

LifeVantage®

USA

The
proven
plan

Tu guía para un lanzamiento exitoso

Te damos la bienvenida a LifeVantage.

Esta guía te ayudará a convertir la emoción de comenzar en unos primeros 90 días sólidos.

Tu Período de Lanzamiento comprende el mes de tu inscripción más los tres meses calendario completos siguientes.

Durante este tiempo, el enfoque es sencillo: actúa de manera constante, desarrolla buenos hábitos y aprende qué actividades harán avanzar tu negocio.

Cada persona llega a LifeVantage con una visión diferente de lo que este negocio puede llegar a ser. Esta guía te ofrece un camino claro para lograrlo. Aquí encontrarás un sistema sencillo, paso a paso, que te ayudará a:

- Comenzar rápidamente
- Conectarte con tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente
- Crear tu lista de prospectos
- Aprender a invitar a las personas a conocer LifeVantage
- Compartir tu historia y la historia de LifeVantage
- Dar seguimiento con confianza
- Ayudar a los nuevos Consultores y Clientes a comenzar rápidamente
- Mantenerte responsable de tus objetivos

Índice

1. LISTA DE VERIFICACIÓN PARA COMENZAR	9
2. BASE DE DATOS	16
3. INVITAR	20
4. CONTAR LA HISTORIA	25
5. SEGUIMIENTO	26
6. RESOLVER INQUIETUDES Y CERRAR	28
7. RESPONSABILIDAD	30



**La responsabilidad
está en el
centro de todo.**

Usa esta guía y mantén el enfoque en una actividad constante durante todo tu Período de Lanzamiento. Cada acción que realizas te ayuda a generar impulso y a acercarte a SC1.

El proceso de desarrollo del negocio

CAPACITACIÓN EN EL TRABAJO (OJT)

Desarrollar un negocio de LifeVantage es algo que se aprende haciendo. Por eso, tu Equipo de Línea Ascendente está para ayudarte a actuar, practicar los conceptos básicos y aumentar tu confianza durante el proceso.

La Capacitación en el Trabajo (OJT) es una manera sencilla de aprender el negocio mediante actividades reales. En lugar de intentar resolverlo todo por tu cuenta, participas en el proceso con apoyo.

No tienes que saberlo todo desde el primer día. El objetivo es comenzar a avanzar y aprender mediante la acción.



1. Aprende haciendo

Como nuevo Consultor, no se espera que resuelvas todo por tu cuenta. Mantente receptivo a la orientación, actúa y trabaja estrechamente con tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente para aprender los conceptos básicos de cómo desarrollar tu negocio de LifeVantage.

Piensa en este proceso como un aprendizaje práctico. Tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente no solo te dirá qué hacer. Te ayudará a practicar las actividades clave hasta que tengas la confianza necesaria para realizarlas por tu cuenta.

Junto con tu Asesor de Línea Ascendente, sigue esta guía y aprende, entre otras cosas, a:

- Crear tu lista de contactos
- Invitar a las personas a conocer más sobre LifeVantage
- Compartir tu historia, la historia de LifeVantage y herramientas útiles de terceros
- Dar seguimiento a los prospectos
- Responder preguntas e inquietudes
- Ayudar a los nuevos Consultores y Clientes a comenzar

2. Identifica a quienes desarrollan el negocio

A medida que compartes LifeVantage y das la bienvenida a nuevos Consultores, identifica a quienes actúan. Quienes desarrollan el negocio demuestran que están listos al asistir a capacitaciones, hacer preguntas, invitar a otras personas y practicar los pasos de esta guía. Cuando veas esa actividad, ayúdalos a dar el siguiente paso.

3. Desarrolla tu negocio ayudando a otros a tener un lanzamiento exitoso

A medida que avances por esta guía, el proceso de desarrollo del negocio te resultará cada vez más familiar. Cuanto más cómodo te sientas con los pasos, más fácil será ayudar a los nuevos Consultores a repetirlos.

Así es como la OJT ayuda a que tu negocio crezca: ves el proceso en acción, lo practicas con apoyo, adquieres confianza para hacerlo por tu cuenta y luego enseñas a los nuevos Consultores a hacer lo mismo.

