

론킹 파티 주최하기

사전 준비

- 초대장을 만듭니다.
- 전화 통화로 참석을 확인합니다.
- 2일 전 알림(이메일, 문자 메시지 등)을 보냅니다.
- 귀하의 팀 중 누가 제품 및 비즈니스 스토리를 전달할지 정하고, '자신의 스토리 만들기' 서식을 이용해 내용과 준비에 대해 코칭을 합니다*.
- 참석자에 적합한 동영상상을 선택합니다.(예: '왜 아이사제닉스인가' 또는 'IsaBody Challenge - 신체를 변화시키세요. 삶을 변화시키세요' 또는 '보상 플랜')
- 유인물 및 디스플레이 자료를 모으거나 인쇄합니다.(예: '제품 정보' 또는 Who Do You Know 목록)
- 디스플레이할 제품을 준비합니다.

현장 준비

- 조명, 음악, 꽃 등으로 분위기를 만듭니다.
- 프리미엄 팩 또는 웰니스 스타터 팩 제품을 디스플레이합니다.
- 카탈로그와 브로셔를 테이블 위에 놓습니다.
- 샘플을 준비합니다.(예: 아이사린™ 웨이크 및 레드진생샷)
- 물과 잔이 준비되었는지 확인합니다. 손님에게 서빙할 앰페드™ 하이드레이트 오렌지 또는 너리쉬 포 라이프™를 혼합합니다.
- 간식과 음료를 서빙하고 'Who Do You Know?' 목록을 나눠주며 설명할지 결정합니다.
- 동영상 테스트를 재생해 제대로 작동하는지 확인합니다.

환영하기

- 새로 온 사람들에게 집중합니다. 어썬시어트들은 각자 흩어져서 사람들과 어울리고 사람들이 환영받는 느낌이 들게 합니다.
- 음악을 틱니다.
- 일상적인 대화를 계속 이어갑니다.
- 프레젠테이션의 세부 내용을 주제로 삼지 마십시오. 론킹 파티는 즐거워야 합니다!
- 제품 샘플을 나누어줍니다.

론킹 파티

- 모든 사람을 환영하고 참석에 대해 감사 인사를 합니다. 귀하가 합류하게 된 이유와 제품 경험에 대한 귀하의 스토리를 공유합니다. (2분 또는 미만)*
- 손님들에게 참석한 이유를 물어봅니다. 예를 들어...
 - 체중 감량 방법을 알고 싶어서 오신 분이 계십니까?
 - 추가 수입에 관심이 있어서 오신 분이 계십니까?
 - 다른 이유로 오신 분이 계십니까?
- 선정된 어썬시어트들로 하여금 최소 제품 하나와 비즈니스 스토리 하나를 공유하게 합니다. (가능한 웰니스와 에너지 스토리가 결합된 것으로 공유)
- 가장 적합한 동영상상을 상영합니다.
- 내용을 요약합니다. 예: "이 동영상에서 제가 좋아하는 부분은..." (1분)
- 디스플레이한 프리미엄 팩 또는 웰니스 스타터 팩을 설명합니다. 간단히 설명하도록 합니다. 사람들은 어떻게 아이사제닉스를 자신의 현재 라이프스타일에 결합시킬지 알고 싶어 합니다.(4분 또는 미만)
- '가입 서식'을 나누어주고 말합니다...
 - 지금 여러분이 느끼는 기분은 두 가지 중 하나일 것입니다...
 - 하나: 보시는 제품이 마음에 들고 그 맛을 즐기고 싶으실 수 있습니다.
 - 둘: 제품이 마음에 들고 그 가격을 지불하는 데 도움이 되는 기회를 알아보고 싶을 수 있습니다.
 - 이제부터 여러분 모두 제품을 맛보고 다른 사람들과 아이사제닉스 제품을 공유해 어떻게 수당을 받을 수 있는지 들어보시기 바랍니다.

아이사제닉스 제품을 다른 이들과 공유하고 수당 받기

- 귀하의 비즈니스 스토리 및/또는 아이사제닉스 수익의 결과로 제품 비용을 지불하는 누군가의 스토리를 공유합니다.
- 다음 페이지 사본을 나눠줍니다.
 - 사람들에게 'Who Do You Know?' 목록을 채워보기를 요청합니다.
 - '보상 플랜' 동영상을 재생합니다.
- 아이사제닉스 제품을 다른 사람과 공유할 때 'Who Do You Know?' 목록과 '보상 플랜'을 이용하는 것이 어떻게 도움이 될 수 있는지 설명합니다.
- 청중에게 질문을 하도록 독려합니다.
- 참석자 질문에 대해 답변할 수 없는 경우, 귀하의 팀 리더 중 한 명과 3자 통화를 합니다. 귀하의 팀 리더들에게 귀하가 론킹 파티를 열 것이고 도움을 청하기 위해 전화를 통해 연락할 수도 있다는 사실을 사전에 알립니다.

중요

- 프레젠테이션 길이는 45분으로 유지합니다.
- 항상 제시간에 시작합니다.
- 론킹 파티는 기존 사람들이 아닌 새로운 사람들을 위한 것입니다.
- 손님에 맞춰 내용을 조정합니다.

마치기

- 참석한 모든 사람에게 감사 인사를 합니다.
- 질문에 답할 수 있는 사람을 지목해 알리고 시작하는 방법을 설명합니다.
- 한 사람은 '가입 양식'을 작성하는 것을 돕고 다른 한 사람은 제품 질문에 답하게 합니다.

