



AROMATHERAPY

— MISTS —



The perfect complement to your patch business.

INTEGRATING A NEW PRODUCT

Integrating a new product to your business is never easy, but with our 3-Step approach, incorporating these new products into you story has never been easier.

3-Step Approach



Become
a Product
of the Product

Drive
Interest
& Intrigue

Prepare
&
Share

The perfect complement to your patch business.	1
Die perfekte Ergänzung zu Ihrem Pflaster-Geschäft.	5
Le complément parfait à votre activité de patches.	9
Il completamento perfetto per il tuo business di cerotti.	13
Idealne uzupełnienie Twojego biznesu.	17
Completarea perfectă a activității dvs. legată de plasturi.	21
El complemento perfecto para su negocio de parches.	25

Step 1.

BECOME A PRODUCT OF THE PRODUCT

Whenever starting a new product, it is important to look at some of these areas and understand where you are today and what impacts the changes you are making may have on your life.

Our SHINE Mist encourages overall feelings of energy, while our DREAM Mist encourages feelings of peace and relaxation.

Both will most likely affect several of these areas... Sleep, Movement – when you have more energy, when you are exercising more and sleeping better stress decreases, when you are feeling better, you generally eat better. IT IS ALL CONNECTED.

Track Your Story

Start by filling out our Benefits Tracker to set a baseline. Keep using the tracker to document your progress whilst using the Mists for the first time. It's important to note your progress to build an AUTHENTIC story.

Sometimes we miss the little improvements if we don't track from the beginning of our journey.



Download our Benefits Tracker [HERE](#)

Habit Stack for Success

The phrase 'habit stacking' was coined by Wall Street Journal bestselling author S.J Scott in his 2014 book Habit Stacking: 97 Small Life Changes That Take Five Minutes or Less.

The basic concept is **when you pair something new with a habit that already exists, it becomes much easier to stay consistent.**

For example, you probably already are in a habit of brushing your teeth every morning – habit stacking would be taking your X39 and putting it on right after brushing your teeth. You put it next to the toothbrush – so it becomes part of the habit.

When starting a new product – compliance with the directed frequency is often the biggest issue. You won't get all the benefits a product has to offer without using it as directed. **USE THE THINGS YOU ALREADY REMEMBER TO DO TO REMIND YOU TO DO SOMETHING ELSE.**

Here is our suggestion... If you are already patching in the morning – just stack on the morning SHINE mist. In the evening – pair our DREAM mist with whatever habit you have that is closest to going to sleep.

Step 2.

INTEREST & INTRIGUE

In a world where we are bombarded with so many messages every minute, especially on social media, we need to do something special to stand out from the crowd. To make our audience pause for just a minute to read your story, you need to share something that will generate intrigue.

Firstly, think about the solution the mists solve for you. What problem were you having, that your customers might have too? What is the reason someone might want to try these products?

For example, how many people do you know who struggle with sleep? How about who struggle with energy? What is something that they can emotionally connect with.



"I've never slept so well in my life" or "I can't remember the last time I had so much energy" and add an intriguing photo.

Statements like this on your social feed get people talking, get people thinking and asking questions.

Remember Facts Tell, Stories Sell! Remember all the work you did in step one to become the product of the product... Use that authentic story to authentically share – there are few things more powerful than personal experience!

PEOPLE WANT THE SOLUTIONS WE HAVE - THEY ARE LOOKING FOR THEM.

You just need to reach your audience and give them the solution they've been searching for.

Step 3.

PREPARE & SHARE

You don't have to be a product expert day one, nor is that duplicatable for someone new, so leverage the material we have available from LifeWave Corporate.

When you're comfortable with the mists, why not try hosting a launch party. Share your favourite patch product stories and share how these new products add to your narrative. Sharing your unique experience is what draws people to you and your business. You are your own story, so time to start sharing it, be seen and start selling.



Download your Mist Assets now.

PRICING

Brand Partner Pricing

LifeWave Shine	\$39.95 30 BV
LifeWave Dream	\$39.95 30 BV
Aromatherapy Collection	\$73.95 55 BV

Preferred Customer Pricing

		Bonus
LifeWave Shine	\$39.95 21 BV	\$6
LifeWave Dream	\$39.95 21 BV	\$6
Aromatherapy Collection	\$73.95 39 BV	\$10

Retail Customer Pricing

		Bonus
LifeWave Shine	\$49.95 30 BV	\$10
LifeWave Dream	\$49.95 30 BV	\$10
Aromatherapy Collection	\$88.95 55 BV	\$15



Visit www.lifewave.com to check availability in your market.

INTEGRATION EINES NEUEN PRODUKTS

Ein neues Produkt in Ihr Unternehmen zu integrieren ist nie einfach, doch mit unserem 3-stufigen Ansatz war die Einbindung dieser neuen Produkte in Ihre Geschichte nie einfacher.

3-stufiger Ansatz



1. Werden

Sie ein Produkt des Produkts

2. Wecken

Sie Interesse & Faszination

3. Seien

Sie bereit zum Teilen



Schritt 1.

WERDEN SIE EIN PRODUKT DES PRODUKTS

Immer, wenn Sie mit einem neuen Produkt durchstarten, ist es wichtig, sich einige dieser Bereiche anzusehen und zu verstehen, wo Sie heute stehen und welchen Einfluss die Veränderungen, die Sie umsetzen, auf Ihr Leben haben könnten.

Unser SHINE Mist fördert das allgemeine Gefühl von Energie, während unser DREAM Mist Gefühle von Frieden und Entspannung weckt.

Beide werden sich wahrscheinlich auf mehrere dieser Bereiche auswirken ... Schlaf, Bewegung – wenn Sie mehr Energie haben, wenn Sie mehr trainieren, mehr und besser schlafen, nimmt der Stress ab, wenn Sie sich besser fühlen, essen Sie im Allgemeinen besser. DAS IST ALLES MITEINANDER VERBUNDEN.

