

ISALIFE™

成功計劃

幫助您建立全方位IsaLife的計劃。



我們的故事

我們滿懷夢想、充滿信心，為成功的蛻變不懈努力。我們追求目標、充滿熱情。我們是健康的引領者。我們是創業的專家。我們重創新、講誠信。我們主動地尋找機會；我們創造機遇。我們代表的是一種積極向上的生活方式。我們以IsaLife™的方式生活。我們慶祝他人的努力和成功。我們是一個全球大家庭。沒有捷徑，也沒有藉口。只有大自然和科學提供的最佳良方。嚴格秉承的產品品質承諾，確保我們的產品效果非凡。我們回報社會，展望未來。我們視健康為目標，而保健則是通往這一目標的旅程。我們同舟共濟。#WeAreIsagenix.



歡迎信

歡迎您使用IsaLife™成功計劃。若您想在Isagenix業務中取得能夠改變人生的持久成果，這是一個再好不過的出發點。請在隨後的幾個月內，而不只是接下來的幾天裡隨身攜帶這本工作簿，因為您更善於記住看得到的東西。

為幫助您達成最終的目標，我們將從您的「理由」出發 - 這是您的精神動力。接下來，我們將鞏固「說，分享，做」的基本原理，確保您及您的團隊能輕鬆自如、充滿自信地與潛在客戶分享Isagenix。最後，我們將確定您達成目標所需的每日及每週行動計劃。

從今以後，您就可以全身心投入實現您的目標了！

現在請您花些時間翻閱這本工作簿，熟悉一下新的每週計劃，以及問責的章節。若您在任何業務方面遇到困難，參考文獻及資源部分可以幫您培養技能，並強化您對Isagenix的了解。

讓我們開始吧！

祝您成功，

Kathy Coover
Isagenix企業擁有者及執行副總裁

ISALIFE成功計劃

認識您最新的好朋友！IsaLife成功計劃是一個幫助您達成可衡量的結果，並推動大規模行動的工具。

如何使用ISALIFE成功計劃

每天都隨身攜帶這本計劃，跟進您的目標以及賺取收入的活動。IsaLife成功計劃能幫助您牢記您的目標，並鼓勵您將實現這些目標付諸於每天的行動。

您為何應該使用這本ISALIFE成功計劃？

臨床心理學家Gail Matthews博士曾經對目標的達成進行了研究。她的研究顯示，比起那些只考慮目標的參與者，寫下目標的參與者達成目標的程度有顯著的提高。該研究同時也展示了負責與承諾的有效性。這意味着什麼呢？寫下目標及行動承諾的參與者更有可能達成這些目標。更好的是，制定行為承諾方案、將目標和承諾發給一位支持的朋友、並將每週獲得的成果匯報給同一位朋友更有可能達成目標。

書面目標	43% 達成了目標
書面目標及行動承諾	64% 達成了目標
書面目標、行動承諾，以及每週進展	76% 達成了目標

來源: www.dominican.edu/dominicannews/dominican-research-cited-in-forbes-article

誰應該使用ISALIFE成功計劃？

任何對創建Isagenix業務有熱誠，或是想成為網絡營銷專業人士的人。您若想達成目標，IsaLife成功計劃可以幫您確定建立穩固的創業習慣所需採取的步驟。無論您是躍躍欲試的網絡營銷新手，還是經驗豐富的專業人員想全速突破平原期，IsaLife成功計劃都是指引您走向成功的藍圖。

說, 分享, 做

您是否曾經向朋友推薦過不可錯過的電影, 或是告訴家人您喜愛的餐館? 您能如此輕鬆自如地分享某些事情, 但一說起分享Isagenix, 有些人卻感到手足無措或是尷尬, 這是不是很有意思呢? 不是所有人天生就擅長分享。事實上, 有些人一說起要分享 Isagenix, 會立刻感到不知所措。無論您是一名久經歷練的Isagenix聯營商, 還是一名剛剛起步的新手, 或是還從未考慮過業務方面的可能性, 當您面對一名潛在客戶時, 決定如何說、分享、做 (不要顯得尷尬) 都可能是個挑戰。

說



說 – 用合適的話語分享Isagenix有時並不容易。我們提供的範文可以幫助新聯營商透過簡訊、電話或社交媒體起步。

分享



分享 – 將您所有的潛在客戶都引導至IsaMovie.com, 幫助他們了解Isagenix, 並回答他們最常見的問題或反對意見。這個網站逐一介紹不同的套裝選擇, 以便他們找到適合自己的產品! 最妙之處 - 這都連接到您的Isagenix個人網站!

做



做 – 他們瀏覽過IsaMovie之後, 以下的劇本能幫助您化解一些最常見的顧慮, 讓他們得以立即起步。

您可以在IsagenixBusiness.com網站上的「Start Here (在這裡起步)」標籤下找到這些劇本的數位副本。

讓我們開始吧!

簡訊

若您還沒有起步

您：嗨，_____！有沒有興趣跟我一起開始一個健康及保健計劃？我已經準備好要_____（減重，獲得健美的肌肉），重新找回我自己。我已經_____（解釋您為什麼對這個計劃感到興奮）。這是一個簡單有效的計劃，我迫不及待地盼望起步。想和我一起試一試嗎？

若您已經起步了

您：嗨，_____！有沒有興趣跟我一起開始一個健康及保健計劃？我才用了_____（天數），就已經感到_____（說明您取得的效果）。我厭倦了總是看其他人的「事前」和「事後」照片，想要自己嘗試一回！做起來再容易不過，而且味道都很_____。想和我一起試一試嗎？

如果您想分享機會

您：嗨，_____！最近我得知了一家非凡的國際性健康及保健公司，叫做Isagenix。我使用他們的計劃不過_____（天/週/月），就已經體驗到_____、_____和_____（您的真實體驗）。當我看到Isagenix的業務方面時，我意識到他們不僅有出色的產品，還有大好的財務機會。

我知道您（喜歡您的工作/對自己的業務充滿熱情/已經忙於不少事情，等等），但您是我所見的最_____、_____和_____（寫下發自內心的感受）的人之一，我非常欽佩您。我會充分利用這個機會，我覺得您也一定能做好。

當然，我不知道這是否適合您……但假若它真的適合您，您會很高興與我告訴了您這個機會。

您想要了解更多資訊嗎？

他們：是的！

您：太好了！我的盒子已經在路上/我的盒子已經到了。我想傳給您一個幫助我起步，我很喜歡的影片。若我把網站地址傳給您，您確定什麼時候會看呢？

他們：明天上午9:30

您：好的，再好不過。那我到時候再跟您跟進，討論這個影片。能與您一起做真讓我興奮不已。等您看到人們藉此獲得的結果；您一定會感到難以置信。連結在這裡：{插入您的複製網站/IsaMovie}。那麼我在_____（時間和日期）再跟您聯絡。

他們：我很興奮！感謝您想到我！

可選的結尾

找一個有趣的圖像互換格式傳送給他們（即，「比基尼」，「健康」，「健美的肌肉」）。

您：這就是我們不久後的樣子（輸入指向上方的手指表情符號）。

他們：哇！

*要創建您個人的Isagenix 網站連結，請登入您的個人發展中心（訂購產品的地方），然後將滑鼠懸停在「資源」標籤上。點選「管理我的網站」來創建您的網站網址。然後複製並貼上這個網址。在「.com」後面添加「/IsaMovie」。這將超連結到您的個人Isagenix網站，這樣，若您的潛在客戶決定立即購買一個套裝，這筆銷售就算在您的名下！請注意，您必須是聯營商才能擁有個人的Isagenix網站。

FACEBOOK貼文

本貼文旨在幫助您改善您社交聯絡網中朋友的健康。利用社交媒體分享可能頗具挑戰性，所以我們為您提供了「貼文樣本」及「跟進樣本」的範例，以幫助您取得最大的成效。

專家建議：

1. 有照片的貼文在社交媒體獲得更多的關注。若您還沒有自己的「事前」及「事後」照片，我們建議您在貼文中使用您的註冊贊助商的照片（在貼出時包括減重免責聲明）。
2. 社交媒體的流量峰值通常在週日到週四晚上的7:30-8:30之間下降（您的當地時間）。

若您還沒有起步：

看到我的朋友，(標註註冊贊助商) 在使用這個非凡的健康保健計劃之後，發佈/體驗/擁有了 _____、
 _____ 和 _____ (描述他或她的結果)，我決定親身體驗一次，因為我不想再感到 _____、
 _____ 和 _____ (在這裡暴露您的弱點完全沒關係！)。

我等不及要開始了。在收到我的計劃之前，我想邀請幾位好友與我一起走上這段征程，這樣我們就可以相互監督。誰願意有表裡如一的超凡感覺？

若您已經起步了：

看到我的朋友，(標註註冊贊助商) 在使用這個非凡的健康保健計劃之後，發佈/體驗/擁有 _____、
 _____ 和 _____ (描述他或她的結果)，我決定親身體驗一次，因為我不想再感到 _____、
 _____ 和 _____ (要誠懇 - 其他人會與您感同身受)。

我用這套計劃不過 _____ 天，卻已經感到了 _____、_____、_____，且 _____ (在此處寫出您真實的體驗)。

我想邀請幾位朋友與我一起走上這段征程，這樣我們就可以相互監督。誰願意有表裡如一的超凡感覺？

進展貼文 (如果您有顯示進展的照片，我們強烈建議您在貼文中包括這些照片)：

在發現這套計劃之前，我覺得 _____、_____ 和 _____ (在此插入強有力的話語)，我覺得自己真是受夠了。看到我的朋友取得的成果，我終於決定開始使用一個非凡的健康保健計劃，我對已經取得的效果感到難以置信！

