

LifeVantage®

FRANÇAIS CANADIEN

The
proven
plan

Votre plan directeur pour *réussir* votre lancement

Bienvenue chez LifeVantage.

Ce plan directeur vous aidera à transformer l'enthousiasme du départ en 90 premiers jours solides.

Votre période de lancement correspond à votre mois d'inscription, plus les trois mois civils complets suivants. Pendant cette période, l'objectif est simple : agir de façon constante, acquérir de bonnes habitudes et apprendre quelles activités feront progresser votre entreprise. Chaque personne arrive chez LifeVantage avec une vision différente de ce que cette entreprise peut devenir. Ce plan directeur vous offre une voie claire pour y parvenir.

À l'intérieur, vous trouverez un système simple, étape par étape, pour vous aider à :

- Démarrer rapidement
- Communiquer avec votre équipe de soutien de la lignée ascendante
- Établir votre liste de prospects
- Apprendre à inviter des gens à en savoir plus sur LifeVantage
- Raconter votre histoire et celle de LifeVantage
- Faire des suivis avec assurance
- Aider les nouveaux Consultants et Clients à démarrer rapidement
- Rester responsable de l'atteinte de vos objectifs Stay accountable to your goals

Table des matières

1. LISTE DE VÉRIFICATION POUR DÉMARRER	7
2. BASE DE DONNÉES	13
3. INVITER	17
4. RACONTER L'HISTOIRE	20
5. SUIVI	21
6. RÉPONDRE AUX PRÉOCCUPATIONS ET CONCLURE	23
7. RESPONSABILISATION	25



La responsabilisation est au cœur de tout.

Utilisez ce plan directeur comme guide et restez concentré sur une activité constante tout au long de votre période de lancement. Chaque action que vous posez vous aide à prendre de l'élan et à vous rapprocher de SC1.

Le Processus de Développement de L'Entreprise

FORMATION EN COURS D'EMPLOI (OJT)

BDévelopper une entreprise LifeVantage s'apprend en passant à l'action. C'est pourquoi votre équipe de la lignée ascendante est là pour vous aider à agir, à mettre en pratique les bases et à gagner en confiance au fil du processus.

La formation en cours d'emploi (OJT) est une façon simple d'apprendre l'entreprise grâce à des activités réelles. Plutôt que d'essayer de tout comprendre seul, vous participez au processus avec du soutien.

Vous n'avez pas besoin de tout savoir dès le premier jour.

L'objectif est de commencer à avancer et à apprendre par l'action.



1. Apprendre en faisant

En tant que nouveau Consultant, on ne s'attend pas à ce que vous trouviez tout par vous-même. Restez réceptif aux conseils, passez à l'action et travaillez étroitement avec votre équipe de soutien de la lignée ascendante afin d'apprendre les bases du développement de votre entreprise LifeVantage.

Considérez ce processus comme un apprentissage. Votre équipe de soutien de la lignée ascendante ne se contentera pas de vous dire quoi faire. Elle vous aidera à pratiquer les activités clés jusqu'à ce que vous ayez la confiance nécessaire pour les réaliser vous-même.

Avec votre conseiller de la lignée ascendante, parcourez le plan directeur, notamment pour apprendre à :

- Établir votre liste de contacts
- Inviter des gens à en savoir plus sur LifeVantage
- Raconter votre histoire, l'histoire de LifeVantage et utiliser des outils tiers utiles
- Faire le suivi auprès des prospects
- Répondre aux questions et aux préoccupations
- Aider les nouveaux Consultants et Clients à démarrer

2. Repérer les bâtisseurs d'entreprise

Lorsque vous présentez LifeVantage et accueillez de nouveaux Consultants, repérez ceux qui passent à l'action. Les bâtisseurs d'entreprise montrent qu'ils sont prêts en participant aux formations, en posant des questions, en invitant d'autres personnes et en mettant en pratique les étapes de ce plan directeur. Lorsque vous observez cette activité, aidez-les à passer à l'étape suivante.

3. Développer votre entreprise en aidant les autres à réussir leur lancement

À mesure que vous parcourez le plan directeur, le processus de développement de l'entreprise vous semblera plus familier. Plus vous serez à l'aise avec les étapes, plus il vous sera facile d'aider de nouveaux Consultants à les reproduire.

Voici comment l'OJT aide votre entreprise à croître : vous observez le processus en action, vous le pratiquez avec du soutien, vous gagnez en confiance pour le faire seul, puis vous apprenez à de nouveaux Consultants à faire de même.