Verfolgen Sie Ihre Geschichte

Füllen Sie als erstes unseren Vorteils-Tracker aus, um die Ausgangslage festzulegen. Verwenden Sie den Tracker weiterhin, um Ihren Fortschritt zu dokumentieren, wenn Sie die Mists zum ersten Mal verwenden. Es ist wichtig, Ihren Fortschritt zu notieren, um eine AUTHENTISCHE Geschichte aufzubauen.

Manchmal entgehen uns die kleinen Verbesserungen, wenn wir sie nicht von Beginn unserer Reise an im Blick behalten.



Laden Sie unseren Vorteils-Tracker HIER herunter

Habit Stacking für den Erfolg

Die Formulierung „Habit Stacking“ (Gewohnheiten aufeinanderstapeln) wurde von dem Wall Street Journal-Bestseller-Autor S-J Scott in seinem 2014 erschienenen Buch „Habit Stacking: 97 Small Life Changes That Take Five Minutes or Less“ geprägt.

Das Grundkonzept besteht darin, **dass man etwas Neues mit einer bereits vorhandenen Gewohnheit verbindet, so wird es viel einfacher, konsequent zu bleiben.**

Beispielsweise haben Sie wahrscheinlich bereits die Gewohnheit, sich jeden Morgen die Zähne zu putzen – Habit Stacking wäre dann, Ihr X39 zu nehmen und direkt nach dem Zähneputzen anzuwenden. Sie stellen es neben Ihre Zahnbürste – so wird es Teil Ihrer Gewohnheit.

Wenn Sie mit einem neuen Produkt durchstarten, ist die Einhaltung der empfohlenen Häufigkeit oft die größte Hürde. Sie erhalten nur dann alle Vorteile, die ein Produkt zu bieten hat, wenn Sie es wie vorgeschrieben anwenden. **NUTZEN SIE DIE DINGE, AN DIE SIE SCHON DENKEN ALS ERINNERUNG DARAN, NOCH ETWAS ANDERES ZU TUN.**

Hier ist unser Vorschlag: Wenn Sie am Morgen bereits Pflaster aufkleben – stapeln Sie den SHINE Mist am Morgen einfach darauf. Am Abend verbinden Sie dann unseren DREAM Mist mit einer Gewohnheit, die Sie kurz vor dem Schlafengehen haben.

Schritt 2.

INTERESSE & FASZINATION

In einer Welt, in der wir jede Minute mit so vielen Nachrichten bombardiert werden, vor allem in den Social Media, müssen wir etwas Besonderes tun, um uns von der Masse abzuheben: Um unser Publikum zum Lesen ihrer Geschichte eine Minute lang innehalten zu lassen, müssen Sie etwas teilen, das Faszination wecken wird.

Denken Sie als erstes über die Lösung nach, die die Mists für Sie darstellen. Welches Problem hatten Sie, das Ihre Kunden eventuell auch haben? Aus welchem Grund könnte jemand diese Produkte ausprobieren wollen?

Wie viele Menschen kennen Sie zum Beispiel, die Schlafprobleme haben? Oder die zu wenig Energie haben? Wozu können sie einen emotionalen Bezug herstellen?



„Ich habe noch nie im Leben so gut geschlafen“ oder „Ich kann mich nicht erinnern, wann ich das letzte Mal so viel Energie“ hatte, ergänzt von einem spannenden Foto.

Aussagen wie diese in Ihrem Social Feed bringen die Leute zum Reden, sie bringen die Leute zum Denken und dazu, Fragen zu stellen.

Denken Sie daran: Facts Tell, Stories Sell! (deutsch: Fakten sprechen, Geschichten verkaufen). Erinnern Sie sich an all die Arbeit, die Sie in Schritt 1 investiert haben ... Nutzen Sie diese authentische

Geschichte, um etwas Authentisches zu teilen – kaum etwas überzeugt so wie persönliche Erfahrung!

DIE MENSCHEN WOLLEN DIE LÖSUNGEN, DIE WIR HABEN – SIE SUCHEN SIE.

Sie müssen nur Ihr Publikum erreichen und ihm die Lösung geben, nach denen es gesucht hat.

Schritt 3.

SEIEN SIE BEREIT ZUM TEILEN

Sie müssen nicht von Tag eins an ein Produktexperte sein, und auch für jemanden Neues ist dies so nicht duplizierbar. Nutzen Sie also das Material, das wir von der LifeWave-Unternehmensführung Ihnen bereitstellen.

Wenn Sie sich mit den Mists wohlfühlen, veranstalten Sie doch eine Produktstartparty. Teilen Sie Produktgeschichten über Ihr Lieblingspflaster und teilen Sie, wie diese neuen Produkte Ihre Erzählung bereichern. Das Teilen Ihrer einzigartigen Erfahrung zieht die Menschen zu Ihnen und Ihrem Unternehmen hin. Sie sind Ihre eigene Geschichte und es ist Zeit, diese zu teilen, gesehen zu werden und anzufangen, Verkäufe zu erzielen.



Laden Sie sich unser Material zu den Mists jetzt herunter.

PREIS

Preise für Vertriebspartner

LifeWave Shine	\$39.95 30 BV
LifeWave Dream	\$39.95 30 BV
Aromatherapy Collection	\$73.95 55 BV

Preise für Vorzugskunden

		Bonus
LifeWave Shine	\$39.95 21 BV	\$6
LifeWave Dream	\$39.95 21 BV	\$6
Aromatherapy Collection	\$73.95 39 BV	\$10

Preise für Privatkunden

		Bonus
LifeWave Shine	\$49.95 30 BV	\$10
LifeWave Dream	\$49.95 30 BV	\$10
Aromatherapy Collection	\$88.95 55 BV	\$15



Besuchen Sie www.lifewave.com, um die Verfügbarkeit auf Ihrem Markt zu überprüfen.

