

Guide de lancement

Informations sur la société

LifeVantage

Site web: LifeVantage.com

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

Service clientèle: 1-866-460-7241 ou support@LifeVantage.com

Page FB: Official LifeVantage Distributor Group

Playbook Marketing Mensuel: lifevantage.com/us-en/playbook

Applications: LifeVantage App & LV Pay

Mon Équipe de Support

Nom: _____ # _____

Nom: _____ # _____

Groupes FB de l'équipe

Dimanche	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Jeudi	Samedi

Votre Succès

Posez les bases

Écrivez les 3 raisons qui vous motivent à rejoindre LifeVantage. Que voulez-vous et POURQUOI le voulez-vous ?

1.

2.

3.

Organisez-vous: "Votre site"

Configurez votre site de distributeur LifeVantage

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

2. Options du Compte

3. Paramètres de mon Site de distributeur

4. (choisissez un nom)

_____ .LifeVantage.com

Gagnez de l'argent

Devenez votre premier et meilleur client. Commencez à écrire votre propre histoire grâce à nos produits incroyables.

(n'oubliez pas qu'avec un abonnement actif, vous obtiendrez environ 20% de réduction sur le prix sans abonnement)

N'oubliez pas que vous devez vendre 200 PV de produit chaque mois si vous souhaitez maximiser vos revenus grâce au plan de compensation des ventes LifeVantage.

Acquérissez des compétences

Visitez LifeVantage.com pour obtenir des informations sur les produits et les opportunités afin de vous aider à comprendre notre mode de travail. Assistez au prochain événement LifeVantage. Des événements comme Global Convention, Elite Academy, Regional Tours ainsi que des événements virtuels sont le meilleur moyen d'obtenir une formation de très haute qualité, de faire connaissance d'autres distributeurs et de mettre la main sur les derniers produits et technologies de LifeVantage. Inscrivez-vous dès aujourd'hui au prochain événement international LifeVantage sur www.LifeVantage.com

Votre Rythme

GAGNEZ JUSQU'À \$700 GRÂCE À DES BONUS DE PILOTE*

Atteignez Pro 2 le _____ Gagnez \$100*

Maintenez Pro 2 _____ Gagnez \$100* jusqu'au _____

Atteignez Pro 3 le _____ Gagnez \$250*

Maintenez Pro 3 _____ Gagnez \$250* jusqu'au _____

*Pour plus de détails, visitez:

<http://www.lifevantage.com/promotions/pacesetter-prom>

Inspirez-vous du **Rapport des Revenus Annuels Moyens** afin de vous aider à définir des objectifs réalistes pour votre entreprise.

1. Quel rang correspond le mieux à votre vision ? _____

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

3. Combien d'heures par semaine pouvez-vous réellement y investir ? _____

4. Combien d'argent voulez-vous gagner durant les prochains 30-90 jours ? _____ 6 mois ? _____ 1 an ? _____

Votre Système - I.O.É. (Invitation. Outil. Équipe.)

VOUS ÊTES PAYÉ POUR VENDRE LES PRODUITS.

Voici un système en 3 étapes pour vous guider lors la vente des produits et la constitution de votre équipe

Débutez une conversation et découvrez s'ils sont "OUVERTS"

- Ouverts à apprendre comment contrôler leur santé ?
 - Ouverts à contrôler leur vie ?
- Puis, demandez-leur "Avez-vous quelques minutes pour regarder une courte vidéo ?"

2ème Étape - L'Outil

Qu'est-ce qui vous a le plus plu dans la vidéo ?
Souhaitez-vous en savoir un peu plus?

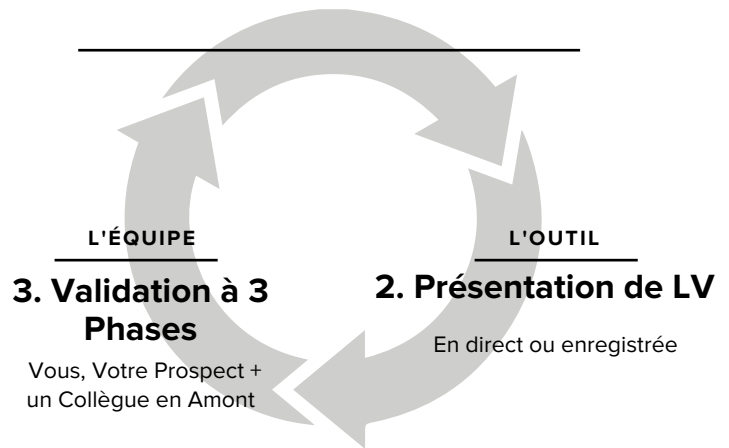
3ème Étape - L'Équipe

"Bonjour (leur nom), je suis ravi d'apprendre que la Présentation vous ait plu. J'aimerais vous présenter à mon associé (nom de l'associé)..., qui sera en mesure de répondre à toutes vos questions. Quand et à quelle heure seriez-vous disponible pour recevoir un court appel téléphonique de sa part ?"