Pendant les 90 premiers jours, concentrez-vous sur des activités simples et reproductibles :

- | | |
|---------------|---|
| • Communiquer | • Faire le suivi |
| • Inviter | • Inscrire |
| • Partager | • Reproduire le processus avec d'autres |

Le Processus de Formation encours D'emploi (OJT)

LA PREMIÈRE ÉTAPE

LA DEUXIÈME ÉTAPE

LA TROISIÈME ÉTAPE

**100%
CONSEILLER**

50% VOUS

50%
CONSEILLER

100%
VOUS

Liste de Vérification pour Démarrer

JOUR 1

- ☐ Terminez votre inscription comme Consultant LifeVantage et ouvrez une session dans votre compte et votre bureau virtuel.
- ☐ Communiquez avec votre conseiller de la lignée ascendante et votre équipe de soutien de la lignée ascendante.
- ☐ Notez des objectifs clairs pour ce que vous souhaitez accomplir pendant votre période de lancement.
- ☐ Définissez votre QUOI et votre POURQUOI (est-ce un revenu supplémentaire, la santé, des économies, les enfants, etc.?).
- ☐ Passez en revue la façon d'atteindre SC1 et faites-en un objectif pour votre période de lancement.
- ☐ Commencez votre base de données en notant vos 50 premiers contacts.
- ☐ Invitez 3 à 5 personnes à jeter un coup d'œil au cours des 48 prochaines heures.
- ☐ Planifiez votre première conversation en utilisant le processus OJT. Elle peut avoir lieu en personne ou sur Zoom.
- ☐ Commencez à utiliser les produits LifeVantage de façon constante afin de renforcer votre conviction grâce à votre propre expérience.
- ☐ Commencez à faire le suivi de vos activités de prospection.

JOUR 2

- ☐ Invitez 3 à 5 autres personnes à jeter un coup d'œil.
- ☐ Notez qui vous avez contacté et quand vous prévoyez faire le suivi.
- ☐ Ouvrez une session dans votre bureau virtuel pour consulter votre site Web personnel et les outils offerts.
- ☐ Branchez-vous aux canaux de communication de l'entreprise et de l'équipe afin de savoir où trouver les appels, les formations et les mises à jour.
- ☐ Réservez du temps chaque jour pour travailler à votre entreprise LifeVantage.
- ☐ Étudiez le Plan éprouvé et continuez de travailler avec votre conseiller de la lignée ascendante.

Priorités de la Première Semaine

Votre première semaine consiste à vous mettre en mouvement. Concentrez-vous sur des actions simples qui vous aident à prendre de l'élan:

- ☐ Communiquez avec votre conseiller de la lignée ascendante et votre équipe de soutien
- ☐ Commencez à ajouter des noms à votre liste de base de données
- ☐ Invitez des gens à jeter un coup d'œil à LifeVantage

Processus d'inscription

INSCRIPTION D'UN CONSULTANT

Lorsqu'une personne est prête à devenir Consultant, accompagnez-la dans ses premières étapes.

AIDEZ-LA À :

- S'inscrire au moyen de votre lien de recommandation personnel ou de votre site Web
- Choisir l'option d'inscription qui correspond à ses objectifs
- S'inscrire à un abonnement avec des produits qu'elle a hâte d'utiliser
- Comprendre l'importance d'utiliser elle-même les produits
- Commencer à utiliser le Plan éprouvé