我使用這套計劃不過 _____ 天/週，但我已經感到 _____、_____ 和 _____ (不要害羞！分享您的努力成果)！在此之前，我曾經嘗試過很多方法，非常感謝我的朋友，(標註註冊贊助商) 把這套計劃介紹給我。做起來再容易不過，而且味道都很 _____！終於找到了適合我的解決方案！

朋友開始評論以後，您可以用這個樣本發送直接訊息

您的朋友開始評論後，回復他們您將給他們發送一條直接訊息，然後使用下面的樣本。請記住，對於每一條評論，您可能只有5-10位朋友只是閱讀評論而不發言。透過直接訊息的方式提供詳細資訊，他們必須與您聯絡才能獲得更多資訊，而不是閱讀您與他人的對話。

您：嗨，(姓名)！很高興看到您的評論。我對於開始這個計劃最興奮的原因之一就是能與 _____ (朋友/家人/我認識的人/同儕等) 一同起步。我不知道這套計劃是否適合您，不過如果它適合您的話，您期望看到什麼成果？

他們給予的回复：(即減重、擁有更多活力等)

您：那很好啊！促使我開始的一個重要原因是這個計劃可以透過不同的方式幫助人們。我已經看到了很多令人難以置信的蛻變。我知道自己在 (保持身材/發胖) 等方面的最大挑戰是 _____、_____，以及 _____，(描述您的個人困難，即沒時間保持健康飲食、不知道如何起步、為小孩奔波、長時間的工作等)。

您在 (輸入他們的目標 - 減重、提高睡眠品質等) 方面的最大挑戰是什麼？

他們回复。

您：我可以理解。我很想推薦您看一個我起步時看過的影片。如果我把連結傳給您，您什麼時候會看呢？

他們：那很好啊！我可以明天上午8點鐘看。

您：好的，很棒。連結在這裡 (來自您複製網站的ISAMOVIE.COM連結)。您查看過這個網站後，我會在明天上午8:15左右給您打一通電話，問問您的反饋意見。

他們：太好了！迫不及待！

就這麼簡單！您可以在他們觀看影片後繼續對話。



- 1 Transform Your Life (改變您的生活) 是一部說服力很強，概述Isagenix計劃及解決方案的影片。
- 2 Check Out Our Most Popular Pak (檢視我們最熱門的套裝) 將展示超級套裝，介紹其中包括的產品，並與其他套裝進行比較，以幫助客戶找到最適合他們的产品。
- 3 Transformations (蛻變) 將透過「事前」及「事後」照片來強調我們的產品如何幫助人們達成他們的目標。
- 4 How It Works (運作方式) 著重說明人們在使用Isagenix套裝或計劃時將體驗到的效果。他們將觀看有關盒子內的产品介紹，以及奶昔及深層淨化日須知的影片。
- 5 Clinical Research Studies (臨床研究) 概括描述了Isagenix參與過的臨床試驗。當您的潛在客戶看到Isagenix確實是以科學為基礎時，他們將對此擁有更多信心。
- 6 Refer a Friend (介紹一位朋友) 將為他們展示「您分享，他們分享，重複」，以及他們如何能夠在與他人分享Isagenix產品的同時獲得一份收入。

IsaMovie.com

當您喚起了新潛在客戶的興趣時，與他們「分享」您的個人IsaMovie網站，讓網站代替您進行說明！該網頁上有一個新招募影片，還有答案連結，用來應對一些潛在客戶最常見的反對意見。潛在客戶可以在這個首頁上看到前後對比的照片，閱讀臨床研究報告，了解Isagenix計劃的運作原理，以及如何透過與他人分享Isagenix來賺取一份收入。他們還可以在這裡詳細了解我們最熱門的四種套裝：頂級套裝、減重超級套裝、30天頂級套裝，以及30天計劃。潛在客戶可以查看每種套裝相對應的每日花費及包括的產品。他們還可以在表格裡並排比較不同的套裝，以選擇最適合他們的那一款。

如何從您的Isagenix網站分享IsaMovie

請記住，IsaMovie可以連結至您的複製網站，這樣所有的直接訂單都將被計入您的名下！

要創建您個人的Isagenix網站連結，請登入您的個人發展中心（訂購產品的地方），然後將滑鼠懸停在「資源」標籤上。點選「管理我的網站」來創建您的網站網址。然後複製並貼上這個網址。在「.com」後面添加「/IsaMovie」。這將超連結到您的個人Isagenix網站，這樣，若您的潛在客戶決定立即購買一個套裝，這筆銷售就計算在您的名下！請注意，您必須是聯營商才能擁有個人的Isagenix網站。

哪種計劃最適合您?



<p>頂級套裝 104份正餐 + 零食 + 維他命及咖啡 每天US\$36/CA\$40</p>	<p>減重超級套裝 66份正餐 + 零食及維他命 每天US\$19/CA\$21</p>	<p>30天頂級套裝 66份正餐 + 零食 每天US\$13/CA\$15</p>	<p>30天計劃 56份正餐 + 零食 每天US\$9/CA\$10</p>
<p>4 份IsaLean™ 奶昔 (可自行選擇或含有更多蛋白質的IsaLean PRO 奶昔)</p> <p>2 份IsaLean Bars 瘦身餐條 (高級)</p> <p>2 份IsaLean PRO 奶昔 (含有更多蛋白質)</p> <p>2 份Cleanse For Life® 修身營養飲料</p> <p>2 份IsaFlush/IsaComfort® 舒暢膠囊</p> <p>2 份Ionic® Supreme 生之源</p> <p>2 份Natural Accelerator 燃脂修身膠囊</p> <p>1 份Isagenix Snacks/Chewables™ 代餐小點心</p> <p>1 份Natural Accelerator™</p> <p>1 份Isagenix Snacks/Chewables™ 代餐小點心</p> <p>1 份Whiey Thins™ 乳清薄脆餅 (高級)</p> <p>1 份IsaDelight® 巧克力 (高級)</p> <p>1 份e+™ 能量軟糖 (高級)</p> <p>1 份IsaBlender Max 攪拌機</p>	<p>4 份IsaLean 奶昔 (可自行選擇或含有更多蛋白質的IsaLean PRO 奶昔)</p> <p>1 份IsaLean Bars 瘦身餐條 (高級)</p> <p>2 份Cleanse For Life 修身營養飲料</p> <p>1 份IsaFlush/IsaComfort 舒暢膠囊</p> <p>1 份Ionic Supreme 生之源</p> <p>1 份Natural Accelerator 燃脂修身膠囊</p> <p>1 份Isagenix Snacks/Chewables 代餐小點心</p> <p>1 份Whiey Thins 乳清薄脆餅 (高級)</p> <p>1 份IsaDelight 巧克力 (高級)</p> <p>1 份e+ 能量軟糖 (高級)</p> <p>1 份IsaBlender Max 攪拌機</p>	<p>4 份IsaLean 奶昔 (可自行選擇或含有更多蛋白質的IsaLean PRO 奶昔)</p> <p>1 份IsaLean Bars 瘦身餐條 (高級)</p> <p>2 份Cleanse For Life 修身營養飲料</p> <p>1 份IsaFlush/IsaComfort 舒暢膠囊</p> <p>1 份Ionic Supreme 生之源</p> <p>1 份Natural Accelerator 燃脂修身膠囊</p> <p>1 份Isagenix Snacks/Chewables 代餐小點心</p> <p>1 份Whiey Thins 乳清薄脆餅 (高級)</p> <p>1 份IsaDelight 巧克力 (高級)</p> <p>1 份e+ 能量軟糖 (高級)</p> <p>1 份IsaBlender Max 攪拌機</p>	<p>4 份IsaLean™ 奶昔 (可自行選擇或含有更多蛋白質的IsaLean PRO 奶昔)</p> <p>2 份IsaLean Bars 瘦身餐條 (高級)</p> <p>2 份IsaLean PRO 奶昔 (含有更多蛋白質)</p> <p>2 份Cleanse For Life® 修身營養飲料</p> <p>2 份IsaFlush/IsaComfort® 舒暢膠囊</p> <p>2 份Ionic® Supreme 生之源</p> <p>1 份Isagenix Snacks/Chewables™ 代餐小點心</p> <p>1 份Natural Accelerator™</p> <p>1 份Isagenix Snacks/Chewables™ 代餐小點心</p> <p>1 份Whiey Thins™ 乳清薄脆餅 (高級)</p> <p>1 份IsaDelight® 巧克力 (高級)</p> <p>1 份e+™ 能量軟糖 (高級)</p> <p>1 份IsaBlender Max 攪拌機</p>
<p>更多好東西!</p> <p>1 張\$100的活動禮券</p> <p>1 張US\$50/CA\$55的禮品禮券</p> <p>4 朋友及家人註冊禮券</p> <p>1 供您使用的一年免費Isagenix會員身份 (價值US/CA\$29)</p>	<p>1 張\$75的活動禮券</p> <p>1 張US\$25/CA\$28的禮品禮券</p> <p>2 朋友及家人註冊禮券</p> <p>1 供您使用的一年免費Isagenix會員身份 (價值US/CA\$29)</p>	<p>1 張\$25的活動禮券</p> <p>1 供您使用的一年免費Isagenix會員身份 (價值US/CA\$29)</p>	<p>4 份IsaLean 奶昔 (可自行選擇或含有更多蛋白質的IsaLean PRO 奶昔)</p> <p>2 份IsaLean Bars 瘦身餐條 (高級)</p> <p>1 份Cleanse For Life 修身營養飲料</p> <p>1 份IsaFlush/IsaComfort 舒暢膠囊</p> <p>1 份Ionic Supreme 生之源</p> <p>1 份Natural Accelerator 燃脂修身膠囊</p> <p>1 份Isagenix Snacks/Chewables 代餐小點心</p> <p>1 份Whiey Thins 乳清薄脆餅 (高級)</p> <p>1 份IsaDelight 巧克力 (高級)</p> <p>1 份e+ 能量軟糖 (高級)</p> <p>1 份IsaBlender Max 攪拌機</p>

