

# HOW TO HOST A LAUNCH PARTY

## PREPARATION

- Create an invitation.
- Follow up with a phone call.
- Send a reminder (via email, text message, etc.) two days before.
- Choose who from your team will deliver the product and business stories, and coach them using the 'Develop Your Story' template for content and compliance\*.
- Choose a video that suits your audience (i.e. 'Today is the Day' or 'The IsaBody Challenge - Transform Your Body. Transform Your Lifestyle').
- Collect or print handouts and display materials (i.e. 'Develop Your Story' and 'Who Do You Know?' list).
- Have your product display ready.

## SET UP

- Create an atmosphere with lighting, music, flowers, etc.
- Set up a Premium Pack or a 30-Day System product display.
- Place catalogues and brochures on a table.
- Prepare samples (IsaLean™ Shake, IsaDelight™ and e-Shot™).
- Make sure you have water and glasses on hand. Make up AMPED™ Hydrate or Nourish For Life™.
- Determine who is going to serve the snacks and drinks and who is going to share and explain the 'Who Do You Know?' list.
- Do a test run of the videos to make sure they work.

## WELCOME

- Focus on the new people. Spread out Associates to make connections, and make people feel welcome.
- Play music.
- Keep conversations casual.
- Don't get into specifics of the presentation; your Launch Party is about building excitement!
- Give out product samples.

## LAUNCH PARTY

- Welcome everyone and thank them for coming. Share your story about why you joined and your experience on the products (two minutes or less).\*
- Ask your guests why they're attending. For example...
  - *Who is here because you are looking to lose a few pounds?*
  - *Who is here because you're interested in earning extra income?*
  - *Who is here for something else?*
- Choose Associates to share at least one product and one business story. (Preferably a mix of Weight Management and Energy & Performance stories).
- Play the most appropriate video.
- Recap; e.g. "What I love about that video is..." (one minute).
- Explain the Premium Pack or 30-Day System display. Make sure you keep it simple. People want to know how they're going to incorporate Isagenix into their current lifestyle (four minutes or less).
- Pass out 'Indication of Interest' forms and say...
  - *Right now you may be feeling one of two ways...*
  - **One:** *You like what you see and enjoy the taste of the products.*
  - **Two:** *You like the products and you want to find an opportunity to help you pay for them.*
  - *I'm going to invite everyone to taste the products and hear about how they can get paid for sharing Isagenix products with others.*

## GET PAID FOR SHARING ISAGENIX PRODUCTS WITH OTHERS:

- Share your business story and/or a story of someone who is getting their products paid for as a result of Isagenix earnings.
- Pass out copies of the next page.
- Ask them to fill out their 'Who Do You Know?' list.
- Play 'You Share, They Share, Repeat' video.
- Explain how using their 'Who Do You Know?' list and 'You Share, They Share, Repeat' model can help them when they are sharing Isagenix products with others.
- Invite the audience to ask questions.
- If someone has a question and you do not know the answer, do a 3-Way Call with one of the leaders on your team. Ensure your team leaders know in advance that you are doing a Launch Party and that you may be contacting them via phone for assistance.

## CLOSE

- Thank everyone for attending.
- Point out people in the room who can answer their questions, and talk about how to get started.
- Have one person to help fill out 'Indication of Interest' forms and another available to answer product questions.

## HOW TO FOLLOW UP WITH THOSE WHO DIDN'T ATTEND

- Call them back and share a highlight from the Launch Party.
- Set up a one-to-one, share your story and show them how they can share Isagenix with others.

## NOTES:

- Keep the presentation to 45 minutes.
- Always start on time.
- This is about NEW people, not existing.
- Adapt to your group of guests.

\* All stories should be compliant. Reference [IsagenixCompliance.com](http://IsagenixCompliance.com) for tips on sharing your story compliantly.