INSCRIPTION D'UN CLIENT

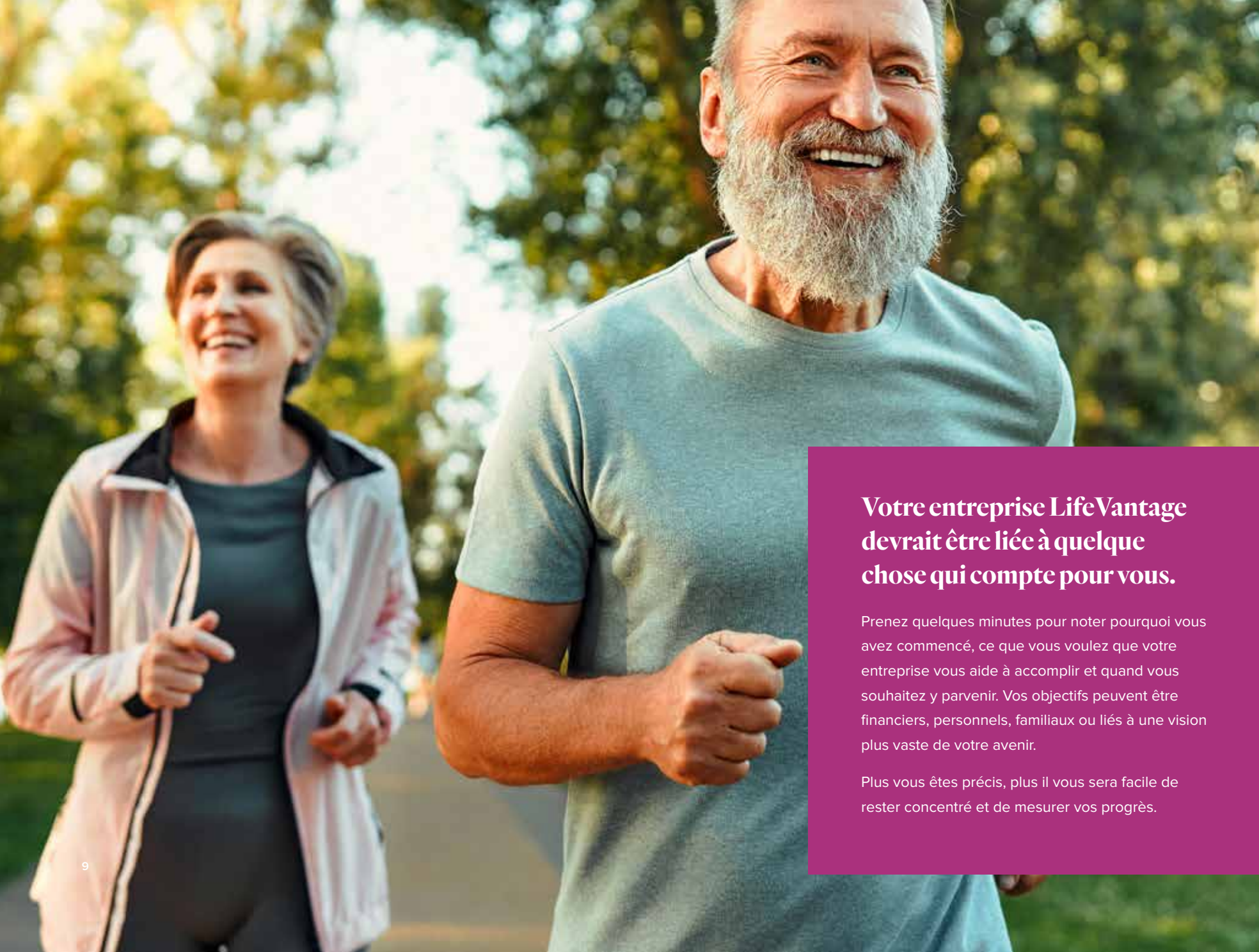
Tout le monde n'est pas prêt à devenir Consultant. Parfois, la meilleure première étape consiste à aider une personne à vivre une excellente expérience des produits comme Client.

AIDEZ-LA À :

- S'inscrire sur votre site Web
- Choisir des produits qui correspondent à ses objectifs
- Comprendre comment utiliser les produits et à quoi s'attendre
- L'aider à mettre en place un abonnement afin de maximiser ses économies

Gardez les Choses Simples

Les gens n'ont pas besoin de tous les détails d'un seul coup. L'objectif est de les aider à franchir la prochaine bonne étape et à commencer avec confiance.



Votre entreprise LifeVantage devrait être liée à quelque chose qui compte pour vous.

Prenez quelques minutes pour noter pourquoi vous avez commencé, ce que vous voulez que votre entreprise vous aide à accomplir et quand vous souhaitez y parvenir. Vos objectifs peuvent être financiers, personnels, familiaux ou liés à une vision plus vaste de votre avenir.

Plus vous êtes précis, plus il vous sera facile de rester concentré et de mesurer vos progrès.

Buts et Objectifs

Posez-vous les questions suivantes :

- Pourquoi ai-je dit oui à LifeVantage?
- Qu'est-ce que je veux que cette entreprise m'aide à accomplir?
- Qu'est-ce que je veux accomplir pendant ma période de lancement?
- Qu'est-ce qu'un revenu supplémentaire, davantage de confiance ou plus d'élan pourrait créer dans ma vie?
- Quel montant de revenu supplémentaire ferait une différence pour moi en ce moment?
- Quel montant de revenu supplémentaire ferait une différence importante dans ma vie?
- Quels objectifs à plus long terme est-ce que je veux que cette entreprise soutienne?

Mes objectifs de lancement

- Inscrire mon premier Consultant
- Inscrire mon premier Client
- Atteindre SC1 pendant ma période de lancement
- Gagner en confiance pour présenter les produits et l'entreprise
- Créer une source de revenus hebdomadaires constante
- Établir des bases solides pour une croissance à long terme
- Établissement des objectifs

Établissement des objectifs

Partenaires D'Affaires

Maintenant que vous avez défini vos objectifs, il est temps de communiquer avec les personnes qui peuvent vous aider à les atteindre. Votre conseiller de la lignée ascendante et votre équipe de soutien de la lignée ascendante sont là pour vous aider à :

- RÉPONDRE AUX QUESTIONS
- PRATIQUER LES INVITATIONS
- SOUTENIR LES CONVERSATIONS DE SUIVI
- PARTAGER DES OUTILS ET DES RESSOURCES
- VOUS AIDER À GAGNER EN CONFIANCE PENDANT VOTRE APPRENTISSAGE



Étape d'action

Notez les noms et les coordonnées des personnes de votre équipe de soutien de la lignée ascendante et communiquez avec elles rapidement. Enregistrez-les dans votre téléphone et restez en contact tout au long de votre période de lancement.

