é pressão. Faz parte de servir bem as pessoas e construir confiança a longo prazo.

Registo de Acompanhamento

Resolver Preocupações

As perguntas e preocupações são uma parte normal do processo. Quando alguém hesita, não te apresses a responder nem a convencer. Primeiro ouve, compreende o que está a impedi-lo e ajuda-o a encontrar o próximo passo certo.

A MAIORIA DAS PREOCUPAÇÕES RESUME-SE A ALGUMAS PERGUNTAS SIMPLES:

- Isto vai funcionar para mim?
- Este é o momento certo?
- Sei o suficiente para me sentir confiante?
- Consigo realmente fazer isto?

Faz perguntas

“Conta-me mais sobre isso.”

Demonstra empatia

“Compreendo porque te podes sentir assim.”

Partilha a tua experiência

“Essa também foi uma das minhas perguntas no início...”

Utiliza Sentir–Senti–Descobri

“Compreendo como te sentes. No início senti algo semelhante, e o que descobri foi...”

Lembrete

Não precisas de ter todas as respostas. Utiliza recursos aprovados e envolve a tua equipa de apoio quando necessário.



Fechar

Fechar é simplesmente ajudar alguém a decidir qual é o melhor próximo passo para essa pessoa. Não tem de parecer insistente ou desconfortável. Se alguém estiver interessado, ajuda-o a avançar. Se ainda não estiver pronto, volta à secção de objecções para perceber como essa pessoa pode aproximar-se de estar pronta.

Perguntas Simples Para Fechar

“Como te vês a participar na LifeVantage?”

“Vês-te mais interessado nos produtos, no negócio ou em ambos?”

“Seria útil se te explicasse as opções?”

“Qual te parece ser o melhor próximo passo para ti?”

SE ESTIVEREM PRONTOS, AJUDA-OS A

- Começar
- Escolher a opção de inscrição certa
- Saber o que esperar a seguir
- Começar a trabalhar no Plano Comprovado

Responsabilidade

Ser responsável perante ti próprio é uma competência essencial para a vida e é fundamental para construir o teu negócio LifeVantage. O teu Período de Lançamento é uma janela curta com grande potencial. Quanto mais consistente fores na tua atividade, mais impulso podes gerar.

Notas de Responsabilidade

REGISTA O ESSENCIAL

- Quem convidaste
- Que informação partilhaste
- Com quem fizeste acompanhamento
- Quem se inscreveu
- Qual é o próximo passo para cada pessoa



Caminho para as Possibilidades

Este exemplo mostra como inscrições, retenção e duplicação consistentes podem contribuir para o volume necessário para o SC1. A progressão real de nível exige o cumprimento de todos os requisitos de qualificação.

Para alcançar o SC1

Deve estar Ativo	✓
Volume de Vendas	300
Volume de Vendas de Grupo	2.000
Requisito Máximo de Volume	1.500
Requisito de Compra Pessoal	40 SV

MÊS

1

Lança o Teu Negócio

A TUA INSCRIÇÃO

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

INSCREVE PESSOALMENTE

1 Consultor

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

1 Novo Cliente

Healthy Glow Pack 140 SV

REQUISITO DE COMPRA PESSOAL

Mínimo de 40 SV

(cumprido através do Healthy Glow Enrollment Pack de 150 SV no mês da inscrição)

TOTAL

440 GSV

MÊS

2

Ganha Impulso

REQUISITO DE COMPRA PESSOAL

Mínimo de 40 SV

INSCREVE PESSOALMENTE

2 Consultores

Healthy Glow Enrollment Packs 300 SV

2 Novos Clientes

Healthy Glow Packs 280 SV

RETÉM

Consultor do Mês 1

Subscrição 140 SV

Cliente do Mês 1

Subscrição 140 SV

O Consultor do Mês 1 inscreve 1 Consultor

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

O Consultor do Mês 1 inscreve 1 Novo Cliente

Healthy Glow Pack 140 SV

TOTAL

1.190 GSV

MÊS

3

Cria Crescimento Sustentável

♦ REQUISITO DE COMPRA PESSOAL

Mínimo de 40 SV

♦ INSCREVE PESSOALMENTE

2 Consultores

Healthy Glow Enrollment Packs 300 SV

2 Novos Clientes

Healthy Glow Packs 280 SV

♦ RETÉM

Consultores do Mês 2

2 Subscrições 280 SV

Clientes do Mês 2

2 Subscrições 280 SV

O Consultor do Mês 1 inscreve

1 Consultor + 1 Cliente 290 SV

Dois Consultores do Mês 2 inscrevem, cada um

1 Consultor + 1 Cliente 580 SV

♦ TOTAL

2.050 GSV



PROGRESSÃO PARA O NÍVEL SC1

A PROGRESSÃO DE NÍVEL LEVA A MAIS

SC1 - A tua primeira paragem

MC1 - Formação de liderança Growth Summit

EC1 - Viagem de incentivo Executive Destination

EC2 - My Life Venture: partilha a tua história

Presidential - Mais reconhecimento, experiências e legado

Folha de Acompanhamento de Potenciais Interessados

Nos campos abaixo, regista os nomes das pessoas que convidas a conhecer a LifeVantage. Utiliza também este espaço para registar os nomes das pessoas com quem fazes acompanhamento. Normalmente são necessários pelo menos 5–6 acompanhamentos antes de o teu contacto se inscrever. O teu objetivo é: Percurso Básico - 3/dia; Percurso Pro - 5/dia.

Folha de Acompanhamento de Reuniões

Conta a História: a tua história, a história da empresa e como podem ganhar dinheiro. O teu objetivo é fazer 5 apresentações por mês no percurso básico e 15 por mês no percurso pro. Utiliza a tabela abaixo para manter registos exatos das pessoas a quem fazes apresentações enquanto orientador.



O Teu Lançamento Começa Agora

PARABÉNS!

Concluístes o The Proven Plan (Plano Comprovado) da LifeVantage. Agora vem a parte mais importante — pô-lo em prática.

O Plano Comprovado baseia-se nas ações que ajudaram milhares de Consultores LifeVantage a lançar os seus negócios, ganhar impulso e alcançar o sucesso. O processo é simples, mas só funciona enquanto trabalhares no teu negócio.

Próxima E.R.A. da tua vida

DURANTE O TEU PERÍODO DE LANÇAMENTO

- **Inscribe** novos Consultores e Clientes
- **Retém** ajudando os teus novos Consultores e Clientes a manterem consistência com os produtos
- **Avança** construindo o teu negócio de forma consistente e ajudando outros a fazer o mesmo

À medida que avanças pelo teu Período de Lançamento, lembra-te de que o sucesso consiste em realizar de forma consistente as atividades certas. Cada conversa, cada acompanhamento, cada novo Consultor que ajudas a lançar e cada Cliente que serves aproxima-te um passo dos teus objetivos.

Esperamos que, no final do teu Período de Lançamento, tenhas alcançado o SC1, porque isso demonstra que estás a criar os hábitos, a confiança e o impulso que geram sucesso a longo prazo.

O Plano Comprovado pode ser utilizado vezes sem conta para moldar o teu negócio. E lembra-te... basta uma conversa para fazer toda a diferença.

Como investi em mim próprio?

O que aprendi? Como cresci? Que novas competências e confiança desenvolvi?

Como investi na minha equipa?

Quem incentivei, apoiei e ajudei a lançar? Como ajudei outras pessoas a ter sucesso?

Como investi no meu negócio?

Criei de forma consistente a minha lista de contactos, convidei, fiz acompanhamento e partilhei a oportunidade LifeVantage?

*isto é apenas
o começo*

33

