

# ISALIFE™

## 성공 플랜

완벽한 Isalife를 구축할 수 있도록 도와드립니다.



## 아이사제닉스 기업 스토리

우리는 변화를 꿈꾸고, 믿으며, 결국 변화를 이루어냅니다. 우리는 웰니스 분야의 리더입니다. 우리는 웰니스 분야의 리더입니다. 우리는 기업가 정신을 갖춘 전문가입니다. 우리는 혁신적이며 진심합니다. 우리는 기회를 기다리지 않고 스스로 만들어 갑니다. 우리는 삶의 방식 그 자체입니다. 우리는 Isalife<sup>™</sup>를 실현합니다. 우리는 타인의 노력과 성공을 함께 축하해줍니다. 우리는 글로벌 가족입니다. 지름길은 없습니다. 변명도 없습니다. 오직 자연과 과학에서 찾은 최고의 것만을 추구합니다. 더 뛰어난 제품을 제공하기 위해 결코 품질과 타협하지 않습니다. 우리는 사회에 환원하고, 앞으로 나아갑니다. 웰니스라는 과정을 통해 건강이라는 최종목표를 향해 달려갑니다. 우리는 이 모든 것을 함께합니다. #WeArelisagenix.



## 환영편지

IsaLife™ 성공 플랜에 오신 것을 환영합니다. 귀하의 아이사제닉스 사업과 함께 지속적으로 삶을 변화시킬 준비가 되셨다면, 제대로 찾아오셨습니다. 이 워크북은 단기적으로 유용한 것이 아닌, 몇 달 동안 참고로 사용하실 수 있습니다. 이 워크북은 가시적으로 기록을 남길 수 있어 유용합니다.

아이사제닉스는 여러분의 성공을 돕기 위해 우선 정서적 원동력이 되는 "동기"를 찾는데 집중하고자 합니다. 그다음, 기본 단계인 Say, Share, Do™ (말하고 공유하고 행동하세요)로 깊이 파고들며, 예비 고객과 아이사제닉스를 공유할 때 편안함과 자신감을 느끼도록 도와드립니다. 마지막으로 여러분의 목표를 달성하는데 필요한 매일 또는 매주 실천 행동들을 이끌어 내겠습니다.

이러한 과정을 거쳐 여러분의 사업이 본격적으로 시작되고 속도를 올리게 됩니다.

지금부터 이 워크북을 살펴보고 새로운 위클리 플래너 및 책임 항목에 익숙해지시기 바랍니다. 비즈니스를 구축하면서 어려움이 생기면, 참조 및 자료 항목을 활용해 아이사제닉스 지식과 비즈니스 스킬을 향상시킬 수 있습니다.

사업을 시작해 봅시다!

여러분의 성공을 기원합니다.

*Kathy*

캐시 쿠퍼(Kathy Coover)  
아이사제닉스 공동창립자/부회장

## ISALIFE 성공 플랜이란 무엇일까요?

설레이는 새로운 도전을 시작해보세요! IsaLife 성공 플랜은 측정할 수 있는 결과를 달성하고 수많은 행동을 실행에 옮길 수 있도록 지원하고자 고안되었습니다.

### ISALIFE 성공 플랜을 사용하는 방법

매일 이 플래너를 참고하여 목표와 수익 활동을 기록하고 관리하십시오. IsaLife 성공 플랜은 목표를 계속 우선순위로 삼을 수 있도록 도와드리며 목표를 달성하기 위해 필요한 행동을 매일 실천할 수 있도록 도와줍니다.

### 왜 ISALIFE 성공 플랜을 사용해야 할까요?

임상 심리학자 게일 매슈스는 목표 달성에 관해 연구해왔습니다. 그의 연구에 따르면 자신의 목표를 직접 작성한 참여자는 목표를 생각하는데 그친 참여자보다 목표를 달성할 가능성이 훨씬 높았습니다. 또한 그의 연구는 또한 책임 및 약속의 효과성도 입증했습니다. 이 연구 결과가 의미하는 것은 무엇일까요? 목표 및 행동을 실천하겠다는 약속을 적은 참여자의 경우 자신의 목표를 달성할 가능성이 보다 높다는 사실을 의미합니다. 이 보다 더욱 좋은 결과를 보인 경우는 행동을 실천하겠다는 약속을 자세히 정리하고 자신을 지지해주는 친구에게 목표와 약속을 알리고 매주 과정을 보고한 참여자로, 목표 달성 가능성이 가장 높았습니다.

목표를 적은 경우	목표 중 43% 달성
목표 및 행동을 실천하겠다는 약속을 작성한 경우	목표 중 64% 달성
목표, 행동을 실천하겠다는 약속과 매주 과정을 작성한 경우	목표 중 76% 달성

출처: [www.dominican.edu/dominicannews/dominican-research-cited-in-forbes-article](http://www.dominican.edu/dominicannews/dominican-research-cited-in-forbes-article)

### ISALIFE 성공 플랜을 사용해야 하는 사람은 누구인가요?

자신의 아이사제닉스 비즈니스를 구축하고자 진지하게 고민 중이거나 전문적인 네트워크 마케터가 될 준비를 마친 모든 분들입니다. IsaLife 성공 플랜은 사업을 구축하기 위해 필요한 강력한 습관을 형성하는 단계를 확인할 수 있도록 도와줍니다. 네트워킹 마케팅을 처음 접하는 분이나 숙련된 전문가든 관계 없이, IsaLife 성공 플랜은 목표를 위한 안내서라고 할 수 있습니다.

## SAY(말하고), SHARE, DO(공유하고 행동하세요)

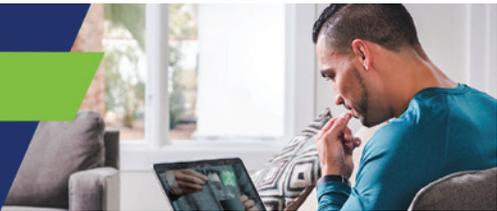
우리 모두가 타고난 전달자는 아닙니다. 실제로 대부분 아이사제닉스를 전달할 때 너무나 어색하게 행동할 수 있습니다. 아이사제닉스 사업을 해오셨거나 시작하지 얼마되지 않은 어쏘시에트이거나 사업에 대해 아직 생각해보지 않은 분이든 관계없이 새로운 사람을 만나서 어떻게 말하고 공유하고 행동할지 결정하기란 어렵습니다.

### 말하세요



**SAY(말하세요)** - 아이사제닉스를 공유할 때 적절한 말을 찾기 어려울 수 있습니다. 신규 어쏘시에트가 문자 메시지, 전화 및 소셜 미디어를 통해 말을 시작할 수 있도록 도와드리고자 예시 대화문을 제공해 드립니다.

### 공유하세요



**SHARE(공유하세요)** - 새로운 예비 고객에게 IsaMovie.com 사이트를 통해 아이사제닉스를 소개하고 가장 많이 하는 질문에 대한 답변도 제공해보세요. 이 사이트는 예비 고객에게 팩 옵션에 관한 안내를 제공하여 개인에게 가장 적합한 시스템을 찾아주기도 합니다. 이 사이트의 최고의 장점은 여러분의 개인 아이사제닉스 사이트와도 연결되어 있다는 것입니다!

### 행동하세요



**DO(행동하세요)** - IsaMovie 사이트를 둘러 본 예비 고객들에게 어색하지 않게 아이사제닉스를 추천할 수 있도록 도와주는 대화 지문을 제공해드립니다.

IsagenixBusiness.com "시작하기" 탭에서 디지털 대화 지문과 단계를 찾아보세요.

시작해 봅시다!



## 이미 시작하셨다면:

제 친구를 보면, (추천인 태그), \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, 및 \_\_\_\_\_ (추천인의 결과 기술)을 놀라운 건강 및 웰니스 시스템 덕분에 보여주게/경험하게/가지게 되었어요. 그래서 저도 같은 경험을 해보기로 결정했어요. \_\_\_\_\_ 및 \_\_\_\_\_ (다른 사람이 귀하의 노력을 이해할 수 있도록 진실되게 적으세요)를 느끼는데 지쳤기 때문이에요.

불과 \_\_\_\_\_ 일 동안 시스템을 사용했는데 벌써 \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ (여기에 자신의 경험을 생생하고 진실하게 적으세요)하게 되었어요.

이 여정에 제 소중한 친구들이 저와 같이 하면서 서로 의지가 되었으면 좋겠어요. 멋져 보이고 싶고 건강한 상태가 되고 싶은 사람 없나요?

## 과정 포스팅:

이 시스템을 발견하기 전, 저는 \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ (여기에 강력한 메시지를 넣으세요)하게 느꼈어요. 그리고 부정적인 감정을 없애기로 결심했어요. 제 친구가 얻은 성과를 보고, 놀라운 건강 및 웰니스 시스템을 시작하기로 마침내 마음을 먹었어요 그리고 벌써 성과를 보인다는게 믿을 수가 없어요!