Questions pour clôturer

1. "Savez-vous quoi faire maintenant ou avez-vous besoin de mes conseils ?"
2. "Alors, voulez-vous devenir un client ou un distributeur comme moi ?"
3. "Sur une échelle de 1 à 10 (1 n'étant pas du tout prêt et 10 prêt à s'inscrire) où vous situez-vous ?"

1ère Étape - Invitation INVITATION 1. Vidéo de Premier Contact



Votre liste

Écrivez les noms des 25 personnes avec lesquelles vous entretenez les meilleures relations. Réfléchissez aux contacts qui seraient attirés par les produits et les opportunités de LifeVantage. Étudiez les cinq premiers prospects avec votre Business Coach.

Nom	INVITATION	OUTIL	ÉQUIPE		INVITATION	OUTIL	ÉQUIPE
	1 ^{er} Contact	Présentation	3-Phases		1 ^{er} Contact	Présentation	3-Phases
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 revenus de vente du Distributeur divulgués sont des revenus bruts potentiels et ne sont pas nets des autres dépenses commerciales, ainsi, ils ne sont pas nécessairement représentatifs des revenus réels qu'un Distributeur peut ou compte gagner grâce au Plan de rémunération des ventes LifeVantage. Les revenus d'un distributeur dépendront de la diligence individuelle, de l'effort de travail et des conditions du marché. LifeVantage ne garantit aucun revenu ou succès de rang. Voir le **Rapport des gains annuels moyens** pour des informations détaillées concernant les gains par rang.

Faites le point et Répétez

Répétez les instructions du guide de lancement pendant 90 jours jusqu'à ce que vous atteignez le niveau Pro 3.

Aide-mémoire

Utilisez l'aide-mémoire ci-dessous avec des outils comme vos contacts Facebook, Instagram, LinkedIn et contacts téléphoniques. N'ayez pas de préjugés sur ces personnes avant de les inclure à votre liste. Tout le monde a le droit à une chance.

Business/Travail

- Réussir dans le Marketing de Réseau
- N'a pas obtenu ce qu'il souhaitait dans le Marketing de Réseau
- A participé à l'organisation d'événements
- S'intéresse aux ventes directes
- Possède un esprit d'entrepreneur
- Personnes rémunérées grâce à des commissions
- Personne motivée par l'argent
- Anciens patrons
- Propriétaires d'entreprises locales
- Vendeurs en ligne
- Font du Marketing sur internet
- Influencers sur les réseaux sociaux
- Fait partie de la Chambre de Commerce
- Collègues de travail
- Anciens collègues de travail
- Travaille à temps partiel
- Prend sa retraite prochainement!
- Travaille pendant de très longues heures/le soir

Communauté

- Caissiers de banque
- Vendeur de voiture
- Dentistes que vous connaissez
- Travailleurs bénévoles
- Votre chiropraticien
- Votre médecin de famille
- Votre comptable
- Votre assureur
- Agents immobiliers
- Banquiers hypothécaires
- Personnes faisant partie d'une église
- Personnes riches que vous connaissez
- Votre coiffeur
- Votre esthéticien(ne)
- Les enseignants de vos enfants
- Vos voisins

Famille

- Famille proche
- Famille élargie
- Famille des conjoints des enfants mariés
- Les proches de votre conjoint

Réseau Social

- Meilleurs amis
- Fête de mariage (vos demoiselles/garçons d'honneur)
- Amis de l'université
- Amis de vos parents / beaux-parents
- Amis du lycée
- Contacts Facebook avec lesquels vous n'avez pas parlé depuis longtemps
- De vieux amis avec lesquels vous avez perdu le contact
- Votre coach personnel
- Personne vers qui vous vous tournez pour demander de l'aide

Santé

- Achète des suppléments
- Préoccupé par le vieillissement
- Suit les dernières trend de santé (biohacker)
- Athlète / dans le sport / travaille beaucoup
- S'intéresse à la gestion du poids
- S'intéresse au sport
- Veut être en meilleure santé
- Praticiens de la santé
- Propriétaires de salles de sport
- Entraîneurs personnels
- Coach de santé

Général/Divers

- Génération Y
- Génération X
- Baby boomers
- Personne qui vous aiderait et vous soutiendrait
- Personne qui veut compléter son revenu
- Retraité
- Veut voyager davantage
- Aime faire du shopping
- Quelqu'un que vous respectez
- Aime aider les gens
- Fan de technologie
- Qui vit dans un autre pays (où se trouve LifeVantage, astuce: regardez au niveau du drapeau supérieur à gauche sur LifeVantage.com pour voir nos marchés dans le monde entier)
- Liste des cartes de Noël
- Cartes de visite anciennes

