

Estamos en el negocio de la duplicación con un avance medico: **La tecnología Nrf2**

Nosotros seguimos el **Modelo para la prosperidad**:

[1]: Primeros pasos [2]: Base de datos [3]: Invitar [4]: Cuente la historia [5]: Ponerse en Comunicación [6]: Resolver  
Cualquier Preocupación y Cerrar

Nosotros hacemos "3" cosas en este negocio:

**A. Compartir El especial de Prime Time:** (www.abcliveit.com)

**B. La Validación de Terceros Y Promocionar de Evento en Evento:**

Información util:

[www.abcliveit.com](http://www.abcliveit.com): [www.watchabcbiz.com](http://www.watchabcbiz.com): pubmed.gov: buscar protandim: buscar oxidative stress and health issue:  
buscar NRF2: scholar.gogle.com: duplicatethebiz.com: Pro10 Carrie Dickie centro de formación:  
[www.lovelaughlead.com](http://www.lovelaughlead.com): [www.lifevantage.com](http://www.lifevantage.com) [www.lifevantage.com](http://www.lifevantage.com): [www.optimalprintsource.com](http://www.optimalprintsource.com): LifeVantage  
Customer Service: 1.866.460.7241

Eventos: bigbluecalendar.com: Pro10 Carrie Dickie Lunes Llamada 9am pst: 712.432.0075: code:699737 Pro8 Cherise  
Matthews Viernes por la mañana llamada de entrenamiento 9am pst 712.432.9998: code 105445#: Oportunidad Jueves  
(Pro7 y por encima de hacer la llamada) Llamada 6:30 pst: 712.432.0075: code 699737#

### **C. Construya la Comunidad**

Trabajamos como un equipo para construir la comunidad que apoya el negocio LifeVantage  
Vaya a: bigbluecalendar.com para ver nuestra comunidad

#### **Cómo empezar (1)**

El porqué: Qué quiere? Porqué lo quiere? Qué está dispuesto a hacer para conseguirlo

Su por qué va "evolucionando" No es eso hermoso .... Su Por qué lo mantiene comprometida con la gran imagen: "el  
propósito" "el propósito de equipo" "propósito a la humanidad"

Entienda su oficina de administración: la página web de Su nueva persona: Número de Identificación: contraseña:  
¿cómo hacer clic en Únete a nosotros: para el envío PC / Distribuidor  
Inicia sesión: Oficina Administrativa: id: Contraseña: Ir a: Línea Descendente, Comunicaciones, y ficha de compras  
(columna vertebral de la oficina de administración)

#### **Mantener bases de datos (2)**

Bases de Datos: Mercado caliente: Mercado Tibio: Mercado Frío: Estar Presente convierte un mercado frío a uno  
cálido

¿A quién conoces: basculador de la memoria (página 15): anótelo para su nueva persona por qué deben "pensar en  
nombres"

Preguntarles 3 cosas sobre lo que la persona hace para ganarse la vida cosas acerca de lo la persona hace por  
trabajo: pregunte 3 cosas acerca de lo que la persona hace para divertirse y para la familia.

Utilizar la Línea de Exponer

Agarre el número de teléfono del cliente potencial y agréguelo a su lista de Base de Datos

### **La Invitación (3)**

Exponer el Informe ABC Investigativo ([www.abcliveit.com](http://www.abcliveit.com))

Reserve una cita para ver este primer vínculo especial juntos (ya sea por teléfono o viendo simultáneamente en la computadora, o uno a uno reuniéndose en la casa / Starbucks, o en un evento.

Reserve el día y la hora en su calendario. Siempre tenga su calendario de papel listo para reservar el día y la hora.

Esté allí con su persona nueva para ayudarles a moverse a través del temor de levantar el teléfono y reservar la cita.