불과 \_\_\_\_\_ 일 동안 시스템을 사용했는데 벌써 \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ (부끄러워하지 마세요! 여러분의 결과물을 공유하세요)하게 되었어요! 이전에 매우 많은 것들을 시도했어요. 그래서 이 시스템을 소개해준 제 친구(추천인 태그)가 믿을 수 없을 만큼 감사합니다. 너무나 따라하기 쉬워요. 그리고 모두 \_\_\_\_\_ 한 맛이예요! 마지막으로 덧붙이자면, 저는 확실히 효과를 얻었어요!

## 친구들이 댓글을 달기 시작하면, 템플릿을 활용해 페이스북 메신저로 말할 내용입니다

친구들이 댓글을 달기 시작하면, 페이스북 메신저로 정보를 보내겠다고 대답하고 아래의 템플릿을 활용하세요. 모든 댓글마다 다른 친구들 5~10명 정도가 댓글을 읽고도 아무 말도 하지 않는다는 사실을 명심하세요. 자세한 내용을 직접 메시지로 보내면 친구들은 다른 사람 사이의 대화를 읽기만 하는 게 아니라 더 많은 정보를 찾기 위해 귀하와 연락해야 합니다.

본인: 안녕하세요, (이름)씨! 댓글 고마워요. 이 시스템을 시작하고 가장 신나는 일 중 하나는 \_\_\_\_\_ (친구/가족/지인/동료 등과 함께한다는 거예요. 맞지 않을 수도 있지만, 만약 잘 맞으신다면 어떤 결과를 보고 싶으세요?)

상대방이 대답: (예: 체중 조절, 에너지 등)

본인: 멋지네요! 시작하게 된 중요한 이유는 이 시스템은 사람들을 다양한 방식으로 도와드리기 때문입니다. 정말 많은 놀라운 변화를 목격했어요. (체형을 유지하는 데/체형을 유지하지 못하도록 하는) 제가 관리를 하기 어려웠던 이유는 \_\_\_\_\_ (개인적인 도전을 서술하세요. 예: 건강하게 먹을 시간이 없다는 점, 어디서부터 시작할지 모른다는 점, 아이들을 키우느라 너무 바쁘다는 너무 오래 일한다는 점 등)이었어요.

(친구들의 목표를 입력하세요 - 체중 조절, 수면의 질 향상 등)에 있어 가장 어려운 점은 무엇이었어요?

## 상대방이 대답합니다.

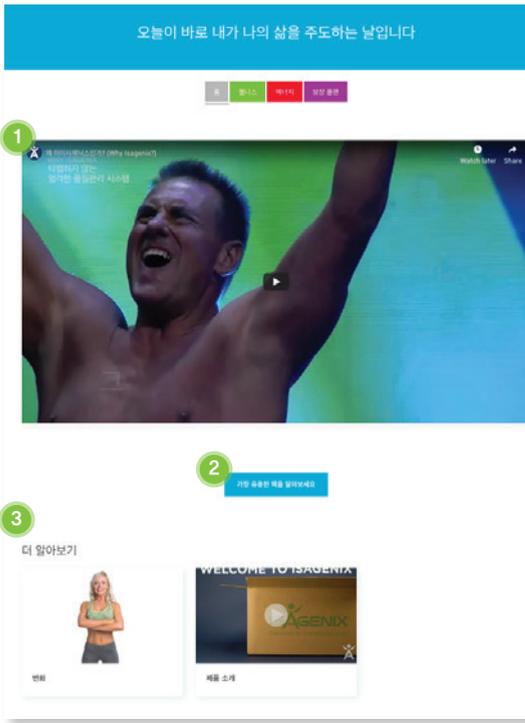
본인: 이해할 수 있어요. 처음에 제가 시작하도록 전달한 동영상상을 보셨으면 좋겠어요. 링크를 보내드리면 언제 한번 보실 수 있으세요?

상대방: 그거 좋네요! 내일 오전 8시쯤에 볼 수 있을 거예요.

본인: 알겠습니다. 좋아요. 여기 링크를 보내드릴게요(개인 아이사제닉스 웹사이트로부터의 IsaMovie.com 링크). 보시고 어떻게 생각하는지 확인차 오전 8시 15분쯤에 전화 드릴게요.

상대방: 좋아요! 전화 기다릴게요.

**이제 마무리되었습니다! 친구들이 동영상상을 시청한 후에 대화를 계속하실 수 있습니다.**



- 1 "왜 아이사제닉스인가"는 아이사제닉스 제품에 관한 개요를 제공하는 강력한 동영상입니다.
- 2 "아이사제닉스 제품 팩"은 시청자가 필요한 점에 어떤 팩이 알맞을지 결정할 수 있도록, 팩을 보여드리고 포항 제품을 하나씩 설명하며 다른 팩과 비교합니다.
- 3 아이사제닉스 제품은 과학과 연구를 바탕으로 하고 있습니다. 제품 개요 영상을 통해 제품 및 핵심 원료에 대해 알아보게 됩니다.

## IsaMovie.com

새로운 잠재 고객의 관심을 얻었다면, 개인 IsaMovie 웹사이트를 "공유"해서 설명을 대신하세요! 이 사이트는 예비 고객들이 가장 많이 하는 질문이나 거절당하는 경우 대처법에 관한 동영상과 링크를 제공하고 있습니다. 예비 고객들은 해당 홈페이지에서 임상 연구 조사를 읽어보며 아이사제닉스 시스템이 어떻게 작동하는지를 배우고 아이사제닉스 제품을 다른 사람과 공유하여 수익을 창출하는 방법에 대해 알아볼 수 있습니다. 여기에서 예비 고객은 아이사제닉스의 비즈니스 빌더 팩, 프리미엄 팩, 웰니스 스타터 팩, 에너지 스타터 팩의 구성 제품을 확인할 수도 있습니다. 예비 고객은 자신의 라이프스타일에 따라 각각의 팩을 비교하고 자신에게 맞는 옵션을 선택할 수 있습니다.

### 개인 아이사제닉스 웹사이트에서 IsaMovie를 공유하는 방법

IsaMovie는 개인 아이사제닉스 웹사이트에 연결되어 모든 직접 구매가 개인 어쏘시에트에게 적립될 수 있다는 점을 기억하세요!

개인 아이사제닉스 웹사이트를 만들기 위해서는 먼저 제품을 주문하는 백오피스에 로그인 후, "참고 자료" 탭 위로 마우스를 올리세요. 그 다음 "나의 웹사이트 관리"를 클릭하면 웹사이트 URL이 생성됩니다. 그 다음 URL을 복사해 붙여 넣으세요. ".com" 뒤에 "/IsaMovie"를 추가하세요. 그러면 개인 아이사제닉스 웹사이트로 하이퍼링크가 생성되어, 예비 고객이 팩을 구매하기로 결정하는 즉시 매출을 올릴 수 있습니다! 개인 아이사제닉스 웹사이트를 보유한 어쏘시에트여야 한다는 점을 알려드립니다.

# 자신의 라이프스타일에 맞는 팩은?

웰니스

에너지

Good



**웰니스 스타터 팩**

4 아이사린® 셰이크, 2 너리쉬 포 라이프®, 1 아이오닉스® 스트레스 케어, 1 아이사체닉스® 줘어블스, 1 지엑스®포에너지메타블리즘, 1 아이사무브®

**에너지 스타터 팩**

4 아이사린® 셰이크, 1 아이오닉스® 스트레스 케어, 5 레드진생샷, 1 엠페드® 하이드레이트 오렌지

제품 소비자 (1인 1개월 구성)

## 사업 기회

Better



**프리미엄 팩**

4 아이사린® 셰이크, 2 너리쉬 포 라이프®, 1 아이오닉스® 스트레스 케어, 9 레드진생샷, 3 엠페드® 하이드레이트 오렌지, 1 아이사체닉스® 줘어블스, 1 지엑스® 에너지 메타블리즘, 1 아이사무브®, 1 아이사블렌드®, 1 아이사세이커

전 제품 체험을 통한 비즈니스 구축 (1인 1개월 + α 구성)

Best



**비즈니스 빌더 팩**

8 아이사린® 셰이크, 6 엠페드® 하이드레이트 오렌지, 2 아이사체닉스® 줘어블스, 4 너리쉬 포 라이프®, 2 아이오닉스® 스트레스 케어, 16 레드진생샷, 2 지엑스® 포 에너지 메타블리즘, 2 아이사무브®, 1 아이사블렌드®, 2 아이사세이커®, 1 비즈니스 톨 키트

전 제품 체험 및 공유를 통한 비즈니스 구축과 빠른 성장 (2인 1개월 + α 구성)

## DO(실행하세요) - 시작 유도하기

"IsaMovie 사이트에서 가장 좋았던 영상은 무엇인가요? 우리가 마지막으로 얘기했던 목표는 \_\_\_\_\_이었어요. 이 시스템이 도움을 줄 수 있을거예요."

상대방이 대답합니다.

"아이사제닉스에 대해 본격적으로 대화를 나누기 전에 개인 목표에 대해 먼저 이야기를 나누고 싶어요. 인생이나 신체에서 변화를 얻고 싶은 2-3가지 부분은 어디인가요?"

상대방이 대답합니다.

"이 목표를 얼마나 오랫동안 간직해오셨나요?"

상대방이 대답합니다.