# NEXT STEPS PLAN

## 1. SET THE DATE

Launch Party Date \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ (7-10 days from now)

## 2. CALL YOUR 'WHO DO YOU KNOW?' LIST AND SAY THIS...

*"Hello, \_\_\_\_\_. It's \_\_\_\_\_."*

*"I don't know where I caught you in your day, but I thought of you because you're (Insert description from the 'Who Do You Know?' list). "Can you do me a favour? Can you go online to Isagenix.com? Once there, please click on the dropdown menu in the top right-hand corner, and select 'Videos' in the 'Resources' column. There, you will find the 'Today is the Day' video, which is definitely worth a watch if you have a few minutes."*

Once they are on the correct page, say: *"I want to give you a taste of a project I'm involved in. Will you watch the 'Today is the Day' video, and let me know if you have any interest in learning more?"* Let them answer.

*"Great! When is a good time for me to call you back?"* Arrange a time, then confirm and say your goodbyes:

*"Thank you for your time. Speak to you soon."*

## 3. INVITE THEM TO A LAUNCH PARTY

Once your potential Customer has watched 'Today is the Day,' call them back on the date and time that you set up.

Say, *"What did you like best about the video?"* Let them respond.

*"Since you liked the video, I wanted to see if you were available on (insert date and time) to talk more about the Isagenix opportunity."* Let them respond.

*"I'm having a few people over for a Launch Party."* Alternatively, you may want to agree with a fellow Associate that you will bring people to their Launch Party. In this case you can say: *"I am going to a friend's house to have a Launch Party and would love for you to join me. I can pick you up."*

If they accept your invitation, respond with *"That's great news! I will email you an invite."* Invite as many people as you can. Around 10-20 percent of your contacts will be able to attend.

## 4. FOLLOW UP

Follow up with your guests 24-48 hours before the Launch Party. *"I'm looking forward to seeing you on (insert date/time). It's going to be a lot of fun."* You can also send them an electronic reminder.

## 5. TIME TO PARTY!

Host your Launch Party as per the directions, and have a good time with your guests.

# HOE JE EEN INTRODUCTIEFEEST ORGANISEERT

## VOORBEREIDING

- Maak een uitnodiging.
- Volg die op met een telefoontje.
- Stuur twee dagen van tevoren een herinnering (via e-mail, sms enz.).
- Bepaal wie in je team de verhalen over de producten en het bedrijf zal vertellen. Coach hen met behulp van de sjabloon 'Ontwikkel je verhaal' om ervoor te zorgen dat ze de juiste inhoud gebruiken en de voorschriften naleven\*.
- Kies een video die geschikt is voor je publiek (bijv. 'Today is the Day' of 'De IsaBody Challenge: Transformeer je lichaam. Transformeer je levensstijl').
- Verzamel of print hand-outs en displaymateriaal (bijv. 'Ontwikkel je verhaal' en de lijst 'Wie ken je?').
- Bereid je productdisplay voor.

## INRICHTING

- Schep een goede sfeer met verlichting, muziek, bloemen enz.
- Maak een productdisplay met een Premium Pakket of een 30-daags systeem.
- Plaats catalogi en brochures op een tafel.
- Bereid monsters voor (IsaLean™ Shake, IsaDelight™ en e-Shot™).
- Zorg dat je water en glazen bij de hand hebt. Bereid AMPED™ Hydrate of Nourish For Life™ voor.
- Bepaal wie de snacks en drankjes zal serveren en wie uitleg over de lijst 'Wie ken je?' gaat geven.
- Test de video's om te controleren dat ze werken.

## WELKOM

- Concentreer je op de nieuwe gasten. Vraag Associates zich onder de gasten te begeven om contacten te leggen en mensen zich welkom te laten voelen.
- Speel muziek.
- Houd de gesprekken informeel.
- Ga niet in op de specifieke elementen van de presentatie; je introductiefeest is bedoeld om enthousiasme op te bouwen, dus houd het spannend!
- Deel productmonsters uit.