Durante los primeros 90 días, mantén el enfoque en actividades sencillas y repetibles:

- | | |
|-------------|--|
| • Conectar | • Dar seguimiento |
| • Invitar | • Inscribir |
| • Compartir | • Duplicar el proceso con otras personas |

El proceso de capacitación en el trabajo (OJT)

EL PRIMER PASO

EL SEGUNDO PASO

A medida que aumente tu confianza, comienza a asumir un papel más activo. Puedes ayudar con la invitación, compartir parte de tu historia o participar en el seguimiento mientras tu Asesor de Línea Ascendente ayuda a guiar la conversación.

EL TERCER PASO

Ahora es momento de que TÚ comiences a dirigir la conversación, con el apoyo de tu Asesor de Línea Ascendente cuando sea necesario.

100%
ASESOR

50%
TÚ

50 %
ASESOR

100%
TÚ

Lista de verificación para comenzar

DÍA 1

- ☐ Completa tu inscripción como Consultor de LifeVantage e inicia sesión en tu cuenta y oficina virtual.
- ☐ Conéctate con tu Asesor de Línea Ascendente y tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente.
- ☐ Escribe objetivos claros sobre lo que quieres lograr durante tu Período de Lanzamiento.
- ☐ Define tu QUÉ y tu PORQUÉ (¿Es dinero extra, salud, ahorros, hijos, etc.?).
- ☐ Revisa cómo alcanzar SC1 y conviértelo en un objetivo para tu Período de Lanzamiento.
- ☐ Comienza tu Base de Datos anotando tus primeros 50 contactos.
- ☐ Invita a 3–5 personas a conocer más durante las próximas 48 horas.
- ☐ Programa tu primera conversación utilizando el proceso de OJT. Puede ser en persona o por Zoom.
- ☐ Comienza a usar los productos LifeVantage de manera constante para fortalecer tu convicción a partir de tu propia experiencia.
- ☐ Comienza a registrar tu actividad de prospección.

DÍA 2

- ☐ Invita a 3–5 personas más a conocer más.
- ☐ Registra a quién contactaste y cuándo planeas dar seguimiento.
- ☐ Inicia sesión en tu oficina virtual para revisar tu sitio web personal y las herramientas disponibles.
- ☐ Conéctate a los canales de comunicación corporativos y del equipo para saber dónde encontrar llamadas, capacitaciones y novedades.
- ☐ Programa tiempo todos los días para trabajar en tu negocio de LifeVantage.
- ☐ Estudia el Proven Plan y continúa trabajando con tu Asesor de Línea Ascendente.

Enfoque de la primera semana

Tu primera semana consiste en ponerte en marcha. Concéntrate en acciones sencillas que te ayuden a generar impulso:

- ☐ Conéctate con tu Asesor de Línea Ascendente y Equipo de Apoyo
- ☐ Comienza a agregar nombres a tu lista de Base de Datos
- ☐ Invita a las personas a conocer LifeVantage

Proceso de inscripción

INSCRIPCIÓN DE CONSULTORES

Cuando alguien esté listo para convertirse en Consultor, apóyalo en sus primeros pasos.

AYÚDALO A:

- Inscribirse mediante tu enlace personal de recomendación o sitio web
- Elegir la opción de inscripción que se ajuste a sus objetivos
- Inscribirse con una Suscripción que incluya productos que le entusiasme usar
- Comprender el valor de convertirse en un producto del producto
- Comenzar a usar el Proven Plan

INSCRIPCIÓN DE CLIENTES

No todos están listos para convertirse en Consultores. A veces, el mejor primer paso es ayudar a alguien a tener una excelente experiencia con los productos como Cliente.

AYÚDALO A:

- Inscribirse mediante tu sitio web
- Elegir productos que se ajusten a sus objetivos
- Comprender cómo usar los productos y qué esperar
- Configurar una Suscripción para maximizar sus ahorros

Manténlo Sencillo

Las personas no necesitan conocer todos los detalles de una sola vez. El objetivo es ayudarlas a dar el siguiente paso adecuado y a sentirse seguras al comenzar.