價格包含自願購買的回饋的禮券,以及Isagenix的會員身份,價格可能會因產品種類而變更,產品可能會根據時身而更,不會如圖及現款。

做 – 幫助他們起步

「您最喜歡在IsaMovie上看到的哪些內容？上次我們談話時您的目標是_____，我知道這個計劃一定能幫到您！」

他們回復。

「在我們談論更多有關Isagenix的話題之前，我想花些時間了解您的目標。您希望在我的生活/身體的哪兩個方面(部位)看到成果？」

他們回復。

「您制定這個目標有多久了？」

他們回復。

「聽起來是改變的時候了！若以1-10分評價您的承諾，其中10分為全身心投入，您會為自己實現_____ (輸入他們的目標) 目標的承諾打幾分？」

他們回復。

「此事為何對您那麼重要？」

他們回復。

「若您能在接下來的90天內達成這些目標，您會怎麼想？」

他們回復。

「若您沒能達成這些目標，您會怎麼想？」

他們回復。

用一個故事來描述一位他們讓您想到的社區裡的人(這可以是任何人，包括您自己)。不要超過30秒鐘！

專家提示：請記住這個故事，以便您能迅速地講完，然後回到您之前的談話內容。

「我能為您解答什麼問題嗎？」或「我還可以為您解答什麼問題嗎？」

(快速回答他們的問題，並轉至下一行。)

「您想要我為您作出如何起步的建議嗎？」

他們回復。

「根據您與我分享的目標，我可以為您推薦兩種套裝。一種大約折合每天US\$9/CA\$10；另一種大約折合每天US\$19/CA\$21。請記得，這兩種套裝都為您提供每日的兩頓餐點。

每天US\$9/CA\$10的套裝雖然是一種基本計劃，包括的產品仍然能給您非常好的體驗。套裝的價格為US\$272/CA\$298，加上US/CA\$29的會員費(您可以藉此享受一年的批發價格)，以及稅費和運費。

但是，我最衷心推薦的是每天US\$19/CA\$21的套裝，我認為它能最有效地幫助您達成您剛才提到的那些目標。這個套裝不僅包括基本套裝中的所有產品，還有產品能幫助您取得並維持長久的轉變。

您將收到一盒可以當作點心享用的餐條，高蛋白的美味Whey Thins™ 乳清薄脆餅/Harvest Thins™ 豐收薄脆餅讓您可以毫無愧疚感地享用零食；一罐Isagenix Greens™ 蔬菜營養素，其中包括取自30多種蔬菜的植物營養素；一盒女士版/男士版的維他命；一盒e+™ 能量飲；一個漂亮的旅行用攪拌機；一張價值\$75的活動禮券；一張供您在下張訂單上使用的\$25產品禮券；免費的一年會員身份；以及可以送給朋友的兩張免費會員註冊禮券。

這個計劃叫做超級套裝。如果您真想獲得最佳效果，而且這個價格也在您的預算以內，這毫無疑問是最推薦的選擇。您前30天的價格為US\$589/CA\$639，然後您可以降至一種更基本的套裝。

哪種選擇更適合您呢？」

*僅作為範例。需求將根據他們的目標而有所不同。

他們回復。

如果為否：

「我完全理解！您想看看其他的套裝選擇嗎？我們有很多不同的價格及組合。您可以在這裡查看不同的選項：[\[連結到ISAMOVIE的套裝網頁\]](#)。告訴我哪款最適合您！」

如果為是：

「太好了！您覺得今天是否已經有足夠的資訊起步呢？」

專家建議：詢問訂單，然後不再多說。若您一次提供太多資訊，他們可能會感到難以接受。

若在任何時候他們說「不」，或不想再繼續談話 – 沒關係！告訴他們「謝謝您的時間」，詢問他們是否介意您將他們保留在您的名單上，以便日後與他們聯絡。時機至關重要，您很難預測有的人會在什麼時候意識到他們確實需要您推薦的產品。

做 – 他們已經入會

您：「您認識兩個肯定想和您一起做的人嗎？」

(讓他們回答。)

您：「我之所以問這個問題，是因為Isagenix對轉介新客戶的客戶予以獎勵。所以，如果您幫助 _____ 和 _____ 起步，並滿足了一定的條件，您可以賺取高達US\$900/CAS\$994。那該有多棒？」

(向他們展示 您分享，他們分享，重複。)

您：「如果我向您展示一個能幫助您與 _____ 及 _____ 分享Isagenix的計劃，您願意試試嗎？」

(向他們展示IsagenixBusiness.com網站上的說、分享及做網頁。
然後為他們解釋新會員核對清單。)

根據Isagenix薪酬計劃賺取收入的水平取決於多個因素，其中包括獨立聯營商的業務、社交及銷售技巧、個人意願與活動、可投入的時間與財力，以及是否有較大的家人、朋友及商務聯絡網。Isagenix不能也不會在收入水平方面作出任何擔保。即使是投入了大量時間、精力及個人資源的聯營商也未必會有顯著的業績。若需了解平均收入，請參看IsagenixEarnings.com。

您分享，他們分享，重複 範例文字

介紹：

(姓名)，在您認識的人中間，有哪兩位會喜歡Isagenix的產品？(讓他們回答。)

我之所以問這個問題，是因為Isagenix不採用傳統的廣告渠道。取而代之，會員向其發展的新客戶出售產品時會得到Isagenix的獎勵。所以，當您幫助兩個人起步時，您可以立即賺取高達US\$450/CA\$495的獎金。您想不想了解一下這是怎麼做到的呢？

(當您為他們講解時，勾畫出您分享，他們分享的流程圖。)

(姓名)，舉個例子，若(朋友1)從超級套裝起步，您將獲得US\$100/CA\$110的獎金。假設(朋友2)也從超級套裝起步，您將獲得另外US\$100/CA\$110的獎金。公司非常慷慨，若我們在一週內(週一到週日)註冊了至少2名新客戶，我們的產品介紹獎金可以翻倍。

因此，假設(朋友1)和(朋友2)都在同一個佣金週內起步並訂購了超級套裝，則Isagenix會將(朋友1)的獎金加倍到US\$200/CA\$220，(朋友2)的獎金加倍到US\$200/CA\$220。您現在已經因為與兩名新客戶分享Isagenix而賺取了US\$400/CA\$440。這一步叫做**您分享**。當您完成這一步時，您將晉升至顧問級別，並有資格獲得另外US\$50/CA\$55的獎金。到目前為止，您已經憑藉幫助兩名新會員起步而獲得了高達US\$450/CA\$495的獎金。這是多麼的慷慨？！

(姓名)，您覺得(朋友1)和(朋友2)是否也會希望像您一樣賺取US\$450/CA\$495的獎金呢？(讓他們回答。)

棒極了。所以我們要幫助(朋友1)和(朋友2)各自發展兩名新客戶，假設這些新客戶也從超級套裝起步。這一步叫做**他們分享**。

若您幫助(朋友1)與他的兩名客戶分享，您將因此獲得US\$100/CA\$111的獎金。(朋友2)也一樣。若(朋友2)分享並幫助兩名客戶起步，您又將獲得US\$100/CA\$111的獎金。這是您通過幫助(朋友1)和(朋友2)各自與他們的兩位朋友分享而額外賺取的US\$200/CA\$222獎金。您的獎金總額已高達US\$650/CA\$717。

(姓名)，完成這一步時，您賺取的收入已經差不多可以支付您的超級套裝了！但更好的還在後面。若您能夠在成為聯營商的60天內完成這一目標，公司會額外付給您US\$250/\$277的獎金，將您的獎金總額提升至US\$900/CA\$994。

(姓名)，您曾經親自幫助過多少名會員從購買超級套裝起步？(讓他們回答。)

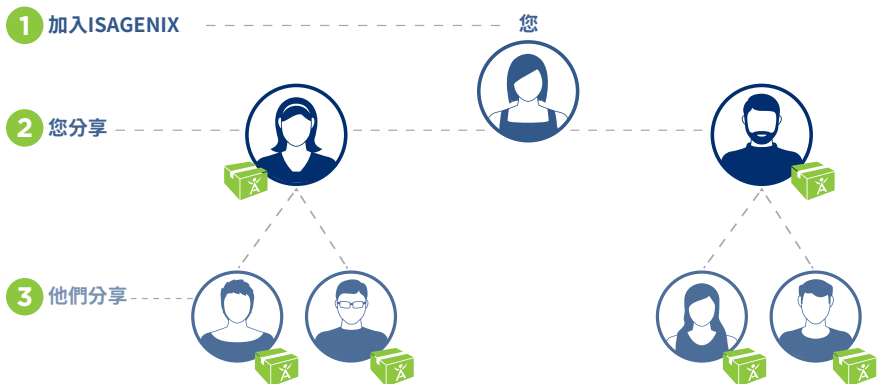
他們又親自幫助了多少名客戶開始嘗試這些產品？(讓他們回答。)