참석하지 않은 사람들에 대한 후속 연락

- 미참석자에게 전화해 론킹 파티의 주요 부분을 공유합니다.
- 1:1로 대화할 기회를 마련하고 귀하의 스토리를 공유하며 아이사제닉스를 다른 사람들과 공유하는 방법을 보여줍니다.

* 모든 스토리는 규정을 준수해야 합니다. 규정을 준수하며 스토리를 공유하는 방법에 관한 팀은 IsagenixCompliance.com을 참조하십시오.

나만의 'Who Do You Know' 목록 작성하기

각자 생각하는 것보다 더 많은 사람을 알고 있습니다. 지금부터 "Who Do You Know" 목록을 작성해 보겠습니다.

이 목록은 계속해서 늘어날 수 밖에 없으며, 잠재 고객 리스트가 적을 때 기억을 되새기는 도구라고 생각하세요.

특징을 중심으로 한 기억 되새기기

내가 아는 사람 중 다음과 같은 특징을 지닌 사람:

건강을 염려함	매우 바쁨	긍정적이고 외향적
항상 피곤함	집에서 머무는 부모	사업 소유주
지기 싫어하는 운동선수	2개 국어 사용자	해외 여행자
헬스장에 정기적으로 출석함	모험적인 사업가 기질	

위치를 중심으로 한 기억 되새기기

내가 아는 사람 중 다음 장소에서 만난 사람:

직장	세탁소	척추 지압 병원/마사지실/ 물리치료실
미용실	네일숍 또는 스파숍 전문 직원	자동차 영업소 또는 차량 정비소
병원	동물 병원	자녀의 과외 활동
치과 병원	보험 회사 직원 사무실	
부동산 중개소	헬스장	

아는 사람과 연락을 할 때는, 대화 내용을 속기하거나 다른 방법으로 기록해 이미 이야기한 내용을 상기하고 그들의 목표를 검토하며 진정한 방법으로 관계를 이어나갈 수 있도록 합니다.

나만의 'WHO DO YOU KNOW?' 목록

이름	전화번호	연락한 일자	후속 연락 일자	제품 고객 Y/N	비즈니스 빌더 Y/N	가능한 팀 규모	논의한 솔루션
John Doe	1234567890	18/12/1	18/12/15	N	Y	20	웰니스
Jane Doe	0987654321	18/12/1	18/12/15	Y	N	30	에너지
Lane	5432106789	18/12/1	18/12/15	Y	N	15	웰니스

다음 단계 플랜



1. 일자 결정

론칭 파티 일자 ____/____/____ (지금으로부터 7~10일)

2. 'WHO DO YOU KNOW?' 목록의 잠재 고객과 통화하기

“안녕하세요, _____ 님. 저는 _____입니다.”

“지금 무슨 일 중이신지 모르겠지만 ('Who Do You Know?' 목록의 상세 설명 삽입) 때문에 _____ 님 생각이 났습니다. “부탁 좀 드려도 될까요? 인터넷에서 IsaMovie.com에 접속해 보시겠어요? 거기에 ‘왜 아이사제닉스인가’ 동영상 있는데, 짧지만 꼭 볼 만한 가치가 있는 영상이라서요.”

그 사람이 해당 동영상을 보고 나면 이렇게 말합니다.

“제가 참여하고 있는 프로젝트가 어떤 것인지 느끼게 해드리고 싶습니다. 페이지 하단에서 _____ 님에게 가장 필요한 대상 버튼(웰니스 또는 에너지)을 클릭해 주십시오. 제품 동영상을 보고 더 자세히 알아보는 데 관심이 있는지 제게 알려주시겠습니까?”

대답을 경청합니다.

“잘됐네요! 제가 언제 다시 전화드리면 좋을까요?”

시간을 조율한 후 확인하고 작별 인사를 합니다.

“정말 감사합니다. 시간을 내주셔서 고맙습니다. 곧 다시 통화합시다!”

3. 론칭 파티 초대하기

잠재 고객이 제품 동영상을 시청하고 나면, 조율한 일자와 시간에 다시 전화를 겁니다.

이렇게 말합니다.

“동영상에서 어떤 부분이 가장 마음에 드셨나요?”

대답을 듣습니다.

“영상이 마음에 드셨다고 하니, (일자와 시간 삽입)에 아이사제닉스 기회에 대해 자세히 이야기를 나눌 시간이 있으신지 알고 싶습니다.”

대답을 듣습니다.

“몇 분을 모시고 론칭 파티를 열려고 합니다.”

또는 대안으로, 동료 어쏘시에트가 여는 론칭 파티에 사람들을 데려가는 데 동의하는 방법이 있습니다. 이 경우 이렇게 말합니다.

“친구 집에서 론칭 파티를 여는데 _____ 님이 같이 가시면 좋을 것 같습니다. 제가 픽업해 드릴게요.”

상대가 초대를 받아들이면, 이렇게 답합니다.

“정말 잘됐네요! 이메일로 초대장을 보내드리겠습니다.”

최대한 많은 사람을 초대합니다. 보통 연락한 사람들 가운데 20~30%가 참석합니다.

4. 참석 확인 연락하기

론칭 파티 24~48시간 전에 손님들에게 참석 확인 연락을 합니다.

“(일자/시간 삽입)에 _____ 님을 뵙기를 고대하고 있습니다. 정말 즐거울 거예요.”

또한 이메일 등으로 알림을 보낼 수 있습니다.

5. 론칭 파티 주최하기!

위에 나와 있는 안내에 따라 론칭 파티를 주최하고, 파티를 즐기며 손님들에 대해 알아보세요.