	NOM	NO DE TÉLÉPHONE	ADRESSE COURRIEL
PERSONNE QUI VOUS A INSCRIT			
ÉQUIPE DE SOUTIEN			
ÉQUIPE DE SOUTIEN			
ÉQUIPE DE SOUTIEN			

Base de Données

ÉTABLISSEZ VOTRE LISTE

Votre réseau est l'une des parties les plus importantes de votre entreprise. La création d'une base de données vous aide à organiser les personnes que vous connaissez, à faire le suivi des conversations et à prendre des mesures intentionnelles pour développer votre entreprise.

L'objectif est simple : notez autant de noms que possible.

VOTRE PREMIER OBJECTIF

50 noms; votre objectif est d'atteindre 200 à 300 noms

À cette étape, ne présumez pas à l'avance qui sera ou ne sera pas intéressé. Commencez simplement par les personnes que vous connaissez et continuez d'ajouter des noms à votre liste au fil du temps.

Utilisez l'aide-mémoire de la page suivante pour vous aider à créer votre liste.

Aide-mémoire pour la base de données

Famille et amis

- Cousins et cousines
- Membres de la famille de votre conjoint
- Anciens amis avec qui vous avez perdu contact
- Parents des amis de vos enfants

Relations sociales et communautaires

- Personnes sur votre liste de cartes des Fêtes
- Personnes qui organisent des collectes de fonds ou font du bénévolat
- Personnes actives sur les réseaux sociaux
- Personnes insatisfaites de leur emploi

Relations professionnelles et de travail

- Membres de la chambre de commerce
- Cartes professionnelles conservées
- Professionnels du marketing relationnel qui réussissent
- Personnes qui possèdent leur propre entreprise

Continuez d'ajouter des noms à votre liste en pensant à tous les aspects de votre vie :

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| • École | • Médias sociaux |
| • Travail | • Communauté religieuse |
| • Famille | • Quartier |
| • Équipes sportives | • Emplois précédents |

Rappel :

Ne vous inquiétez pas de savoir si quelqu'un dira oui. Pour l'instant, vous ne faites que constituer votre liste. Utilisez cette page pour noter vos 50 premiers noms et leurs coordonnées.

Inviter

Inviter est l'une des compétences les plus importantes que vous développerez dans votre entreprise LifeVantage. Plus vous invitez de personnes à jeter un coup d'œil, plus vous créez d'occasions et plus votre entreprise peut devenir solide.

L'objectif d'une invitation est simple : demander à quelqu'un d'en apprendre davantage. Vous n'avez pas besoin de tout expliquer. Votre rôle consiste à ouvrir la conversation et à guider les gens vers l'étape suivante, qu'il s'agisse d'une vidéo, d'un appel Zoom, d'une conversation sur les produits ou d'un autre outil approuvé.

Deux Choses Importantes à Retenir

1. SOYEZ LE MESSENGER, PAS LE MESSAGE

Utilisez des outils, le soutien de tierces parties et des ressources approuvées pour partager l'information. Ayez toujours quelque chose auquel les inviter : une rencontre en personne, une rencontre Zoom, un message préenregistré, une présentation, etc.

2. GARDEZ LES CHOSES SIMPLES ET AUTHENTIQUES

Les gens réagissent à l'authenticité. Vous n'avez pas besoin d'un texte parfait — seulement d'une invitation naturelle et confiante.



Point Clé

Donnez toujours à votre prospect une prochaine étape claire. S'il regarde une vidéo, planifiez un suivi. S'il participe à une conversation, dirigez-le vers une ressource utile ou fixez le prochain point de contact. Ne laissez pas la conversation ouverte; donnez-lui quelque chose de simple à faire avant votre prochaine communication.