**Tu negocio de LifeVantage
debe estar conectado con algo
significativo para ti.**

Dedica unos minutos a escribir por qué comenzaste, qué quieres que tu negocio te ayude a lograr y cuándo quieres lograrlo. Tus objetivos pueden ser financieros, personales, familiares o estar vinculados con una visión más amplia para tu futuro.

Cuanto más específico seas, más fácil será mantenerte enfocado y medir tu progreso.

Metas y objetivos

Pregúntate:

- ¿Por qué le dije que sí a LifeVantage?
- ¿Qué quiero que este negocio me ayude a lograr?
- ¿Qué quiero lograr durante mi Período de Lanzamiento?
- ¿Qué aportaría a mi vida un ingreso adicional, más confianza o mayor impulso?
- ¿Qué cantidad de ingreso adicional marcaría una diferencia para mí en este momento?
- ¿Qué cantidad de ingreso adicional marcaría una diferencia considerable en mi vida?
- ¿Qué objetivos a más largo plazo quiero que este negocio me ayude a alcanzar?

Mis objetivos de lanzamiento

- Inscribir a mi primer Consultor
- Inscribir a mi primer Cliente
- Alcanzar SC1 durante mi Período de Lanzamiento
- Desarrollar confianza al compartir los productos y el negocio
- Crear un flujo de ingresos semanal constante
- Construir una base sólida para el crecimiento a largo plazo

Establecimiento de objetivos

Socios de negocio

Ahora que has identificado tus objetivos, es momento de conectarte con las personas que pueden ayudarte a alcanzarlos.

Tu Asesor de Línea Ascendente y tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente están para ayudarte a:

- **RESPONDER PREGUNTAS**
- **PRACTICAR INVITACIONES**
- **APOYAR LAS CONVERSACIONES DE SEGUIMIENTO**
- **COMPARTIR HERRAMIENTAS Y RECURSOS**
- **AYUDARTE A DESARROLLAR CONFIANZA A MEDIDA QUE APRENDES**



Paso de acción

Anota los nombres y la información de contacto de las personas de tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente y comunícate con ellas desde el principio. Guarda sus datos en tu teléfono y mantente en contacto durante todo tu Período de Lanzamiento.

	NOMBRE	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO
INSCRIPTOR PERSONAL			
EQUIPO DE APOYO			
EQUIPO DE APOYO			
EQUIPO DE APOYO			

Base de Datos

CREA TU LISTA

Tu red de contactos es una de las partes más importantes de tu negocio. Crear una Base de Datos te ayuda a organizar a las personas que conoces, registrar las conversaciones y dar pasos intencionales para desarrollar tu negocio.

El objetivo es sencillo: anota tantos nombres como puedas.

TU PRIMER OBJETIVO

50 nombres. Tu objetivo es llegar a 200–300 nombres.

En esta etapa, no prejuzgues quién estará o no interesado. Simplemente comienza con las personas que conoces y sigue agregando nombres a tu lista con el tiempo. Usa la guía para activar tu memoria de la página siguiente para ayudarte a crear tu lista.

Guía para activar tu memoria para la base de datos

Familia y amigos

- Primos
- Familiares de tu cónyuge
- Viejos amigos con quienes has perdido el contacto
- Padres de los amigos de tus hijos

Contactos laborales y profesionales

- Miembros de la Cámara de Comercio
- Tarjetas de presentación que has guardado
- Profesionales exitosos del mercadeo en red
- Personas que tienen su propio negocio

Contactos sociales y comunitarios

- Personas de tu lista de tarjetas de felicitación para las fiestas
- Personas que organizan recaudaciones de fondos o realizan trabajo voluntario
- Personas activas en redes sociales
- Personas que no están satisfechas con su trabajo

Sigue agregando nombres a tu lista pensando en cada área de tu vida

- | | |
|----------------------|---------------------------|
| • Escuela | • Redes sociales |
| • Trabajo | • Comunidad de tu iglesia |
| • Familia | • Vecindario |
| • Equipos deportivos | • Trabajos anteriores |

Recordatorio

No te preocupes por si alguien dirá que sí. En este momento, simplemente estás creando tu lista. Usa esta página para anotar tus primeros 50 nombres y su información de contacto.