INTÉGRER UN NOUVEAU PRODUIT

Il n'est jamais facile d'intégrer un nouveau produit à votre activité, mais grâce à notre approche en 3 étapes, l'intégration de ces nouveaux produits dans votre histoire n'a jamais été aussi simple.

L'approche en 3 étapes



1
Devenez
un produit du
produit

2
Suscitez
l'intérêt et la
curiosité

3
Préparez
et
partagez



Étape 1.

DEVENEZ UN PRODUIT DU PRODUIT

Chaque fois que vous lancez un nouveau produit, il est important d'examiner certains de ces domaines et de comprendre où vous en êtes aujourd'hui et quels impacts les changements que vous effectuez peuvent avoir sur votre vie.

Notre brume SHINE favorise un sentiment général d'énergie, tandis que notre brume DREAM favorise une sensation de paix et de relaxation.

Les deux auront probablement un impact sur plusieurs de ces domaines... Sommeil, mouvement - lorsque vous avez plus d'énergie, lorsque vous faites plus d'exercice et dormez mieux, le stress diminue, lorsque vous vous sentez mieux, vous mangez généralement mieux. TOUT EST LIÉ.

Suivez votre histoire

Commencez par remplir notre outil de suivi des bénéfices pour établir une base de référence. Continuez à utiliser l'outil de suivi pour documenter vos progrès tout en utilisant les brumisateurs pour la première fois. Il est important de noter vos progrès pour construire une histoire AUTHENTIQUE.

Parfois, les petites améliorations nous échappent si nous ne les suivons pas dès le début de notre voyage.



Téléchargez
notre outil
de suivi des
bénéfices ICI

Accumuler les habitudes pour réussir

L'expression « Accumuler les habitudes » a été inventée par l'auteur à succès du Wall Street Journal, S.J Scott, dans son livre de 2014 intitulé Habit Stacking : 97 Small Life Changes That Take Five Minutes or Less (Accumuler les habitudes : 97 petits changements de vie qui prennent cinq minutes ou moins.)

Le concept de base est que lorsque vous associez quelque chose de nouveau à une habitude qui existe déjà, il devient beaucoup plus facile de rester cohérent.

Par exemple, vous avez probablement déjà l'habitude de vous brosser les dents tous les matins -l'accumulation d'habitudes consisterait à prendre votre X39 juste après vous être brossé les dents. Vous le mettez à côté de votre la brosse à dents - il fait ainsi partie de l'habitude.

Lorsque l'on commence à utiliser un nouveau produit, le respect de la fréquence d'utilisation est souvent le plus gros problème. Vous ne profiterez pas de tous les avantages d'un produit si vous ne l'utilisez pas comme indiqué. UTILISEZ LES CHOSES QUE VOUS VOUS SOUVENEZ DE FAIRE POUR VOUS RAPPELER DE FAIRE AUTRE CHOSE.

Voici notre suggestion... Si vous appliquez déjà des patches le matin, il vous suffit de superposer la brume SHINE du matin. Le soir, associez notre brume DREAM à l'habitude qui vous rapproche le plus du sommeil.

Deuxième étape.

INTÉRÊT ET CURIOSITE

Dans un monde où nous sommes bombardés de messages à chaque minute, notamment sur les médias sociaux, nous devons faire quelque chose de spécial pour nous démarquer. Pour que notre public s'arrête juste une minute pour lire votre histoire, vous devez partager quelque chose qui va générer de la curiosité.

Tout d'abord, pensez à la solution que les brumes résolvent pour vous. Quel problème avez-vous rencontré, que vos clients pourraient avoir aussi ? Quelle est la raison pour laquelle quelqu'un pourrait avoir envie d'essayer ces produits ?

Par exemple, combien de personnes connaissez-vous qui ont des problèmes de sommeil ? Et celles qui ont des problèmes d'énergie ? Quelle est la raison pour laquelle ils peuvent s'identifier émotionnellement à ces produits ?



« Je n'ai jamais aussi bien dormi de ma vie » ou « Je ne me souviens pas de la dernière fois où j'ai eu autant d'énergie » et ajoutez une photo intrigante.

Des déclarations de ce type sur votre flux social font parler les gens, les font réfléchir et poser des questions.

Rappelez-vous : les faits parlent, les histoires font vendre ! Rappelez-vous tout le travail que vous avez fait à la première étape pour devenir le produit du produit... Utilisez cette histoire authentique pour partager de manière authentique - il y a peu de choses plus puissantes que l'expérience personnelle !

LES GENS VEULENT LES SOLUTIONS QUE NOUS PROPOSONS - ILS LES RECHERCHENT. Il vous suffit d'atteindre votre public et de lui donner la solution qu'il recherche.

Étape 3.

PRÉPAREZ ET PARTAGEZ

Vous n'avez pas besoin d'être un expert en produits dès le premier jour, et cela n'est pas non plus reproductible pour quelqu'un de nouveau, alors tirez parti du matériel que LifeWave Corporate met à disposition.

Lorsque vous serez à l'aise avec les brumes, pourquoi ne pas essayer d'organiser une fête de lancement. Partagez vos histoires de patches préférés et expliquez comment ces nouveaux produits s'ajoutent à votre récit. Partager votre expérience unique est ce qui attire les gens vers vous et votre activité. Vous êtes votre propre histoire, alors il est temps de commencer à la partager, d'être vu et de commencer à vendre.



Téléchargez
dès maintenant
vos atouts
Brume.