Exemples D'Invitations

Invitation à une conversation en direct ou virtuelle

« J'ai récemment apporté un grand changement à ma carrière et j'ai lancé ma propre entreprise avec LifeVantage, et j'ai pensé à toi. J'aimerais te parler de ce que j'apprends et savoir ce que tu en penses. Serais-tu ouvert à jeter un coup d'œil rapide? »

« Je travaille sur quelque chose de nouveau concernant ma santé et mon travail. Je communique avec quelques personnes que je respecte vraiment pour leur en parler un peu. Si je t'envoyais un bref aperçu, serais-tu ouvert à y jeter un coup d'œil? »

« Hé, qu'est-ce que tu fais (demain ou ce soir)? Je communique avec quelques personnes qui, je le sais, se soucient de leur santé et aiment aider les autres. J'aimerais te montrer ce qui m'enthousiasme et ce que je fais. Puis-je t'envoyer une invitation pour que tu y jettes un coup d'œil? »

Invitation à une conversation d'affaires

« J'ai récemment démarré une entreprise à temps partiel avec LifeVantage et je parle à quelques personnes qui pourraient vouloir y jeter un coup d'œil. Ce sera peut-être pour toi, peut-être pas, mais j'aimerais avoir ton opinion. Serais-tu ouvert à un bref aperçu? »

Inviter à Regarder une vidéo ou à utiliser un outil

Parfois, la prochaine étape la plus simple consiste à envoyer une courte ressource approuvée et à faire un suivi par la suite. Par exemple : « J'aimerais t'envoyer un bref aperçu de ce que je fais avec LifeVantage. Jettes-y un coup d'œil quand tu auras quelques minutes et je ferai un suivi avec toi demain pour savoir ce que tu en as pensé. »

GARDEZ LES CHOSES SIMPLES :

- Envoyez l'outil
- Planifiez un suivi
- Faites le suivi comme prévu

Événements

L'une des meilleures façons de prendre de l'élan pendant votre période de lancement est de rester au courant de ce qui se passe chez LifeVantage et au sein de votre équipe. La formation développe la confiance. Les événements renforcent la conviction. La communauté crée de l'élan.

UTILISEZ LES ÉVÉNEMENTS ET LES OUTILS LIFEVANTAGE POUR :

- Renforcer votre conviction
- Rester informé
- Apprendre le fonctionnement de l'entreprise
- Communiquer avec d'autres Consultants
- Approfondir vos connaissances des produits et de l'entreprise

FAITES-EN UNE PRIORITÉ DE RESTER AU COURANT DE CE QUI SUIT :

- Mises à jour et annonces de l'entreprise
- Formations d'équipe
- Événements virtuels et en personne
- Formation sur les produits
- Formation sur le plan de rémunération
- Ressources de soutien au lancement

Types de Rencontres

Des conversations individuelles aux événements de plus grande envergure, il existe de nombreuses façons de présenter LifeVantage. Chacune aide les gens à en apprendre davantage et à avancer.

CONVERSATIONS DE FORMATION EN COURS D'EMPLOI

Ces conversations simples se déroulent entre vous, votre prospect et votre équipe de soutien de la lignée ascendante. Elles peuvent avoir lieu en personne, au téléphone ou sur Zoom.

RENCONTRE À DOMICILE OU VIRTUELLE

Un petit groupe où les invités peuvent en apprendre davantage sur les produits, l'entreprise et l'occasion d'affaires.

ÉVÉNEMENT DE L'ENTREPRISE OU DE L'ÉQUIPE

Les événements virtuels ou en personne peuvent aider les nouveaux Consultants comme les Consultants expérimentés à renforcer leur conviction, à se former et à prendre de l'élan.

Gardez le Partage Simple

Il n'existe pas une seule façon parfaite de présenter LifeVantage. Ce qui compte le plus, c'est d'aider les gens à franchir la prochaine étape d'une manière simple et confortable.

UTILISEZ LE FORMAT QUI CONVIENT LE MIEUX À LA RELATION ET AU MOMENT :

- Une conversation individuelle
- Un appel à trois
- Un appel Zoom
- Un petit événement
- Un appel de suivi

Encore une fois, vous n'avez pas à tout faire en même temps. L'objectif est de faire progresser la conversation.

Raconter Toute L'Histoire

Les histoires aident les gens à comprendre comment LifeVantage pourrait faire partie de leur vie. Votre histoire personnelle donne vie à l'entreprise de façon concrète, tandis que l'histoire de LifeVantage aide les gens à comprendre l'entreprise, les produits et l'occasion d'affaires.

Vous n'avez pas besoin de tout expliquer parfaitement. Concentrez-vous sur une façon de raconter l'histoire qui donnera aux gens envie d'en savoir plus.

VOTRE HISTOIRE

Commencez par votre propre histoire. Expliquez qui vous êtes, ce que vous recherchez avant LifeVantage, quel problème ou quel besoin vous vouliez combler et ce qui vous enthousiasme maintenant.

- Qui vous êtes
- Ce que vous faites ou faisiez professionnellement
- Pourquoi vous avez dit oui à LifeVantage
- Ce qui a changé ou ce que vous espérez que LifeVantage vous aidera à créer
- Ce que vous ressentez à propos de votre avenir

L'HISTOIRE DE LIFEVANTAGE

Utilisez des outils et des vidéos approuvés pour présenter l'histoire globale de LifeVantage. Cela peut comprendre de l'information sur l'entreprise, les produits, la Science de l'activation et les raisons pour lesquelles le moment est enthousiasmant.