## INTRODUCTIEFEEST

- Heet iedereen welkom en bedank je gasten dat ze zijn gekomen. Vertel waarom jij deelneemt en deel jouw ervaring met de producten (twee minuten of minder)\*.
- Vraag de gasten waarom zij hier zijn. Bijvoorbeeld...
  - *Wie is er hier om een paar kilo af te vallen?*
  - *Wie is er hier omdat je graag wat extra wilt verdienen?*
  - *Wie is er hier voor iets anders?*
- Kies een paar Associates om ten minste één productverhaal en één bedrijfsverhaal te vertellen. (Bij voorkeur een combinatie van verhalen over systemen voor gewichtsbeheersing en systemen voor Energie & Prestatie).
- Speel de meest relevante video af.
- Vat samen, bijv. "Wat ik zo mooi vind aan deze video is..." (één minuut).
- Geef uitleg over het display met het Premium Pakket of het 30-daagse systeem. Zorg dat je het eenvoudig houdt. Mensen willen weten hoe ze Isagenix in hun huidige levensstijl kunnen inpassen (vier minuten of minder).
- Deel belangstellingsformulieren uit en zeg...
  - *Op dit moment ervaar je waarschijnlijk een van de volgende twee gevoelens...*
  - **Een:** *Wat je ziet spreekt je aan en je vindt de producten lekker.*
  - **Twee:** *De producten spreken je aan en je zoekt een kans om je te helpen daarvoor te betalen.*
  - *Ik nodig iedereen nu uit om de producten te proeven en te luisteren naar uitleg over hoe je daarvoor kunt betalen door anderen over Isagenix-producten te vertellen.*

## VERTEL ANDEREN OVER ISAGENIX-PRODUCTEN EN WORD BETAALD:

- Vertel je bedrijfsverhaal en/of een verhaal over iemand die zijn producten uit zijn Isagenix-inkomsten betaalt.
- Deel kopieën van de volgende pagina uit.
- Vraag je gasten om de lijst 'Wie ken je?' in te vullen.
- Speel de video 'You Share, They Share, Repeat' af.
- Leg uit hoe de lijst 'Wie ken je?' en het model 'You Share, They Share, Repeat' je gasten kunnen helpen wanneer ze anderen over Isagenix-producten vertellen.
- Nodig je publiek uit om vragen te stellen.
- Als iemand een vraag heeft en je daar geen antwoord op hebt, voer dan een driegesprek met een van je teamleiders. Zorg dat je teamleiders van tevoren weten dat je een introductiefeest houdt en dat je hen kunt opbellen als je hulp nodig hebt.

## AFSLUITEN

- Bedank je gasten voor hun deelname.
- Wijs hen op mensen in de kamer die hun vragen kunnen beantwoorden en leg uit hoe ze aan de slag kunnen gaan.
- Vraag één persoon om je te helpen productgebruikers met behulp van de belangstellingsformulieren te registreren, en zorg dat iemand anders klaar staat om vragen te beantwoorden.

## HOE PERSONEN DIE NIET KWAMEN OPDAGEN NADERHAND TE BENADEREN

- Bel ze terug en vertel ze over een van de hoogtepunten van het introductiefeest.
- Organiseer een persoonlijke ontmoeting, vertel je verhaal en laat hen zien hoe ze anderen over Isagenix kunnen vertellen.

## OPMERKINGEN:

- Beperk de lengte van de presentatie tot 45 minuten.
- Zorg dat je altijd op tijd begint.
- Dit gaat over NIEUWE mensen, niet over bestaande leden.
- Pas je aan je gastengroep aan.

\* Alle verhalen moeten aan de voorschriften voldoen. Raadpleeg [IsagenixCompliance.com](http://IsagenixCompliance.com) voor tips over manieren om verhalen op de juiste manier te vertellen.

