

Guía de lanzamiento

Información corporativa de LifeVantage

Sitio web: www.LifeVantage.com/us-es/

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

Atención al cliente: 1-866-460-7241 o support@LifeVantage.com

Página de FB corporativa: Official LifeVantage Distributor Group

Aplicaciones: LifeVantage App y LV Pay

Mi equipo de asistencia

Nombre: _____ # _____

Nombre: _____ # _____

Grupos de equipos en FB

Domingo

Lunes

Martes

Miércoles

Jueves

Viernes

Sábado

Su éxito

Concéntrese

Escriba 3 razones para unirse a LifeVantage. ¿Qué quiere y POR QUÉ lo quiere?

1. _____

2. _____

3. _____

Organícese: “Su sitio web”

Cree su sitio de referencias de LifeVantage

1. Inicie sesión en info.lifevantage.com/index.cfm
2. Diríjase a Servicios de cuenta
3. Diríjase a Gestión de mi sitio de referencias
4. (escoja un nombre) _____ .LifeVantage.com

Adáptese

Conviértase en su primer y mejor cliente. Comience a escribir su historia con nuestros asombrosos productos (recuerde que con una suscripción activa, obtiene aproximadamente un 20 % de descuento del precio menudeo). Recuerda, deberías vender 200 VP del producto cada mes si desea maximizar sus ganancias con el Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage.

Perfecciónese

Visite www.LifeVantage.com/us/es para más información sobre el producto y la oportunidad de comprender como funciona nuestro negocio. Asista al próximo evento de LifeVantage. Los eventos como el Convenio Mundial, los eventos de la Elite Academy, los tours regionales, y los eventos virtuales son la mejor manera de obtener entrenamiento de nivel elite, establecer contactos con otros distribuidores y tener en sus manos los últimos productos y la tecnología de LifeVantage. Regístrese hoy para el próximo evento global de LifeVantage en www.LifeVantage.com

Su ritmo

GANES HASTA USD 700 EN BONOS DE REFERENTE*

Alcance el rango
Pro 2 antes del _____ **Gane USD 100 adicionales***

Mantenga el rango
Pro 2 durante _____ **Gane USD 100 adicionales***

Alcance el rango
Pro 3 antes del _____ **Gane USD 250 adicionales***

Mantenga el rango
Pro 3 durante _____ **Gane USD 250 adicionales***

*Para obtener más información, diríjase al siguiente sitio: <http://www.lifevantage.com/promotions/pacesetter-prom>

Utilice la Declaración anual del promedio de ganancias para fijar objetivos realistas para su negocio.

1. ¿Qué rango se adapta más a su visión? _____
2. ¿Cuál es el tiempo promedio para alcanzar ese rango? _____
3. De forma realista, ¿cuántas horas por semana puede comprometerse con esto? _____
4. ¿Cuánto dinero desea ganar en los próximos 30 a 90 días? _____ ¿y en 6 meses? _____ ¿y en 1 año? _____

Su sistema: I.H.E. (en español: Invitación. Herramienta. Equipo.)

SE LE PAGARÁ POR LAS VENTAS DE PRODUCTOS.

Aquí le mostramos un sistema de 3 pasos que le guiarán en la venta de su producto y en la creación de su equipo.

Paso 1: Invitación

Inicie una conversación y descubra si están “DISPUESTOS”

- ¿Están dispuestos a aprender cómo tomar el control de su salud?
- ¿Están dispuestos a tomar control de sus vidas?

Luego, pregunte: “¿Tiene unos minutos para ver un video?”

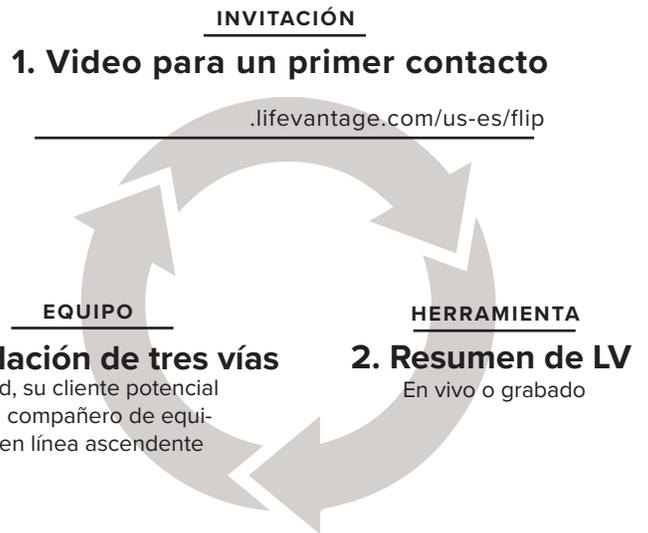
Paso 2: Herramienta

¿Qué es lo que más le gustó de lo que vio?

