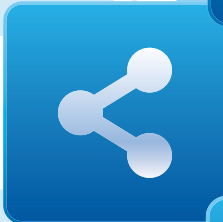


LIFEWAVE®

# LE SUCCÈS EN TOUTE SIMPLICITÉ

7 JOURS POUR ORGANISER VOTRE PREMIÈRE  
DÉMONSTRATION LIFEWAVE CORSENTIALS



# 7 jours pour organiser votre première démonstration LifeWave CORSENTIALS

Lancer votre propre activité peut être un processus facile, sans complications et amusant ! Ce guide de démarrage rapide, facile à suivre, est conçu pour vous aider à prendre un bon départ et atteindre votre premier objectif LifeWave en seulement 7 jours. LifeWave vous permettra d'atteindre facilement votre premier objectif en vous concentrant sur un seul but : partager avec d'autres votre expérience personnelle des produits LifeWave, en insistant sur CORSENTIALS. CORSENTIALS consiste en trois produits comprenant notre puissante technologie non-transdermique Aeon, notre préparation révolutionnaire *Theta Nutrition*, *Theta One*, et notre système exclusif d'administration de nutriments, *Theta Activate*. En un mot, ces trois produits utilisés ensemble permettent aux consommateurs d'être dans une forme éclatante, comme jamais auparavant !

À présent, vous n'avez plus qu'à suivre les étapes indiquées pour vous retrouver d'ores et déjà sur la voie du succès.



## SIÈGE DE LIFEWAVE :

SITE WEB PRINCIPAL : [lifewave.com](http://lifewave.com)

SITE WEB DE FORMATION : [lifewavetraining.com](http://lifewavetraining.com)

### SERVICE CLIENTÈLE AUX ÉTATS-UNIS :

8 h 30 - 17 h 30 (HNP) / du lundi au vendredi

TÉL. : +1(866) 202-0065

FAX : +1(858) 459-9876

E-MAIL : [customerservice@lifewave.com](mailto:customerservice@lifewave.com)

### SERVICE CLIENTÈLE EN EUROPE :

9 h 00 - 17 h 30 (GMT) / du lundi au vendredi

TÉL. : +353 91 874 600

FAX : +353 91 874 655

E-MAIL : [customerserviceeu@lifewave.com](mailto:customerserviceeu@lifewave.com)

FACEBOOK :  [facebook.com/LifeWaveHQ](https://facebook.com/LifeWaveHQ)

TWITTER :  [twitter.com/LifeWaveNews](https://twitter.com/LifeWaveNews)

LINKEDIN :  [linkedin.com/company/lifewave-inc](https://linkedin.com/company/lifewave-inc)

GOOGLE+ :  [plus.google.com/+LifeWave](https://plus.google.com/+LifeWave)

PINTEREST :  [pinterest.com/lifewavecorp/](https://pinterest.com/lifewavecorp/)

INSTAGRAM :  Nom d'utilisateur - LifeWaveCorporate



## LISTE/CALENDRIER DES ACTIVITÉS DE MA PREMIÈRE SEMAINE :

**DIMANCHE :** Établir une liste de 25 clients potentiels.

**LUNDI :** Envoyer des informations aux clients potentiels et les inviter à votre démonstration CORSENTIALS.

**MARDI :** **Offre d'opportunité**  
18 h 00 - 18 h 30 (HNP)  
(832) 225-5052  
NIP : 952015#

**MERCREDI :** Étudier le site Web, les documents et les ressources LifeWave de votre bureau virtuel.

**JEUDI :** Relancer vos invités pour confirmer leur participation.

**VENDREDI :** Effectuer les préparatifs en vue de votre démonstration CORSENTIALS.

**SAMEDI :** **Animation de votre première démonstration LifeWave CORSENTIALS !**

MON N° DE DISTRIBUTEUR :

MON URL : [lifewave.com/](http://lifewave.com/)



## MON SPONSOR :

NOM :

TÉL./E-MAIL :



## OBJECTIFS :

MON OBJECTIF LIFEWAVE À 7 JOUR EST : animer une démonstration LifeWave CORSENTIALS !

