



guía para el lanzamiento

Use esta Guía para el lanzamiento para conocer su negocio de LifeVantage y prepararse para el éxito.

INFORMACIÓN CORPORATIVA:	MI EQUIPO DE SOPORTE:
SITIO WEB: LifeVantage.com	NOMBRE: #
PARTE ADMINISTRATIVA VIRTUAL: https://evo-lifevantage.myvoffice.com/	NOMBRE: #
SOPORTE AL CLIENTE: Llame o envíe un mensaje de texto: 1-866-460-7241, Correo electrónico: support@LifeVantage.com	GRUPO DE FACEBOOK DEL EQUIPO: _____
GRUPO DE FACEBOOK CORPORATIVO: US Consultants Facebook Group	LLAMADA DE CAPACITACIÓN PARA EL EQUIPO
MARKETING PLAYBOOK: LifeVantage.com/us-en/playbook	DÍA: _____ HORA: _____
APPS: LifeVantage App y LV Pay	ENLACE: _____
PÁGINA WEB PERSONAL: _____ .lifevantage.com	

☐ CONFIGURE SU SUSCRIPCIÓN

Sus experiencias e historias personales son sus mejores herramientas para compartir lo que adora sobre LifeVantage. Configure su suscripción para tener sus productos favoritos a su alcance siempre. Además, la suscripción es una manera sencilla de aprovechar al máximo el Plan de compensación Evolve.

Su Éxito

☐ DEFINA SU PORQUÉ	☐ ESTABLECER SUS OBJETIVOS
Escriba tres razones para unirse a LifeVantage. ¿Qué quiere y POR QUÉ lo quiere?	Establecer objetivos S.M.A.R.T.: específicos, medibles, alcanzables, realistas y oportunos.
1.	El objetivo de la primera semana:
2.	El objetivo del primer mes:
3.	El objetivo del primer año:

☐ REGISTRARSE PARA UN EVENTO ☐ DESCUBRA EL PLAN DE COMPENSACIÓN EVOLVE

Los eventos son una manera poderosa de experimentar la energía y la emoción de este negocio, obtener el conocimiento que necesita y desarrollar relaciones para toda la vida, mientras se conecta con la comunidad LifeVantage. Encuentre el próximo evento de LifeVantage en <https://www.lifevantage.com/us-es/events>

Conozca sobre los eventos locales para Consultores o registre su propio evento en nuestro calendario compartido.
<http://bigbluecalendar.mhsoftware.com/ViewNonBannerMonth.html>

Su camino como Consultor Independiente de LifeVantage puede llevarlo a un mundo de posibilidades. Comience compartiendo los productos que adora con su red, para encontrar personas que quieran probar los productos y convertirse en Clientes. Cuanto más comparta, más crecerá a medida que encuentra a otros que quieran unirse a usted como Consultores con un negocio propio. Conozca más en [LifeVantage.com/us-en/evolve](#)



*LifeVantage no promete el éxito financiero de ningún Consultant. Su éxito depende de su habilidad, fortaleza, dedicación y capacidad para dirigir a otros para emular estas cualidades. Nada en esta guía es una representación de que usted tendrá éxito financiero. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de avance de rango. Los resultados financieros logrados por los Consultores LifeVantage son publicados en la Declaración de ingresos de LifeVantage en www.lifevantage.com/us-en.earn





Haga su Lista

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. Busque entre los contactos de su teléfono y sus redes sociales y use el Ayudamemoria si necesita ayuda.

NOMBRE	INVITAR	HERRAMIENTA	EQUIPO
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.			

COMPLETE Y REPITA

Cree una nueva lista cada vez que complete I.T.T (consulte Aprenda su sistema). Debería tener una lista activa de 25 potenciales en todo momento. Coloque su lista en la Aplicación LifeVantage para llevar un registro.

*LifeVantage no promete el éxito financiero de ningún Consultant. Su éxito depende de su habilidad, fortaleza, dedicación y capacidad para dirigir a otros para emular estas cualidades. Nada en esta guía es una representación de que usted tendrá éxito financiero. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de avance de rango. Los resultados financieros logrados por los Consultores LifeVantage son publicados en la Declaración de ingresos de LifeVantage en www.lifevantage.com/us-en.earn.





