

Guide de lancement

Renseignements à propos de LifeVantage

Site Web: LifeVantage.com/ca-fr/

Bureau virtuel: <https://evo-lifevantage.myvoffice.com/index.cfm>

Service à la clientèle: 1 877 682 6346 ou casupport@LifeVantage.com

Page FB de l'entreprise: Groupe officiel des distributeurs de LifeVantage

Applications: Application LifeVantage et paiement LV

Mon équipe de soutien

Nom: _____ # _____

Nom: _____ # _____

Groupes FB d'équipes

Dimanche

Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi

Samedi

--	--	--	--	--	--	--

Votre réussite

Concentrez-vous

Écrivez les trois raisons qui vous ont poussé à vous joindre à LifeVantage. Que voulez-vous et POURQUOI voulez-vous ceci?

1.

2.

3.

Soyez organisé : « Votre site Web »

Configurez votre site de référence LifeVantage

1. Connectez-vous à info.lifevantage.com/index.cfm

2. Services du compte

3. Administration du site Ma référence

4. (choisissez un nom) _____,LifeVantage.com

Familiarisez-vous

Devenez votre premier et votre meilleur client. Commencez à créer votre histoire avec nos produits extraordinaires (n'oubliez pas qu'avec un abonnement actif vous obtenez approximativement 20 % de rabais sur les prix sans abonnement). N'oubliez pas que vous devez vendre 200 VP de produit chaque mois si vous souhaitez maximiser vos gains avec le Régime de rémunération des ventes LifeVantage.

Développez les habiletés

Visitez www.lifevantage.com/ca-fr/ pour obtenir des renseignements concernant les produits et l'occasion d'affaires afin de vous aider à mieux comprendre notre entreprise. Participez au prochain événement LifeVantage. Les événements comme le Congrès mondial, l'Académie Élite, les Tournées régionales et les événements virtuels sont la meilleure façon d'obtenir une formation de niveau élite, de faire du réseautage avec d'autres distributeurs et de mettre la main sur les nouveaux produits et technologies de LifeVantage. Inscrivez-vous dès aujourd'hui pour participer au prochain Événement mondial de LifeVantage sur www.lifevantage.com/ca-fr/

Votre rythme

GAGNEZ JUSQU'À 924 \$ CAD EN PRIMES DES MENEURS

Atteignez le rang Pro 2 d'ici _____

Gagnez 132 \$ CAD de plus*

Maintenez le rang Pro 2 d'ici _____

Gagnez 132 \$ CAD de plus*

Atteignez le rang Pro 3 d'ici _____

Gagnez 330 \$ CAD de plus*

Maintenez le rang Pro 3 d'ici _____

Gagnez 330 \$ CAD de plus*

*Pour de plus amples détails, rendez-vous sur: <http://www.lifevantage.com/promotions/pacesetter-prom>

Utilisez la Déclaration des revenus annuels pour vous aider à établir des objectifs réalistes pour votre entreprise.

1. Quel rang s'aligne le plus avec votre vision? _____

2. Quel est le temps moyen pour atteindre ce rang?

3. Combien d'heures par semaine êtes-vous prêt à engager pour accomplir ceci? _____

4. Combien d'argent aimeriez-vous faire au cours des prochains 30 à 90 jours? _____ Six mois? _____ un an? _____

Votre système – I. O. É. (Invitez. Outillez-vous. Formez une équipe.)

VOUS ÊTES PAYÉ LORSQUE VOUS VENDEZ DES PRODUITS.

Voici un système à trois étapes pour vous guider à vendre vos produits et à développer votre équipe.

1re étape – Invitez

Lancez une conversation et découvrez s'ils sont « OUVERTS »

- Ouverts à apprendre comment reprendre le contrôle de leur santé?
- Ouverts à prendre le contrôle de leur vie?

Puis demandez « Auriez-vous quelques minutes pour regarder une vidéo? »

2e étape – Outillez-vous

Qu'avez-vous aimé le plus de ce que vous avez vu?
Êtes-vous ouvert à en savoir plus?

3e étape – Formez une équipe

« Bonjour (leur nom), je suis heureux(se) de savoir que vous avez aimé l'Aperçu. Je veux vous présenter mon partenaire d'affaires (nom de la lignée ascendante)..., qui sera en mesure de répondre à toutes vos questions. À quel jour et à quelle heure seriez-vous disponible pour un appel avec lui/elle? »

INVITEZ 1. Vidéo de premier contact

FORMEZ UNE ÉQUIPE

3. Validation à 3 étapes

Vous, votre client potentiel +
un membre de votre lignée
ascendante

OUTILLEZ-VOUS

2. Aperçu LV

En personne ou enregistré

Scripts de conclusion

1. « Savez-vous ce que vous devez faire ensuite ou avez-vous besoin de mes recommandations? »
2. « Souhaitez-vous devenir un client ou devenir un distributeur comme moi? »
3. « Sur une échelle de 1 à 10 (1 étant pas du tout et 10 étant prêt à signer), où vous situez-vous? »

Votre liste

Écrivez le nom de 25 personnes avec qui vous avez une bonne relation. Trouvez des contacts qui pourraient être intéressés par les produits et l'occasion LifeVantage. Travaillez avec les cinq premiers clients potentiels de votre Parrain.