"이제 변화를 만들 순간인 것 같네요 1~10까지의 기준에서 10이 모든 노력을 기울이는 것을 의미한다면 \_\_\_\_\_ (상대방의 목표를 넣으세요)을 이루기 위해 얼마나 큰 노력을 기울였다고 말할 수 있나요?"

상대방이 대답합니다.

"그 목표가 귀하에게 왜 그렇게 중요한가요?"

상대방이 대답합니다.

"앞으로 90일 이내에 그 목표를 달성한다면 어떤 기분이 들 것 같나요?"

상대방이 대답합니다.

"그 목표를 달성하지 못한다면 어떤 기분이 들 것 같나요?"

상대방이 대답합니다.

상대방으로 인해 생겨나는 커뮤니티의 어떤 사람(귀하를 포함해 누구든지 될 수 있습니다)에 관한 이야기를 말해주세요. 30초 팀!

**유용한 팁:** 이 대화 지문을 기억해두면 깔끔하게 대화를 계속 이어 나갈 수 있습니다.

"제가 대답드릴 다른 질문은 없으신가요?" 또는 "제가 대답드릴 수 있는 다른 기타 질문은 없으세요?"

(상대방의 대답에 빠르게 대답하고 다음으로 넘어가세요.)

"시작하는 방법에 관해 추천해드려도 괜찮을까요?"

상대방이 대답합니다.

"알려주신 목표를 토대로, 두 가지 팩을 추천해드릴 수 있습니다. 웰니스 스타터 팩과 비즈니스 빌더 팩은 모두 엄선된 놀라운 제품들을 제공하며 영양적인 혜택을 제공해 드립니다. 두 가지 팩 모두 혜택이 매우 큼니다.

웰니스 스타터 팩은 기본에 보다 충실한 시스템으로 필요한 제품으로 충분히 좋은 경험을 제공합니다.

하지만 제가 가장 추천해 드리는 팩은 비즈니스 빌더 팩이며 목표를 달성하는데 매우 유용합니다. 기본 팩의 제품을 포함할 뿐만 아니라 오래 지속되는 변화를 달성하실 수 있도록 도와드릴 제품들도 제공합니다.

웰니스를 향한 여정을 조절할 수 있도록 강력한 성능의 세련된 아이사블렌더, 편리한 아이사셰이커, 너리쉬 포 라이프, 아이오닉스 스트레스 케어, 레드진생샷과 함께 아이사린 셰이크를 제공합니다. 여기에 아이사제닉스 추어볼, 지역스 포 에너지 메타볼리즘, 아이사무브 또한 함께 제공됩니다. 이 모든 구성에, 유용한 제품 정보와 요리법 및 운동 팁을 제공하여 목표를 달성하도록 도와드리는 가이드도 함께 받아보세요!

그야말로 이상적인 팩이므로 제대로 사업을 구축하고 싶고, 예산이 있다면 최선의 선택이 될 수 있습니다. 물론 보다 기본 팩으로 구성할 수 있는 옵션도 있습니다.

어떤 팩이 가장 알맞은 것 같으세요?"

## DO(실행하세요)

\*에서 필요성은 각자 목표에 따라 다양합니다.

상대방이 대답합니다.

### 만약 아니라고 한다면:

"완전히 이해해요! 구매하실 수 있는 다른 팩 옵션을 둘러보시겠어요? 매우 다양한 가격대와 다양한 조합이 있습니다. 여기에서 옵션을 살펴볼 수 있어요.[ISAMOVE의 팩 페이지 링크]. 어떤 팩이 가장 알맞을지 알려주세요!"

### 만약 그렇다고 한다면:

"좋아요! 오늘 시작하기에 충분한 정보를 얻었다고 생각하시나요?"

**유용한 팁:** 주문 여부를 물어본 후에는 추가 설명은 자제하세요. 한번에 지나치게 많은 정보를 제공하면 상대방이 부담을 느낄 수 있습니다.

상대방이 "아니요"라고 말하거나 대화를 계속하고 싶어하지 않는다면 - 그것으로도 충분합니다! 상대방에게 "시간을 내주셔서 감사합니다"라고 말하고 나중에 다시 연락드려도 괜찮을지 물어보세요. 타이밍이 모든 것입니다. 누군가가 여러분의 도움이 정말 필요하다는 사실을 언제 알게 될지는 아무도 모릅니다.

## DO(실행하세요) – 상대방이 참여하면

본인: "같이 하고 싶어할 지인 두명이 있을까요?"

(대답을 경청하세요)

본인: "이렇게 여쭙보는 이유는 (상대방)님이 유급 직급과 상위 직급을 만족하시면, 세일즈 팀 내에서 제품 세일을 통해 팀 보너스를 얻을 수 있기 때문이에요."

(보상 플랜을 보여주십시오.)

본인: "아이사제닉스를 \_\_\_\_\_씨와 \_\_\_\_\_씨와 공유하시도록 도와드릴 수 있는 시스템을 보여드리면 한 번 해보실 의향이 있으세요?"

(상대방에게 IsagenixBusiness.com에서 아이사라이프 성공 플랜 페이지를 보여주세요. 그다음 신규 멤버 체크리스트를 설명해 주세요.)

# 신규 멤버 체크리스트

성명 \_\_\_\_\_ 전화 \_\_\_\_\_

주문 날짜 \_\_\_\_\_ 주문 팩 \_\_\_\_\_

오토십으로 가입    오토십 실행 일자 \_\_\_\_\_

웹캠 전화 일정    일자 \_\_\_\_\_    시간 \_\_\_\_\_

환영 이메일 보내기(여기에는 모든 아이사제닉스 사이트와 팀 사이트에 대한 링크가 포함되어야 합니다)

예시

“(신규 멤버 이름) 님 환영합니다! 일자 (시간)에 전화 예약이 되어 매우 기쁩니다. 여러분의 목표 달성을 위해 함께 노력하겠습니다.”

팀의 소셜 미디어 페이지 중 하나로 초대

IsaMovie.com에 대한 안내

KR.IsaFYI.com에 대한 안내

아이사바디 챌린지®(IsaBodyChallenge.com)가입 안내

아이사바디 챌린지를 위한 Before 사진 촬영 및 신체 측정

### 제품 목표

웰니스    현재 체중 \_\_\_\_\_    목표 체중 \_\_\_\_\_

에너지

이 목표를 달성하려는 이유는 무엇입니까? \_\_\_\_\_

목표를 달성하게 되면 삶이 어떻게 변화할까요? (외모, 기분, 마음가짐) \_\_\_\_\_

### 아이사제닉스 목표

고객(제품 사용만)

비즈니스 빌더(어쏘시예트로서 수당 받기)

소득 목표: \_\_\_\_\_/월 기준

**고객** - 일부 제품에 대한 비용을 지불받는 방법에 대해 궁금하신가요?

**어쏘시예트** - IsagenixBusiness.com에서 아이사제닉스 보상 계획을 검토하세요

## 어쏘시에트

### 자격 질문

여러분의 신규 멤버가 어쏘시에트로 가입했으므로, 비즈니스 성공에 대한 준비를 돕기 위해 추가 질문을 할 것이라고 설명하세요. 아래 질문들을 하나하나 자세히 하면서 신규 멤버와 그들의 목표 그리고 왜 삶의 변화를 원하는지 더 알아보세요.

- 현재 하고 있는 일은 무엇입니까? 하고 있는 일을 좋아합니까?  
\_\_\_\_\_
- 자신의 삶을 설계할 수 있다면 이상적인 삶의 모습은 무엇입니까?  
\_\_\_\_\_
- 이상적인 삶을 살기 위해서는 얼마 만큼의 돈이 필요할까요?  
\_\_\_\_\_
- 이러한 목표 달성을 위해 일주일에 몇 시간을 할애할 수 있습니까?  
\_\_\_\_\_
- 목표 달성을 위해 자신이 노력하는 정도를 1에서 10까지의 척도로 나타낸다면?  
\_\_\_\_\_
- 네트워크 마케팅의 어떤 점이 끌렸습니까?  
\_\_\_\_\_
- 비즈니스 구축에 가장 큰 장애물은 무엇일 것 같습니까?  
\_\_\_\_\_
- 일상생활에서 사람들과 교류하고 있는 장소들을 나열해 보십시오(헬스클럽, 쇼핑, 사교 행사, 직장 등)  
\_\_\_\_\_
- 네트워크 마케팅 업계에 종사하는 지인이 있습니까?  
\_\_\_\_\_
- 지인 중 다른 나라에 살고 있는 사람이 있습니까?  
\_\_\_\_\_

신규 멤버와 이러한 질문을 마친 후, 멤버에게 다음과 같이 알려주십시오.

“당신의 목표 달성을 돕고 싶습니다. 빨리 집중하여 행동하는 것이 최선의 시작 방법입니다. 당신과 이 일을 가장 함께 하고 싶어할 만한 사람 10명의 이름을 적어서 내일까지 제게 주시겠습니까? 이상적인 삶을 살고자 하는 간절함이 있거나 현재 건강이나 재정 상태에 만족하고 있지 않는 사람, 즉 본인이 꿈꾸는 삶을 실현하고 싶어하는 사람들을 떠올려 보세요!”