您能賺取的US\$900/CA\$994獎金已經完全可以支付您的超級套裝，以及下個月的產品。這是不是很簡單呢？

僅用於說明。此處描述的金額數目並非一般情況，是滿足所有先決條件下才有機會賺取的最高收入，並非能預計或擔保的收入。Isagenix不在收入水平方面作出任何擔保。請參看Isagenix團隊薪酬計劃，以及Isagenix收入披露聲明了解詳情。產品介紹獎金可能變更。佣金週是指星期一-至星期日。



練習「您分享，他們分享，重複」



請在此處練習

新會員核對清單

姓名 _____ 電話號碼 _____

訂單日期 _____ 訂購套裝 _____

註冊參與自動發貨計劃 自動發貨開始日期 _____

安排歡迎電話 日期: _____ 時間: _____

傳送歡迎電郵 (務必包括所有Isagenix及您的團隊網站的連結)

範例

「歡迎, (姓名)! 我很高興將在 (日期) (時間) 與您通話。我希望能與您的合作中幫助您達成您的目標。」

邀請他們前往您/您團隊的任何一個社交媒體網頁

指導他們到訪 WelcomeToIsagenix.com

幫助他們熟悉並了解 IsaMovie.com

幫助他們熟悉並了解 IsaProduct.com

請他們註冊參與IsaBody 修身挑戰賽 (IsaBodyChallenge.com)

拍下他們的IsaBody 修身挑戰賽的「賽前」照片, 並記下自己的尺寸

幫助他們設立 IsaLife™應用程式 (從 Google Play 或 App Store 下載)

逐步輔導他們建立自己的個人產品計劃

幫助他們堅持參與「健康身心」計劃 (HealthyMindandBody.com)

產品目標:

體重管理 當下體重 _____ 目標體重 _____

能量

活力表現

抗衰老

您實現這個目標的主要動力何在?

實現該目標以後, 您的生活會有什麼樣的改變? 您的感覺又會是怎樣?

Isagenix目標:

客戶 (僅為產品使用者)

業餘分享者 (您想賺取產品介紹獎勵或佣金嗎?)

創業者 (以聯營商的身份賺取佣金)

收入目標: \$ _____ /月

客戶 - 您想不想知道如何透過與別人分享Isagenix產品來賺取收入呢?

業餘分享者/創業者 - 審閱IsagenixBusiness.com網站上的Isagenix 薪酬計劃

新會員核對清單

業餘分享者/創業者

資格問題

在註冊過程中，您將詢問他們是否有興趣了解如何透過與他人分享Isagenix產品來賺取收入。告訴您的新會員您將詢問他們一些額外問題(見下)，以便幫助他們建立一個良好的開端。在提問過程中，請深入探討每個問題，從而更深入地了解他們本人、目標，以及他們希望改變生活的理由。

1. 您目前從事哪種職業？您喜歡自己的工作嗎？
2. 若您可以自己設計，您的理想生活會是什麼？
3. 您覺得要有多少錢才能讓您过上這種理想生活？
4. 您每週能投入多少時間去完成目標？
5. 若用1-10分來評分，您達成目標的決心有多堅定？
6. 我希望能幫助您達成您的目標；而最好的起步方式就是採取迅速、有針對性的行動。您能寫下10個您認為可能有興趣與您在這項業務上合作的人名，並在明天交給我嗎？考慮那些急切地希望實現理想，或是對自己的健康或財務狀況不滿意的人 - 那些執著追求夢想的人！

與您的新會員一起建立一個他們認為可能會有興趣與他們就此業務合作的10人名單。

讓我們一同努力

前10個人

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 6. _____ |
| 2. _____ | 7. _____ |
| 3. _____ | 8. _____ |
| 4. _____ | 9. _____ |
| 5. _____ | 10. _____ |

是什麼吸引您來到直銷/推薦營銷行業？
您在直銷/推薦營銷行業認識什麼人？

.....
.....

您認識哪些居住在國外的人？

.....
.....

您在以下時限的財務目標是什麼：

- 30天後 _____
- 60天後 _____
- 90天後 _____

您認為您在創業過程中最大的障礙會是什麼？

.....
.....

列出您在日常生活中與他人交往的幾個地點(健身房、購物中心、社交場合、工作場所等)：

.....
.....

在業務發展中不斷學習

承諾參加的4大核心活動：

- 新年啟動(日期) _____
- 全球慶典(日期) _____
- 其他： _____
(日期) _____
- IsaU(日期) _____
- 行動大學(日期) _____

我將在以下日期完成IsaLife成功計劃的培訓：(日期)

.....

晉升至水晶首席總監的藍圖

這是您成為水晶首席總監的路線圖。填入您新隊員的姓名。要成為一名水晶首席總監，您必須在成為聯營商的180天內在您兩方支脈中的每一方（左方與右方）都親自發展至少5位會員，並在每個支脈上至少幫助5位會員達到顧問級別。若您在成為聯營商的180天內完成此目標，您將晉升為水晶首席總監。

- US\$50/CA\$55 顧問晉升獎金
 - + US\$250/CA\$277 水晶總監獎金 (若在成為聯營商的60天內達成)
 - + US\$750/CA\$832 水晶執行總監獎金 (若在成為聯營商的120天內達成)
 - + US\$1,000/CA\$1,110 水晶首席總監獎金 (若在成為聯營商的180天內達成)
 - + US\$2,000/CA\$2,220 顧問發展獎金 (可憑藉每位您親自發展入會的顧問賺取\$100)
- (最多20位)



您分享
他們分享
這旅程

x5

= 高達 **US\$4,050/CA\$4,494** 的獎金!*

(在180天內從顧問晉升至水晶首席總監)

完成目標的日期:



*僅用於說明。這裡所描述的金額數目以滿足所有先決條件為前提，而有機會賺取的最高收入，並不能預計或擔保的收入。Isagenix不在收入水平方面作出任何擔保。入會已超過180天的聯營商在參與水晶挑戰賽時，將不具有贏取US\$1,000/CA\$1,110的水晶首席總監獎金的資格。對於符合資格的聯營商而言，只有在成為聯營商的60天內達成水晶總監，在成為聯營商的120天內達成水晶執行總監，並在成為聯營商的180天內達成水晶首席總監，您才有資格賺取US\$4,050/CA\$4,494的獎金。

所有顯示金額均為美元/加幣。當地貨幣金額可能會受到Isagenix外匯政策的影響。具體市場金額是依據外匯匯率乘數計算所得。計算您所在市場的等值，只要將所顯示的美元金額乘上該市場相應的外匯乘數。該數值可能會根據公佈的兌換率作每季度調整，並於下一季度生效。

1. 追求明晰

2. 創造活力

3. 提出必要性

4. 提高效率

5. 擴大影響力

6. 展示勇氣

我的計劃

沒有捷徑。沒有藉口。

我的計劃

不要被動地等待機會的到來。創造機遇。

我的目標

制定目標

截止至2019年1月,我希望能實現以下目標:.....

我當前的認可級別:.....

我在2019年1月的認可級別將為:.....

我有.....名親自發展入會的顧問。

到2019年1月,我將有.....名親自發展入會的顧問。

我目前的Isagenix收入為:.....

到2019年1月,我的Isagenix收入將為.....。

我目前有.....名親自註冊的首席總監。

到2019年1月,我將有.....名親自註冊的首席總監。

當我在2019年1月達成我的目標時,我將感到.....,我會用.....來慶祝。

提示:

顧問 0-1名親自註冊的顧問

總監 2-5名親自註冊的顧問

執行總監 6-9名親自註冊的顧問

首席總監 10+ 名親自註冊的顧問

未來的六個月內,您的Isagenix事業將會怎樣改變您的人生?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

為您的成功奠定基礎

我們都想花更多的時間與家人和朋友一起享受我們的「理由」，而不是將寶貴的時間花在我們必須做的事上。很多人利用忙碌生活中的閒暇時間開始兼職從事他們的 Isagenix 業務。

排除干擾/藉口

我將停止...

花過多時間看電視、Facebook等。

我將開始...

