

LIFEWAVE®

ERFOLG GANZ EINFACH

NOCH 7 TAGE BIS ZU IHRER
ERSTEN LIFEWAVE-PRÄSENTATION



7 Tage bis zu Ihrer ersten LifeWave-Präsentation

Die Gründung Ihres eigenen Geschäfts kann einfach und problemlos sein... und Spaß machen! Diese einfach zu befolgende Anleitung „Erfolg ganz einfach“ soll Ihnen einen guten Start geben, damit Sie in nur 7 Tagen Ihr erstes Ziel bei LifeWave erreichen. Mit LifeWave ist es für Sie ein Kinderspiel, Ihr erstes Ziel zu erreichen, da die Zielsetzung eindeutig ist: die Weitergabe Ihrer persönlichen Erfahrungen in Bezug auf LifeWave-Produkte an andere.

Nun müssen Sie nur die angegebenen Schritte befolgen... und schon sind Sie auf dem Weg zum Erfolg.



LIFEWAVE CORPORATE:

HAUPT-WEBSITE: lifewave.com
SCHULUNGSWEBSITE: lifewavetraining.com

KUNDENDIENST (USA):

08:30 – 17:30 Uhr (US-Westküstenzeit, PST) / Montag — Freitag
TEL.: +1(866) 202-0065
FAX: +1(858) 459-9876
E-MAIL: customerservice@lifewave.com

KUNDENDIENST (EUROPA):

09:00 – 17:30 Uhr (Greenwich Mean Time, GMT) / Montag — Freitag
TEL.: +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: Benutzernamen – LifeWaveCorporate



LISTE/PLAN FÜR AKTIVITÄTEN DER ERSTEN WOCHE:

SONNTAG: Liste mit 25 potenziellen Interessenten erstellen

MONTAG: Interessenten Informationen zuschicken und zur Präsentation einladen

DIENSTAG: **Geschäftsinformationsanruf**
06:00 – 18:30 Uhr (PST)
+1 (832) 225-5052
PIN: 952015#

MITTWOCH: Die LifeWave-Website, Literatur und die Materialien im internen Bereich Ihrer LW-Website lesen

DONNERSTAG: Bei den eingeladenen Personen nochmals nachfragen, um ihre Teilnahme zu bestätigen

FREITAG: Alles für Ihre Präsentation vorbereiten

SAMSTAG: **Veranstaltung Ihrer ersten LifeWave-Präsentation!**

MEINE VERTRIEBSPARTNER-NR.:

MEINE URL: lifewave.com/



MEIN SPONSOR:

NAME:

TEL./E-MAIL:



ZIELE:

MEIN 7-TAGE-LIFEWAVE-ZIEL IST: Veranstaltung einer LiveWave-Präsentation!

MEIN 30-TAGE-LIFEWAVE-ZIEL IST:

MEIN 90-TAGE-LIFEWAVE-ZIEL IST:

MEIN GRUND — Der Grund, warum ich mich für die LifeWave-Geschäftschance entschieden habe:

- Ich möchte mehr Geld verdienen.
- Ich möchte mehr Freizeit haben.
- Ich möchte Menschen zu mehr Lebensqualität verhelfen.
- Ich möchte etwas in der Welt bewegen.
- Ich möchte mein eigener Herr sein.
- Ich möchte anderen Menschen zu Erfolg verhelfen.
- Ich möchte Teil eines Unternehmens sein, das mich schätzt und unterstützt.

5 einfache Schritte zur Planung Ihrer ersten LifeWave-Präsentation

1

Erstellen Sie Ihre Liste

Welche 25 Personen kennen Sie am besten?

Wer würde an einem zusätzlichen Geldverdienst interessiert sein?

Wer beschäftigt sich genauso leidenschaftlich mit Gesundheit und Wellness wie Sie?



2

Einen Zeitpunkt für Ihre LifeWave-Präsentation ansetzen

Wählen Sie in Zusammenarbeit mit Ihrem Sponsor ein Datum aus, das 4 – 7 Tage vom heutigen Datum liegt: _____

TIPP: Am Wochenende passt es den meisten besser!