신규 멤버와 함께 아이사제닉스 비즈니스에 관심가질 만한 지인 10명의 리스트를 작성해보세요.

### 같이 합시다

#### 상위 10명

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

다음 기간 동안의 재정적인 목표는 무엇입니까?  30일  60일  90일

#### 비즈니스 구축하며 배우기

- 향후 90일 동안 어떤 행사에 참가하려고 노력할 예정입니까? \_\_\_\_\_  
(행사 일자와 위치를 찾아보시려면 KR.IsagenixEvents.com을 방문하세요)
- 나는 아이사라이프 성공 플랜 교육을 다음 날짜까지 완료하겠습니다. (일자) \_\_\_\_\_

# 마이 플래너

지름길은 없다. 변명도 없다.

# 나의 목표

## 목표 설정

2019년 4월까지 나의 달성 목표: .....

현재 나의 인증 직급: .....

나의 인증 직급은 2019년 4월에는 ..... 일 것이다.

개인적으로 가입시킨 사업자는 ..... 명이다.

2019년 4월까지 개인적으로 가입시킨 사업자 ..... 명을 만들 것이다.

나의 주간 아이사제닉스 소득: .....

2019년 4월까지 아이사제닉스에서 얻는 나의 주간 소득을 ..... 으로 만들 것이다. ....

나는 현재 일주일에 ..... 사이클을 운영한다.

2019년 4월까지 일주일에 ..... 사이클을 운영할 것이다.

2019년 4월까지의 목표를 달성하면 ..... 한 기본이 들고 다음으로 축하할 것이다.

.....

아이사제닉스 사업은 앞으로 6개월 동안 인생을 어떻게 바꾸게 될까요?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## 성공을 향해 자신을 준비하세요

우리는 의무로 느껴지는 일을 하느라 소중한 시간을 허비하기보다, 가족이나 친구들과 함께 삶의 "이유"를 즐기면서 보다 많은 시간을 보내고 싶어 합니다. 많은 사람들이 바쁜 삶을 쫓겨 자기의 아이시제닉스 사업을 부업으로 시작했습니다.

### 주의를 흘뜨리는 요소/변명 없애기

나는 그만둘 것이다...

TV, 페이스북 등으로 너무 많은 시간을 허비하기

---

---

---

---

---

---

---

---

나는 시작할 것이다...

내 사무실 정돈하기, 더 많이 미소짓기, 샘플로 나눠줄 아이시제닉스 제품 들고다니기, 등

---

---

---

---

---

---

---

---

나는 내 사업을 구축하는 데 일주일에/하루에 .....시간을 투자할 것이다.

이 목표를 달성하기 위해, 나는 Say, Share, Do(말하고 공유하고 행동하세요)를 일주일에 ..... 번 실행할 것이다.

## 하루의 예시+책임감

다음 달력을 활용하세요. 미래 계획을 세우고 목표를 향해 노력하도록 도와줍니다. 매일 일정 시간을 소독을 창출하는 활동에 배분하고 매주 우선순위를 설정하세요. 자신에 행동에 책임을 지세요. 그리고 매주 모든 계획을 달성했는지 목록을 체크하세요!

### 소독을 창출하는 활동 예시

**SAY(말하세요)** - 소셜 미디어에서, 전화로 또는 집으로 초대된 모임에서 아이사제닉스 공유하기.

**SHARE(공유하세요)** - 사람들에게 IsaMovie.com 전송하기.

**DO(실행하세요)** - 신규 고객이 첫 팩을 선택하도록 돕기.

#### 월요일

01

- Trudy에게 신규 고객 전화 걸기 @ 오전 9시
- Becca에게 IsaMovie에 관해 후속 연락하기 @ 오전 11시
- 론칭 파티에서 Jack와 보상 플랜 교육하기 @ 오후 7시

#### 02

화요일

- Erika에게 SAY(말하세요) 문자 메시지 전송하기
- 페이스북에 진행 과정 포스팅
- 페이스북 파티 열기 @ 오후 6시

#### 최우선 순위

- 3명에게 후속 연락하기
- 이번 주에 매일 5명에게 내 이야기 공유하기.
- 현재 고객에게 추천인 물어보기
- 연락하기 어려운 사람 목록 중 1명에게 연락하기!
- 론칭 파티 주최하기
-

월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일



월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일



월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일

최우선 순위

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

할 일 목록

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

메모:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일



월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일

## 최우선 순위

- 
- 
- 
- 
- 
- 

## 할 일 목록

- 
- 
- 
- 
- 
- 

메모:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일



월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일

최우선 순위

- 
- 
- 
- 
- 
- 

할 일 목록

- 
- 
- 
- 
- 
- 

메모:

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일



월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일



월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일

최우선 순위

- 
- 
- 
- 
- 
- 

할 일 목록

- 
- 
- 
- 
- 
- 

메모:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

월요일

화요일

수요일

목요일

금요일

토요일

일요일



## 참조 및 자료

우리는 웰니스 분야의 리더입니다.  
우리는 기업가 정신을 갖춘 전문가입니다.  
우리는 혁신적이며 진실합니다.

## 참조 및 자료

### 웹 사이트 가이드

- [IsagenixBusiness.com](http://IsagenixBusiness.com)  
귀하의 비즈니스를 위한 도구, 교육 및 자료를 지원받으세요.
- [IsaMovie.com](http://IsaMovie.com)  
귀하의 예비 고객에게 아이사제닉스의 모든 것을 소개하세요.
- [IsagenixCompliance.com](http://IsagenixCompliance.com)  
정책 및 절차, 도구, 자료를 확인하실 수 있습니다.
- [KR.IsaFYI.com](http://KR.IsaFYI.com)  
Isagenix 라이프스타일에 참여할 수 있도록 사람들에게 다양한 정보와 즐거움을 주며 동기부여하는 블로그를 둘러보세요.
- [IsaBodyChallenge.com](http://IsaBodyChallenge.com)  
16주간의 변화를 위해 챌린지에 등록하세요.

“시작이 아무리 작더라도, 중요하다고  
생각하면 거침없이 전진하라.”

— Brendon Burchard

## 자신의 '이유' 찾기

자신의 "이유"에 대해 명확하게 알아볼 때입니다. 제대로 "이유"를 정리하면 예상치 못한 장애물을 극복하고, 시간과 집중, 잠재력의 우선 순위를 정하는데도 도움을 줍니다. 왜 실천하는지를 정확하게 정리하기 위해 다음 질문에 답변하세요.

1. 인생에서 진실로 충만함을 느끼게 만들 변화는 무엇입니까?

---

---

2. 인생/라이프스타일을 향상시킬 수 있다면, 어떻게 해야 할까요? 어떻게 바꿀까요?

---

---

3. 가장 신나는 일은 무엇입니까? 무엇에 열정을 지니고 계십니까?

---

---

4. 인생을 디자인할 수 있다면 어떤 삶이 떠오르나요? 그런 삶을 산다면 어떤 느낌이 들까요?

---

---

5. 필요한 모든 수단을 갖게 된다면 어디에 가장 큰 영향력을 행사하실 건가요? (가족, 건강, 소득 등)

---

---

## 연결: 성공을 위한 F.O.R.M.ULA(포물라)

더 나은 대답을 원한다면 더 좋은 질문을 물어야 합니다. 아이사제닉스를 추천하기 전에 각자 해결하고자 노력하는 문제가 무엇인지 알아야 합니다.

F.O.R.M.은 가족(Family), 직업(Occupation), 여가(Recreation) 및 동기(Motivation)를 나타냅니다. 대화를 알려주는 이 템플릿은 연락 및 커뮤니케이션 스킬을 활용하고자 하는 사람들에게 매우 중요할 수 있습니다. 이 포인트 4개를 통해 다른 사람이 필요로 하는 것을 알아내기 위한 대화를 이끌어 나가세요. 추후, 이 정보를 활용해 예비 고객에게 가장 잘 맞는 아이사제닉스 제품을 추천할 수 있습니다.

F.O.R.M.을 질문할 때는 반드시 대화하는 상대방을 중심으로 생각하고, 어떤 아이사제닉스 제품이 이들에게 적합할지 생각해 보세요.

예비 고객이 운동, 마라톤 등을 좋아합니까? 그렇다면 이들은 아이사제닉스 퍼포먼스 제품이 일맞을 수 있습니다. 예비 고객이 체중을 조절하려고 적극적으로 노력합니까? 그렇다면 이들은 웰니스 스타터 팩에 흥미를 보일 수도 있습니다. F.O.R.M.의 목적은 예비 고객에 관해 더 알아가고 신뢰를 형성하고 아이사제닉스 이야기를 공유할 수 있도록 관계를 만드는 데 있다는 사실을 기억하세요.

“체중조절이나 경제적 어려움 같은 개인 문제를 해결하는데 관심 있는지 알아내는 것이 중요합니다. 어떠한 상황에 있는지 알게 되면 제품을 권유하기 보다는 그 문제를 해결하는 것에 초점을 맞춰 설명하게 됩니다.” - 마이클 S. 클라우스

### F.O.R.M.에 대한 몇 가지 예시 질문

#### 가족

- 어디 출신이십니까?
- 이 지역에서 얼마나 사셨습니까?
- 자녀의 수는 몇 명이십니까?
- 결혼하셨습니까?
- 저분은 귀하의 자매/형제/어머니/아버지/배우자신가요?