整理我的辦公室、多微笑、隨身攜帶Isagenix 產品以便當作樣品送給別人、穿著佩戴Isagenix 裝備等。

我將在每週/每天花 _____ 個小時發展我的業務。

為了達成這些目標，我將每週完成 _____ 次說、分享、做。

範例日+問責

用以下的行事歷幫助您制定計劃，並向您的目標穩步前進。在每日部分安排創收活動，並制定每週的重要目標。為自己負起責任，確保您在每週結束時完成清單上的每一件任務！

創收活動的範例

說 - 透過社交媒體、電話，或是以家庭派對的方式直接面對面分享Isagenix。

分享 - 將人們引導至IsaMovie.com。

做 - 幫助新客戶挑選首個套裝或計劃。

與那些已經瀏覽過IsaMovie.com網站的人分享「您分享，他們分享，重複」計劃。

週一

01

- 上午9點，和Trudy的新會員電話
- 上午11點，與Becca就IsaMovie進行跟進
- 晚7點，在小酌體驗會上與Jake進行「您分享，他們分享，重複」的培訓

02

週二

- 傳給Erika關於「說」的簡訊
- 在Facebook上發進展帖文
- 晚6點，舉辦Facebook派對

當務之急

- 與3個人跟進
- 本週每天都與5個人分享我的經歷。
- 請現有客戶做轉介。
- 從我的chicken list (心悸名單) 上找一個人聯絡！
- 安排小酌體驗會
-

週一	6
7	週二
週三	8
9	週四
週五	10
11	週六
週日	12

週一	13
14	週二
週三	15
16	週四
週五	17
18	週六
週日	19

週一	20
21	週二
週三 · Eid-Al-Adha (宰牲節)	22
23	週四
週五	24
25	週六
週日	26

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一	27
28	週二
週三	29
30	週四
週五	31
1	週六
週日	2

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一 <ul style="list-style-type: none">· Labor Day勞動節(美國/波多黎各)· 勞動節(加拿大)	3
4	週二
週三	5
6	週四
週五	7
8	週六
週日	9

當務之急

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

待做清單

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

備註：

週一	10
· Rosh Hashana (猶太新年)	
11	週二
週三	12
13	週四
週五	14
15	週六
週日	16

當務之急

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

待做清單

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

備註：

週一	17
18	週二
週三 · Yom Kippur (贖罪日)	19
20 · IsaU 芝加哥	週四
週五 · IsaU 芝加哥	21
22 · IsaU 芝加哥	週六
週日	23

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一	24
25	週二
週三	26
27	週四
週五	28
29	週六
週日	30

週一	1
2	週二
週三	3
4	週四
週五	5
6	週六
週日	7

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一	8
<ul style="list-style-type: none">· 感恩節 (加拿大)· 哥倫布紀念日/原住民日 (美國)	
9	週二
週三	10
11	週四
週五	12
<ul style="list-style-type: none">· 行動大學, 華盛頓州, 溫哥華	
13	週六
<ul style="list-style-type: none">· 行動大學, 華盛頓州, 溫哥華	
週日	14
<ul style="list-style-type: none">· 行動大學, 華盛頓州, 溫哥華	

當務之急

待做清單

備註：

週一	15
16	週二
週三	17
18 · IsaU 卡加利	週四
週五 · IsaU 卡加利	19
20 · IsaU 卡加利	週六
週日	21

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一	22
23	週二
週三	24
25 · IsaU 渥太華	週四
週五 · IsaU 渥太華	26
27 · IsaU 渥太華	週六
週日	28

當務之急

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

待做清單

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

備註：

週一	29
30	週二
週三 · 萬聖節	31
1 · 加拿大首席總監峰會	週四
週五 · 加拿大首席總監峰會	2
3 · 加拿大首席總監峰會	週六
週日 · 夏令時結束	4

當務之急

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

待做清單

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

備註：

週一	5
6 · 選舉日 (美國) · Diwali (排燈節)	週二
週三	7
8	週四
週五	9
10	週六
週日 · 老兵節 (美國) · 榮軍紀念日 (加拿大)	11

週一	12
<ul style="list-style-type: none">· 老兵節/榮軍紀念日· 為D2D比賽累積點數的最後一週	
13	週二
週三	14
15	週四
週五	16
17	週六
週日	18

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一	19
20	週二
週三	21
22 · 感恩節(美國)	週四
週五	23
24	週六
週日	25

當務之急

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

待做清單

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

備註：

週一	26
27	週二
週三	28
29 · 加拿大頂尖精英	週四
週五 · 加拿大頂尖精英	30
1 · 加拿大頂尖精英	週六
週日 · 加拿大頂尖精英 · 光明節第一天	2

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一	3
4	週二
週三	5
6	週四
週五	7
8	週六
週日	9

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一	10
· 光明節最後一天	
11	週二
週三	12
13	週四
週五	14
15	週六
週日	16

當務之急

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

待做清單

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

備註：

週一	17
18	週二
週三	19
20	週四
週五	21
22	週六
週日	23

當務之急

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

待做清單

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

備註：

週一	24
· 聖誕節前夕	
25	週二
· 聖誕節	
週三	26
· 節禮日 · 寬扎節第一天	
27	週四
週五	28
29	週六
週日	30

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一 · 新年前夕	31
1 · 新年 · 寬扎節最後一天	週二
週三	2
3	週四
週五	4
5	週六
週日	6

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一	7
8	週二
週三 · Isagenix 2019年度新年啟動	9
10 · Isagenix 2019年度新年啟動	週四
週五 · Isagenix 2019年度新年啟動	11
12 · Isagenix 2019年度新年啟動	週六
週日	13

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一	14
15	週二
週三	16
17	週四
週五	18
19	週六
週日	20

週一	21
22	週二
週三	23
24	週四
週五	25
26	週六
週日	27

週一	28
29	週二
週三	30
	週四
週五	1
2	週六
週日	3

當務之急

-
-
-
-
-
-

待做清單

-
-
-
-
-
-

備註：

週一	4
	週二
週三	6
	週四
週五	
9	週六
週日	

「無論您邁出的第一步有多小，這一步都應該指向有意義的方向。」

- Brendon Burchard

參考文獻和資源

我們是健康的引領者。

我們是創業的專家。

我們重創新、講誠信。

培訓電話和網站指南

祝您踏上成功之階梯

IsagenixStepUpZoom.com

週一晚8點和9點，東部時間

晚8點，東部時間：晉升至顧問 - 聯營商爭取晉升到顧問的培訓

晚9點，東部時間：晉升到總監 - 顧問爭取晉升到總監的培訓

週二晚8點和9點，東部時間

晚8點東部時間：晉升到執行總監 - 總監爭取晉升到執行總監的培訓

晚9點東部時間：晉升到首席總監 - 執行總監爭取晉升到首席總監的培訓

體驗 Isagenix

週三晚8點，東部時間

IsagenixZoom.com

晉升到2星級別

週四晚8點，東部時間

IsagenixStepUpZoom.com

有關最新的電話時間表，請訪問IsaFYI.com/Calls。

網站

- **IsagenixBusiness.com**
這裡有您創業所需的工具、培訓及資源。
- **IsaMovie.com**
向您的潛在客戶介紹有關Isagenix的所有內容。
- **IsagenixPodcast.com**
前沿的Isagenix創業家以及健康教練為您提供成功的啟示。
- **IsaProduct.com**
獲得全方位的產品培訓。
- **IsagenixHealth.net**
獲得寶貴的健康養生資訊，並了解與我們產品相關的科學研究。
- **ISAGENIX商務Facebook社團**
(Facebook.com/groups/Isagenix.business/) 從我們及您的聯營商同僚那裡了解創業新聞和建議。
- **IsagenixCompliance.com**
檢視政策及程序、工具，以及資源。
- **IsaSalesTools.com**
購買並下載創業工具。
- **STARTYourLife.com**
向18-35歲的人士介紹Isagenix的START願景。
- **IsaFYI.com**
瀏覽這個為參與Isagenix生活方式的人們傳遞訊息、提供娛樂及鼓勵的博客。
- **IsagenixGear.com**
購買最新的Isagenix服裝及配飾。
- **HealthyMindAndBody.com**
加入這項問責計劃，鞏固您的信念並達到您的願望。
- **IsaBodyChallenge.com**
註冊這個為期16週的蛻變挑戰。
- **Teamlagenix.com**
認識我們最傑出的專業運動員和競技者。

找到您的「理由」

現在是澄清您的「理由」的時候了。一個經過深思熟慮的理由能幫助您突破意想不到的障礙，並協助您妥善安排時間、集中您的精力並發揮您的才華。回答以下問題，以澄清您當下為何要採取行動。

1. 什麼樣的改變能讓您在生活中感到真正的滿足？

2. 如果您能改善您的生活/生活方式，您需要些什麼？那會是一種什麼樣的生活？

3. 什麼讓您感到興奮？您對什麼有熱情？

4. 如果您可以設計自己的生活，它會是什麼樣子？那樣的生活有什麼感覺？

5. 如果您有一切必要的手段，您會在哪些方面發揮最大的影響力？（家庭、健康、收入等。）

建立聯繫：走向成功的藍圖 (F.O.R.M.ULA)

如果您想要更好的答案，您需要提出更好的問題。在您推薦Isagenix的解決方案之前，您需要了解您所面臨的問題。

F.O.R.M. 代表家庭、職業、娛樂和動力。這個用於引導話題的模式對於正在努力提高聯絡及溝通技巧的人來說很有幫助。通過以下四點來引導對話，以便了解對方的需求。隨後，您可以利用這些資訊來幫助您的潛在客戶找到最適合他們的Isagenix解決方案。

當您詢問F.O.R.M.問題時，請在心裡記下有關於對方的資訊，並開始考慮最適合他們的Isagenix解決方案。

他們是否對運動、跑馬拉松等活動充滿熱情呢？Isagenix的活力表現產品會非常適合他們。他們是否正在試圖減重？若是的話，他們可能會對30天計劃感興趣。請記住，F.O.R.M.旨在幫助您更好地了解您的潛在客戶，建立信任和連接，以便您能夠分享您的Isagenix經歷。

「我們必須先搞清楚他們到底想不想解決他們的問題 - 他們是否想減重、改善他們的財務問題等等。當我們看到人們的生活現狀時，展示產品會更傾向於解決個人問題，而不只是推銷。」 - Michael S. Clouse