Invitar

Invitar es una de las habilidades más importantes que desarrollarás en tu negocio de LifeVantage. Cuantas más personas invites a conocer más, más oportunidades crearás y más sólido podrá llegar a ser tu negocio.

El objetivo de una invitación es sencillo: pedirle a alguien que conozca más. No necesitas explicarlo todo. Tu función es iniciar la conversación y guiar a las personas hacia el siguiente paso, ya sea un video, una reunión por Zoom, una conversación sobre productos u otra herramienta aprobada.

Dos cosas importantes que debes recordar

1. SÉ EL MENSAJERO, NO EL MENSAJE

Usa herramientas, apoyo de terceros y recursos aprobados para ayudar a compartir la información. Siempre ten algo a lo que puedas invitarlos: una reunión en persona, una reunión por Zoom, un mensaje o una presentación pregrabados, etc.

2. MANTENLO SENCILLO Y GENUINO

Las personas responden a la autenticidad. No necesitas un guion perfecto, solo una invitación natural y segura.



Punto Clave

Siempre dale a tu prospecto un siguiente paso claro. Si ve un video, programa un seguimiento. Si participa en una conversación, dirígelo a un recurso útil o establece el próximo punto de contacto. No dejes la conversación abierta; dale algo sencillo que hacer antes de volver a comunicarte.

Ejemplos de invitaciones

Invitación a una conversación en vivo o virtual

“Hace poco hice un cambio importante en mi carrera y comencé mi propio negocio con LifeVantage, y pensé en ti. Me encantaría compartir contigo lo que estoy aprendiendo y saber qué opinas. ¿Estarías dispuesto a echarle un vistazo rápido?”

“Estoy trabajando en algo nuevo relacionado con mi salud y mi trabajo. Me estoy comunicando con algunas personas a las que respeto mucho para contarles un poco al respecto. Si te enviara un resumen breve, ¿estarías dispuesto a revisarlo?”

“Hola, ¿qué vas a hacer mañana/esta noche? Me estoy comunicando con un par de personas que sé que se preocupan por su salud y por ayudar a los demás. Me encantaría mostrarte qué me entusiasma y en qué estoy trabajando. ¿Puedo enviarte una invitación para que lo conozcas?”

Invitación a una conversación sobre el negocio

“Hace poco comencé un negocio adicional con LifeVantage y estoy hablando con algunas personas que quizá quieran conocerlo. Puede que sea o no para ti, pero me encantaría conocer tu opinión. ¿Estarías dispuesto a ver un resumen rápido?”

Invitación a ver un video o una herramienta

A veces, el siguiente paso más sencillo es enviar un recurso breve y aprobado y después dar seguimiento. Por ejemplo: “Me encantaría enviarte un breve resumen de lo que estoy haciendo con LifeVantage. Revisalo cuando tengas unos minutos y mañana me comunicaré contigo para saber qué te pareció”.

MANTENLO SENCILLO:

- Envía la herramienta
- Programa un seguimiento
- Cumple con el seguimiento

Eventos

Una de las mejores maneras de generar impulso durante tu Período de Lanzamiento es mantenerte conectado con lo que sucede en LifeVantage y con tu equipo. La capacitación genera confianza. Los eventos fortalecen la convicción. La comunidad genera impulso.

USA LOS EVENTOS Y LAS HERRAMIENTAS DE LIFEVANTAGE PARA

- Fortalecer tu convicción
- Mantenerte informado
- Aprender sobre el negocio
- Conectarte con otros Consultores
- Perfeccionar tus conocimientos sobre los productos y el negocio

HAZ QUE SEA UNA PRIORIDAD MANTENERTE AL DÍA CON:

- Company updates and announcements
- Team trainings
- Virtual and in-person events
- Product education
- Compensation plan training
- Launch support resources

Tipos de reuniones

Desde conversaciones individuales hasta eventos más grandes, hay muchas maneras de compartir LifeVantage. Cada una ayuda a las personas a conocer más y avanzar.