MON OBJECTIF LIFEWAVE À 30 JOURS :

MON OBJECTIF LIFEWAVE À 90 JOURS :

**MA MOTIVATION PERSONNELLE** — La raison pour laquelle vous avez choisi les débouchés commerciaux LifeWave :

- Je veux gagner plus d'argent
- Je veux avoir plus de temps libre
- Je veux offrir aux gens une meilleure qualité de vie
- Je veux contribuer à un monde meilleur
- Je veux être mon propre patron
- Je veux aider d'autres personnes à réussir
- Je veux faire partie d'une entreprise qui m'apprécie et me soutient

# 5 étapes faciles pour planifier votre première démonstration LifeWave CORSENTIALS

1

## Créez votre liste

Quelles sont les 25 personnes que vous connaissez le mieux ?  
Qui serait intéressé par le fait de gagner plus d'argent ?  
Qui partage votre enthousiasme pour la santé et le bien-être ?



2

## Programmez votre première démonstration LifeWave CORSENTIALS

Faites-vous aider par votre sponsor pour choisir une date d'ici 4 à 7 jours : \_\_\_\_\_

**CONSEIL :** Les week-ends conviennent mieux à la plupart des gens !

3

## Envoyez à chaque client potentiel une invitation et des informations sur CORSENTIALS

Avant le jour de la démonstration proprement dite, envoyez une invitation ainsi qu'un lien vers le site Web de LifeWave à chaque invité pour qu'il puisse regarder la vidéo CORSENTIALS.

4

## Relancez vos invités et faites la promotion de votre démonstration CORSENTIALS !

Appelez chaque invité et confirmez sa participation.

**Utilisez les réseaux sociaux** (Facebook, Twitter, Google+, etc.) pour promouvoir votre démonstration CORSENTIALS et inviter encore plus de monde.

Publiez l'événement sur Facebook et invitez tous vos amis !

Envoyez une invitation par e-mail ou message texte à toutes les personnes que vous connaissez.

5

## Préparez-vous à faire votre démonstration CORSENTIALS

Veillez à tout préparer et installer quelques jours avant la démonstration CORSENTIALS.

Assurez-vous d'avoir un système CORSENTIALS prêt pour faire la démonstration. Vous aurez besoin d'un patch Aeon, d'un patch adhésif *Theta One* et d'une bouteille d'eau pour chaque invité. Une dose de *Theta Activate* devra être ajoutée à chaque bouteille d'eau durant la démonstration.

Téléchargez le PowerPoint des débouchés commerciaux pour vous aider dans votre présentation. Vous trouverez ce document sur votre bureau virtuel.

Faites une répétition générale de votre présentation avec votre sponsor pour garantir le bon déroulement de la démonstration.

Entraînez-vous à faire la démonstration des produits.

# Organisez la démonstration CORSENTIALS ! Amusez-vous !

# Ma liste de contacts :

Les personnes que je connais et d'autres personnes susceptibles de vouloir gagner plus l'argent :

*(c.-à-d. amis, famille, collègues, coachs personnels, nutritionnistes, entrepreneurs, voisins, amis de votre club de gym.)*



NOM :	DATE :	SUIVI :
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.		

**CONSEIL :** Demandez à chaque personne que vous contactez si elle connaît d'autres personnes susceptibles d'être également intéressées par votre démonstration CORSENTIALS. Vous pouvez contacter ces personnes vous-même ou demander à votre interlocuteur de les inviter. C'est une excellente façon de trouver davantage de clients potentiels !

# Exemples de **script** pour inviter des gens à votre démonstration **CORSENTIALS**



## Par téléphone :

Bonjour, (insérez le nom). C'est (insérez votre nom).

Je vous téléphone parce qu'il m'est arrivé quelque chose de formidable, et je voudrais vous en parler. Je n'ai pas beaucoup de temps, mais je me suis dit que vous pourriez être intéressé...