TARIFICATION

Tarification ambassadeur

LifeWave Shine	\$39.95 30 BV
LifeWave Dream	\$39.95 30 BV
Aromatherapy Collection	\$73.95 55 BV

Tarification client privilégié

		Prime
LifeWave Shine	\$39.95 21 BV	\$6
LifeWave Dream	\$39.95 21 BV	\$6
Aromatherapy Collection	\$73.95 39 BV	\$10

Tarification client au détail

		Prime
LifeWave Shine	\$49.95 30 BV	\$10
LifeWave Dream	\$49.95 30 BV	\$10
Aromatherapy Collection	\$88.95 55 BV	\$15



Visitez le site www.lifewave.com pour vérifier la disponibilité sur votre marché.

INTEGRARE UN NUOVO PRODOTTO

Integrare un nuovo prodotto nel tuo business non è mai semplice ma, con il nostro approccio in 3 passi, incorporare questi nuovi prodotti nella tua storia è più facile che mai.

Approccio in 3 passi



1
Diventa
un prodotto
del prodotto

2
Stimola
l'interesse
e la curiosità

3
Prepara
e
condividi



Step 1.

DIVENTA UN PRODOTTO DEL PRODOTTO

Ogni volta che avvii un nuovo prodotto, è importante osservare alcune di queste aree, capire dove ti trovi oggi e quali effetti potranno avere sulla tua vita i cambiamenti che stai facendo.

La nostra SHINE Mist favorisce nel complesso sensazioni di energia, mentre la nostra DREAM Mist favorisce sensazioni di pace e rilassamento.

Entrambi i prodotti molto probabilmente avranno effetto su diverse di queste aree: sonno, movimento; quando hai più energia, quando stai facendo più esercizio e stai dormendo meglio lo stress diminuisce, quando ti senti meglio mangi generalmente meglio. È TUTTO CONNESSO.

Monitora la tua storia

Inizia compilando il nostro monitor di benefici (Benefits Tracker) per impostare una linea guida. Continua ad usare il monitor per documentare il tuo progresso mentre usi le nebbioline (Mists) per la prima volta. È importante annotare il tuo progresso per poter costruire una storia AUTENTICA.

A volte ci perdiamo i piccoli miglioramenti se non effettuiamo il monitoraggio fin dall'inizio del nostro viaggio.



Scarica il nostro Benefits Tracker QUI

Habit Stack per il successo

L'espressione "habit stacking" (sovrapposizione delle abitudini) è stata coniata dall'autore bestseller del Wall Street Journal S. J. Scott nel suo libro del 2014 "Habit Stacking: 97 Small Life Changes That Take Five Minutes or Less" (Sovrapposizione delle abitudini: 97 piccoli cambiamenti nella vita che ti prendono cinque minuti o meno).

Il concetto di base è che **quando abbiniamo qualcosa di nuovo a un'abitudine che esiste già, diventa molto più facile rimanere costante.**

Ad esempio, probabilmente avrai già l'abitudine di spazzolarti i denti ogni mattina: lo habit stacking sarebbe prendere il tuo X39 e metterlo subito dopo esserti spazzolato i denti. Lo posizioni vicino al tuo spazzolino da denti, così diventa una parte dell'abitudine.

Quando si avvia un nuovo prodotto, spesso la problematica maggiore è l'osservanza della frequenza indicata. Non otterrai tutti i benefici che un prodotto ti può offrire senza utilizzarlo come indicato. USA QUELLO CHE TI RICORDI GIÀ DI FARE PER RICORDARTI DI FARE QUALCOS'ALTRO.

Ecco il nostro suggerimento: se già ti metti il cerotto la mattina, aggiungi l'abitudine della SHINE mist di mattina. La sera, abbinare la tua DREAM mist con qualsiasi abitudine tu abbia che sia prossima all'addormentarti.

Step 2.

INTERESSE E CURIOSITÀ

In un mondo in cui siamo bombardati da così tanti messaggi ogni minuto, specialmente sui social media, abbiamo bisogno di fare qualcosa di speciale per spiccare dalla massa. Per far soffermare il nostro pubblico un solo minuto affinché legga la tua storia, devi condividere qualcosa che generi curiosità.

Prima di tutto, pensa alla soluzione che le nebbioline ti hanno offerto. Quale problema avevi, che anche i tuoi clienti potrebbero avere? Qual è il motivo per cui qualcuno vorrebbe provare questi prodotti?

Ad esempio, quante persone conosci che faticano a prendere sonno? E quante con problemi di energia? Qual è quella cosa con cui possono emotivamente connettersi?



“Non ho mai dormito così bene in vita mia” o “Non riesco a ricordare l'ultima volta che ho avuto così tanta energia” e aggiungi una foto coinvolgente.

Affermazioni come questa, sul tuo feed social, fanno parlare la gente, la fanno pensare e la portano a fare domande.

Ricorda: i fatti dicono, ma le storie vendono! Ricorda tutto il lavoro che hai fatto nello Step 1 per diventare il prodotto del prodotto. Usa la storia autentica per condividere in modo autentico: ci sono poche cose più potenti dell'esperienza personale!

LE PERSONE DESIDERANO LE SOLUZIONI CHE ABBIAMO: LE STANNO CERCANDO. Hai solo bisogno di contattare il tuo pubblico e dargli la soluzione che ha sempre cercato.

Step 3.

PREPARA E CONDIVIDI

Non devi essere un esperto del prodotto fin dal primo giorno, né ciò è duplicabile per qualcuno che è nuovo del settore, quindi sfrutta il materiale che abbiamo disponibile in LifeWave Corporate.

Quando sarai a tuo agio con le nebbioline, perché non provare ad ospitare una festa di lancio? Condividi le storie sul tuo cerotto preferito e condividi la tua narrazione con l'aggiunta di questi nuovi prodotti. Condividere la tua esperienza unica è ciò che porta le persone verso di te e il tuo business. Tu sei la tua storia personale, quindi è ora che sia condivisa, vista e che inizi a vendere.



Scarica i tuoi asset Mist ora.