CONVERSACIONES DE CAPACITACIÓN EN EL TRABAJO

Estas conversaciones sencillas se realizan entre tú, tu prospecto y tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente. Pueden realizarse en persona, por teléfono o por Zoom.

REUNIÓN EN CASA O VIRTUAL

Un entorno de grupo pequeño donde los invitados pueden conocer los productos, la empresa y la oportunidad.

EVENTO DE LA EMPRESA O DEL EQUIPO

Los eventos virtuales o presenciales pueden ayudar a fortalecer la convicción, brindar educación y generar impulso tanto para Consultores nuevos como experimentados.

Mantén sencilla la forma de compartir

No existe una única manera perfecta de compartir LifeVantage. Lo más importante es ayudar a las personas a dar el siguiente paso de una manera sencilla y cómoda.

USA EL FORMATO QUE MEJOR SE ADAPTE A LA RELACIÓN Y AL MOMENTO:

- Una conversación individual
- Una llamada de tres personas
- Una reunión por Zoom
- Un evento pequeño
- Una llamada de seguimiento

Recuerda que no tienes que hacerlo todo de una sola vez. El objetivo es mantener la conversación avanzando.

Cuenta toda la historia

Las historias ayudan a las personas a comprender cómo LifeVantage podría formar parte de su vida. Tu historia personal da vida al negocio de una manera auténtica, y la historia de LifeVantage ayuda a las personas a conocer la empresa, los productos y la oportunidad.

No necesitas explicarlo todo a la perfección. Concéntrate en compartir la historia de una manera que motive a las personas a conocerla más de cerca.

TU HISTORIA

Comienza con tu propia historia. Comparte quién eres, qué buscabas antes de LifeVantage, qué problema o necesidad querías resolver y qué te entusiasma ahora.

- Quién eres
- A qué te dedicas o te dedicabas profesionalmente
- Por qué le dijiste que sí a LifeVantage
- Qué cambió o qué esperas que LifeVantage te ayude a crear
- Cómo te sientes respecto a tu futuro

LA HISTORIA DE LIFEVANTAGE

Usa herramientas y videos aprobados para explicar la historia más amplia de LifeVantage. Esto puede incluir información sobre la empresa, los productos, la Science of Activation y por qué este momento es emocionante.

CÓMO PUEDEN GANAR LOS CONSULTORES

Una vez que alguien comprenda la historia, ayúdalo a ver cómo funciona el negocio y cómo pueden ganar los Consultores.* Trabaja con tu Asesor de Línea Ascendente para aprender los conceptos básicos del Evolve Compensation Plan, de modo que puedas explicarlo claramente utilizando recursos aprobados.



Seguimiento

La mayoría de las personas no dicen que sí la primera vez que escuchan sobre la oportunidad o el producto. Eso es normal. Debes mantenerte en contacto, responder preguntas y ayudar a las personas a dar el siguiente paso cuando estén listas.

Tipo 1: Seguimiento Inmediato

Después de que alguien vea un video, participe en una llamada, asista a una reunión o pruebe una muestra de un producto, da seguimiento rápidamente.

PREGUNTAS ÚTILES DE SEGUIMIENTO:

- “¿Qué fue lo que más te llamó la atención?”
- “¿Qué fue lo que más te gustó de lo que viste?”
- “¿Necesitas información adicional que te ayude a tomar una decisión?”
- “¿Te ves más interesado en los productos, en el negocio o en ambos?”

ESE SIGUIENTE PASO PODRÍA SER:

- Ver un video aprobado o revisar una herramienta
- Participar en una llamada de seguimiento o reunión por Zoom
- Probar muestras de productos o tener una conversación sobre los productos
- Hablar sobre las opciones de inscripción
- Conectarse con tu Asesor de Línea Ascendente o tu Equipo de Apoyo de Línea Ascendente



Punto Clave

Siempre da a los prospectos un siguiente paso claro antes de volver a comunicarte. No dejes la conversación abierta. Dales algo sencillo que hacer, revisar o a lo que asistir para que el próximo punto de contacto ya tenga un propósito.