3

Schicken Sie jedem Interessenten eine Einladung und Informationen über LifeWave-Produkte

Schicken Sie allen Gästen vor der eigentlichen Präsentation eine Einladung und einen Link zur LifeWave-Website, wo sie sich mit den LifeWave-Produkten und der Geschäftschance vertraut machen sowie das Geschäftschance-Video ansehen können.

4

Melden Sie sich noch einmal und werben Sie für Ihre Präsentation!

Rufen Sie jeden Eingeladenen an, um die Teilnahme zu bestätigen.

Werben Sie **in sozialen Medien** (Facebook, Twitter, Google+ etc.) für Ihre Präsentation und laden Sie *noch mehr* Personen zur Teilnahme ein!

Veröffentlichen Sie eine Facebook-Veranstaltung und laden Sie alle Ihre Freunde ein!

Versenden Sie E-Mails oder SMS, um alle Ihre Bekannten einzuladen.

5

Bereiten Sie sich auf Ihre Präsentation vor

Bauen Sie alles auf und bereiten Sie alles einige Tage vor der Präsentation vor.

Die Produkte müssen bereitliegen und zum Ausprobieren verfügbar sein.

Laden Sie die PowerPoint-Datei „Geschäftschance“ für Ihre Präsentation herunter. Diese finden Sie im internen Bereich Ihrer LW-Website.

Sie und Ihr Sponsor machen einen Probelauf durch Ihre Präsentation, damit die Vorführung reibungslos vonstattengehen kann.

Üben Sie die Vorführung der Produkte.

Veranstalten Sie Ihre eigene LifeWave-Präsentation – viel Spaß dabei!

Meine Kontaktliste:

Bekannte und andere, die möglicherweise an Gesundheits- und Wellnessprodukten interessiert sein könnten:

(d. h. Freunde, Angehörige, Kollegen, Personal Trainer, Ernährungswissenschaftler, Unternehmer, Nachbarn, Bekannte aus dem Fitnessstudio)



NAME:	PRÄSENTATIONSdatum:	NACHFRAGEN:
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.		

TIPP: Fragen Sie jede Person, die Sie kontaktieren, ob sie noch andere kennt, die ebenfalls an Ihrer Präsentation interessiert sein könnten. Sie können diese Leute entweder selbst kontaktieren oder von der anderen Person mitbringen lassen. Das ist ein effektives Vorgehen, um mehr Interessenten zu gewinnen!

Skript Beispiele für die Einladung von Teilnehmern zu Ihrer Präsentation



Telefonanruf:

Hallo (Name einfügen)! Hier ist (Ihren Namen einfügen).

Ich rufe dich an, weil ich auf etwas Außerordentliches gestoßen bin und ich dir davon erzählen möchte. Ich habe nicht viel Zeit, aber ich dachte, dass das du daran vielleicht interessiert bist. Es geht um...

TIPP: Lächeln Sie, während Sie sprechen! Bei einem Telefongespräch kann der andere Gesprächsteilnehmer Ihren Gesichtsausdruck zwar nicht sehen, aber wenn Sie lächeln, sprechen Sie mit mehr Begeisterung in der Stimme und hören sich glücklicher und freundlicher an.

Beispiele:

ICEWAVE

...ein Produkt, das schnell gegen meine Schmerzen geholfen hat – ganz sicher und natürlich, ohne Arzneimittel-Einnahme. Mir geht es fantastisch! Ich kann es kaum erwarten, dir von den IceWave-Pflastern zu erzählen; die Anwendung ist so einfach und angenehm!

Ich schicke dir eine E-Mail mit einem Link zu einem Video. Bitte sieh es dir an. Ich war von den Ergebnissen so begeistert, dass ich am (Datum und Uhrzeit einfügen) ein Treffen organisiert habe, zu dem ich dich einladen möchte. Ich setze dich und ein paar weitere Gäste auf die Teilnehmerliste.