#### 직업

- 무슨 일을 하십니까?
- 얼마나 오래 일하십니까?
- 하고 있는 일을 좋아합니까?
- 현재 일상에 만족하십니까?
- 사무실 밖에서도 자주 일하십니까?

#### 여가

- 여가 시간에 주로 무엇을 하시나요?
- 휴가 가기 좋아하는 장소는 어디입니까?
- 휴가 가고 싶은 장소는 어디입니까?
- 취미가 무엇입니까?

#### 동기

- 뭐든지 할 수 있다면 무엇을 하시겠습니까?
- 일 외에 무엇이 가장 중요합니까?
- 행복하게 만드는 것은 무엇입니까?
- 시간을 보다 유연하게 사용할길 바라십니까?
- 제 열정은 \_\_\_\_\_입니다. 귀하의 열정은 무엇입니까?

### M은 동기(Motivation)를 나타냅니다

“저는 사람들을 동기 부여하기 위해 보다 구체적으로 질문합니다.” 라고 앤젤리키 노리가 말합니다. “예를 들어 이들이 체중을 조절하고 싶어 한다면 얼마나 많은 체중을 조절하고 싶은지 물어 후 ‘왜 그만큼 조절하고 싶으신가요? 그리고 체중 조절이 왜 중요하거나 의미있나요? 이전에 그 체중이었던 적이 있으신가요? 어떤 기분이 드셨나요? 인생이 얼마나 달랐나요?’라고 물어봅니다. 그러면 거기에서부터 시작합니다. 연속으로 질문하고, 정말 자세히 알아보세요.”

# 나의 이야기와 연결하기

자신의 개인적인 이야기를 공유하는 것은 아이사제닉스 비즈니스를 마케팅하는 가장 효과적인 방법입니다. 우리는 아이사제닉스에 대한 흥미와 열정을 사랑합니다. 단, 반드시 규정을 준수하는 정확한 방식으로 성공을 공유하시길 바랍니다.

## 항상 자신의 스토리가

- 정확하며 사실만을 말하세요.
- 합리적인 기대치를 설정하세요.
- 제품이 질병을 치료, 완치, 예방한다고 암시하지 마세요.
- 경제적 또는 신체적 결과를 약속, 암시 또는 보장하지 마세요.

인쇄, 구술 및 서면 프리젠테이션, 소셜 미디어 및 기타 온라인 뿐만 아니라 일상적인 대화까지도 항상 이 가이드라인을 준수하세요.

자신의 30초짜리 스토리를 구상하기 위해 다음의 질문에 대해 답하세요.

1. 나의 배경:  
나의 직업, 나의 건강, 우리 가족은...

---

---

---

---

---

2. 마음에 들지 않는 것은 무엇입니까?  
나의 마음에 들지 않는 것은...

---

---

---

---

---

3. (아이사제닉스와 관련된)나의 솔루션은 무엇이었습니까?  
내가 아이사제닉스를 통해 발견한 솔루션은...

---

---

---

---

---

4. 이제 나의 미래에 대해 어떻게 느껴지십니까?  
이제 나의 느낌/믿음/기분은...

---

---

---

---

---

# 나의 이야기와 연결하기

이전 페이지에서 각자 대답한 질문을 살펴보세요. 이제 이것을 지금까지의 아이샤제닉스 여정을 정확하게 (하지만 빠르게) 표현하는 30초 이야기에 담아봅시다.

아래는 규정에 따르면 어떻게 나만의 스토리를 들려줄 수 있을지 보여주는 예시입니다.

*“저는 운동일 아이들을 돌봐야 했고, 임부복 중 어떤 옷도 저에게 맞지 않았어요. 정말 낙담했죠. 항상 피곤했고, 모든 걸 계속할 수 없는 것처럼 느껴졌어요. 제 친구 Sally를 만났을 때 해결책을 찾았어요. 그녀는 아주 활기가 넘치고 생기가 돌았어요. 저도 그렇게 되고 싶었어요. 이제 약 1년 정도 제품을 사용했는데, 이 제품들 없이 사는 삶은 하루도 상상할 수 없어요. 저는 이제 제 아이들보다 훨씬 에너지가 넘치고 고등학교 때 입었던 청바지가 몸에 맞아요! 이렇게 기분 좋았던 적이 언제인지 기억나지도 않아요! 저는 모든 사람들이 자신이 원하는 신체를 가지고 삶을 누려야 한다고 믿어요.”*

여기에 자신의 30초 이야기를 적으세요.

---

---

---

---

---

---

---

---

마음에 드시나요? 약간 수정하고 싶으신가요? 여기에 마지막 이야기를 적으세요.

---

---

---

---

---

---

---

---

# 나만의 'WHO DO YOU KNOW(내가 아는 사람)?' 리스트

각자 생각하는 것보다 더 많은 사람을 알고 있습니다. 그러므로, "Who Do You Know" 리스트를 정리해 봅시다.

각자 목록은 항상 늘어어나 합니다. 예비 고객 리스트가 적을 때 마다 기억을 되새기는 도구라고 생각하세요.

## 특징을 중심으로 한 기억 되새기기

내가 아는 사람 중 다음과 같은 특징을 지닌 사람:

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

## 위치를 중심으로 한 기억 되새기기

내가 아는 사람 중 다음 장소에서 만난 사람:

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





## “후속 연락이 행운을 부른다.”

### 하지만 이게 대체 무슨 뜻일까요?

누군가가 제품 또는 서비스를 구매하기로 결정하기까지 후속 연락이 최대 12번은 필요할 수 있습니다. 그리고 누군가는 절대 결정하지 않을 수도 있습니다. 인내심을 가지고 존중해야 함을 기억하세요. 후속 연락은 관계를 형성하고 신뢰를 쌓을 수 있도록 도와드립니다. 누군가가 아이사제닉스에 관해 이야기할 준비가 되어 있지 않거나 아이사제닉스를 시작할 준비가 되지 않았다면 그것으로도 충분합니다. 이들을 리스트에 계속 올려놓고 관계를 유지하며 적절한 시기에 다시 아이사제닉스를 제안해 보세요.

거절을 극복하는 것도 후속 연락 과정의 일부입니다.

이따금 거절에는 또 다른 걱정 또는 우려가 숨겨져 있습니다. 예를 들어 누군가가 주문할 만큼 돈이 충분하지 않다고 말할 때 이들은 무언가에 투자하는 것을 두려워하는 것일 수 있습니다. 모든 거절을 맥면 그대로 받아들이지 않아야 한다는 사실을 기억하는 것은 중요합니다. 이들의 진짜 걱정의 근원에 도달할 때까지 계속 질문하세요. 그러면 이들에게 효과가 있는 솔루션을 찾을 가능성이 높아집니다. 마치 양파의 껍질을 벗기는 과정처럼 생각하세요 – 더 많이 질문할수록 더 진실한 거절에 다가가게 됩니다. 그리고 결국 이를 해결할 가능성이 더 높아지게 됩니다.\*

## 거절 극복하기

아이사제닉스를 공유할 때 질문과 거절을 받을 수 있습니다. 이를 해결할 수 있는 매우 효과적인 방법은 당신이 듣고 이해했음을 보여주는 것입니다. 느끼고(Feel), 느꼈고(Felt), 발견했다(Found) 방법을 시도해 보세요. 예를 들어 다음과 같이 말할 수 있습니다.

*“어떻게 느끼시는지 이해합니다. 저도 한 번에 30일 상당의 제품을 구매하는 것이 부담스러웠어요. 하지만 이 시스템을 시작하고 한 달에 사용하는 비용이 평소보다 더 줄었어요. 아이사제닉스 사용 전 보다 외식을 덜하게 되었거든요.”*



**참조:** 거절을 극복하는 데 추가적인 도움이 필요하신가요? [IsagenixBusiness.com](https://IsagenixBusiness.com) 및 [IsagenixPodcast.com](https://IsagenixPodcast.com)에서 톱 리더들의 강연과 거절을 극복하는 방법에 관한 교육을 참고하세요. 또는 [IsaSalesTools.com](https://IsaSalesTools.com)에서 거절을 극복하는 법에 관한 책들을 살펴보세요.

\*누군가가 자신에게 연락하지 말아 달라고 했거나 예비 고객이 자신에게 연락하지 말아 달라고 한다면 그들의 의사를 존중해 주십시오.



# 신규 멤버 체크리스트

성명 \_\_\_\_\_ 전화 \_\_\_\_\_

주문 날짜 \_\_\_\_\_ 주문 팩 \_\_\_\_\_

오토심으로 가입    오토십 실행 일자 \_\_\_\_\_

웰컴 전화 일정    일자 \_\_\_\_\_    시간 \_\_\_\_\_

환영 이메일 보내기(여기에는 모든 아이사제닉스 사이트와 팀 사이트에 대한 링크가 포함되어야 합니다)

예시

“(신규 멤버 이름) 님 환영합니다! 일자 (시간)에 전화 예약이 되어 매우 기쁩니다. 여러분의 목표 달성을 위해 함께 노력하겠습니다.”