幾個F.O.R.M.範例問題

家庭

- 您來自哪裡？
- 您曾經在哪裡上學？
- 您有幾個小孩？
- 您結婚了嗎？
- 這是您的姐妹/兄弟/媽媽/爸爸/配偶嗎？

工作

- 您做什麼工作？
- 您在那里工作多久了？
- 您喜歡自己的工作嗎？
- 您上學時的專業是什麼？

娛樂

- 您喜歡什麼娛樂活動？
- 您最喜歡去哪裡度假？
- 您希望能去哪裡度假？
- 您有什麼興趣愛好？

動力

- 如果您無所不能，您會做什麼？
- 除了工作，哪些事情對您來說很重要？
- 什麼讓您最開心？
- 您希望擁有更靈活的時間安排嗎？
- 我的熱情在於_____。您的熱情是什麼？

M 代表動力

「我的問題會圍繞著那些能激動人們的微小細節」，Angelike Norrie說。「例如，如果他們想減重，我會問他們想要減掉多少，然後問『為什麼想要減這個數量呢，它的重要性或意義何在？您的體重曾經是這個數字嗎？您那時的感覺如何？您那時的生活有什麼不同？』然後我藉此發揮。按照一定的順序提問，然後深入探究。」

与您的故事建立聯繫

分享您的個人經歷可能是推廣Isagenix業務最有效的方式之一。我們很高興您對Isagenix感到如此興奮和激動，但我們希望確保您以合乎標準、準確的方式來分享您成功的故事。

始終確保您的故事：

- 是準確真實的。
- 提供合理的期望。
- 決不建議Isagenix的產品可以治療、治癒或預防任何疾病。
- 決不承諾、暗示或保證任何財務或實體上的成效。

無論是在書面、口頭及書寫的報告、社交媒體，還是其他網路形式，甚至在平時的聊天當中，都請您隨時遵循這些原則。要創建您的 30 秒故事，請回答以下的問題：

1. 您的背景：
我的工作、我的健康、我的家庭……

2. 您曾經對哪些方面不滿意？
我不喜歡……

3. 您（有關Isagenix）的解決方案是什麼？
我找到一個Isagenix的解決方案……

4. 您現在對未來有何展望？
我現在感到/相信/是...

與您的故事建立聯繫

查看您在上一頁回答的問題。現在，將上述答案歸納成一個30秒長的故事，準確（但簡潔）地描述您迄今為止在Isagenix的經歷。

以下是一個合規的故事範例，幫助您了解如何將這些答案貫穿在一起：

「除了照顧小孩以外，我還有一份全職工作。並且我已經穿不進任何孕前的衣服了。我感到很受挫。我總是感到疲倦，覺得自己跟不上生活的節拍。當我遇到我的朋友薩莉時，我找到了一個解決方案。她精力充沛，神采奕奕，我也想變成那個樣子。我使用這些產品已近一年，很難想像生活中沒有它們的日子。我現在感覺比我的小孩還有活力，而且穿進了高中時的牛仔褲！我第一次擁有這麼好的感覺！我相信每個人都應該擁有一個能讓他們隨心所欲的身體。」

在此寫下您的30秒故事：

您滿意嗎？想不想做些改動呢？在此寫出您的終稿：

建立「您認識哪些人？」清單

您認識的人比您想象的要多。因此，讓我們來考慮一下「您認識哪些人？」清單。

這個清單應該不斷擴大。把它作為一個能喚起您記憶的提醒。當您的潛在客戶人數不多時，您可以再次查看這個清單。

基於屬性的記憶提醒

您認識的人中有誰：

- 注重健康。
- 總是感到疲倦。
- 是一名競技運動員。
- 經常去健身房。
- 非常忙。
- 全職太太(丈夫)。
- 精通雙語。
- 有創業精神。
- 積極外向。
- 是一名業務擁有者。
- 環球旅行家。

基於位置的記憶提醒

您認識的人中有誰來自：

- 工作。
- 您去的髮廊。
- 您的醫生診所。
- 您的牙醫診所。
- 您的脊骨神經醫師/按摩師/理療師診所。
- 您的房地產經紀人辦公室。
- 您的汽車經銷商或修理鋪。
- 您的乾洗店。
- 您的美甲師或水療技師。
- 您的獸醫診所。
- 您的保險代理人辦公室。
- 您的健身房。
- 您小孩的學校或活動。

我認識哪些人？

當您查看記憶提醒清單時，請寫下您認識的人名。當您用「說、分享、做」的計劃向他們介紹Isagenix之後，請在「說、分享、做」一欄下打勾。若他們沒有在與您初次聯絡以後入會，請您安排一個日期與他們跟進。您永遠不知道別人會在什麼時候意識到他們需要您擁有的東西！

姓名	說， 分享， 做	跟進日期
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	
	<input type="checkbox"/>	

「財富屬於懂得跟進的人。」

這到底是什麼意思呢？

一個人在決定嘗試一種產品或服務之前可能需要您跟他進行多達12次的跟進。而且有些人可能永遠也下不了這個決心。請保持耐心和尊重的態度。跟進可以讓您與對方建立融洽的關係和相互的信任。若有的人還不想談論Isagenix，或是還不願起步，沒有關係。您可以將他們的名字保留在您的清單中，保持聯繫。等時機成熟時再為他們提供Isagenix的解決方案。

跟進的一部分就是要克服障礙。

有時候，反對意見只是為了掩蓋某種顧慮或擔憂。例如，當有人說他們沒有足夠的錢訂購產品時，他們實際上可能是擔心還不知道產品是否有效就下訂單。請務必記住：您不必按照字面含義來應對每個反對意見。請繼續提問，直到發現他們真正擔心的事情，這樣您才更有可能找到適合他們的解決方案。這就好比是在剝洋蔥 - 您問的問題越多，您就越有可能發現他們真正的反對意見，並因此更有可能解決問題。*

克服障礙

當您在分享Isagenix時，您可能會接受提問和反對意見。一種非常有效的應對方法是聆聽，並顯示出您對他們的理解。嘗試使用「您的感受、我曾經的想法、我發現」的方法。例如，您可以說：

「我理解您的感受。我也曾經對一次購買30天的食物感到猶豫，但開始使用這套計劃之後，我意識到我在那個月裡其實節省了開支。因為比起使用Isagenix之前的日子，我在外吃飯的次數減少了很多。」



提示： 您需要其他關於克服障礙的幫助嗎？前往IsagenixBusiness.com和IsagenixPodcast.com，接受來自於我們頂尖領袖的培訓，向他們學習如何克服最常見的障礙。或在IsaSalesTools.com網站檢視《克服障礙》一書。

*如果有人之前曾經要求您不要與他們聯絡，或者一位潛在客戶要求您不要與他聯絡，請尊重他們的意願。

新會員核對清單

姓名 _____ 電話號碼 _____

訂單日期 _____ 訂購套裝 _____

註冊參與自動發貨計劃 自動發貨開始日期 _____

安排歡迎電話 日期: _____ 時間: _____

傳送歡迎電郵 (務必包括所有Isagenix及您團隊網站的連結)

範例

「歡迎, (姓名)!我很高興將在(日期)(時間)與您通話。我希望能與您的合作中幫助您達成您的目標。」

邀請他們前往您/您團隊的任何一個社交媒體網頁

指導他們到訪 WelcomeToIsagenix.com

幫助他們熟悉並了解 IsaMovie.com

幫助他們熟悉並了解 IsaProduct.com

請他們註冊參與IsaBody 修身挑戰賽 (IsaBodyChallenge.com)

拍下他們的IsaBody 修身挑戰賽的「賽前」照片,並記下自己的尺寸

幫助他們設立 IsaLife™應用程式 (從 Google Play 或 App Store 下載)

逐步輔導他們建立自己的個人產品計劃

幫助他們堅持參與「健康身心」計劃 (HealthyMindandBody.com)

產品目標:

體重管理 當下體重 _____ 目標 _____

能量

活力表現

抗衰老

您實現這個目標的主要動力何在?

實現該目標以後,您的生活會有什麼樣的改變?您的感覺又會是怎樣?

Isagenix目標:

客戶 (僅為產品使用者)

業餘分享者 (您想賺取產品介紹獎勵或佣金嗎?)

創業者 (以聯營商的身份賺取佣金)

收入目標: \$ _____ /月

客戶 - 您想不想知道如何透過與別人分享Isagenix產品來賺取收入呢?

業餘分享者/創業者 - 審閱在IsagenixBusiness.com網站上的Isagenix 薪酬計劃

新會員核對清單

業餘分享者/創業者

資格問題

在註冊過程中，您將詢問他們是否有興趣了解如何透過與他人分享Isagenix產品來賺取收入。告訴您的新會員您將詢問他們一些額外問題(見下)，以便幫助他們建立一個良好的開端。在提問過程中，請深入探討每個問題，從而更了解他們本人、目標，以及他們希望改變生活的理由。

1. 您目前從事哪種職業？您喜歡自己的工作嗎？
2. 若您可以自己設計，您的理想生活會是什麼？
3. 您覺得要有多少錢才能讓您过上這種理想生活？
4. 您每週能投入多少時間去完成目標？
5. 若用1-10分來評分，您達成目標的決心有多堅定？
6. 我希望能幫助您達成您的目標；而最好的起步方式就是採取迅速、有針對性的行動。您能寫下10個您認為可能有興趣與您在這項業務上合作的人名，並在明天交給我嗎？考慮那些急切地希望實現理想，或是對自己的健康或財務狀況不滿意的人 - 那些執著追求夢想的人！

與您的新會員一起建立一個他們認為可能會有興趣與他們就此業務合作的10人名單。

讓我們一道努力

前10個人

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 6. _____ |
| 2. _____ | 7. _____ |
| 3. _____ | 8. _____ |
| 4. _____ | 9. _____ |
| 5. _____ | 10. _____ |

是什麼吸引您來到直銷/推薦營銷行業？
您在直銷/推薦營銷行業認識什麼人？

.....
.....