TIPP: Fassen Sie sich im Gespräch kurz. Erwähnen Sie gleich zu Anfang, dass Sie nicht viel Zeit haben. Die angerufene Person ist dann viel eher bereit, Ihnen zuzuhören, da sie weiß, dass Sie nicht viel Zeit in Anspruch nehmen werden.

Skript Beispiele für die Einladung von Teilnehmern zu Ihrer Präsentation

Fortsetzung...



E-Mail:

SILENT NIGHTS

Liebe/Lieber (Name einfügen),

ich muss dir schnell von etwas Unglaublichem zu erzählen, das mir vor Kurzem passiert ist! Wie du weißt, kämpfe ich seit Jahren mit Schlafproblemen. Kein Wunder, dass sich mein allgemeiner Gesundheitszustand verschlechtert hat. Aber vor Kurzem habe ich von einem tollen System von Gesundheitsprodukten erfahren, die nicht nur einfach anzuwenden sind, sondern mir auch zu dem besten Schlaf seit Jahren verholfen haben – und das, ohne Arzneimittel jeglicher Art einzunehmen! Ich bin von dem Produkt so begeistert, dass ich dir und anderen Freunden mehr darüber erzählen möchte. Warum? Weil ich möchte, dass du, wenn du das nächste Mal erholsamen Schlaf brauchst, genauso erstaunt bist wie ich über die Wirkung dieser unglaublichen Pflaster! Ich habe (Datum und Uhrzeit einfügen) ein Treffen bei mir zuhause organisiert, um mehr darüber zu erzählen. Jeder ist willkommen! Ich würde mich freuen, wenn du kommst!

ICEWAVE

Liebe/Lieber (Name einfügen),

ich muss dir kurz von etwas Erstaunlichem erzählen, das mir vor Kurzem passiert ist! Wie du weißt, leide ich seit Jahren an starken Schmerzen, aber vor Kurzem habe ich ein unglaubliches Produkt ausprobiert, mit dem meine Schmerzen innerhalb von Minuten wie weggeblasen waren — und es ist kein Arzneimittel! Ich bin von dem Produkt so begeistert, dass ich dir und anderen Freunden mehr darüber erzählen möchte. Warum? Weil ich möchte, dass du, wenn du das nächste Mal schnell etwas gegen Schmerzen brauchst, genauso erstaunt bist wie ich über die Wirkung dieser unglaublichen Pflaster! Ich habe (Datum und Uhrzeit einfügen) ein Treffen bei mir zuhause organisiert, um mehr darüber zu erzählen. Jeder ist willkommen! Ich würde mich freuen, wenn du kommst!

Vielen Dank!

SMS:

Hallo! Ich möchte dich zu einem Treffen bei mir am _____ einladen. Ich möchte allen meinen Freunden und Angehörigen von einer fantastischen Erfahrung berichten. Ich freue mich auf dich – und mach' dich auf etwas Erstaunliches gefasst!

TIPP: Sie können einem Anruf, einer E-Mail oder SMS ein paar Tage später einen weiteren Anruf bzw. eine E-Mail oder eine SMS folgen lassen. Fragen Sie einfach, ob man Ihre Nachricht erhalten hat, und sprechen Sie die Einladung zu Ihrer Präsentation noch einmal aus. Betonen Sie, dass es Spaß machen wird! Wenn die Person nicht kommen kann, fragen Sie, ob Sie ihr nähere Informationen zu Ihren Erfahrungen schicken dürfen, da sie ja Ihren Erfahrungsbericht verpassen wird.

5 Schritte zur Veranstaltung einer erfolgreichen LifeWave-Präsentation!

Materialliste:

- LifeWave-Produkt
- Computer
- Internetverbindung
- Produkt zum Verkauf
- PowerPoint-Präsentation zur Geschäftschance
- Laden Sie das Video zur Geschäftschance herunter
- Mitgliedschaftsformulare
- Vergütungsplan-Broschüre
- Firmenbroschüren
- Teammitglieder, die ihre Erfolgsberichte vortragen

TIPP: Ihre Präsentation sollte höchstens 45 Minuten dauern, damit die Anwesenden nicht das Interesse verlieren.