COMMENT LES CONSULTANTS PEUVENT GAGNER UN REVENU

Une fois qu'une personne comprend l'histoire, aidez-la à voir comment fonctionne l'entreprise et comment les Consultants peuvent gagner un revenu.* Travaillez avec votre conseiller de la lignée ascendante pour apprendre les bases du plan de rémunération. Evolvez afin de pouvoir l'expliquer clairement à l'aide de ressources approuvées.



Suivi

La plupart des gens ne disent pas oui la première fois qu'ils entendent parler de l'occasion d'affaires ou du produit. C'est normal. Vous devez rester en contact, répondre aux questions et aider les gens à franchir la prochaine étape lorsqu'ils sont prêts.

Type 1: Suivi Immédiat

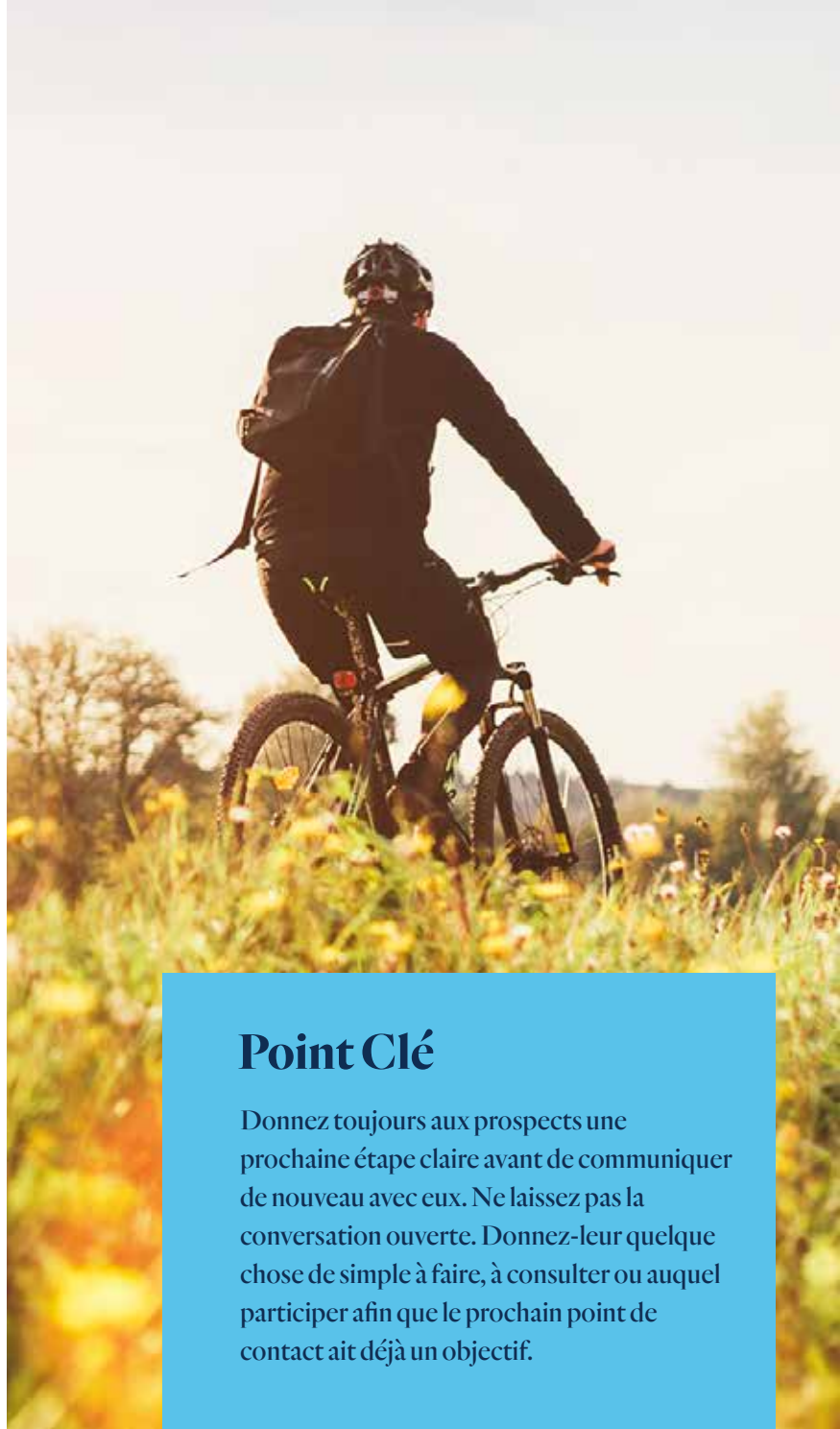
Après qu'une personne a regardé une vidéo, participé à un appel, assisté à une rencontre ou essayé un échantillon de produit, faites un suivi rapidement.

