

LIFEWAVE®

# SUCCES GJORT ENKEL

7 DAGE TIL DIN FØRSTE LIFEWAVE-DEMONSTRATION



# 7 dage til din første lifewave-demonstration

Opstart af din egen virksomhed kan være enkelt, ligetil og sjovt! Denne hurtigstartguide er nem at følge, og den er beregnet til at hjælpe dig med at komme godt fra start og nå dit første mål med LifeWave på blot 7 dage.

Sær blot den ene fod foran den anden, følg de angivne trin, og du vil allerede være på vej til succes. Og glem aldrig, at du har en hel LifeWave-familie her, der vil støtte dig og hjælpe dig på vej. Så du kan roligt blive begejstret! Der er kun 7 dage til, at du er vært for din første LifeWave-demonstration!



## LIFEWAVE-KORPORATIONEN:

**HØVEDWEBSTED:** lifewave.com

**TRÆNINGSWEBSTED:** lifewavetraining.com

### KUNDESERVICE i USA:

8:00 - 18:00 (EST) / mandag - fredag

**Tlf.:** +1 (866) 420-6288 eller +1 (678) 233-0181

**FAX:** +1 (678) 730-2980

**E-MAIL:** customerservice@lifewave.com

### KUNDESERVICE i EUROPA:

9:00 - 17:30 (GST) / mandag - fredag

**Tlf.:** +353 91 874 600

**FAX:** +353 91 874 655

**E-MAIL:** customerserviceeu@lifewave.com

**FACEBOOK:** facebook.com/LifeWaveHQ

**TWITTER:** twitter.com/LifeWaveNews

**LINKEDIN:** linkedin.com/company/lifewave-inc

**GOOGLE+:** plus.google.com/+LifeWave

**PINTEREST:** pinterest.com/lifewavecorp/

**INSTAGRAM:** Brugernavn - LifeWaveCorporate



## LISTE/PLAN OVER FØRSTE UGES AKTIVITETER:

**SØNDAG:** Lav en liste over 25 potentielle kunder

**MANDAG:** **Træningswebinar for nye medlemmer** - Dansk  
12:30 - 14:00 PST

Inviter folk til LifeWaves salgsmulighed

**TIRSDAG:** **Salgsmulighed**  
6:00 - 18:30 PST  
(832) 225-5052  
**PIN:** 952015#

Send mulige kunder information, og inviter dem til din demonstration.

**ONSDAG:** Studer LifeWaves websted, litteratur og materialer fra administrationskontoret.

**TORSDAG:** Følg op på de folk, du inviterede, for at bekræfte at de kommer.

**FREDAG:** Klargør og opstil demonstrationen.

**LØRDAG:** **Bliv vært for din første LifeWave-demonstration!**

**MIT DISTRIBUTØRNR.:**

**MIN URL:** lifewave.com/



## MIN SPONSOR:

**NAVN:**

**TELEFON/E-MAIL:**



## MÅL:

**MIT 7-DAGES LIFEWAVE-MÅL ER:** at være vært for en LifeWave-demonstration!

**MIT 30-DAGES LIFEWAVE-MÅL ER:**

**MIT 90-DAGES LIFEWAVE-MÅL ER:**

**HVORFOR JEG**—Grunden til at jeg valgte LifeWaves forretningsmulighed:

- Jeg ønsker at tjene flere penge.
- Jeg ønsker at have mere fritid
- Jeg ønsker at hjælpe folk til at få en bedre livskvalitet
- Jeg ønsker at gøre en forskel i verden
- Jeg ønsker at være min egen chef
- Jeg ønsker at hjælpe andre med at få succes
- Jeg ønsker at være en del af en virksomhed, der værdsætter og støtter mig

# 5 lette trin til planlægning Din første LifeWave-demonstration



1

## Opret din liste

Hvem er de 25 personer, du kender bedst?

Hvem ville være interesseret i at tjene ekstra penge?

Hvem er ligeså optaget af sundhed og velvære som du er?