1

Einführung und Bedanken

Zu Beginn danken Sie und Ihr Sponsor Ihren Gästen, dass sie gekommen sind, und tragen Ihren persönlichen Erfahrungsbericht mit LifeWave vor.

2

Führen Sie das Video zur Geschäftschance vor

Ein Video ist ein wirksames Hilfsmittel, das die Leute gleich zu Beginn einer Präsentation fesselt. Dieses Video kann vom internen Bereich Ihrer LW-Website heruntergeladen werden.

3

Produktvorführung und Erfahrungsberichte

Wenn Sie IceWave vorführen, können Sie zum Beispiel einem Gast ein Pflaster zur Schmerzlinderung anlegen. Sprechen Sie mit dem Gast direkt nach dem Anlegen des Pflasters über seine Erfahrung.

Weil unsere Produkte so konzipiert sind, dass sie sofort zu wirken beginnen, bitten Sie die Teilnehmer nach ca. 10 Minuten, über ihre Erfahrungen zu berichten. Viele Menschen spüren schon innerhalb von Minuten, dass sie sich besser fühlen.

4

Lassen Sie Ihren Sponsor die PowerPoint-Präsentation zur Geschäftschance vorführen

Ihr Sponsor kann die PowerPoint-Präsentation mit einem Computer vorführen. Wenn Sie keinen Zugang zu einem Computer haben, können Sie ein Vorführungsbuch zusammenstellen, indem Sie die PowerPoint-Datei ausdrucken und die Blätter für Ihre Gäste in Ordnern zusammenstellen.

5

Registrieren Sie Gäste als LifeWave-Mitglieder!

Präsentieren Sie die Registrierungspakete auf Diamant-, Platin- und Gold-Ebene. Bitten Sie Ihre Gäste das Registrierungspaket zu wählen, an dem sie interessiert sind.

Checkliste für Ihre ersten 7 Tage mit LifeWave



Haben Sie ...

- sich Ihre 30- und 90-Tage-Ziele gesetzt?
- Ihre Gründe für Ihre Wahl der LifeWave-Geschäftschance formuliert?
- Ihre Einladungsliste für Ihre LifeWave-Produktpräsentation erstellt?
- ein Datum und eine Uhrzeit für Ihre Präsentation angesetzt?
- jedem Interessenten eine Einladung zu Ihrer Präsentation geschickt?
- jedem Interessenten einen Link geschickt zu www.lifewave.com?
- nochmals nachgefragt, um sicherzustellen, dass alle Eingeladenen teilnehmen werden?
- Ihre Präsentation in sozialen Medien bekannt gegeben?
- die PowerPoint-Präsentation zur Geschäftschance heruntergeladen?
- das Video zur Geschäftschance heruntergeladen?
- die Durchführung Ihrer Präsentation geprobt?
- alles für Ihre Präsentation vorbereitet?
- die Zahlungsplan-Broschüre ausgedruckt?
- Mitgliedschaftsformulare ausgedruckt?

LifeWave-Unternehmensdaten

- Unternehmensgründung 2004
- Mitglied der Direct Selling Association (Direktverkaufsverband der USA)
- Nennung 2009, 2010 und 2011 in der Inc. Magazine-Liste der am schnellsten wachsenden Privatunternehmen
- Empfehlungen von Olympia- und Profisportlern
- Mehrere Lieferzentralen, die über 100 Länder weltweit beliefern
- Produkte, die auf handfester Forschung und über 70 klinischen Studien basieren
- Empfehlung von Suzanne Somers, der prominenten Gesundheitsaktivistin und Bestsellerautorin
- Die höchsten Provisionszahlungen aller Strukturvertriebsunternehmen
- Empfehlung der Technologie und Produkte durch medizinisches Fachpersonal auf der ganzen Welt
- Exklusive, zum Patent angemeldete Gesundheitstechnologien
- Produkte, die echte und sofortige Ergebnisse erzielen