Tipo 2: Seguimiento a más largo plazo

No todos estarán listos de inmediato. Algunas personas necesitan más tiempo, más información o estar en otra etapa de su vida. Sigue en contacto y mantén una relación cercana.

ALGUNOS RECORDATORIOS:

- No te tomes un “ahora no” como algo personal
- Da seguimiento de manera natural y constante
- Comparte novedades, historias o herramientas cuando corresponda
- Registra tus conversaciones para saber cuándo volver a comunicarte

Dar seguimiento no es ejercer presión. Es parte de atender bien a las personas y generar confianza a largo plazo.

Registro de seguimiento

Resolver inquietudes

Las preguntas y las inquietudes son una parte normal del proceso. Cuando alguien dude, no te apresures a responder ni a convencerlo. Primero escucha, comprende qué lo está frenando y ayúdalo a encontrar el siguiente paso adecuado.

LA MAYORÍA DE LAS INQUIETUDES SE REDUCEN A UNAS POCAS PREGUNTAS SENCILLAS:

- ¿Esto funcionará para mí?
- ¿Es este el momento adecuado?
- ¿Sé lo suficiente para sentirme seguro?
- ¿Realmente puedo hacer esto?

Haz preguntas

“Cuéntame más sobre eso”.

Conecta con empatía

“Puedo entender por qué te sentirías así”.

Comparte tu experiencia

“Esa también fue una de mis preguntas al principio...”

Usa Sentir–Sentí–Descubrí

“Entiendo cómo te sientes. Al principio yo sentía algo parecido, y lo que descubrí fue...”

Recordatorio

No necesitas tener todas las respuestas. Usa recursos aprobados e involucra a tu equipo de apoyo cuando sea necesario.



Cerrar

Cerrar simplemente consiste en ayudar a alguien a decidir cuál es el mejor siguiente paso para esa persona.

No tiene por qué sentirse insistente ni incómodo. Si alguien está interesado, ayúdalo a avanzar. Si aún no está listo, vuelve a la sección de objeciones para averiguar qué puede ayudarlo a estar más cerca de estar listo.

Preguntas Sencillas para cerrar

“¿Cómo te ves participando en LifeVantage?”

“¿Cuándo quieres comenzar?”

“¿Te ves más interesado en los productos, en el negocio o en ambos?”

“¿Te sería útil que te explicara las opciones?”

“¿Cuál sientes que es el mejor siguiente paso para ti?”

SI ESTÁN LISTOS, AYÚDALOS A

- Comenzar
- Elegir la opción de inscripción adecuada
- Saber qué esperar a continuación
- Comenzar a trabajar con el Proven Plan (Plan Comprobado)

Responsabilidad

Ser responsable contigo mismo es una habilidad esencial para la vida y es fundamental para desarrollar tu negocio de LifeVantage. Tu Período de Lanzamiento es un período breve con un gran potencial. Cuanto más constante seas con tu actividad, más impulso podrás generar.

Notas de responsabilidad

REGISTRA LO BÁSICO

- A quién invitaste
- Qué información compartiste
- A quién diste seguimiento
- Quién se inscribió
- Cuál es el siguiente paso para cada persona



Camino hacia las posibilidades

Para alcanzar SCi

Debes estar Activo	✓
Volumen de Ventas	300
Volumen de Ventas del Grupo	2,000
Requisito de Volumen Máximo	1,500