Use el siguiente ayudamemoria junto con herramientas como su Facebook, Instagram, LinkedIn o sus contactos telefónicos. No juzgue anticipadamente a nadie antes de agregarlo a la lista. Mientras habla con sus contactos, podrá determinar rápidamente si son Clientes o Consultores potenciales.

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
- Es jubilado
- Trabaja muchas horas/de noche

COMUNIDAD

- Cajeros de banco
- Vendedores de autos
- Dentistas
- Trabajadores voluntarios
- Su quiropráctico
- El médico de la familia
- Su contador
- Su agente de seguros
- Agentes inmobiliarios
- Banqueros hipotecarios
- Miembros de la iglesia
- Comerciantes locales
- Su peluquero
- Su manicura o esteticista
- Profesores de sus hijos
- Vecinos

FAMILIARES

- Familia directa
- Familia extendida
- Los suegros de sus hijos
- Familiares 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/MISC

- Millennials
- Generación X
- Baby boomers
- Persona que le brinda apoyo
- Persona que quiere conseguir ingresos adicionales
- 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
- Lista para las tarjetas navideñas
- Viejas tarjetas empresariales

*LifeVantage no promete el éxito financiero de ningún Consultant. Su éxito depende de su habilidad, fortaleza, dedicación y capacidad para dirigir a otros para emular estas cualidades. Nada en esta guía es una representación de que usted tendrá éxito financiero. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de avance de rango. Los resultados financieros logrados por los Consultores LifeVantage son publicados en la Declaración de ingresos de LifeVantage en www.lifevantage.com/us-en.earn.





Aprinda su Sistema

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

Como Consultor de LifeVantage, puede obtener comisiones y bonos según las ventas de productos que realice personalmente y las que realice su equipo. Su primer paso es conectarse con otras personas y conocer sus preocupaciones o los desafíos a los que se enfrentan. Luego, puede ofrecer soluciones más fuertes. Una vez que conozca cómo puede ayudar LifeVantage, siga este sistema simple de 3 pasos para compartir los productos y la oportunidad de negocio con ellos.

1. INVITACIÓN

Pregunte si desean conocer más sobre cómo tomar el control de su salud o sus finanzas. A continuación, pregunte: "¿Tiene unos minutos para ver un video?".

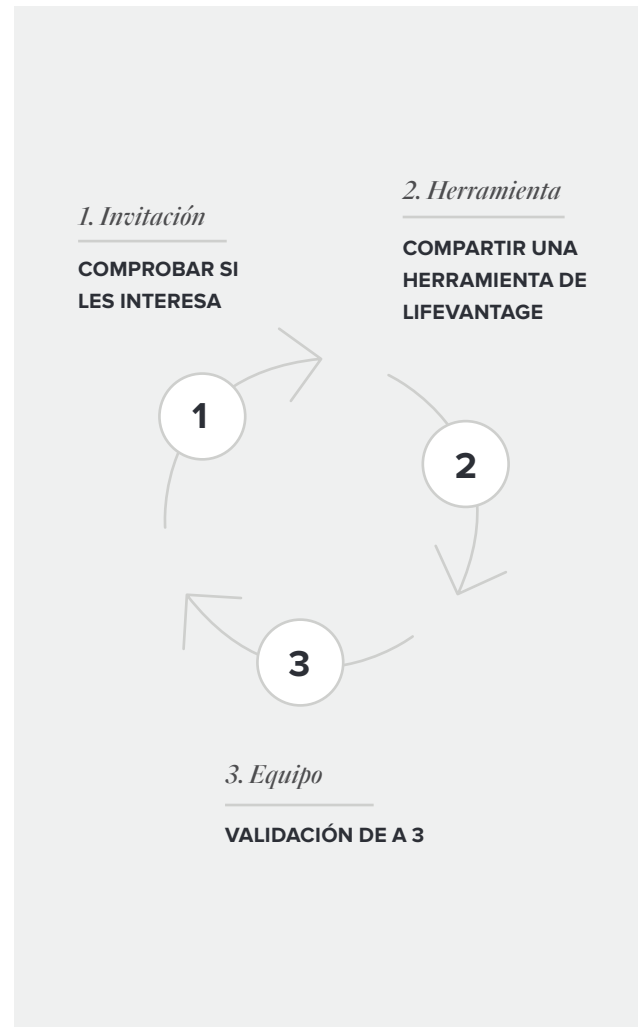
2. HERRAMIENTA

Comparta una herramienta. Puede encontrar muchos recursos en la Aplicación LifeVantage o pedirle ideas a su Patrocinador sobre lo que funcionaría mejor. Haga un seguimiento a las 24 o 48 horas. Pregúntele a su cliente potencial: "¿qué le gustó sobre lo que vio? ¿Le interesa conocer un poco más?"