# VERTEL ANDEREN OVER ISAGENIX-PRODUCTEN EN **WORD BETAALD:**

We hebben beproefde methoden ontwikkeld die je kunnen helpen om je favoriete producten reeds betaald te ontvangen. Vul de lijst 'Wie ken je?' in en voer die namen in het model 'You Share, They Share, Repeat' in. Wanneer je klaar bent, kijk je op de volgende pagina om te zien wat je volgende stappen zijn.

## ONDERSTEUNINGSTEAM

Naam .....

Tel.nr.....

## INFORMATIE

Follow-upstelsysteem voor Isagenix-product: [Isagenix.com](http://Isagenix.com)

Isagenix - Zakelijk trainingssysteem: [IsagenixBusiness.com](http://IsagenixBusiness.com)



Volg Isagenix op Facebook

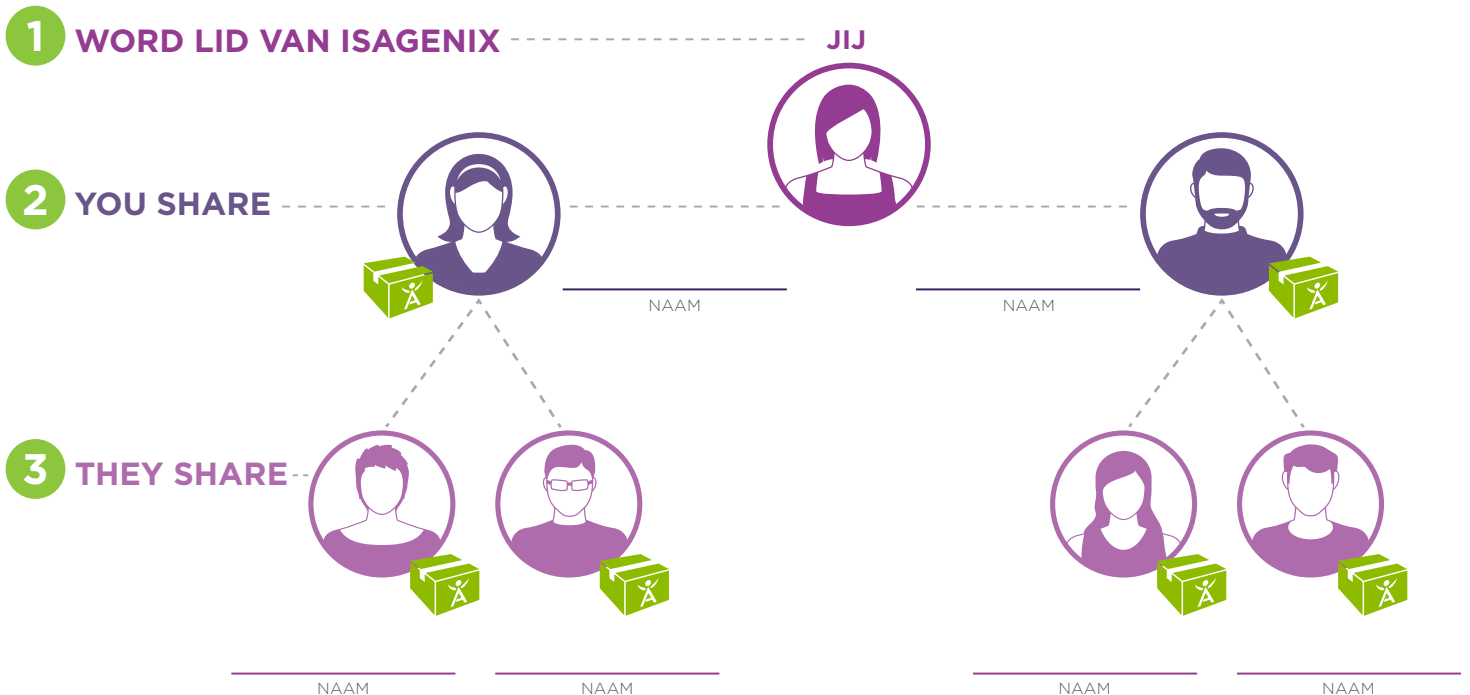
## DE LIJST 'WIE KEN JE?'