MES

1

Lanza tu negocio

✦ TU INSCRIPCIÓN

Business Pack 750 SV

✦ INSCRIBE PERSONALMENTE

1 Consultor

Business Pack 750 SV

1 Cliente nuevo

Healthy Glow Pack 140 SV

✦ VOLUMEN TOTAL

1,640 GSV

MES

2

Genera impulso

✦ TU SUSCRIPCIÓN

Suscripción Healthy Glow 140 SV

✦ INSCRIBE PERSONALMENTE

1 Consultor nuevo

Business Pack 750 SV

1 Cliente nuevo

Healthy Glow Pack 140SV

✦ RETÉN

Consultor del Mes 1

Suscripción 140 SV

Cliente del Mes 1

Suscripción 140 SV

El Consultor del Mes 1 inscribe a

1 Consultor nuevo 750 SV

1 Cliente nuevo 140 SV

✦ VOLUMEN TOTAL

2,200 GSV

MES

3

Crea un crecimiento sostenible

♦ TU SUSCRIPCIÓN

Suscripción Healthy Glow 140 SV

♦ INSCRIBE PERSONALMENTE

1 Consultor nuevot

Business Pack 750 SV

1 Cliente nuevo

Healthy Glow Pack 140SV

♦ RETÉN

Consultor del Mes 2

Suscripción 140 SV

Cliente del Mes 2

Suscripción 140 SV

El Consultor del Mes 1 inscribe a:

1 Consultor nuevo 750 SV

1 Cliente nuevo 140 SV

Tu Consultor del Mes 2 inscribe a:

1 Consultor nuevo 750 SV

1 Cliente nuevo 140 SV

♦ VOLUMEN TOTAL

3,090 GSV



AVANCE AL RANGO SC1

AVANZAR DE RANGO TE LLEVA A MÁS

SC1 – Tu primera parada

MC1 – Capacitación de liderazgo Growth Summit

EC1 – Viaje de incentivo Executive Destination

EC2 – My Life Venture: comparte tu historia

Presidential – Más reconocimiento, experiencias y legado

Hoja de seguimiento de prospectos

En los espacios a continuación, registra los nombres de las personas a quienes invites a conocer LifeVantage. Usa también este espacio para registrar los nombres de las personas a quienes das seguimiento. Por lo general, se necesitan al menos 5–6 seguimientos antes de que tu contacto se inscriba. Tu objetivo es: Ruta Básica – 3/día; Ruta Pro – 5/día.

Hoja de seguimiento de reuniones

Cuenta la historia: tu historia, la historia de la empresa y cómo pueden ganar dinero. Tu objetivo es realizar 5 presentaciones al mes en la Ruta Básica y 15 al mes en la Ruta Pro. Usa la tabla a continuación para llevar un registro preciso de las personas a quienes les haces presentaciones como asesor.



Tu lanzamiento comienza ahora

¡FELICITACIONES!

Has completado el Proven Plan de LifeVantage.

Ahora viene la parte más importante: ponerlo en práctica.

El Proven Plan se basa en las acciones que han ayudado a miles de Consultores de LifeVantage a lanzar sus negocios, generar impulso y alcanzar el éxito. El proceso es sencillo, pero solo funciona mientras trabajas en tu negocio.

La próxima E.R.A. de tu vida

DURANTE TU PERÍODO DE LANZAMIENTO

- **Inscribe** nuevos Consultores y Clientes
- **Retén** ayudando a tus nuevos Consultores y Clientes a mantener la constancia con los productos
- **Avanza** desarrollando tu negocio de manera constante y ayudando a otros a hacer lo mismo

A medida que avances por tu Período de Lanzamiento, recuerda que el éxito consiste en realizar de manera constante las actividades correctas. Cada conversación, cada seguimiento, cada nuevo Consultor a quien ayudas a comenzar y cada Cliente al que atiendes te acerca un paso más a tus objetivos.

Esperamos que, al final de tu Período de Lanzamiento, hayas alcanzado SC1, porque eso demuestra que estás desarrollando los hábitos, la confianza y el impulso que generan éxito a largo plazo.

El Proven Plan (Plan Comprobado) puede usarse una y otra vez para dar forma a tu negocio. Y recuerda... basta una conversación para marcar toda la diferencia.

*esto es solo
el comienzo*

¿Cómo invertí en mí mismo?

¿Qué aprendí? ¿Cómo crecí? ¿Qué nuevas habilidades y confianza desarrollé?

¿Cómo invertí en mi equipo?

¿A quién animé, apoyé y ayudé a comenzar? ¿Cómo ayudé a otros a tener éxito?

¿Cómo invertí en mi negocio?

¿Desarrollé constantemente mi lista de contactos, invité, di seguimiento y compartí la oportunidad de LifeVantage?

33