QUESTIONS DE SUIVI UTILES :

- « Qu'est-ce qui vous a le plus marqué? »
- « Qu'avez-vous le plus aimé dans ce que vous avez vu? »
- « Avez-vous besoin d'information supplémentaire pour vous aider à prendre une décision? »
- « Vous voyez-vous davantage intéressé par les produits, l'entreprise ou les deux? »

LA PROCHAINE ÉTAPE POURRAIT ÊTRE :

- Regarder une vidéo approuvée ou consulter un outil
- Participer à un appel ou à une rencontre Zoom de suivi
- Essayer des échantillons de produits ou avoir une conversation sur les produits
- Discuter des options d'inscription
- Communiquer avec votre conseiller de la lignée ascendante ou votre équipe de soutien de la lignée ascendante



Point Clé

Donnez toujours aux prospects une prochaine étape claire avant de communiquer de nouveau avec eux. Ne laissez pas la conversation ouverte. Donnez-leur quelque chose de simple à faire, à consulter ou auquel participer afin que le prochain point de contact ait déjà un objectif.

Type 2: Suivi à Plus Long Terme

Tout le monde ne sera pas prêt immédiatement. Certaines personnes ont besoin de plus de temps, de plus d'information ou d'une autre période de leur vie. Continuez à rester en contact et à entretenir la relation.

QUELQUES RAPPELS :

- Ne prenez pas un « pas maintenant » personnellement
- Faites des suivis de façon naturelle et constante
- Partagez des mises à jour, des histoires ou des outils selon ce qui convient
- Faites le suivi de vos conversations afin de savoir quand reprendre contact

Le suivi n'est pas de la pression. Il fait partie d'un bon service aux personnes et de l'établissement d'une confiance à long terme.

Outil de suivi

Répondre aux Préoccupations

Les questions et les préoccupations font normalement partie du processus. Lorsqu'une personne hésite, ne vous empressez pas de répondre ou de la convaincre. Écoutez d'abord, comprenez ce qui la retient et aidez-la à trouver la prochaine bonne étape.

LA PLUPART DES PRÉOCCUPATIONS REVIENNENT À QUELQUES QUESTIONS SIMPLES :

- Est-ce que cela fonctionnera pour moi?
- Est-ce le bon moment?
- Est-ce que j'en sais assez pour me sentir en confiance?
- Est-ce que je peux vraiment faire cela?
- Posez des questions

Posez des questions

« Parlez-m'en davantage. »

Faites preuve d'empathie

« Je comprends pourquoi vous pourriez vous sentir ainsi. »

Partagez votre expérience

« C'était aussi l'une de mes questions au début... »

Utilisez Ressentir–Ressenti–Découvert

« Je comprends ce que vous ressentez. Je me suis senti de la même façon au début, et ce que j'ai découvert, c'est que... »

Rappel

Vous n'avez pas besoin d'avoir toutes les réponses. Utilisez des ressources approuvées et faites appel à votre équipe de soutien au besoin.



Conclure

Conclure consiste simplement à aider une personne à décider quelle est la meilleure prochaine étape pour elle. Cela n'a pas à sembler insistant ou inconfortable. Si une personne est intéressée, aidez-la à avancer. Si elle n'est pas prête, revenez à la section sur les objections pour déterminer comment elle peut se rapprocher du moment où elle sera prête.

Questions Simples pour Conclure

- « Comment vous voyez-vous participer à LifeVantage? »
- « Vous voyez-vous davantage intéressé par les produits, l'entreprise ou les deux? »
- « Serait-il utile que je vous présente les options? »
- « Quelle semble être la meilleure prochaine étape pour vous? »

S'ILS SONT PRÊTS, AIDEZ-LES À

- Démarrer
- Choisir le bon parcours d'inscription
- Savoir à quoi s'attendre ensuite
- Commencer à travailler avec le Plan éprouvé

Responsabilisation

Être responsable envers soi-même est une compétence essentielle dans la vie, et c'est crucial pour développer votre entreprise LifeVantage. Votre période de lancement est une courte période qui offre un grand potentiel. Plus vos activités sont constantes, plus vous pouvez prendre de l'élan.