팀의 소셜 미디어 페이지 중 하나로 초대

IsaMovie.com에 대한 안내

KR.IsaFYI.com에 대한 안내

아이사바디 챌린지®(IsaBodyChallenge.com)가입 안내

아이사바디 챌린지를 위한 Before 사진 촬영 및 신체 측정

### 제품 목표

웰니스    현재 체중 \_\_\_\_\_    목표 체중 \_\_\_\_\_

에너지

이 목표를 달성하려는 이유는 무엇입니까? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

목표를 달성하게 되면 삶이 어떻게 변화할까요? (외모, 기분, 마음가짐) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### 아이사제닉스 목표

고객(제품 사용만)

비즈니스 빌더(어쏘사이트로서 수당 받기)

소득 목표: \_\_\_\_\_/월 기준

고객 - 일부 제품에 대한 비용을 지불받는 방법에 대해 궁금하신가요?

어쏘사이트 - IsagenixBusiness.com에서 아이사제닉스 보상 계획을 검토하세요

## 어쏘시에트

### 자격 질문

여러분의 신규 멤버가 어쏘시에트로 가입했으므로, 비즈니스 성공에 대한 준비를 돕기 위해 추가 질문을 할 것이라고 설명하세요. 아래 질문들을 하나하나 자세히 하면서 신규 멤버와 그들의 목표 그리고 왜 삶의 변화를 원하는지 더 알아보세요.

- 현재 하고 있는 일은 무엇입니까? 하고 있는 일을 좋아합니까?  
\_\_\_\_\_
- 자신의 삶을 설계할 수 있다면 이상적인 삶의 모습은 무엇입니까?  
\_\_\_\_\_
- 이상적인 삶을 살기 위해서는 얼마 만큼의 돈이 필요할까요?  
\_\_\_\_\_
- 이러한 목표 달성을 위해 일주일에 몇 시간을 할애할 수 있습니까?  
\_\_\_\_\_
- 목표 달성을 위해 자신이 노력하는 정도를 1에서 10까지의 척도로 나타낸다면?  
\_\_\_\_\_
- 네트워크 마케팅의 어떤 점이 끌렸습니까?  
\_\_\_\_\_
- 비즈니스 구축에 가장 큰 장애물은 무엇일 것 같습니까?  
\_\_\_\_\_
- 일상생활에서 사람들과 교류하고 있는 장소들을 나열해 보십시오(헬스클럽, 쇼핑, 사교 행사, 직장 등)  
\_\_\_\_\_
- 네트워크 마케팅 업계에 종사하는 지인이 있습니까?  
\_\_\_\_\_
- 지인 중 다른 나라에 살고 있는 사람이 있습니까?  
\_\_\_\_\_

신규 멤버와 이러한 질문을 마친 후, 멤버에게 다음과 같이 알려주십시오.

“당신의 목표 달성을 돕고 싶습니다. 빨리 집중하여 행동하는 것이 최선의 시작 방법입니다. 당신과 이 일을 가장 함께 하고 싶어할 만한 사람 10명의 이름을 적어서 내일까지 제게 주시겠습니까? 이상적인 삶을 살고자 하는 간절함이 있거나 현재 건강이나 재정 상태에 만족하고 있지 않는 사람, 즉 본인이 꿈꾸는 삶을 실현하고 싶어하는 사람들을 떠올려 보세요!”

신규 멤버와 함께 아이사제닉스 비즈니스에 관심가질 만한 지인 10명의 리스트를 작성해보세요.

### 같이 합시다

#### 상위 10명

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

다음 기간 동안의 재정적인 목표는 무엇입니까?  30일  60일  90일

#### 비즈니스 구축하며 배우기

- 향후 90일 동안 어떤 행사에 참가하려고 노력할 예정입니까?  
(행사 일자와 위치를 찾아보시려면 KR.IsagenixEvents.com을 방문하세요)
- 나는 아이사라이프 성공 플랜 교육을 다음 날짜까지 완료하겠습니다. (일자) \_\_\_\_\_

# ISABODY CHALLENGE

## 성공을 향한 여정을 시작하세요

### 1 '과거' 사진:

챌린지 참가 직전의 마지막 모습을 찍으세요.

서 있는 모습으로 전신 사진 4장을 찍습니다. 1장은 반드시 날짜가 기재된 신문, 휴대폰 등을 들고 찍습니다. 챌린지에 등록하려면 시작일을 기준으로 2주 이내에 "과거" 사진을 업로드해야 합니다.

### 2 500 BV:

제품 사용하기

챌린지가 진행되는 16주 기간 동안 매일 최소 100 BV, 누적 500 BV 이상의 아이사체닉스 제품을 구매 및 사용해야 합니다.

### 3 '현재' 사진:

새롭게 변한 나를 만나세요.

서 있는 모습으로 전신 사진 4장을 찍습니다. 사진 한 장에는 종로 날짜를 알 수 있는 신문, 휴대폰 등을 들고 촬영합니다. 종로 시점을 기준으로 2주 이내에 업로드합니다.

### 4 감동을 주는 에세이:

여러분의 이야기를 들려주세요.

각자의 아이사바디 챌린지 여정에 대해 250~500자 가량의 에세이를 작성하여 자신의 "현재" 사진과 함께 제출합니다.

### 5 유지하기:

유지 입증 사진 등을 제출하세요.

챌린지 마감 기한보다 3주 이상 전에 챌린지 완료 및 완료 자료를 제출한 경우에는, 안내된 유지기간 동안 전신을 찍은 "유지" 사진 4장을 추가로 제출해야 합니다. (1장은 반드시 날짜가 기재된 신문, 휴대폰 등을 들고 찍습니다.)

클라우디아 톰치크(Claudia Tomczyk)

2018년 호주/뉴질랜드  
아이사바디 챌린지  
그랜드 프라이즈 워너



## 사업 시작하기

### 알고 계셨나요?

아이사바디 챌린지는는 신체 및 건강을 변화시킬 뿐만 아니라 여러분의 사업을 변화시키도록 도와드릴 수 있습니다. 아이사바디 챌린지에 참가하도록 함으로써 구매 유지율과 평균 주문금액을 높일 수 있습니다. 또한 제품을 단순히 사용하거만 하는 고객들이 비즈니스 빌더로 전환될 수 있도록 도울 수 있습니다!

# 80%

아이사바디 챌린지가 진행되는 첫 90일 안에 챌린지에 등록하고 챌린지를 완료한 사람들 중 80%는 1년이 지난 후에도 여전히 아이사제닉스와 함께 하는 것으로 확인되고 있습니다.

227 BV



아이사바디 챌린지를 완료한 사람의 월평균 구매 BV는 227 BV입니다. 이는 액티브 회원의 월평균 구매 BV의 거의 두 배에 해당됩니다.



제시 존슨(Jesse Johnson)  
2015년 북아메리카  
파이널리스트 (결혼 진출자)

“저는 아이사바디 챌린지 덕분에 저의 비즈니스가 빠르게 성장할 수 있었다고 믿습니다. 아이사바디 챌린지는 제 아내와 저에게 성공 스토리를 만들어주고 소셜 미디어를 활용해 저의 여정에 함께할 사람들을 모을 수 있도록 도와주었습니다. 아이사바디 챌린지를 사업 도구로 지속적으로 활용하는 것이 성공의 비결입니다.”



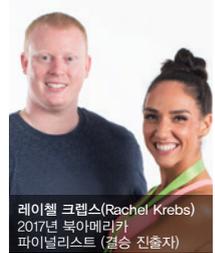
대니얼 파튼(Daniel Parten)  
2016년 북아메리카  
파이널리스트 (결혼 진출자)

“우리는 모두가 도움이 필요하다고 생각합니다. 그리고 바로 그 도움을 아이사바디 커뮤니티에서 얻을 수 있다고 믿습니다. 아이사바디 챌린지에 참가하는 고객은 구매 유지율이 눈에 띄게 증가했을 뿐만 아니라 더욱 완벽하고 오래 지속되는 신체적, 정신적, 감정적 변화를 누리는 것을 볼 수 있었습니다. 성공은 다른 사람에게 전염됩니다!”



알비 셰퍼드(Alvie Shepherd)  
2016년 북아메리카 그랜드  
프라이즈 워너

“새로운 팀원을 등록시킬 때 저는 항상 그들에게 이상적인 삶과 건강에 관한 비전을 가지라고 조언합니다. 저는 팀원들이 이런 비전을 갖고 아이사바디 챌린지에 도전할 수 있도록 하고 있습니다. 아이사바디 챌린지는 제 비즈니스 성장의 원동력입니다. 많은 사람들이 자신에 대해 기뻐하고 만족스러워 할 때 각자의 아이사제닉스 여정을 계속할 가능성이 높기 때문입니다.”