PREZZO

Prezzo per Brand Partner

LifeWave Shine	\$39.95 30 BV
LifeWave Dream	\$39.95 30 BV
Aromatherapy Collection	\$73.95 55 BV

Prezzo per Cliente Preferenziale

		Bonus
LifeWave Shine	\$39.95 21 BV	\$6
LifeWave Dream	\$39.95 21 BV	\$6
Aromatherapy Collection	\$73.95 39 BV	\$10

Prezzo per Cliente al Dettaglio

		Bonus
LifeWave Shine	\$49.95 30 BV	\$10
LifeWave Dream	\$49.95 30 BV	\$10
Aromatherapy Collection	\$88.95 55 BV	\$15



Visita www.lifewave.com per controllare la disponibilità nel tuo mercato.

INTEGRACJA Z NOWYM PRODUKTEM

Włączenie nowego produktu do firmy nigdy nie jest łatwe, ale dzięki naszemu 3-etapowemu podejściu, włączenie tych nowych produktów do Twojej historii nigdy nie było łatwiejsze.

3-etapowe podejście



1
Stań
się
produktem

2
Wzbudź
zainteresowanie
i intrygę

3
Przygotuj
się i
podziel



Krok 1.

STAŃ SIĘ PRODUKTEM/STAŃ SIĘ TWARZĄ PRODUKTU

Za każdym razem, gdy zaczynasz coś nowego, ważne jest, aby przyjrzeć się niektórym obszarom i zrozumieć, gdzie jesteś dzisiaj i jaki wpływ na twoje życie mogą mieć zmiany, które wprowadzasz.

Nasza mgiełka SHINE sprzyja ogólnemu uczuciu energii, natomiast mgiełka DREAM sprzyja uczuciu spokoju i relaksu.

Obie najprawdopodobniej wpłyną na kilka z tych obszarów... Sen, Ruch - kiedy masz więcej energii, kiedy więcej ćwiczysz i lepiej śpisz, stres maleje, kiedy czujesz się lepiej, generalnie lepiej się odżywasz. TO WSZYSTKO JEST POŁĄCZONE.

Śledź swoją historię

Zacznij od wypełnienia naszego narzędzia do śledzenia korzyści, aby ustalić poziom odniesienia. Korzystaj z trackera, aby udokumentować swoje postępy podczas korzystania z Mgiełek po raz pierwszy. Ważne jest, aby odnotować swój postęp, aby zbudować AUTENTYCZNĄ historię.

Czasami brakuje nam małych ulepszeń, jeśli nie śledzimy od początku naszej podróży.



Pobierz nasz tracker korzyści TUTAJ

Stosunek nawyków do sukcesu

Zwrot “dokładanie nawyków” został stworzony przez autora bestsellerów Wall Street Journal S.J Scott w jego książce “Habit Stacking: 97 Small Life Changes That Take Five Minutes or Less” z 2014 roku.

Podstawową koncepcją jest to, że **kiedy sparujesz coś nowego z nawykiem, który już istnieje, to staje się dużo łatwiejsze do utrzymania spójności.**

Na przykład, prawdopodobnie masz już nawyk mycia zębów każdego ranka - dokładanie nawyków polegałoby na wzięciu swojego X39 i założeniu go zaraz po umyciu zębów. Kładziesz go obok szczoteczki do zębów - w ten sposób staje się on częścią nawyku.

Kiedy rozpoczynasz stosowanie nowego produktu - przestrzeganie zalecanej częstotliwości jest często największym problemem. Nie uzyskasz wszystkich korzyści, jakie produkt ma do zaoferowania, nie stosując go zgodnie z zaleceniami. WYKORZYSTAJ RZECZY, O KTÓRYCH JUŻ PAMIĘTASZ, ABY PRZYPOMNIEĆ SOBIE O ZROBIENIU CZEGOŚ INNEGO.

Oto nasza propozycja... Jeśli już nakładasz rano nasze plastry - wystarczy, że dołożysz poranną mgiełkę SHINE. Wieczorem - sparuj naszą mgiełkę DREAM z jakimkolwiek

Krok 2.

WZBUDŹ ZAINTERESOWANIE I INTRYGĘ

W świecie, w którym jesteśmy bombardowani tak wieloma wiadomościami w każdej minucie, zwłaszcza w mediach społecznościowych, musimy zrobić coś specjalnego, aby wyróżnić się z tłumu. Aby nasi odbiorcy zatrzymali się na minutę, aby przeczytali Twoją historię, musisz podzielić się czymś, co wywoła intrygę.

Po pierwsze, pomyśl o rozwiązaniu, które mgiełki rozwiązują dla Ciebie. Jaki problem masz Ty, a jaki mogą mieć twoi klienci? Jaki jest powód, dla którego ktoś mógłby chcieć spróbować tych produktów?

Na przykład, ile znasz osób, które mają problemy ze snem? A może tych, którzy mają problem z energią? Co jest czymś, z czym mogą się emocjonalnie połączyć.



“Nigdy w życiu tak dobrze nie spałem” lub “Nie pamiętam, kiedy ostatnio miałem tyle energii” i dodaj intrygujące zdjęcie.

Wypowiedzi takie jak ta na Twoich mediach społecznościowych sprawiają, że ludzie zaczynają rozmawiać, zaczynają myśleć i zadawać pytania.

Pamiętaj “fakty mówią, historie sprzedają”! Pamiętaj o całej pracy, którą wykonałeś w kroku pierwszym, aby stać się produktem/ twarzą produktu... Wykorzystaj tę autentyczną historię, aby się nią podzielić - jest niewiele rzeczy potężniejszych niż osobiste doświadczenie!

LUDZIE CHCĄ ROZWIĄZAŃ, KTÓRE MAMY - SZUKAJĄ ICH.

Musisz tylko dotrzeć do swoich odbiorców i dać im rozwiązanie, którego szukali.

Krok 3.

PRZYGOTUJ SIĘ I PODZIEL

Nie musisz być ekspertem od produktów już od pierwszego dnia, więc wykorzystaj materiały, które mamy dostępne w LifeWave Corporate.