Noem in de komende twee minuten een paar mensen die kunnen profiteren van Isagenix-producten en die...

Beschrijving	Namen	Beschrijving	Namen
Familie van je zijn		Niet blij met hun baan zijn	
Goede vrienden van je zijn		Gezonde eters zijn	
Atletisch zijn		Willen afvallen	
Professionals zijn		Positief/blij zijn	



Kies in de bovenstaande lijst twee mensen die de producten misschien willen proberen en voer hun naam hieronder in.



Kijk op [IsagenixBusiness.com](http://IsagenixBusiness.com) voor meer informatie.



# PLAN VOOR DE VOLGENDE STAPPEN

## 1. BEPAAL DE DATUM

Datum van introductiefeest \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ (over 7-10 dagen)

## 2. BEL DE PERSONEN IN JE LIJST 'WIE KEN JE?' EN ZEG HET VOLGENDE

"Hallo, \_\_\_\_\_. Met \_\_\_\_\_."

*"Ik weet niet waar je op dit moment mee bezig bent, maar ik moest aan jou denken vanwege je (voeg de beschrijving van de lijst 'Wie ken je?' in). "Kun je me een plezier doen? Wil je even online naar [Isagenix.com](http://Isagenix.com) gaan? Klik daar op het keuzemenu in de rechterbovenhoek en selecteer 'Videos' in de kolom 'Resources'. Daar vind je de video 'Today is the Day', die beslist het kijken waard is als je een paar minuten de tijd hebt."*

Wanneer ze op de juiste pagina zijn beland, zeg je: *"Ik wil je graag wat meer vertellen over een project waarbij ik ben betrokken. Wil je de video 'Today is the Day' bekijken en mij laten weten of je geïnteresseerd bent in meer informatie daarover?" Laat de ander antwoorden.*

*"Geweldig! Wanneer kan ik je het beste terugbellen?" Spreek een tijd af, bevestig en neem afscheid:*

*"Bedankt voor je tijd. Tot snel."*

## 3. NODIG HEM OF HAAR OP EEN INTRODUCTIEFEEST UIT

Wanneer je potentiële klant 'Today is the Day' heeft bekeken, bel je op de afgesproken datum en tijd terug.

Zeg: *"Wat sprak je het meeste aan in de video?"* Laat de ander antwoorden.

*"Aangezien de video je aansprak, zou ik de Isagenix-mogelijkheden op (datum en tijd invoegen) graag in meer detail met je bespreken. Schikt je dat?"* Laat de ander antwoorden.

*"Ik heb een paar mensen uitgenodigd voor een introductiefeest." Of misschien heb je met een mede-Associate afgesproken dat je nieuwe kandidaten op zijn of haar introductiefeest zult uitnodigen. In dat geval zeg je: "Ik heb uitnodigingen voor een introductiefeest bij een vriend(in) van mij en ik zou het heel leuk vinden als we samen konden gaan. Ik kom je wel ophalen."*

Als je kennis de uitnodiging aanneemt, antwoord je met *"Fantastisch! Ik zal je een uitnodiging e-mailen."* Nodig zo veel mogelijk mensen uit. Ongeveer 10-20 procent van je contacten zal de uitnodiging aannemen.

## 4. FOLLOW-UP

Neem 24-48 uur voor het introductiefeest contact op met je gasten. *"Ik kijk ernaar uit om je op (datum/tijd invoegen) te zien. Het wordt heel gezellig."* Je kunt ze ook een elektronische herinnering sturen.

## 5. TIJD OM TE FEESTEN!

Organiseer je feest volgens de instructies en maak het gezellig voor je gasten. Veel plezier!