Notes de responsabilisation

SUIVEZ LES ÉLÉMENTS DE BASE

- Les personnes que vous avez invitées
- L'information que vous avez partagée
- Les personnes auprès desquelles vous avez fait un suivi
- Les personnes qui se sont inscrites
- La prochaine étape pour chaque personne



Parcours vers les possibilités

Pour atteindre SCi

Doit être actif	✓
Volume des ventes	300
Volume des ventes de groupe	2,000

MOIS

1

Lancez votre entreprise

♦ VOTRE ABONNEMENT

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

♦ INSCRIVEZ PERSONNELLEMENT

1 nouveau Consultant

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

1 nouveau Client

Healthy Glow Pack 140 SV

♦ VOLUME TOTAL

440 GSV

MOIS

2

Prenez de l'élan

♦ INSCRIVEZ PERSONNELLEMENT

2 Consultants

Healthy Glow Enrollment Packs 300 SV

2 nouveaux Clients

Healthy Glow Packs 280 SV

♦ FIDÉLISEZ

Consultant du mois 1

Abonnement 140 SV

Client du mois

Abonnement 140 SV

Le Consultant du mois 1 inscrit

Healthy Glow Enrollment Pack 150 SV

Mois 1 : le consultant inscrit 1 nouveau Client

Healthy Glow Pack 140 SV

♦ VOLUME TOTAL

1,150 GSV

MOIS

3

Créez une croissance durable

♦ INSCRIVEZ PERSONNELLEMENT

2 Consultants

Healthy Glow Enrollment Packs 300 SV

2 nouveaux Clients

Healthy Glow Packs 280 SV

♦ FIDÉLISEZ

Consultant du mois 2

Abonnement 280 SV

Client du mois 2

Abonnement 280 SV

Le Consultant du mois 1 inscrit :

1 Consultant + 1 Client 290 SV

Votre Consultant du mois 2 inscrit :

1 Consultant + 1 Client 580 SV

♦ VOLUME TOTAL

2,010 GSV



PROGRESSION AU RANG SC1

LA PROGRESSION DE RANG MÈNE À PLUS

SC1 – Votre première étape

MC1 – Formation en leadership Growth Summit

EC1 – Voyage incitatif Executive Destination

EC2 – My Life Venture : partagez votre histoire

Presidential – Plus de reconnaissance, d'expériences et d'héritage

Feuille de suivi des prospects

Dans les cases ci-dessous, inscrivez les noms des personnes que vous invitez à découvrir LifeVantage. Utilisez également cet espace pour inscrire les noms des personnes auprès desquelles vous faites un suivi. Il faut généralement au moins 5 à 6 suivis avant qu'un contact s'inscrive. Votre objectif est : parcours de base — 3/jour; parcours Pro — 5/jour.

Feuille de Suivi des Rencontres

Raconter l'histoire : votre histoire, l'histoire de l'entreprise et la façon dont les gens peuvent gagner un revenu. Votre objectif est de faire 5 présentations par mois dans le parcours de base et 15 par mois dans le parcours Pro. Utilisez le tableau ci-dessous pour tenir des dossiers exacts sur les personnes à qui vous faites des présentations comme conseiller.



Votre lancement commence maintenant

FÉLICITATIONS!

Vous avez terminé le Plan éprouvé de LifeVantage.

Voici maintenant la partie la plus importante : le mettre en pratique.

Le Plan éprouvé repose sur les actions qui ont aidé des milliers de Consultants LifeVantage à lancer leur entreprise, à prendre de l'élan et à réussir. Le processus est simple, mais il ne fonctionne que si vous travaillez votre entreprise.

La prochaine E.R.A. de votre vie :

PENDANT VOTRE PÉRIODE DE LANCEMENT

- **Inscrivez** de nouveaux Consultants et Clients
- **Fidélisez-les** en aidant vos nouveaux Consultants et Clients à utiliser les produits de façon constante
- **Progresssez** en développant votre entreprise de façon constante et en aidant les autres à faire de même

Pendant votre période de lancement, rappelez-vous que la réussite consiste à effectuer constamment les bonnes activités. Chaque conversation, chaque suivi, chaque nouveau Consultant que vous aidez à démarrer et chaque Client que vous servez vous rapproche d'un pas de vos objectifs.

Nous espérons qu'à la fin de votre période de lancement, vous aurez atteint SC1, car cela montre que vous développez les habitudes, la confiance et l'élan qui favorisent la réussite à long terme.

Le Plan éprouvé peut être utilisé encore et encore pour façonner votre entreprise. Et rappelez-vous... une seule conversation peut faire toute la différence.

Comment ai-je investi en moi-même?

Qu'ai-je appris? Comment ai-je grandi? Quelles nouvelles compétences et quelle confiance ai-je développées?

Comment ai-je investi dans mon équipe?

Qui ai-je encouragé, soutenu et aidé à démarrer? Comment ai-je aidé les autres à réussir?

Comment ai-je investi dans mon entreprise?

Ai-je constamment développé ma liste de contacts, invité des gens, fait des suivis et présenté l'occasion LifeVantage?

*ce n'est
que le début*

33