您認識哪些居住在國外的人？

.....
.....

您在以下時限的財務目標是什麼：

- 30天後 _____
- 60天後 _____
- 90天後 _____

您認為您在創業過程中最大的障礙會是什麼？

.....
.....

列出您在日常生活中與他人交往的幾個地點(健身房、購物中心、社交場合、工作地點等)

.....
.....

在業務發展中不斷學習

承諾參加的4大核心活動：

- 新年啟動(日期) _____
- 全球慶典(日期) _____
- 其他：_____ (日期) _____
- IsaU(日期) _____
- 行動大學(日期) _____

我將在以下日期完成IsaLife成功計劃的培訓：(日期)

.....

ISABODY 修身挑戰賽

完成挑戰賽的步驟



1 「賽前」照片：

最後一次審視原來的自己

拍下四張您站立時的全身照(至少一張應帶有開始日期的證明)。在您開始日期的兩週內上傳。

2 「賽後」照片：

展現全新的自己

拍下四張您站立時的全身照(至少一張應帶有結束日期的證明)。在您結束日期的兩週內上傳。

3 勵志短文：

告訴我們您的歷程

寫一篇250-500字的短文，分享您的IsaBody修身挑戰賽體驗。與您的「賽後」照片一併提交您的短文。

4 500 BV：

使用產品

您必須在為期16週的挑戰賽期間購買並使用不少於500 BV的Isagenix產品。

5 維持期：

照片及體重

若您在您的評審階段截止日期前的3週或更早的時間完成了挑戰賽，您必須提交四張最終的「維持期」全身照片(至少一張帶有日期證明)。

Helen Costa-Giles

2017年度ISABODY 修身挑戰賽北美大獎得主

為您和您的事業參加ISABODY修身挑戰賽

重要事宜

您知道嗎？

IsaBody修身挑戰賽不僅能改變您的身體與健康；它還可以幫助您轉變您的事業。幫助您的團隊註冊參與IsaBody修身挑戰賽可以提高團隊保留率，提升訂單量及循環數，並將產品用戶培養成為創業者！

80%

在所有加入了Isagenix後90天以內即註冊參加，並隨後完成了挑戰賽的會員中，80%的人在一年後仍然在Isagenix的組織中。

227 BV



對於完成IsaBody修身挑戰賽的人而言，其平均營業額為227 BV，這幾乎是一個活躍會員平均營業額的兩倍。



「我相信，我的事業之所以能夠穩步快速地發展，是因為IsaBody修身挑戰賽。IsaBody修身挑戰賽讓我跟我太太能夠講述一個故事，並透過社交媒體吸引別人也加入我們的征途。堅持不懈是一個重要環節。」

— JESSE JOHNSON, 2015年度
ISABODY修身挑戰賽
北美決賽入圍，
2星金環，
水晶首席總監



「我們相信，每個人都本能地需要支持，而這正是IsaBody修身挑戰賽社群所提供的。通過鼓勵我們的客戶參與IsaBody修身挑戰賽，我們在長期保留率方面看到了明顯的提高，以及更徹底、更長久的健康、心裡及心態轉變。透過我們本人的IsaBody修身挑戰賽經歷，我們得以與更多人建立聯繫。透過在社交媒體上堅持不懈的努力，我們的人脈網絡注意到了我們在這種生活方式中取得的成功，許多人也都希望成為這其中的一員。成功是有感染力的！」

— DANIEL PARTEN, 2016年度
ISABODY修身挑戰賽北
美決賽亞軍，3星金環，
水晶首席總監



「我註冊新隊員時總是讓他們構想一個理想的生活與健康願景。我鼓勵他們透過IsaBody修身挑戰賽來實現這個願景。我知道，在我的指導及IsaBody社群的支持下，這16週將延伸到下一個16週，甚至更多。挑戰賽在很大程度上推動了我的Isagenix事業，人們在感到自我滿意的時候更有可能繼續他們的Isagenix旅程。」

— ALVIE SHEPHERD, 2016年度
IsaBody修身挑戰賽
北美大獎得主，
4星金環，3星水晶首席總監*



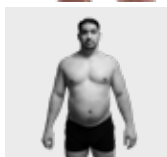
「我們的Isagenix事業是這個家庭的一顆福星。我藉此能在家裡陪伴小孩，並同時賺取一份家庭收入。幫助其他媽媽和家庭變得更健康，幫助建立他們自己的事業，還可以因此獲得每週收入，真是再好不過！」

— RACHEL KREBS, 2017年度
IsaBody修身挑戰賽北美
決賽入圍
水晶總監*

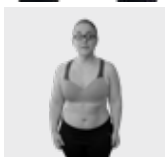
*會階狀態更新至 2018年3月7日。

此處提到的減重、強化肌肉、生活方式及其他結果是一些Isagenix客戶卓越的個人體驗，不應被視為一般或普遍情況。結果會因每個人的努力程度、身體機能、飲食習慣、時間、鍛練情況，以及包括遺傳及生理狀況在內的其他因素而有所不同。

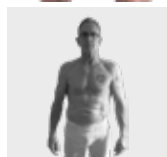
根據Isagenix薪酬計劃賺取收入的水平取決於多個因素，其中包括獨立聯營商的業務、社交及銷售技巧、個人意願與活動、可投入的時間與財力，以及是否有較大的家人、朋友及商務聯絡網。Isagenix不能也不會對收入水平方面作出任何擔保。即使是投入了大量時間、精力及個人資源的聯營商也未必會有顯著的業績。若需了解平均收入，請參看IsagenixEarnings.com。



ISAAC MEDINA



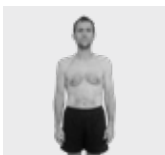
MELISSA STOKES



RICK MAXWELL



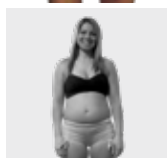
TARA MCGINTY



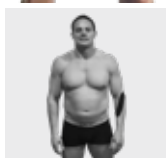
HANS HYMANS

ISABODY™
2018年度決賽入圍者

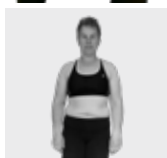
此處提到的減重、強化肌肉、生活方式及其他結果是一些Isagenix客戶卓越的個人體驗，不應被視為一般或普遍情況。結果會因每個人的努力程度、身體機能、飲食習慣、時間、鍛煉情況，以及包括遺傳及生理狀況在內的其他因素而有所不同。若您目前正處於懷孕或哺乳期間、患有糖尿病、正在服藥、有醫療疾病，或正在開始一個減重計劃，請在使用Isagenix產品、改變飲食習慣，或在考慮減重前諮詢您的醫師。



AMBER MCKENZIE



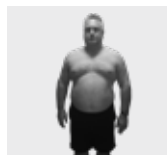
BRANDON BULLERT



RICK MAXWELL



JULIE MARCHAK



MARK OSTROWSKI

此處提到的減重、強化肌肉、生活方式及其他結果是一些Isagenix客戶卓越的個人體驗，不應被視為一般或普遍情況。結果會因每個人的努力程度、身體機能、飲食習慣、時間、鍛練情況，以及包括遺傳及生理狀況在內的其他因素而有所不同。若您目前正處於懷孕或哺乳期、患有糖尿病、正在服藥、有醫療疾病，或正在開始一個減重計劃，請在使用Isagenix產品、改變飲食習慣，或在考慮減重前諮詢您的醫師。

表揚提示

當您的隊員達成他們的目標時，您將如何慶祝？
例如：賀卡、鮮花、晚餐、表揚電話、社交媒體貼文等。



提示：透過IsaPulse™以簡單有效的方式支持並表揚您的團隊。您的隊員每達成一個新的級別，請立刻發簡訊或Facebook 訊息祝賀他們。

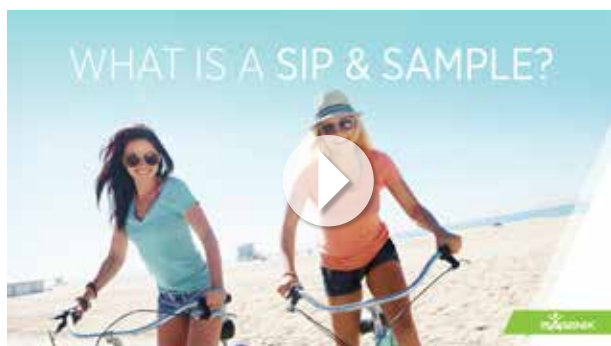
在 IsaPulse.com 中下載IsaPulse應用程式。

如何舉辦小酌體驗會

以下是用來安排和舉辦成功的小酌體驗會的四個步驟！

第1步：在IsaFYI.com/Calls觀看培訓影片。

- 如何安排小酌體驗會



- 如何舉辦小酌體驗會



步驟2：找人幫您主持小酌體驗會！

第3步：在您的個人發展中心內的「培訓中心」查看參考資源及社交媒體照片。

第4步：用主題標籤#IsagenixSipAndSample及#Isagenix在社交媒體上分享照片和現場產品見證。

科學與自然。返璞歸真。

若需透過Isagenix分享Essence的提示，請到訪IsagenixBusiness.com，點選「工具」找到Essential Oils (精油) 工具包。