# COMMENT ORGANISER UNE SOIRÉE DE LANCEMENT

## PRÉPARATION

- Créez une invitation.
- Relancez par téléphone.
- Envoyez un rappel (par e-mail, SMS, etc.) deux jours avant.
- Choisissez qui dans votre équipe remettra le produit et fera le récit des témoignages, et formez ces personnes en utilisant le modèle « Préparez votre histoire » pour en vérifier le contenu et la conformité\*.
- Choisissez une vidéo qui convient à votre public (c.-à-d. « C'est le grand jour » ou « Le défi IsaBody - Transformez votre corps. Transformez votre style de vie »).
- Rassemblez ou imprimez des documents et du matériel d'affichage (c.-à-d. « Préparez votre histoire » et la liste Qui connaissez-vous ?).
- Votre présentoir de produits doit être prêt.

## INSTALLATION

- Créez une atmosphère avec éclairage, musique, fleurs, etc.
- Installez un pack Premium ou un portant de produit pour 30 jours.
- Placez des catalogues et des brochures sur une table.
- Préparez des échantillons (IsaLean™ Shake, IsaDelight™ et e-Shot™).
- Assurez-vous d'avoir de l'eau et des verres à portée de main. Préparez AMPED™ Hydrate ou Nourish For Life™.
- Déterminez qui va servir les collations et les boissons et qui va partager et expliquer la liste « Qui connaissez-vous ? »
- Faites un test avec les vidéos pour vous assurer qu'elles fonctionnent.

## ACCUEIL

- Concentrez-vous sur les nouveaux arrivés. Répartissez les Associés pour créer des liens et faites en sorte que les gens se sentent les bienvenus.
- Mettez de la musique.
- Faites en sorte que les conversations soient décontractées.
- N'entrez pas dans les détails de la présentation ; votre soirée de lancement doit susciter l'enthousiasme !
- Donnez des échantillons de produits.

## SOIRÉE DE LANCEMENT

- Bienvenue à tous et merci d'être venus. Partagez votre histoire sur les raisons de votre adhésion et votre expérience des produits (deux minutes ou moins).
- Demandez à vos invités pourquoi ils sont là. Par exemple...
  - *Qui est ici parce qu'il cherche à perdre quelques kilos ?*
  - *Qui est ici parce qu'il souhaite se faire des revenus supplémentaires ?*
  - *Qui est là pour d'autres raisons ?*
- Choisissez des Associés pour partager au moins un produit et une histoire de vente. (De préférence un ensemble d'histoires de gestion du poids, d'énergie et de performance).
- Mettez la vidéo la plus appropriée.
- Faites un résumé ; par exemple. « Ce que j'aime dans cette vidéo c'est... » (une minute).
- Expliquez le pack Premium Pack ou le système de 30 jours. Expliquez de façon simple. Les gens veulent savoir comment ils vont intégrer Isagenix dans leur mode de vie actuel (quatre minutes ou moins).
- Distribuez les formulaires « Précision d'intérêt et dites... »
  - *« De deux choses l'une... »*
  - **Un :** *Vous aimez ce que vous voyez et appréciez le goût des produits.*
  - **Deux :** *Vous aimez les produits et vous voulez trouver le moyen de vous les offrir.*
  - *Je vais inviter tout le monde à goûter les produits et écouter comment ils pensent pouvoir être payés pour partager les produits Isagenix avec d'autres.*

## SOYEZ RÉMUNÉRÉS POUR PARTAGER LES PRODUITS ISAGENIX AVEC D'AUTRES :

- Partagez votre histoire d'entreprise et/ou le récit de quelqu'un qui peut se permettre d'acheter ces produits avec ses revenus Isagenix.
- Distribuez des copies de la page suivante.
- Demandez-leur de remplir leur liste « Qui connaissez-vous ? »
- Passez la vidéo « Vous partagez. Ils partagent. Encore une fois. »
- Expliquez comment le fait d'utiliser leur liste « Qui connaissez-vous ? » et le modèle « Vous partagez. Ils partagent. Encore une fois » peuvent les aider lorsqu'ils partagent des produits Isagenix avec d'autres.
- Invitez le public à poser des questions.
- Si quelqu'un a une question et que vous ne connaissez pas la réponse, faites un appel à trois avec l'un des leaders de votre équipe. Assurez-vous que vos leaders d'équipe savent à l'avance que vous organisez une soirée de lancement et que vous pouvez les contacter par téléphone pour obtenir de l'aide.