Kiedy poczujesz się komfortowo z mgiełkami, dlaczego by nie spróbować zorganizować imprezy premierowej? Podziel się swoimi ulubionymi historiami związanymi z plastrami i podziel się tym, jak te nowe produkty dodają się do Twojej narracji. Dzielenie się swoim unikalnym doświadczeniem jest tym, co przyciąga ludzi do Ciebie i twojego biznesu. Jesteś swoją własną historią, więc czas zacząć się nią dzielić, być widocznym i zacząć sprzedawać.



Pobierz teraz swoje aktywa Mist.

CENNIK

Cena dla Partnerów Marki

LifeWave Shine	\$39.95 30 BV
LifeWave Dream	\$39.95 30 BV
Aromatherapy Collection	\$73.95 55 BV

Cena dla klienta preferowanego

Bonus

LifeWave Shine	\$39.95 21 BV	\$6
LifeWave Dream	\$39.95 21 BV	\$6
Aromatherapy Collection	\$73.95 39 BV	\$10

Cena dla klientów detalicznych

Bonus

LifeWave Shine	\$49.95 30 BV	\$10
LifeWave Dream	\$49.95 30 BV	\$10
Aromatherapy Collection	\$88.95 55 BV	\$15



Odwiedź stronę www.lifewave.com, aby sprawdzić dostępność na swoim rynku.

INTEGRAREA UNUI PRODUS NOU

Integrarea unui produs nou în activitatea dvs. nu este niciodată ușoară dar, prin abordarea în 3 pași, încorporarea acestor produse noi în povestea dvs. nu a fost niciodată mai ușoară.

Abordarea în 3 pași



1
deveniți
un produs
al produsului

2
determinați
interesul și
curiozitatea

3
pregătiți
și
comunicați



Pasul 1.

DEVENIȚI UN PRODUS AL PRODUSULUI

Ori de câte ori începeți să folosiți un produs nou, este important să analizați unele dintre aceste aspecte și să înțelegeți unde vă situați în prezent și ce impact pot avea aceste modificări asupra vieții dvs.

Produsul nostru SHINE Mist încurajează senzația generală de energie, în timp ce DREAM Mist încurajează senzația de liniște și relaxare.

Cel mai probabil amândouă vor afecta aceste aspecte... somnul, mișcarea – când aveți mai multă energie, când vă antrenați mai mult și dormiți mai bine stresul se reduce, iar când vă simțiți mai bine în general și mâncați mai bine. TOTUL ESTE INTERCONECTAT.

Urmăriți-vă povestea

Începeți prin a completa formularul nostru de urmărire a beneficiilor pentru a stabili un nivel inițial. Continuați să utilizați formularul de urmărire pentru a vă înregistra evoluția atunci când folosiți uleiurile pentru prima dată. Este important să vă înregistrați evoluția pentru a obține o poveste AUTENTICĂ.

Uneori trecem peste micile îmbunătățiri dacă nu le urmărim de la începutul aventurii.



Descărcați de AICI formularul de urmărire a beneficiilor

Stratificarea obiceiurilor pentru succes

Termenul „stratificarea obiceiurilor” a fost introdus de cel mai bine vândut autor declarat de Wall Street Journal, S.J Scott, în cartea sa din 2014, Habit Stacking: 97 Small Life Changes That Take Five Minutes or Less (Stratificarea obiceiurilor: 97 de mici schimbări de viață care durează cinci minute sau mai puțin).

Conceptul de bază este că **atunci când asociați ceva nou cu un obicei care există deja, devine mult mai ușor să rămâneți constanți.**

De exemplu, cel mai probabil aveți deja obiceiul de a vă spăla pe dinți în fiecare dimineață – stratificarea obiceiurilor ar implica să luați pasturele X39 și să îl aplicați imediat după ce vă spălați pe dinți. Îl puneți lângă periuță – astfel că devine parte din obicei.

Când începeți să folosiți un produs nou – adeseori respectarea frecvenței indicate este cea mai mare problemă. Nu veți profita de toate beneficiile pe care le poate oferi un produs dacă nu îl utilizați așa cum este indicat. **FOLOȘIȚI LUCRURILE PE CARE VI LE AMINTIȚI DEJA CĂ TREBUIE FĂCUTE PENTRU A VĂ AMINTI SĂ FACEȚI ALTCEVA.**

Iată ce sugerăm noi... Dacă folosiți deja un pasture dimineața – adăugați doar uleiul SHINE de dimineață. Seara – asociați uleiul nostru DREAM cu orice alt obicei aveți, care este cel mai aproape de ora de culcare.

Pasul 2.

INTERESUL ȘI CURIOSITATEA

Într-o lume în care suntem bombardatți cu atât de multe mesaje în fiecare minut, în special pe rețelele sociale, trebuie să facem ceva special pentru a ieși în evidență. Pentru ca publicul să se oprească doar o clipă să vă citească povestea, trebuie să îi comunicați ceva ce va genera curiozitatea.

În primul rând, gândiți-vă la soluția pe care v-o oferă uleiurile. Ce problemă aveți și pe care ar putea-o avea și clienții dvs.? Care este motivul pentru care ar vrea cineva să încerce aceste produse?

De exemplu, câte persoane cunoașteți care au probleme cu somnul? Dar care se confruntă cu lipsa de energie? Ceva cu care se pot conecta la nivel emoțional.



„Nu am dormit așa de bine toată viața mea” sau „Nici nu mai țin minte când am avut ultima dată atât de multă energie” și adăugați o fotografie interesantă.

Afirmațiile de acest tip de pe canalele sociale fac oamenii să vorbească, să se gândească și să pună întrebări.

Rețineți, faptele vorbesc și poveștile vând! Aduceți-vă aminte de toată munca pe care ați făcut-o la pasul 1 pentru a deveni produsul produsului... Folosiți acea poveste autentică pentru a comunica autentic – puține lucruri sunt mai puternice decât experiența personală!

