



guía de lanzamiento



INFORMACIÓN CORPORATIVA	MI EQUIPO DE SOPORTE
PÁGINA WEB: LifeVantage.com	NOMBRE: #
VIRTUAL BACK OFFICE: https://evo-lifevantage.myvoffice.com/index.cfm	NOMBRE: #
SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE: Para contactar con el Servicio de atención al cliente, llame o envíe un mensaje de texto al 1-866-460-7241, o envíe un email a la siguiente dirección: support@LifeVantage.com	GRUPOS DE FACEBOOK DEL EQUIPO
GRUPO DE FB CORPORATIVO: Official LifeVantage Independent Distributors	
MANUAL DE ESTRATEGIA DE MARKETING: lifevantage.com/us-en/playbook	
APPS: LifeVantage App y LV Pay	
PÁGINA WEB PERSONAL _____ .lifevantage.com	

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO

Tu logro¹

DEFINA SU PORQUÉ	ESTABLEZCA SUS OBJETIVOS ¹
Escriba tres razones para unirse a LifeVantage. ¿Qué quiere y POR QUÉ lo quiere?	Utilice la Declaración de Ganancias Anuales Promedio para poder establecer objetivos realistas para su negocio.
1.	¿Qué rango se adapta más a su visión?
2.	¿En cuánto tiempo, en promedio, se alcanza ese rango?
3.	Siendo realista, ¿cuántas horas por semana puede comprometerse con su negocio LifeVantage?
	¿Cuánto dinero quiere ganar en los próximos... 30 a 90 días? _____ 6 meses _____ 12 meses? _____

DESCUBRA LOS PRODUCTOS	APRENDA CON LOS MEJORES
Conviértase en su primer y mejor cliente. Empiece a escribir su historia con nuestros increíbles productos (recuerde que, con una suscripción activa, obtiene aproximadamente un 20 % de descuento sobre el precio para personas sin suscripción). Recuerde que debe vender 200 PV en productos por mes para calificar para ampliar sus ganancias con el Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage.	Los eventos como la Convención Mundial, la Academia Elite, la Academia LifeVantage y los eventos virtuales son la mejor manera de obtener una formación de excelencia, relacionarse con otros Distribuidores y conseguir los productos y la tecnología más novedosos de LifeVantage. Regístrese hoy para el próximo evento de LifeVantage en www.LifeVantage.com .
COMPROMISO: Vuélvase el producto de los productos.	COMPROMISO: Asista a todos los eventos.

¹Las 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 ganará 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.





Su sistema

I.T.T. (INVITACIÓN. HERRAMIENTA. EQUIPO.)¹

LifeVantage®

Se le paga por la venta de productos. Aquí le mostramos un sistema de tres pasos para guiarle sobre la venta de productos LifeVantage y la constitución de su equipo.

1. INVITACIÓN

Inicie una conversación y averigüe si la persona tiene “INTERÉS”: ¿Interés por aprender a tomar el control de su salud? ¿Interés por tomar el control de su vida?

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

Envíele el video de presentación.

2. HERRAMIENTA

Haga un seguimiento y pregúntele a la persona: “¿Qué es lo que más le ha gustado de lo que has visto?”.

¿Le interesa conocer un poco más?

Envíele el video con el resumen de LifeVantage o compártalo en persona.

3. EQUIPO

Programa una llamada de a tres con un compañero de equipo de línea ascendente.

“Hola, (nombre): Me alegra que le haya gustado lo que ha visto en el video. Quiero presentarle a mi socio de negocios (nombre de compañero de línea ascendente), quien podrá responder todas sus preguntas. ¿Qué día y horario te quedan mejor para que tengamos una llamada rápida?”



PALABRAS DE CIERRE

1. “¿Tiene claro qué hacer a continuación o necesita mi ayuda?”

2. “¿Quiere convertirse en cliente o unirse como Distribuidor al igual que yo?”

3. “En una escala del 1 al 10 (donde 1 significa cero interés y 10 significa que desea incorporarse de inmediato), ¿en dónde se encuentra?”

COMPROMISO: COMPLETAR DOS DE LOS TRES PASOS DE SU SISTEMA DE I.T.T. TODOS LOS DÍAS.

¹Las 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 ganará 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.