Nom	FORMEZ UNE ÉQUIPE			Nom	FORMEZ UNE ÉQUIPE		
	INVITEZ 1 ^{er} contact	OUTILLEZ- VOUS Aperçu	3-Way		INVITEZ 1 ^{er} contact	OUTILLEZ- VOUS Aperçu	3-Way
1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	14.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	15.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	16.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	17.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	18.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	19.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	20.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	21.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	22.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	23.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	24.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	25.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				

Les distributeurs indépendants de LifeVantage ne sont pas des employés et les résultats peuvent varier grandement. Les exemples présentés ici ne sont pas des garanties de vos résultats personnels. Le fait de travailler avec acharnement, les habiletés, l'influence, l'attitude et les conditions du marché peuvent tous avoir un impact sur les accomplissements des distributeurs. Reportez-vous à l'Énoncé des revenus annuels de LifeVantage pour de plus amples détails.

Rincez et répétez

Répétez ce Guide de lancement avec une nouvelle liste de 25 noms durant les premiers 90 jours ou jusqu'à ce que vous atteigniez le rang Pro 3.

Aide-mémoire

Utilisez l'aide-mémoire suivant avec des outils comme vos contacts Facebook, Instagram, LinkedIn et sur votre téléphone. Ne jugez personne avant de les mettre sur votre liste. Tout le monde a le droit d'avoir sa chance.

Entreprise/travail

- A réussi dans le marketing de réseau
- N'a pas obtenu ce qu'il/elle voulait dans le marketing de réseau
- A participé à des présentations
- Est intéressé(e) par la vente directe
- A un esprit entrepreneurial
- Vendeur(se) à commission
- Motivé(e) par l'argent
- Anciens patrons
- Propriétaires d'entreprises locales
- Vendeurs pour une boutique en ligne
- Spécialiste du marketing sur Internet
- Influenceurs sur les médias sociaux
- Membre de la Chambre de commerce
- Collègues
- Anciens collègues
- Occupe un emploi à temps partiel
- Bientôt à la retraite!
- Travaille de longues heures ou des quarts de nuit

Communauté

- Caissiers à la banque
- Vendeurs d'automobiles
- Dentistes que vous connaissez
- Bénévoles
- Votre chiropraticien
- Votre médecin de famille
- Votre comptable
- Votre agent d'assurance
- Courtiers immobiliers
- Courtiers hypothécaires
- Paroissiens
- Gens riches que vous connaissez
- Votre coiffeur(se)
- Votre esthéticienne
- L'enseignant de votre enfant
- Vos voisins

Famille

- Membres de votre famille immédiate
- Membres de votre famille élargie
- Membres de la famille du (de la) conjoint(e) de votre enfant
- Membres de la famille de votre conjoint(e)

Réseaux sociaux

- Meilleurs amis
- Cortège de votre mariage (garçons et demoiselles d'honneur)
- Amis de l'université ou du Cégep
- Amis de vos parents/beaux-parents
- Amis du secondaire
- Contacts Facebook avec lesquels vous n'avez pas parlé depuis longtemps
- Anciens amis avec lesquels vous avez perdu le contact
- Votre mentor personnel
- Les personnes vers qui vous vous tournez lorsque vous avez besoin d'aide

Santé

- Achète des suppléments
- A peur de vieillir
- Essaie toujours les nouveautés en matière de santé (biohacker)
- Athlète/sportifs/qui s'entraîne beaucoup
- Intéressé(e) à la gestion du poids
- Intéressé(e) à la bonne forme physique
- Souhaite améliorer sa santé
- Praticiens de la santé
- Propriétaires de salle d'entraînement
- Entraîneurs personnels
- Coach de santé

Général / divers

- Millénaires
- Génération X
- Bébé-boumeurs
- Vous aiderait et vous appuierait
- Souhaite améliorer ses revenus
- À la retraite
- Souhaite voyager davantage
- Aime acheter de nouvelles choses
- Quelqu'un que vous respectez
- Aime aider les autres
- Aime la technologie
- Vie dans un autre pays (dans lequel LifeVantage est présent, conseil : regardez sur LifeVantage.com dans le coin supérieur gauche pour connaître les marchés disponibles)
- Liste de cartes de Noël
- Anciennes cartes professionnelles