OAMENII DORESC SOLUȚIILE PE CARE LE AVEM NOI - LE CAUTĂ.

Trebuie doar să ajungeți la public și să le oferiți soluția pe care o caută.

Pasul 3.

PREGĂTIȚI ȘI COMUNICAȚI

Nu trebuie să deveniți expert în produs într-o zi, nici nu este posibil pentru cineva nou, așa că profitați de materialul pe care îl avem disponibil de la LifeWave Corporate.

După ce vă obișnuiți cu uleiul, ați putea încerca să găzduiți o petrecere de lansare. Relația poveștile preferate asociate pasturei și arătați cum au pătruns aceste produse noi în povestea dvs. Povestirea experienței dvs. personale atrag oamenii lângă dvs. și activitatea dvs. Sunteți propria dvs. poveste, așa că a sosit momentul să o comunicați, să fiți văzuți și să începeți să vindeți.



Descărcați produsele Mist acum.

PREȚ

Preț pentru Brand Partner

LifeWave Shine	\$39.95 30 BV
LifeWave Dream	\$39.95 30 BV
Aromatherapy Collection	\$73.95 55 BV

Preț pentru client preferat

		Primă
LifeWave Shine	\$39.95 21 BV	\$6
LifeWave Dream	\$39.95 21 BV	\$6
Aromatherapy Collection	\$73.95 39 BV	\$10

Preț pentru client cu amănuntul

		Primă
LifeWave Shine	\$49.95 30 BV	\$10
LifeWave Dream	\$49.95 30 BV	\$10
Aromatherapy Collection	\$88.95 55 BV	\$15



Accesați www.lifewave.com pentru a verifica disponibilitatea pe piața dvs.

INTEGRACIÓN DE UN NUEVO PRODUCTO

Integrar un nuevo producto a su negocio nunca es fácil, pero con nuestro sistema de 3 pasos, incorporar estos nuevos productos a su historia nunca ha sido tan fácil.

Sistema de 3 pasos



1
Conviértase
en el producto
del producto

2
Genere
interés
e intriga

3
Prepare
y
comparta



Paso 1.

CONVIÉRTASE EN EL PRODUCTO DEL PRODUCTO

Siempre que comience con un nuevo producto, es importante observar algunas de estas áreas y comprender dónde se encuentra usted en este momento, además de los impactos que puedan generar los cambios que está realizando en su vida.

Nuestro SHINE Mist promueve una sensación general de energía, mientras que nuestro DREAM Mist favorece una sensación de paz y relajación..

Lo más probable es que ambos influirán en varias de estas áreas... sueño, movimiento. Cuando tiene más energía, hace más ejercicio y duerme mejor, el estrés disminuye. Cuando se siente mejor, generalmente come mejor. TODO ESTÁ CONECTADO.

Haga un seguimiento de su historia

Comience por completar nuestro registro de beneficios para establecer una base de datos. Siga usando el registro para documentar su progreso mientras utiliza Mists por primera vez. Es importante anotar su progreso para construir una historia auténtica.

A veces nos perdemos las pequeñas mejoras si no hacemos un seguimiento desde el inicio de nuestra experiencia



Descargue nuestro registro de beneficios AQUÍ

Combinación de hábitos para el éxito

La frase “habit stacking” o combinación de hábitos en español, fue acuñada por el autor más vendido del Wall Street Journal, SJ Scott, en su libro de 2014 “Combinación de hábitos: 97 pequeños cambios en la vida que toman cinco minutos o menos.

El concepto básico es **cuando usted combina algo nuevo con un hábito que ya existe, resulta mucho más sencillo ser constante.**

Por ejemplo, es probable que ya tenga la costumbre de cepillarse los dientes todas las mañanas, la combinación de hábitos sería tomar su X39 y ponérselo justo después de cepillarse los dientes. Lo pone al lado del cepillo de dientes, para que se convierta en parte del hábito.

Al comenzar a utilizar un nuevo producto, cumplir constante periódicamente suele ser el mayor problema. No obtendrá todos los beneficios que un producto ofrece sin usarlo según las instrucciones. **UTILICE LAS COSAS QUE YA RECUERDA HACER PARA RECORDARLE QUE DEBE HACER OTRA COSA.**

Aquí está nuestra sugerencia... Si ya está usando un parche por la mañana, simplemente coloque su SHINE mist de la mañana, al mismo tiempo. Por la noche, combine nuestro DREAM mist con cualquier otro hábito que tenga que esté más próximo de la hora de irse a dormir.

Paso 2.

INTERÉS E INTRIGA

En un mundo en el que nos bombardean con tantos mensajes a cada minuto, especialmente en las redes sociales, debemos hacer algo especial para destacar entre la multitud. Para hacer que nuestra audiencia se detenga tan solo un minuto para leer su historia, necesita compartir algo que genere intriga.

En primer lugar, piense en la solución que mists le proporciona a usted. ¿Qué problema tiene, que sus clientes también puedan tener? ¿Cuál es la razón por la que alguien podría querer probar estos productos?

Por ejemplo, ¿cuántas personas conoce que tengan problemas para dormir? ¿Qué hay de los que tienen poca energía? ¿Con qué pueden conectarse emocionalmente?



“Nunca he dormido tan bien en mi vida” o “No recuerdo la última vez que tuve tanta energía” y añada una foto que genere interés. Declaraciones como esta en sus redes sociales hacen que la gente hable, que la gente piense y haga preguntas.

¡Recuerde que los hechos cuentan, las historias venden! Recuerde todo el trabajo que hizo en el primer paso para convertirse en el producto del producto... Use esa historia auténtica para compartir auténticamente. ¡Hay pocas cosas más poderosas que la experiencia personal!