¿Le interesaría conocer un poco más?

Paso 3: Equipo

“Hola, (nombre de la persona). Me alegra que le haya encantado lo que vio en el Resumen. Me gustaría presentarle a mi socio comercial (nombre de la persona en línea ascendente)..., quien podrá responder a todas sus preguntas. ¿En qué día y horario puede llamarle por teléfono?”



Guiones de cierre

1. “¿Sabe con seguridad lo que desea hacer luego, o necesita mis recomendaciones?”
2. “Entonces, ¿desea volverse cliente o unirse como distribuidor como yo?”
3. “En una escala del 1 al 10 (en la que 1 es “no me interesa en absoluto” y 10 es “deseo adherirme de inmediato”) ¿dónde se encuentra?”

Su lista

Escriba 25 nombres de personas con las que mejor se lleva. Piense en qué contactos podrían estar interesados en los productos y en la oportunidad que brinda LifeVantage. Trabaje sobre los primeros cinco clientes potenciales con su Mentor de Negocios.

Nombre	INVITACIÓN	HERRAMIENTA	EQUIPO		INVITACIÓN	HERRAMIENTA	EQUIPO
	1° Contaco	Resumen	3 vías		1° Contaco	Resumen	3 vías
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"/>				

Las ganancias por ventas del Distribuidor declaradas son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativas del ingreso real, si lo tuviera, que un Distribuidor puede ganar o ganar 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 éxito de ingresos o rango. Consulte la Declaración de Ganancias Anuales Promedio para conocer información detallada de ganancias por rango.

Enjuagar y repetir Repita esta guía de lanzamiento con una nueva lista de 25 nombres durante los primeros 90 días o hasta que alcance el rango Pro 3

Ayuda memoria

Utilice el siguiente ayuda memoria junto con herramientas como Facebook, Instagram, LinkedIn y contactos telefónicos. No se anticipe a juzgar a nadie antes de agregarle a su lista. Todos merecen una oportunidad.

Negocios/Trabajo

- Alguien que tuvo éxito con el marketing multinivel
- Alguien que no consiguió lo que esperaba con el marketing multinivel
- Alguien que participó en planes de fiestas
- Alguien a quien le interesa la venta directa
- Emprendedores
- Vendedores por comisión
- Alguien a quien le motiva el dinero
- Exjefes
- Dueños de negocios locales
- Vendedores online
- Profesionales del marketing online
- Influencers en redes sociales
- Miembros de la cámara de comercio
- Colegas
- Excolegas
- Trabajadores de media jornada
- Alguien que se jubilará pronto
- Alguien que trabaja horas extra/en horarios nocturnos

Comunidad

- Empleados de un banco
- Vendedores de automóviles
- Dentistas que conoce
- Trabajadores voluntarios
- Su profesional de quiropráctica
- Su médico de cabecera
- Su contable
- Su agente de seguros
- Agentes inmobiliarios
- Banqueros hipotecarios
- Miembros de la iglesia
- Personas adineradas que conozca
- Su estilista
- Su manicura o la persona a cargo del spa médico de belleza
- Los profesores de sus hijos
- Sus vecinos

Familia

- Parientes cercanos
- Parientes lejanos
- Parientes de los cónyuges de sus hijos
- Parientes de su cónyuge

Red Social

- Mejores amigos
- Personas en una boda (las damas de honor/los padrinos)
- Amigos de la universidad
- Amigos de sus padres/suegros
- Amigos de la escuela preparatoria
- Contactos de Facebook con los que hace tiempo no habla
- Viejos amigos con los que ha perdido contacto
- Su mentor personal
- La persona a la que acude cuando necesita ayuda

Bienestar

- Alguien que compra suplementos
- Alguien a quien le preocupa el envejecimiento
- Alguien que siempre prueba opciones saludables nuevas (biohacker)
- Atletas/Amantes de los deportes/Alguien que se ejercita mucho
- Alguien a quien le interesa el control del peso
- Alguien a quien le interesa el fitness
- Alguien que desea volverse más saludable
- Profesionales de la salud
- Propietarios de gimnasios
- Entrenadores personales
- Instructores de salud

General/Misc

- Generación del milenio
- Generación X
- Generación del baby boom
- Alguien que le ayudaría y le brindaría apoyo
- Alguien que desea complementar sus ingresos
- Jubilados
- Alguien que desea viajar más
- Alguien a quien le gusta comprar
- Alguien a quien respete
- Alguien que guste de ayudar a los demás
- Amantes de la tecnología
- Personas que vivan en otros países (donde LifeVantage esté presente, pista: échele un vistazo a la bandera en la parte superior izquierda en LifeVantage.com para ver en qué mercados estamos)
- Personas en su lista de postales navideñas
- Personas en tarjetas de negocios viejas