2

## Planlæg din LifeWave-demonstration

Arbejd med din sponsor for at vælge en dato 4-7 dage fra idag: \_\_\_\_\_

**RÅD:** Weekender vil muligvis fungere bedst for de fleste!

3

## Send en invitation til hver mulig kunde og alle andre relevante personer Vigtig LifeWave-information

Vælg to salgsfremmende LifeWave-værktøjer og send dem til hver mulig kunde, FØR den faktiske demonstration foregår.

**VÆRKTØJER AT VÆLGE MELLEM:** Produktbrochurer, dvd'er, L.E.A.D.-e-mails eller rapporter, oplysninger om salgsmuligheder, link til LifeWaves websted, anbefalinger, PowerPoints fra dit administrationskontor og så videre.

4

## Lav opfølgning og promover din demonstration!

Ring til hver person, du inviterede og bekræft, at de kommer.

**Brug sociale medier** (Facebook, Twitter, Google+, etc.) for at promovere din demonstration og invitere endnu flere mennesker til at deltage.

Opret en postering om arrangementet på Facebook, og inviter alle dine venner!  
Send en e-mail eller tekstmeddelelse med invitation til alle du kender.

5

## Gør klar til din demonstration

Hav alt opstillet og parat, et par dage før demonstrationen finder sted.

Hav produktet klart og tilgængeligt, så folk kan prøve det.

Hvis du øver dig ved at praktisere din demonstration, vil det hjælpe dig med bedre at organisere dine tanker!

Øv dig i, hvordan produkterne skal demonstreres.

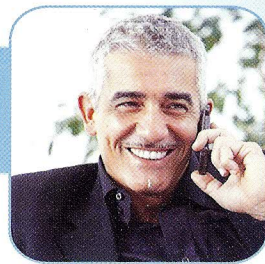
Forbered en LifeWave-"påmindelse"—noget du kan give dine gæster efter at de tager afsted for at minde dem om, hvor utrolig LifeWaves forretningsmulighed er!

# Afhold demonstrationen! God fornøjelse!

# Min kontaktliste:

Folk, jeg kender og andre, som kan være interesseret i at tjene flere penge:

(dvs. venner, familie, kollegaer, læger, personlige trænere, ernæringseksperter, iværksættere, naboer, venner fra motionscentret).



NAVN:	DATO:	OPFØLGNING:
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.		

**RÅD:** Spørg hver person, du kontakter, om de kender andre, der kan være interesserede i at deltage i din demonstration. Du kan enten kontakte personerne selv eller bede den anden person invitere dem med. Det er en vidunderlig metode til at samle flere kundeemner!

# Script Eksempler på hvordan du kan invitere folk til din demonstration



## Telefonopkald:

Hej (indsæt navn). Det er (indsæt dit navn).

Jeg ringer, fordi noget bemærkelsesværdigt er sket for mig og jeg godt vil fortælle dig om det. Jeg har ikke så meget tid, men jeg tænkte, at du måske ville være interesseret i at høre...

**RÅD:** Smil, når du taler! Da du er på telefonen, og den person, du taler med, ikke kan se dit ansigtsudtryk, vil det hjælpe dig med at lyde mere begejstret, glad og venlig, hvis du smiler.

## Produkteksempler:

### ICEWAVE

...om et produkt, der fuldstændig fjernede mine smerter, og det var ikke et lægemiddel!

### THETA NUTRITION

...om disse naturlige ernæringsformler, der virker få minutter efter at man bruger dem!

Hvad siger du til, at jeg sender dig noget information, du kan se på? Løvrigt blev jeg så begejstret for de resultater jeg fik, at jeg holder en sammenkomst denne (indsæt dag/klokkeslæt), og jeg ville gerne invitere dig med. Har du tid?

**RÅD:** Hold telefonopkaldet kort. Nævn lige fra begyndelsen, at du ikke har meget tid. Det hjælper den person, du taler med, til at være mere åben for at høre, hvad du har at sige, da personen ved, at opkaldet ikke vil tage meget af vedkommendes tid.

# Script Eksempler på hvordan du kan invitere folk til din demonstration

Fortsat...