### **Para reservar una cita:**

**Cumplido auténtico:** ¿Qué es lo que realmente le gusta de la persona con quien está hablando?

#### **Invita:**

Tengo algo que quiero compartir: Basado en lo que ha dicho

Tengo una oportunidad interesante de flujos de efectivo: ¿Está interesado en de flujos de efectivo incrementales: ¿Está abierto a un ingreso residual? ¿Se considera de mente abierta?

Mire lo que su cliente potencial está deseando de la vida basado en las categorías siguientes:

Mire lo que su cliente potencial está deseando de la vida basado en las categorías siguientes:

La libertad de tiempo, libertad financiera, pertenecer a una comunidad, la ausencia de los problemas de salud, la libertad de ser generoso

Como dice Dale Carnegie, "cebo el anzuelo para que se adapte a los peces!"

Si su cliente potencial no le importa acerca de los productos, no comparta mucho sobre ellos. Si su cliente potencial no expresa la preocupación por el dinero, no haga más por compartir.

Me parece que la mayoría de la gente quiere por lo menos "2" de las ofrendas anterior.

Cuando tenga duda, comparta un poquito de cada uno.

### **El No-Apego**

Si resuena, voy a poner a mi socio en la línea para contestar cualquier preguntas, si no resuena, eso está bien también

### **De terceros de Validación: (Utilice una herramienta o un evento)**

(Use terceros - use su lista de del equipo de terceros - Introduzca las nuevas personas a su equipo de la línea ascendente

Relación + Influencia = decisión de compra perfecta

Llamada en conferencia: Mira el "Prime Time Special" juntos a través del teléfono en sus computadoras

Encuentro de uno en uno en el Starbucks, o la casa de alguien, por ejemplo: Entonces ponga el validador de terceros en el teléfono

Edificación: Comparte 3 grandes cosas acerca de su cliente potencial, compartir 3 grandes cosas acerca de su persona influyente

¿Cuanto tiempo tenemos?

¿Hábleme de usted?

¿Qué te gustó de lo que viste?

Cuente su historia de dos minutos

Moverse hacia EZ folleto basados en lo que dicen

#### **Contar la Historia (4)**

Proceso de la reunión:

uno en de reuniones: de encuentro de teléfono con el tercero validador del partido: Un Evento /

bigbluecalendar.com: Todo hecho de la misma manera

Cuente su historia de 2 minutos

¿ como era la vida antes de LifeVantage

¿Por qué decidió seguir adelante con LifeVantage

¿ Cómo es tu vida ahora

Haz click en el abc Prime Time Special: [www.abcliveit.com](http://www.abcliveit.com)

Lea las casillas del EZ Flyer

Ponga tercero validador del partido en el teléfono para contestar las preguntas

Inscribir al cliente potencial con el formulario de pedido en tu PC (Computadora Personal) o la forma de orden del distribuidor

Ir a su sitio web y hacer el pedido: La compañía le envía a su posible cliente la orden y te paga con "un cheque de agradecimiento" la semana siguiente.

#### **Haga un seguimiento (5)**

##### **Regamos 5 veces con amor usando la validación de terceros (una herramienta o un evento)**

Hable con el cliente potencial y vuelva a invitar cada 60-90 días

2% se cierra en la 1a Llamada

3% se cierra en la 2ª Llamada

4% se cierra en la 3ra Llamada

10% se cierra en la 4a Llamada

81% de todas las ventas son tramitadas en el 5º seguimiento

#### **Resolver Inquietudes y Cerrar (6)**

Sienten Sentía Encontrado

Ahora tiene que decidir uno de los siguientes:

¿Desea más información? le gustaría convertirse en un cliente preferido y amar el producto? ¿Le gustaría obtener un paquete y empezar a construir este negocio con nosotros?

## **Plan de compensación**

Plan de compensación de 1 página explica las "6" maneras LifeVantage paga comisiones, "3" formas para educar, "3" caminos para la construcción de equipos.

La Declaración de Ganancias: En el EZ Flyer