레이첼 크랩스(Rachel Krebs)  
2017년 북아메리카  
파이널리스트 (결혼 진출자)

“아이사제닉스 비즈니스는 우리 가족에게는 축복과도 같았어요. 이 비즈니스를 통해 아이들과 함께 하는 시간이 많아졌고 가게 소득도 증가했지요. 다른 가족들이 더 건강해지고 전업주부로 지내던 엄마들이 자신의 사업을 시작하도록 도와주는 동시에 매주 소득을 올릴 수 있다는 사실이 정말 놀라워요!”

이곳(혹은 다른 곳)에서 설명하는 체중 감량, 근육 증가, 생활 방식 및 기타 결과는 아이사제닉스 고객의 예외적이고 개인적인 경험을 반영하므로 일반적이거나 평균적이라고 해석해서는 안 됩니다. 체중 조절의 결과는 개인적인 노력, 신체 조건, 식습관, 시간, 운동 및 기타 요인(예: 유전 혹은 생리학적 요인)에 따라 다를 수 있습니다.

아이사제닉스 보상 플랜으로 소득을 올리는 것은 개별 어소시에트의 사업 능력, 사회적 영업능력, 개인적 야심 및 활동, 시간과 재정적 자원 사용 및 가족, 친구, 사업 인맥의 규모 등에 따라 달라질 수 있습니다. 아이사제닉스는 특정 수수료의 수익을 보장하지 않습니다. 상당한 시간, 노력, 개인적 자금을 투자하고서도 유의한 성과를 얻지 못하는 어소시에트도 있을 수 있습니다. 평균 소득은 공정거래위원회(DDSA) 홈페이지(<http://ffc.go.kr>)의 정보공개 메뉴에서 확인할 수 있습니다.



**CLAUDIA T.**  
CHALLENGE 3번 완료  
2018년 호주/뉴질랜드 ISABODY  
CHALLENGE 그랜드 프라이즈 수상자



**ADRIANA R.**  
CHALLENGE 2번 완료  
2018년 콜롬비아 ISABODY CHALLENGE  
그랜드 프라이즈 수상자



**NINFA N.**  
CHALLENGE 4번 완료  
2018년 멕시코 ISABODY CHALLENGE  
그랜드 프라이즈 수상자



**COACH TAN**  
CHALLENGE 5번 완료  
2018년 말레이시아 ISABODY  
CHALLENGE 그랜드 프라이즈 수상자



**ASHLEY L.**  
CHALLENGE 6번 완료  
2018년 싱가포르 ISABODY CHALLENGE  
그랜드 프라이즈 수상자



**CALVIN T.**  
CHALLENGE 1번 완료  
2018년 인도네시아 ISABODY  
CHALLENGE 그랜드 프라이즈 수상자

이곳(혹은 다른 곳)에서 설명하는 체중 감량, 근육 증가, 생활 방식 및 기타 결과는 아이사제닉스 고객의 예외적이고 개인적인 경험을 반영하므로 일반적 이거나 평균적이라고 해석해서는 안됩니다. 체중 조절의 결과는 개인적인 노력, 신체 조건, 식습관, 시간, 운동 및 기타 요인(예: 유전 혹은 생리학적 요인)에 따라 다를 수 있습니다.

## 변화 스냅샷



**LAURA H.**

CHALLENGE 1번 완료

2018년 영국 ISABODY CHALLENGE  
그랜드 프라이즈 수상자



**PETER H.**

CHALLENGE 1번 완료

2018년 대만 ISABODY CHALLENGE  
그랜드 프라이즈 수상자



**W. KAM FAI**

CHALLENGE 2번 완료

2018년 홍콩 ISABODY CHALLENGE  
그랜드 프라이즈 수상자



**MARK O.**

CHALLENGE 7번 완료

2018년 북아메리카 ISABODY  
CHALLENGE 그랜드 프라이즈 수상자



**TARA M.**

CHALLENGE 6번 완료

2018년 북아메리카 ISABODY  
CHALLENGE 그랜드 프라이즈 수상자

**ISABODY™**  
2018년 대상 수상자

이곳(혹은 다른 곳)에서 설명하는 체중 감량, 근육 증가, 생활 방식 및 기타 결과는 아이시제닉스 고객의 예외적이고 개인적인 경험을 반영하므로 일반적 이거나 평균적이라고 해석해서는 안 됩니다. 체중 조절의 결과는 개인적인 노력, 신체 조건, 식습관, 시간, 운동 및 기타 요인(예: 유전 혹은 생리학적 요인)에 따라 다를 수 있습니다.

## 성취 인정 방법

여러분의 팀 멤버가 목표를 달성했다면 어떻게 축하하시겠습니까?

예: 카드, 꽃, 저녁 식사, 인정 전화, 소셜 미디어 포스팅 등

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



참조: 팀원이 새로운 직급을 달성하는 즉시 축하 문자 또는 페이스북 메시지를 보내 간편하고 효율적으로 팀에게 이 사실을 알리고 지지를 보내세요.

# 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: 아이사틴\* 섹시 및 레드진생사)
- 물과 잔이 준비되었는지 확인합니다. 손님에게 서빙할 앰데드™ 하이드레이트 오렌지 또는 너리쉬 포 라이프™를 혼합합니다.
- 간식과 음료를 서빙하고 'Who Do You Know?' 목록을 나눠주어 설명할지 결정합니다.
- 동영상 테스트를 재생해 제대로 작동하는지 확인합니다.

## 환영하기

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

## 론킹 파티

- 모든 사람을 환영하고 참석에 대해 감사 인사를 합니다. 귀하가 할당하게 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 어쏘시예트들로 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)
- '가임 서식'을 나누어주고 말합니다...
  - 지금 여러분이 느끼는 기분은 두 가지 중 하나일 것입니다...
  - 하: 보이는 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.
- 다른 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 제한에 시작합니다.
- 론킹 파티는 기존 사람들이 아닌 새로운 사람들을 위한 것입니다.
- 손님이 맞춰 내용을 조정합니다.

### 마치기

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

### 참석하지 않은 사람들에게 대한 후속 연락

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

# 준법 메세지

## 아이사제닉스와 아이사제닉스의 삶을 변화시키는 제품과 기회에 대해 관심 가져주셔서 감사합니다!

아이사제닉스와 함께 하면서, 특별한 제품 경험을 비롯해 체중조절 결과나 수당 소득에 대한 주장과 자료들을 접하셨을 것입니다. 당사는 각 개인의 성공이나 성취를 인정하지만 성공에 대한 비합리적인 기대가 생기는 것을 막고자 합니다. 당사는 또한 도구를 활용하고 소득 기회에 참여하실 때 적절한 정보를 제공받은 상태에서 결정하실 수 있도록 정확한 정보를 제공해드리고자 합니다.

다음의 정보를 조심스럽게 검토하고 친숙해지시기를 권장합니다. 이 정보는 제품 및 수당 소득에 관련된 주장을 보다 적법하고 명확하게 전달할 수 있도록 설계되었습니다. 문의 사항은 아이사제닉스 준법팀 Compliancekr@lsagenixCorp.com 으로 연락해 주십시오.

### 사업 기회 및 수당 소득 주장

아이사제닉스는 제품을 판매하는 어쏘시에트에게 우수한 보상 플랜을 제공합니다. 일부 어쏘시에트는 상당한 금액의 소득을 얻지만, 아이사제닉스에 가입한 대부분의 사람들은 주로 소득을 얻지 않는 제품 소비자입니다. 사업 기회 또는 독립계약사업자 수당 소득에 관한 특정한 주장을 들을 때마다 명심해야 하는 사항은 다음과 같습니다:

- 아이사제닉스 보상 플랜으로 소득을 올리는 것은 개별 어쏘시에트의 사업 능력, 사회성, 영업 능력 개인적 야심 및 활동, 시간과 재정적 자원 사용 및 가족, 친구, 사업 인맥의 규모 등에 따라 달라질 수 있습니다. 아이사제닉스는 특정 수준의 수익을 보장하지 않습니다. 상당한 시간, 노력, 개인적 자금을 투자하고서도 유의한 성과를 얻지 못하는 어쏘시에트도 있을 수 있습니다. 평균 소득은 공정거래위원회(KFTC) 홈페이지(<http://ftc.go.kr>)의 정보공개 메뉴에서 확인할 수 있습니다.
- 아이사제닉스 백만장자는 아이사제닉스 가입 이후 아이사제닉스로부터 총 1백만 달러 이상을 받은 독립계약사업자입니다.
- 소득에 관한 모든 설명은 비즈니스 구축시 발생하는 사업 비용 공제를 포함하지 않은 총액을 나타냅니다. 사업 비용의 범주는 매우 다양합니다.