LA GENTE QUIERE LAS SOLUCIONES QUE TENEMOS, LAS ESTÁN BUSCANDO. Usted solo necesita llegar a su audiencia y darles la solución que han estado buscando.

Paso 3.

PREPARE Y COMPARTA

Usted no tiene que ser un experto en productos desde el primer día, tampoco alguien que es completamente nuevo, así que aproveche el material que tenemos disponible en LifeWave Corporate.

Cuando se sienta cómodo con mists, ¿por qué no intenta organizar una fiesta de lanzamiento? Comparta sus historias favoritas sobre los parches y anuncie cómo estos nuevos productos se suman a su historia. Compartir su experiencia única es lo que atrae a las personas hacia usted y su negocio. Usted es su propia historia, así que es hora de empezar a compartirla, ser visto y empezar a vender.



Descargue ya sus recursos de Mist.

PRECIOS

Precios de Brand Partner

LifeWave Shine	\$39.95 30 BV
LifeWave Dream	\$39.95 30 BV
Aromatherapy Collection	\$73.95 55 BV

Precio de cliente preferente

Bonus

LifeWave Shine	\$39.95 21 BV	\$6
LifeWave Dream	\$39.95 21 BV	\$6
Aromatherapy Collection	\$73.95 39 BV	\$10

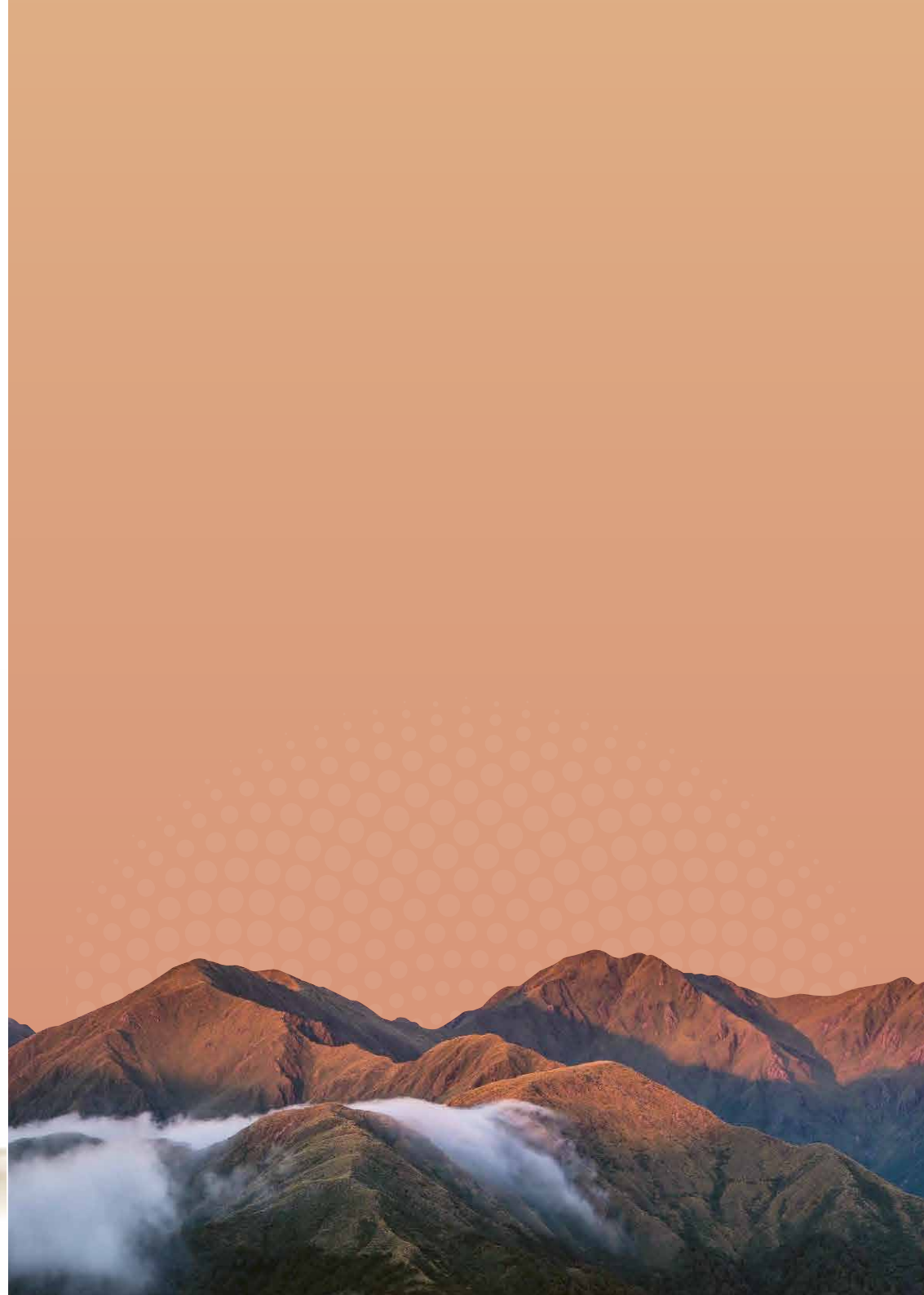
Precio minoristas

Bonus

LifeWave Shine	\$49.95 30 BV	\$10
LifeWave Dream	\$49.95 30 BV	\$10
Aromatherapy Collection	\$88.95 55 BV	\$15



Visite www.lifewave.com para comprobar la disponibilidad en su mercado.





www.lifewave.com



	File name	- MKT-AMT-BK-EUR R01	COLOURS USED 
	Version	- 1	
	Date	- 27 Oct. 2022	
	Dimensions	- 148.5mmW * 210mmH	
	Software	- InDesign 18.0	
	Board Type	- Cover: Claro Silk 250gsm, Inside: Condat Silk 170gsm.	
	Laminate	- Cover: Soft touch Laminate	