Su lista¹

Escriba 25 nombres de personas con las que tenga la mejor relación. Piense en los contactos que podrían interesarse en los productos y la oportunidad de LifeVantage. Trabaje con los cinco primeros clientes potenciales junto con un compañero de equipo de línea ascendente.

LifeVantage®

NOMBRE	INVITACIÓN (VIDEO DE PRESENTACIÓN)	HERRAMIENTA (RESUMEN)	EQUIPO (VALIDACIÓN DE A 3)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			
16.			
17.			
18.			
19.			
20.			
21.			
22.			
23.			
24.			
25.			

REPETIR DESDE EL COMIENZO

REPITA ESTA GUÍA DE LANZAMIENTO CON UNA NUEVA LISTA DE 25 NOMBRES DURANTE LOS PRIMEROS 90 DÍAS O HASTA QUE ALCANCE EL RANGO PRO 3.¹

COMPROMISO: DAR EL EJEMPLO. TENGA SIEMPRE UNA LISTA ACTIVA DE 25 CLIENTES POTENCIALES EN EL SISTEMA I.T.T. LA FORMA MÁS FÁCIL DE HACERLO ES MEDIANTE LA APLICACION LIFEVANTAGE.

¹Las 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 ganará 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.





Ayudamemoria¹

Use el siguiente ayudamemoria junto con herramientas como su Facebook, Instagram, LinkedIn y guía telefónica. No juzgue anticipadamente a nadie antes de agregarle a la lista. Todo el mundo necesita una oportunidad.

LifeVantage®

NEGOCIO/TRABAJO

- Ha tenido éxito en el marketing en red.
- No logró lo que quería en el marketing en red.
- Ha participado en reuniones de negocio.
- Le interesa la venta directa.
- Tiene mente emprendedora.
- Le interesa la venta con comisiones.
- Le motiva el dinero.
- Ha sido jefe.
- Tiene un negocio propio.
- Vende a través del comercio electrónico.
- Hace publicidad por internet.
- Es influencer en redes sociales.
- Pertenece a una cámara de comercio.
- Es colega del trabajo.
- Es excolega del trabajo.
- Trabaja a medio tiempo.
- Le falta poco para jubilarse.
- Trabaja muchas horas/de noche.s

COMUNIDAD

- Cajeros de banco
- Vendedores de autos
- Dentistas conocidos
- Trabajadores voluntarios
- Su quiropráctico personal
- El médico de la familia
- Su contable personal
- Su agente de seguros personal
- Agentes inmobiliarios
- Banqueros hipotecarios
- Banqueros hipotecarios
- Empresarios conocidos
- Su peluquero personal
- Profesionales del spa médico que frecuenta
- Profesores de sus hijos
- Vecinos

FAMILY

- Familia directa
- Familia extendida
- Familia de las parejas de hijos casados
- Familia de su pareja

ENTORNO SOCIAL

- Mejores amigos
- Boda (damas de honor/padrinos)
- Amigos de la universidad
- Amigos de sus padres/suegros
- Amigos de la preparatoria
- Contactos de Facebook con los que no interactúa desde hace un tiempo
- Viejos amigos con los que ha perdido contacto
- Mentor personal
- Persona a la que recurre por ayuda

SALUD

- Persona que compra suplementos
- Persona a la que le preocupa la vejez
- Persona que siempre prueba cosas nuevas (nutrigenómica)
- Atletas/apasionados de los deportes/persona que entrena mucho
- Persona interesada en el control del peso
- Persona interesada en el bienestar físico
- Persona que quiere ser más saludable
- Profesionales de la salud
- Dueños de gimnasios
- Entrenadores personales
- Mentores de la salud

GENERAL

- Millennials
- Generación X
- Baby Boomers
- Persona que le brinda apoyo
- Persona que quiere conseguir ingresos adicionales
- Persona retirada
- Persona que quiere viajar más
- Persona a la que le gusta comprar cosas
- Persona a la que respeta
- Persona a la que le gusta ayudar a los demás
- Persona a la que le gusta la tecnología
- Persona que vive en otro país (donde esté LifeVantage)
Pista: busque en la bandera ubicada en la esquina superior izquierda en LifeVantage.com para ver en qué mercado nos encontramos).
- Lista para las tarjetas navideñas
- Viejas tarjetas empresariales

¹Las 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 ganará 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.