**CONSEIL** : Souriez en parlant ! Comme vous êtes au téléphone, la personne à qui vous parlez ne peut pas voir l'expression de votre visage : par conséquent, en souriant vous donnez l'impression d'être plus enthousiaste, joyeux et amical.

## Exemples :

### **CORSENTIALS**

...par un système très facile à utiliser, qui m'a permis de me sentir dans une forme éclatante, comme jamais auparavant.

### **THETA NUTRITION**

...par des formules naturelles de nutrition qui font effet en quelques minutes !

Je vais vous envoyer un e-mail avec un lien vers une vidéo que j'aimerais que vous regardiez. J'étais tellement content(e) du résultat que j'ai décidé d'organiser une réunion le (insérez le jour/l'heure) à laquelle je voudrais vous inviter. Je vous inscris sur la liste et je vous réserve quelques places pour vos amis.

**CONSEIL** : Soyez bref au téléphone. Indiquez dès le début que vous n'avez pas beaucoup de temps. Votre interlocuteur vous écoutera alors plus facilement car il saura que votre appel ne l'accapara pas trop longtemps.

# Exemples de **script** pour inviter des gens à votre démonstration CORSENTIALS

Suite...



## E-mail :

### CORSENTIALS

Chère/Cher (insérez le nom),

Je vous envoie ces quelques lignes pour vous parler de quelque chose d'incroyable qui m'est arrivé, car je suis certain(e) que cela vous intéressera. Comme vous le savez, cela fait des années que je ne suis pas au mieux de ma forme, mais j'ai récemment découvert un système de produits pour la santé facile à utiliser et qui m'a fait le plus grand bien ! Je ne peux pas tout vous raconter par e-mail, mais je suis tellement content(e) que j'ai décidé d'organiser une réunion ce (insérez date/heure) pour vous faire partager mon expérience, et à laquelle vous êtes invité(e). Je vous inscris sur la liste et je vous réserve quelques places pour vos amis.

### ICEWAVE

Chère/Cher (insérez le nom),

Je vous envoie ces quelques lignes pour vous parler de quelque chose d'incroyable qui m'est arrivé, car je suis certain(e) que cela vous intéressera. Comme vous le savez, j'ai des douleurs terribles depuis des années, mais la grande nouvelle, c'est que j'ai essayé récemment un produit formidable qui les a fait complètement disparaître - et ce n'est pas un médicament ! J'étais tellement content(e) que j'ai décidé d'organiser une réunion (insérez la date/l'heure) pour vous faire partager mon expérience, et à laquelle vous être invité(e). Je vous inscris sur la liste et je vous réserve quelques places pour vos amis.

Merci !

## Message texte :

Bonjour ! Je souhaite vous inviter à une réunion que j'organise le \_\_\_\_\_. Je viens de vivre une expérience incroyable que je veux partager avec mes amis et ma famille. Je vous inscris sur la liste et je vous réserve quelques places pour vos amis.

**CONSEIL :** Assurez le suivi ! Après un appel téléphonique, e-mail ou message texte, vous pouvez assurer le suivi en rappelant, renvoyant un e-mail ou message texte deux jours plus tard. Demandez simplement à votre interlocuteur s'il a reçu votre message et réitérez l'invitation à votre démonstration CORSENTIALS. Insistez bien sur le fait qu'il s'agit de s'amuser ! S'il ne peut pas venir, demandez-lui s'il veut recevoir des informations sur ce que vous avez vécu, puisqu'il ne pourra pas vous écouter raconter votre expérience.

# 5 étapes pour une démonstration LifeWave réussie !

## Liste des besoins :

- LifeWave CORSENTIALS
- Ordinateur
- Connexion Internet
- Bouteilles d'eau
- Produits pour la revente
- Présentation PowerPoint des opportunités de débouchés commerciaux
- Vidéo CORSENTIALS téléchargée
- Formulaire d'inscription (États-Unis uniquement)
- Brochure du plan de rémunération
- Brochures de l'entreprise
- Membres de l'équipe qui partageront leur expérience

**CONSEIL :** Limitez la durée de votre démonstration à 45 minutes maximum pour éviter de lasser les participants !



1

## Présentation et remerciements

Votre sponsor et vous-même devez commencer par remercier vos invités de leur présence ; racontez-leur ensuite votre propre expérience avec LifeWave.

