

Immaginate La Tua Vita Ideale



- Questo è uno strumento da dare ai vostri potenziali clienti e che possono portare con sé. Stampatelo. Fategli prendere appunti. Un modo per iniziare una conversazione con i Clienti attuali:
 - “Sto cercando di far crescere ed espandere la mia attività nella tua zona. Hai qualche minuto? Mi piacerebbe descriverti chi sto cercando”.
 - Ascoltate generosamente per tutto il tempo. Prendetevi il tempo necessario per conoscerli veramente. Fate domande di scoperta e lasciate che siano loro a parlare di sé. È importante identificare i punti di debolezza. Utilizzate queste domande come linee guida:
 - “Se ci fosse una cosa che potresti cambiare della tua salute, quale sarebbe?”.
 - “Come sarebbe la tua vita se questo cambiasse?”.
-

1 IL TUO NEGOZIO VIRTUALE

- Accompagnate il vostro potenziale cliente attraverso i punti elenco e mostrategli quanto sia semplice.
- Sottolineate che l'attività può essere svolta ovunque nel mondo se si dispone di uno smartphone, di un computer portatile o di un tablet. Aiutateli a visualizzare la vita dei loro sogni.

2 OPPORTUNITÀ TI ASPETTANO

- Fate capire al vostro cliente che può capitalizzare sulla crescita di ognuna di queste tendenze. Si trovano nel posto giusto al momento giusto. Collegate l'opportunità di Isagenix alla loro situazione attuale.
- Insegnate ai vostri potenziali clienti come reindirizzare il denaro che stanno già spendendo in questi settori e come aiutarli a creare la loro vita ideale. L'opportunità è data dal profitto che si sta già accumulando in questi settori.

3 L'AZIENDA

- Questa sezione non ha lo scopo di informare il potenziale cliente su tutti i Paesi in cui Isagenix opera o sul fatto che si tratta di una start-up. Fate in modo che il vostro interlocutore riconosca l'importanza di avere un'attività globale con un'azienda in rapida crescita e redditizia, che esiste dal 2002 e ha basi solide.
- Molte cose che accadono nel mondo (ad esempio, le catastrofi naturali) possono rendere un gruppo demografico incapace di funzionare. Un'attività globale consente di espandersi e di proteggere i propri beni dalle catastrofi mondiali che paralizzano alcuni gruppi demografici.
- Un'obiezione comune è quella di non conoscere abbastanza persone. L'opportunità Isagenix riguarda le persone che conoscete, quelle che incontrerete, quelle che conoscono e quelle che incontreranno.

4 SEMPLICI, COMPROVATI E NATURALI

- Accodate il vostro cliente al codice QR per visualizzare tutti i prodotti e sottolineate l'importanza della spesa reindirizzata.
- Il motivo per cui le industrie della sezione 2 sono in crescita è che tutti noi spendiamo denaro. C'è una domanda incredibile per tutti questi settori.
 - “Quanto speso tu e la tua famiglia spendete in questi settori?”.
 - “Chi conosci che spende soldi in queste aree?”.
- Questo sistema è così semplice. È una spesa reindirizzata. È così che si crea la propria vita ideale e ci si espande a livello globale. Tutti questi mercati nella sezione #3 spendono qui i loro soldi. Si tratta di chi conoscete, chi incontrerete, chi conoscono e chi incontreranno.



5 COSTRUIRE E SFRUTTARE LA COMMUNITY

- Fate in modo che il vostro potenziale cliente capisca l'importanza di conoscere persone che conoscono persone e di come possa essere pagato grazie agli sforzi di altre persone. Non entrate nel merito dei numeri, perché non è questo l'obiettivo.
- Evidenziate con un colore le persone che devono sponsorizzare personalmente. Fate sapere loro che non sono responsabili di sponsorizzare tutti per costruire questo reddito, ma solo le quattro persone in grigio, mentre sono pagati per le 13 persone della loro organizzazione.
 - “Chi sono due persone che acquisterebbero prodotti in una qualsiasi delle soluzioni mirate?”.
- Aiutateli a visualizzare il modo in cui costruiscono l'effetto leva in questa Opportunità.

6 COME GUADAGNARE

- Accompagnate il vostro potenziale cliente attraverso i diversi livelli, ma mantenete le cose semplici. Mostrate loro cosa fare e mostrate agli altri cosa hanno fatto. La duplicazione è fondamentale.
 - “Quanto reddito aggiuntivo vorresti creare in casa tua in questo momento?”.
 - “Quale numero sarebbe significativo per fare la differenza nella vostra vita?”.
- Procuratevi una calcolatrice e calcolate la retribuzione del ciclo settimanale in base alle loro risposte. Mostrate loro il denaro e come sia possibile raggiungerlo. Sottolineate che non ci riusciranno da soli e che non sono soli. Chiedete loro di scrivere e di fare un cerchio sul livello che desiderano.
 - “Posso farti da coach in base al reddito che vuoi ottenere?”.
 - “Riesci a pensare a qualcuno che possa essere entusiasta di questi numeri?”

7 COME INIZIARE

- Invitate i potenziali clienti a pensare ad “Isagenix” come casa loro. Risparmieranno denaro facendo i propri acquisti. Mostrate loro il catalogo dei prodotti e iniziate con i packs.
 - Iniziare con i prodotti e “diventare” il prodotto.
 - Imparare il sistema.
 - Iniziare a condividere con gli altri.