來自合規團隊的重要資訊

我們很高興您想對Isagenix，以及我們改變人生的產品及商機進行更深入的了解！

在您參與Isagenix的期間，您可能聽到不同的產品見證，以及人們講述或提起一些非同尋常的產品體驗、減重效果，及獨立聯營商的收入所得。雖然我們樂於慶祝並認可每個人的成功及結果，不論其種類或高下，但與此同時，我們不希望您和其他人對成功懷有不現實的期望。我們也希望能夠為您提供準確的資訊，以便您在使用這些產品以及利用我們的收入機會時能做出明智的選擇。

下述資訊旨在澄清並規範產品及收入的聲明，我們建議您仔細閱讀並熟悉其內容。我們也鼓勵您檢視並熟悉包括在本工作簿中，以及在IsagenixEarnings.com網站上提供的《關於Isagenix會員資格的重要事實》。如果您有任何問題，請電郵 Compliance@IsagenixCorp.com或撥打877-877-8111與Isagenix的合規團隊聯絡。

商機及收入聲明

Isagenix提供的高級薪酬計劃旨在獎勵聯營商銷售產品。雖然有些聯營商獲得了豐厚的收入，大部分加入Isagenix的人只是使用我們的產品，而不從中賺取任何收入。每當您聽到有關商機或獨立聯營商的收入時，請記住以下幾點：

- 本次活動中所講述的Isagenix獨立聯營商所達到的收入水平遠遠超過所有聯營商在同期內的平均收入水平，因此不應被視為一般或平均情況。我們與您分享的成功故事，包括對豐厚收入的表揚、能夠辭去一份工作的能力、或是對改善後的生活方式的描述，都僅僅是為了展示人們在把握Isagenix的商機時可能達成的目標，但這些結果並非典型，我們也無法保證您的結果會與之相同。收入受很多因素的影響，包括獨立聯營商的業務及銷售能力、個人意願與活躍程度、投入的時間，以及他/她的影響範圍。Isagenix不能在收入水平方面作出任何擔保。即使是投入了大量時間與精力的聯營商也未必會有顯著的業績。
- Isagenix 百萬美元戶是指從入會以來，Isagenix已累計向其支付了一百萬美元以上獎金的獨立聯營商。
- 所有顯示的收入都係總額，且未扣除在追求商機過程中的各項商業費用。商業費用之間的差異很大。
- 若要了解平均收入，請參閱本工作簿中《關於Isagenix會員資格的重要事實》。您也可以到IsagenixEarnings.com網站上找到同樣資訊。

產品及減重效果聲明

Isagenix提供的創新性產品旨在幫助其客戶達到並保持營養方面的目標：減重、強化肌肉、改善健康，提升活力等。每當您聽到有關產品或減重效果方面的聲明時，都請記得：

- 美國食品藥品監督管理局尚未對該產品聲明進行評估。Isagenix產品不可用於診斷、治療、治癒或預防任何疾病。任何與此相反的聲明都未經Isagenix批准。
- 減重及其他產品見證僅反應Isagenix客戶的個人體驗，而並非您可能達到的一般效果。成效會因個人努力程度、身體機制、飲食習慣、時間長短以及鍛鍊情況而有所不同。
- 伊利諾大學芝加哥分校的研究人員在2012年的一項實驗中顯示，測試者在使用Isagenix計劃的30天後平均減重9磅，其中包括平均2磅的內臟脂肪。比起採用傳統飲食方式的測試者而言，他們在堅持計劃以及取得每週持續的減重結果上都表現得更好。
- 若您目前正處於懷孕或哺乳期、患有糖尿病、服用藥物、有醫療狀況，或正在開始一個體重管理計劃，請在使用Isagenix產品或改變任何其他飲食習慣前諮詢您的醫師。若有不良事件請立即停止使用。

誠信正直源於心，
始於行

關於ISAGENIX會員資格的重要事實

<p>會員資格類型</p>	<p>ISAGENIX有兩種會員類型：(1) 客戶，和(2) 聯營商：</p> <ul style="list-style-type: none"> 客戶及優選客戶可在為自己或家人購買產品時享受優惠價格，但不可轉售Isagenix產品、參加Isagenix團隊薪酬計劃或其他商業促銷活動。 聯營商可在為自己或家人購買產品時享受優惠價格；他們也有機會透過向零售客戶出售Isagenix產品，或是在他們親自發展入會的會員（包括客戶及聯營商）訂購產品時賺取收入。 <p>大部分Isagenix會員入會的主要目的是為了在購買Isagenix產品時享受優惠。因此，在2017年，全美約80%的Isagenix會員並沒有從Isagenix賺取任何收入。</p>
<p>客戶的福利</p>	<p>客戶獲益於我們遵循嚴格品質標準、以科學為依據的產品。</p> <p>客戶可有如下選擇：</p> <ul style="list-style-type: none"> 基本會員：快捷、簡便、免費註冊，在Isagenix產品價格上享受優惠。 優選會員：快捷、簡便的註冊，\$39的會員年費（如選擇加入自動發貨計劃，年費為\$29）為您帶來更多Isagenix產品的優惠。 自動發貨計劃：這項自選計劃為您提供更多的便利，以及參加Customer Loyalty Rewards（客戶忠誠獎勵）的機會。 <p>客戶不可參加薪酬計劃。</p> <p>客戶可在頭兩年中的任何時間將其身份從客戶轉換成聯營商。</p>
<p>聯營商的福利</p>	<p>聯營商除了享受客戶擁有的福利以外，還有機會參加 ISAGENIX 薪酬計劃及其他促銷活動。賺取收入的機會：</p> <ul style="list-style-type: none"> 毋須在購買存貨、銷售工具或其他材料上大量投資。您也可以自行設定工作時間及地點。 有可能為您帶來回報。但就像其他任何有價值的創業活動一樣，收入結果取決於多種因素，包括您的技巧、精力、時間、所處之地的人口分佈，甚至運氣。 並不能幫您一夜致富，或是保證為您帶來成功。建立任何長久的事業都絕非易事，相對而言，取得成功績效的人仍屬少數。
<p>聯營商如何賺取收入？</p>	<p>聯營商可以透過不同的方式賺取收入：</p> <ul style="list-style-type: none"> 零售利潤（來自於親自出售給零售客戶）。 零售直銷利潤（來自於獲批網站上的網路銷售）。 產品介紹獎金（基於出售給新會員符合資格的产品訂單）。 團隊獎金，又被稱為循環（基於向客戶及其他聯營商的循環式銷售）。 首席總監團隊配對獎金（詳見Isagenix薪酬計劃）。 特殊獎勵與其他促銷活動（包括級別晉升獎金）。 <p>聯營商不能僅憑招募或介紹新會員入會而賺取收入。</p> <p>更多詳情，請參看Isagenix薪酬計劃。</p>
<p>在合理的情況下，聯營商可以賺到多少收入？</p>	<p>2017年，約78,000名美國聯營商（約占美國會員的20%）獲得了薪酬。在這些聯營商當中（不包括任何零售利潤）：</p> <ul style="list-style-type: none"> 50%的人（約39,000人）的收入超過\$337，另一半人的收入低於這個金額。（前50%中位數 = \$985；前50%平均值 = \$6,237） 10%的人（約7,800人）的收入超過\$3,094。（前10%的中位數 = \$7,446；前10%的平均值 = \$27,163） 1%的人（約780人）的收入超過\$40,323。（前1%的中位數 = \$84,804；前1%的平均值 = \$184,725） <p>截止至2017年12月31日，全球已有254位 Isagenix 百萬美元元戶（自加入 Isagenix 起，累積總收入超過一百萬美元以上的聯營商，這其中180位百萬美元元戶是美國聯營商）。這些美國百萬美元元戶平均以Isagenix聯營商的身份工作了約6年後成為 Isagenix 百萬美元元戶，其中最長的花了超過15年的時間。</p> <p>顯示的收入都係總額，且不包括在追求商機過程中的各項商業費用。聯營商有責任支付自己的商業費用，這些費用因人而異，且差別很大。</p>
<p>什麼是回購政策？</p>	<p>除了向所有聯營商和客戶提供的產品滿意保證之外，對於決定註銷Isagenix帳戶的聯營商，Isagenix可回購該聯營商在之前12個月內購買的所有可銷售的產品庫存。更多資訊，請參看Isagenix的《退貨及退款政策》，以及《Isagenix回購政策》。</p>

*這些數字反映了美國的數額。請到訪IsagenixEarnings.com了解更多資訊。

備註

夢想。信念。實現。

我的備註

追求目標和熱情的人

聯絡人

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

聯絡人

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

聯絡人

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

姓名 電話

電子郵件.....

備註

.....

索引

• IsaLife成功計劃是什麼？	2
• 說,分享,做	3
• 您分享,他們分享,重複範例文字	10
• 新會員核對清單	12
• 晉升至水晶首席總監的藍圖	14
• 提升表現的習慣	15
• 我的目標	19
• 我的計劃	22
• 培訓電話和網站指南	78
• 找到您的「理由」	79
• F.O.R.M.	80
• 創建您的故事	81
• 「您認識哪些人？」清單	83
• 跟進和克服障礙	86
• 建立聯繫	87
• 新會員核對清單	88
• IsaBody 修身挑戰賽	90
• 轉變快照	92
• 表揚提示	94
• 如何舉辦小酌體驗會	95
• Essence by Isagenix 精油	96
• 合規資訊	97
• Isagenix會員身份	98
• 備註	101
• 聯絡人	108



© 2018 Isagenix. 版權所有。

18-JB042-A_NA · 07.11.18