2

## Visionnement de la vidéo sur les débouchés commerciaux

La vidéo est un outil puissant pour attirer l'attention des participants dès le début d'une présentation. Vous pouvez télécharger cette vidéo sur votre bureau virtuel.

3

## Démonstration du produit et témoignages

Si vous faites une démonstration de CORSENTIALS, commencez par demander à chaque invité de placer un patch Aeon sur sa nuque. Donnez ensuite à chaque invité un patch adhésif *Theta One*, ainsi qu'une bouteille d'eau à laquelle vous ajouterez une dose de *Theta Activate*. Agitez bien et dégustez !

Si vous faites une démonstration d'IceWave, appliquez un patch sur un invité pour soulager la douleur. Demandez à chacun de partager son expérience après avoir utilisé le patch.

Si vous faites une démonstration de *Theta Nutrition*, donnez à chaque invité un patch adhésif *Theta One*, ainsi qu'une bouteille d'eau à laquelle vous ajouterez une dose de *Theta Activate*. Demandez à chacun de partager son expérience après avoir bu l'échantillon.

Étant donné que nos produits font effet immédiatement, demandez à vos invités de partager leur expérience après environ dix minutes. Plus de 90 % des gens sentiront qu'ils ont plus d'énergie, qu'ils pensent plus clairement et feront l'expérience de bien d'autres avantages remarquables pour la santé.

4

## Présentation PowerPoint des débouchés commerciaux par votre sponsor

Votre sponsor peut faire cette présentation à l'aide d'un ordinateur. Si n'avez pas d'ordinateur à votre disposition, vous pouvez créer un « argumentaire de vente » en imprimant simplement la présentation PowerPoint en plusieurs exemplaires et en les plaçant dans des classeurs que vous remettrez à vos invités.

5

## Inscription des invités comme membres LifeWave !

Proposez les formules d'inscription Gold, Platinum et Diamond. Demandez à vos invités de choisir la formule d'inscription qui les intéresse.

# Liste de vérification pour vos 7 premiers jours avec LifeWave



## Avez-vous...

- défini vos objectifs à 30 et 90 jours ?
- fait état de votre « Motivation personnelle » pour avoir choisi les débouchés commerciaux LifeWave ?
- créé votre liste d'invités pour votre démonstration CORSENTIALS ?
- programmé la date et l'heure de votre démonstration CORSENTIALS ?
- envoyé à chaque client potentiel une invitation à votre démonstration CORSENTIALS ?
- relancé chaque invité pour vous assurer qu'il sera présent ?
- fait la promotion de votre démonstration CORSENTIALS sur les réseaux sociaux ?
- téléchargé la présentation PowerPoint sur les débouchés commerciaux ?
- téléchargé la vidéo des débouchés commerciaux ?
- fait une répétition générale de votre démonstration CORSENTIALS ?
- répété la démonstration des produits CORSENTIALS ?
- préparé les lieux pour votre démonstration CORSENTIALS ?
- imprimé la brochure sur le régime de paiement ?
- imprimé les formulaires d'inscription ?

## À propos de LifeWave

- Entreprise créée en 2004
- Membre de la Direct Selling Association (DSA)
- Citée en 2009, 2010 et 2011 dans la liste des entreprises privées à la croissance la plus rapide publiée par Inc. Magazine
- Sponsor d'athlètes olympiques et professionnels
- Plusieurs centres de distribution desservant plus de 100 pays partout dans le monde
- Des produits à l'efficacité prouvée par des recherches sérieuses et plus de 70 études cliniques
- Approuvée par la célèbre Suzanne Somers, auteur à succès jouant un rôle de premier plan dans la promotion de la santé
- L'un des rendements les plus élevés de tout le marketing de réseau
- Une technologie et des produits recommandés par des professionnels des soins de santé du monde entier
- Des brevets déposés de technologies exclusives pour la santé
- Des produits pour obtenir des résultats réels et immédiats