### 제품 및 체중조절에 대한 주장

아이사제닉스는 고객이 체중조절 및 유지, 순 근육량 증가, 건강 향상, 에너지 증가 등의 최적의 장기적인 건강과 균형 있는 영양 상태를 달성할 수 있도록 혁신적인 제품을 개발하여 제공합니다. 제품 또는 체중조절에 대한 주장을 들을 때 명심해야 하는 사항은 다음과 같습니다:

- 제품 주장은 미국 식약처의 검증을 받지 않았습니다. 아이사제닉스 제품은 질병을 진단, 치료, 관리 또는 예방하기 위한 것이 아닙니다. 모든 반증 주장은 아이사제닉스의 승인을 받지 않았습니다.
- 이곳(혹은 다른 곳)에서 설명하는 체중 감량, 근육 증가, 생활 방식 및 기타 결과는 아이사제닉스 고객의 예외적이고 개인적인 경험을 반영하므로 일반적이거나 평균적이라고 해석해서는 안 됩니다. 체중조절의 결과는 개인적인 노력, 신체 조건, 식습관, 시간, 운동 및 기타 요인(예: 유전 혹은 생리학적 요인)에 따라 다를 수 있습니다.
- 2012년 시카고의 일리노이 대학에서 실시한 연구에 따르면, 아이사제닉스 시스템을 30일간 진행한 참여자들이 평균 약 1kg의 내장지방 감량과 함께 평균 약 4kg의 체중을 감량했습니다. 일반적인 식단을 이용하는 다른 피실험자와 비교했을 때 아이사제닉스의 피실험자들은 더 높은 적응도와 함께 매우 일관된 체중 감소율을 보였습니다.
- 임신, 수유, 당뇨, 약물 복용 혹은 질병이 있거나 체중 조절 프로그램을 시작한 사람은 아이사제닉스 제품을 사용하거나 식단을 바꾸거나, 체중 감량을 시도하기 전에 의사와 상의하십시오. 부작용이 발생하는 경우에는 제품 사용을 즉시 중지하십시오.

# 진실성은 나에게 달려 있습니다

# 아이사제닉스 멤버십 주요 정보

<b>멤버십 유형</b>	<p>아이사제닉스에는 다음의 두 가지 멤버십 유형이 있습니다. (1) 우대고객 및 (2) 어쏘시에트</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>우대고객은 본인 개인 및 자가소비를 위하여 아이사제닉스 제품을 할인된 가격에 구매 할 수 있지만 이를 재판매 할 수 없으며 아이사제닉스 팀 보상플랜 또는 다른 사업적 프로모션에 참여 할 수 없습니다.</li> <li>어쏘시에트는 본인 개인 및 자가소비를 위하여 아이사제닉스 제품을 할인된 가격에 구매할 수 있습니다. 동시에 소매고객에게 아이사제닉스 제품을 판매하거나 본인의 하위에 속한 우대고객 및어쏘시에트의 구매를 통해 소득을 창출할 기회를 갖게 됩니다.</li> </ul> <p>대부분의 아이사제닉스 멤버들이 아이사제닉스에 회원으로 가입하는 주된 이유는 아이사제닉스의 제품을 할인가에 구입하기 위함입니다. 그 결과로, 2017년 전세 계 아이사제닉스 멤버의 약81%는 아이사제닉스에서 소득을 창출하지 못했습니다.</p>
<b>우대고객</b>	<p>우대고객은 품질에 대해 타협하지 않으며 과학이 뒷받침된 아이사제닉스 제품의 모든 혜택을 누리게 됩니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>가입 후 매 주문시 소매가격의 10% 할인 제공.</li> <li>월간 오트십 프로그램에 참여 가능.</li> </ul> <p>우대고객은 제품을 재판매하거나 아이사제닉스 팀 보상플랜에 참여할 수 없지만 본인의 선택에 의해 언제든지 어쏘시에트로 전환할 수 있습니다.</p>
<b>어쏘시에트 혜택</b>	<p>어쏘시에트는 당사 제품이 제공하는 모든 혜택을 누릴 수 있으며 더불어 자신이 좋아하는 제품을주변에 공유함으로써 아이사제닉스 팀 보상플랜에 참여할 자격이 주어집니다. 추가적인 혜택으로는:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>가입 후 매 주문 시 소매가격의 25% 할인 제공.</li> <li>월간 오트십 프로그램에 참여 가능.</li> <li>제품을 소매가격으로 재판매 가능.</li> <li>채고, 판매 도구, 또는 그 외의 항목에 상당한 금액의 투자를 할 필요가 없으며, 본인에게 적합한 시간 및 정소를 스스로 선택 가능.</li> <li>사업 결과에 따른 보상이 따를 수 있지만, 여타의 비즈니스와 마찬가지로 그 결과는 본인의 재능, 노력, 시간, 인적 상황, 그리고 심지어는 개인의 운까지도 포함하는 많은 요소들에 따라 크게 달라질 수 있습니다.</li> <li>"단기간에 부자"가 되는 길을 제공하지 않으며 성공 또한 보장되지는 않습니다. 장기적인 안목에서 사업을 구축하는 것은 도전적인 일이며, 장기적으로 상당한 정 도의 재정적 성공을 달성하는 사람은 상대적으로 소수입니다.</li> </ul>
<b>어쏘시에트는 어떻게 소득을 창출할까요?</b>	<p>여러 방법을 통해 소득을 창출할 수 있습니다.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>소매이익 (소매고객에게 직접 대면 판매를 통해)</li> <li>소매 직접이익 (승인된 웹사이트를 통한 온라인 판매를 통해)</li> <li>사이클로 통칭되는 팀 보너스 (우대고객 및 다른 어쏘시에트에게서 반복적으로 발생하는 매출에 근거하여)</li> <li>슬급보너스 (아이사제닉스 보상플랜에 언급된 방식에 의거하여)</li> <li>매칭 팀보너스 (아이사제닉스 보상플랜에 언급된 방식에 의거하여)</li> </ul> <p>어쏘시에트는 신규 멤버를 모집하거나 후원하는 것만으로 수익을 만들 수 없습니다. 자세한 사항은 아이사제닉스 팀 보상 플랜을 참조하십시오.</p>
<b>어쏘시에트는 현실적으로 어느 정도의 소득을 예상할 수 있습니까?</b>	<p>본 소득 공개자료(EDS)는 2017년도의 우대고객 및 어쏘시에트에 대한 개별별 통계자료를 반영한 것이므로 대한민국에서의 소득 잠재력을 대표하지는 않습니다. 대한민국은 이제 막 진출한 초기 시장의 단계이므로 현재의 시점에서 국내의 통계가 아직 존재하지 않습니다. 대한민국의 통계자료가 확보되는 시점에, 아이사제닉스는 본 EDS 자료를 업데이트 할 것입니다. 더불어, 대한민국의 시장상황을 반영한 통계자료가 확보되는 장래의 시점에, 아이사제닉스에서는 해당되는 EDS 자료를 공개할 것입니다. 본 EDS의 목적은 모든 잠재적 우대고객 또는 어쏘시에트에게 당사의 우대고객 및 어쏘시에트의 카테고리 별 구성 내역, 각 카테고리 별 혜택의 내역, 그리고 모든 아이사제닉스 진출국가의 자료를 통합하여 어쏘시에트의 소득 수준에 대한 지표를 제공하기 위함입니다.</p> <p>2017년도에 어쏘시에트의 약 19% (2017년 10월 1일 - 2017년 12월 31일 3개월 동안 구매를 한 내역이 있는 554,798 명의 고객을 기반으로 함)가 최소한 한 명을 신규 등록시켰고 일정한 소득을창출했습니다. 소매이익 및 직접 소매이익을 제외하고, 아이사제닉스에서 소득을 창출한 사람의내역은 대략 다음과.....</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>50% (약 51,574명)가 310불 이상의 소득을 창출했고, 나머지 절반은 그 이하의 소득을 올림.</li> <li>10%(약 10,294명)가 3,256불 이상의 소득을 올림.</li> <li>1%(약 1,029명)가 41,905불 이상의 소득을 올림.</li> <li>2017년 12월 31일 기준으로, 254명의 아이사제닉스 밀리언어 (아이사제닉스 가입 후 백만불이상의 누적소득을 창출한 어쏘시에트)가 배출되었습니다. 이 그룹에 해당되는 사람들은 아이사제닉스의 밀리언어어가 되기까지 평균 약 5.9년이 소요되었고, 가장 오래 걸린 경우는 15.3년 소요되었습니다.</li> </ul> <p>해당 소득 자료는 해당 사업기회를 추구하는 과정에 발생한 사업관련 비용을 포함하지 않은 총액이 나타냅니다. 자신의 사업비용에 대한 책임은 어쏘시에트 본인에게 있으며, 해당 비용의 내역은개인별 편차가 많습니다.</p>

# 나의 메모

목표와 열정을 사랑합니다.















## 연락처

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

.....

# 연락처

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

.....

## 연락처

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

메모 .....

.....

성명 ..... 전화 .....

이메일 .....

주의 사항 .....

.....

.....

- IsaLife 성공 플랜은 무엇인가요? ..... 2
- Say(말하고), Share(공유하고), Do (행동하세요)..... 3
- 신규 멤버 체크리스트 ..... 10
- 마이 플래너..... 12
- 나의 목표 ..... 13
- 참조 및 자료 ..... 70
- 자신의 '이유' 찾기..... 72
- F.O.R.M. .... 73
- 자신의 스토리 만들기 ..... 74
- 'Who Do You Know' 리스트 ..... 76
- 후속 연락 및 거절 극복하기 ..... 79
- 연결하기 ..... 80
- 신규 멤버 체크리스트 ..... 81
- 성취 인정 방법 ..... 87
- 준법 메시지 ..... 89
- 연락처 ..... 99