## E-mail:

Kære (indsæt navn)

Hermed en hurtig e-mail for at fortælle dig om noget utroligt, der skete for mig. Jeg tænkte, at du kunne være interesseret i at høre om det. Det, som er så fantastisk, er, at jeg, som du ved, har haft frygtelige smerter i årevis, men for nylig prøvede jeg et utroligt produkt, der fjernede min smerte helt — og det er ikke et lægemiddel! Jeg blev så begejstret, at jeg besluttede mig til at holde en sammenkomst denne (indsæt dag/tid) for at fortælle mere om min historie. Har du tid?

Er du sød at lade mig vide, om du kommer? Tak!

## Tekstmeddelelse:

Hej! Du er hermed inviteret til en sammenkomst, jeg holder den \_\_\_\_\_ .  
Jeg har lige haft en utrolig oplevelse, som jeg godt vil fortælle alle mine venner og min familie om.

Kan du komme?

**RÅD:** Følg op! Du kan følge op på et opkald, e-mail eller tekstmeddelelse et par dage senere med et andet opkald, e-mail eller tekstmeddelelse. Spørg blot, om de har modtaget din besked, og inviter dem igen til din demonstration. Læg vægt på, hvor sjovt det bliver! Spørg, hvis de ikke kan komme, om du kan sende dem mere information om, hvad du har oplevet, da de går glip af at høre din historie.

# 3 trin til at afholde en vellykket LifeWave-demonstration!

## Materialeliste:

- LifeWave-produkt
- Vand til hydrering/demonstration (hvis Theta)
- Theta Activate (hvis Theta)
- Tilmeldingsblanketter (kun USA)
- Kompensationsplan/Brochure om betalingsplan
- anbefalinger af produkt og forretning



1

## Indledning og Tak

Start med at takke dine gæster, fordi de er kommet, og fortæl om din egen personlige erfaring med LifeWave.

2

## Demonstrer produktet og fortæl om anbefalinger

Hvis produktet er IceWave, sæt et plaster på en gæst for at lindre smerte.

Hvis produktet er Theta Nutrition, skal du give hver person et glas fyldt med vand, en enkelt pakke Theta og tilsætte Activate.

Hvis produktet er Matrix 2, skal du demonstrere, hvor let det er at anbringe Matrix 2 bag på en telefon. Præsenter en Før- og Efter-demonstration for at vise, hvor meget stråling Matrix 2 reducerer, efter at være påsat en telefon.

3

## Tilmeld gæster som LifeWave-medlemmer!

Vis Gold-, Platinum- og Diamond-tilmeldingspakkerne. Afslut ved at få gæsterne til at vælge, hvilken tilmeldingspakke de er interesseret i.

**RÅD:** Lad ikke demonstrationen vare mere end 45 minutter, så du kan holde folks interesse!

# Tjekliste for dine første 7 dage med LifeWave



## Har du...

- Sat dine 30- og 90-dages mål?
- Angivet dit svar i "Hvorfor jeg" har valgt LifeWaves forretningsmulighed?
- Oprettet din liste over inviterede til din demonstration?
- Planlagt en dato og et tidspunkt for din demonstration?
- Sendt hver potentiel kunde en invitation til din demonstration?
- Lavet en opfølgning for at sikre, at hver person kommer?
- Promoveret din demonstration på sociale medier?
- Øvet dig ved at praktisere din demonstration?
- Øvet dig i, hvordan produkterne skal demonstreres?
- Udarbejdet noget materiale, du kan give dine gæster, når de går?
- Opstillet din demonstration?
- Trykt brochuren med betalingsplanen?
- Trykt tilmeldingsblanketterne? (Kun USA)

## Fakta om LifeWave

- En virksomhed etableret i 2004
- Medlem af DSA (Direct Selling Association)
- På *Inc. Magazine*'s liste i 2009, 2010 and 2011 over hurtigst voksende private virksomheder (Fastest Growing Private Companies)
- Olympiske og professionelle atleter anbefaler produktet
- Mange bestillingcentre, der betjener over 100 lande i hele verden
- Produkterne bakes op af solid forskning og over 60 kliniske undersøgelser
- Anbefales af Suzanne Somers, en prominent sundhedsfortaler, kendis og bedst-sælgende forfatter
- Millioner af dollars betales i kommission til distributører hvert år
- Teknologien og produkterne anbefales af læger verden over
- Produkterne er i stand til at demonstrere reelle og øjeblikkelige resultater

LIFEWAVE

Danish