3. EQUIPO

No es necesario que conozca todo para comenzar inmediatamente. Programe una llamada de a tres con un compañero de equipo de línea ascendente. Él o ella sabrá cómo hablar sobre LifeVantage de una manera convincente y puede ayudarle a responder las preguntas. Y usted podrá aprender y desarrollar más confianza a medida que crece.

Dígale: "[Name] Me emociona que te haya gustado lo que viste. Quiero presentarte a mi socio comercial, [Name] que podrá responder todas tus 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 Consultor 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?"

*LifeVantage no promete el éxito financiero de ningún Consultant. Su éxito depende de su habilidad, fortaleza, dedicación y capacidad para dirigir a otros para emular estas cualidades. Nada en esta guía es una representación de que usted tendrá éxito financiero. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de avance de rango. Los resultados financieros logrados por los Consultores LifeVantage son publicados en la Declaración de ingresos de LifeVantage en www.lifevantage.com/us-en.earn.





Preparar su Plan 3&1

Su mes de inscripción más los primeros 3 meses es su período de Vía rápida, donde puede obtener bonos especiales. Trabaje para inscribir al menos 3 Clientes y 1 Consultor todos los meses, para maximizar sus ganancias y comenzar sólido.

PLAN DE ACCIÓN DEL MES 1	PLAN DE ACCIÓN DEL MES 2	PLAN DE ACCIÓN DEL MES 3
3 nuevos Clientes que compran 100 SV	3 nuevos Clientes que compran 100 SV	3 nuevos clientes que compran 100 SV
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
Inscribir 1 nuevo Consultor en su equipo. Lograr que sus clientes o los de él compren 150 en SV. 1.	Inscribir 1 nuevo Consultor en su equipo. Lograr que sus clientes o los de él compren 150 en SV. 1.	Inscribir 1 nuevo Consultor en su equipo. Lograr que sus clientes o los de él compren 150 en SV. 1.
 BENEFICIOS DE LA SUSCRIPCIÓN Les brinda acceso a sus Clientes al mejor precio y permite que reciban el bienestar en la puerta de su hogar.	Ayudar a sus clientes del mes 1 a volver a comprar. Ver cómo les fue durante el primer mes con el producto. Alentarlos a solicitar una Suscripción mensual para que le entreguen los productos de manera automática al mejor precio. ☐ ☐ ☐	Ayudar a sus Clientes del mes 1 y 2 a volver a comprar. Preguntarles sobre sus experiencias con los productos. Alentarlos a solicitar una Suscripción mensual para que le entreguen los productos de manera automática al mejor precio. ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐
	¡Ayudar a su nuevo Consultor a comenzar! Alentarlo a enfocarse en maximizar su Vía rápida. Juntos, pueden enfocarse en 3&1. ☐ 3 Clientes ☐ 1 Consultor	¡Ayudar a su nuevo Consultor a comenzar! Alentarlo a enfocarse en maximizar su Vía rápida. Juntos, pueden enfocarse en 3&1. ☐ 3 Clientes ☐ 1 Consultor

Sus Próximos Pasos Para Compartir

1. Haga su lista
2. Aprenda su sistema
3. Prepare un plan de acción

*LifeVantage no promete el éxito financiero de ningún Consultant. Su éxito depende de su habilidad, fortaleza, dedicación y capacidad para dirigir a otros para emular estas cualidades. Nada en esta guía es una representación de que usted tendrá éxito financiero. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de avance de rango. Los resultados financieros logrados por los Consultores LifeVantage son publicados en la Declaración de ingresos de LifeVantage en www.lifevantage.com/us-en.earn.