## CONCLUSION

- Merci à tous d'être venus.
- Montrez aux personnes présentes dans la salle qui peut répondre à leurs questions et discutez de la façon dont elles peuvent commencer.
- Demandez à une personne d'aider à remplir les formulaires de précision d'intérêt et à une autre de répondre aux questions sur les produits.

## COMMENT ASSURER UN SUIVI AVEC CEUX QUI N'ONT PAS PARTICIPÉ

- Rappelez-les et partagez un moment fort de la soirée de lancement.
- Prenez rendez-vous, partagez votre histoire et montrez-leur comment ils peuvent partager Isagenix avec d'autres.

## REMARQUES :

- Ne dépassez pas 45 minutes de présentation.
- Commencez toujours à l'heure.
- Il s'agit de NOUVELLES personnes, pas de contacts existants.
- Adaptez-vous à votre groupe d'invités.

\*Tous les récits doivent être conformes. Référez-vous au site [IsagenixCompliance.com](http://IsagenixCompliance.com) pour trouver des conseils sur la façon de partager son histoire de façon authentique.

# SOYEZ RÉMUNÉRÉS POUR PARTAGER DES PRODUITS ISAGENIX AVEC D'AUTRES

Nous avons développé des méthodes qui ont fait leurs preuves pour vous permettre de vous offrir vos produits préférés. Remplissez la liste « Qui connaissez-vous ? » et entrez ces noms dans le formulaire « Vous partagez, Ils partagent, Encore une fois. » Lorsque vous avez terminé, tournez la page et passez aux étapes suivantes.

## ÉQUIPE DE SOUTIEN

Nom .....

N° de téléphone .....

## INFORMATIONS

Système de suivi des produits Isagenix : [Isagenix.com](http://Isagenix.com)

Formation commerciale Isagenix : [IsagenixBusiness.com](http://IsagenixBusiness.com)



Retrouvez-nous sur Facebook

## « QUI CONNAISSEZ-VOUS ? » LISTE

Au cours des deux prochaines minutes, nommez des personnes qui bénéficieraient des produits Isagenix qui sont...

Description	Noms	Description	Noms
Connaissances	.....	Mécontents dans leur travail	.....
Amis proches	.....	Personnes qui se nourrissent sainement	.....
Sportifs	.....	Personnes qui cherchent à perdre du poids	.....
Professionnels	.....	Personnes positives/heureuses	.....



**YOU SHARE  
THEY SHARE  
REPEAT**

Sélectionnez deux personnes dans la liste ci-dessus qui souhaitent essayer les produits et insérez leur nom ci-dessous.

### 1 REJOINDRE ISAGENIX

VOUS



### 2 VOUS PARTAGEZ

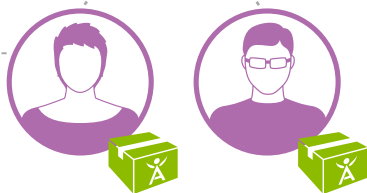


NOM



NOM

### 3 ILS PARTAGENT



NOM

NOM



NOM

NOM

Consultez le site [IsagenixBusiness.com](http://IsagenixBusiness.com) pour en savoir plus.

**ISAGENIX**



# ÉTAPES SUIVANTES PLAN

## 1. DÉFINIR LA DATE

Date de lancement \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_ (dans 7-10 jours)

## 2. APPELEZ LES PERSONNES DE VOTRE LISTE « QUI CONNAISSEZ-VOUS ? » ET DITES CECI...

« Bonjour, \_\_\_\_\_. C'est \_\_\_\_\_ à l'appareil. »

« J'espère que je ne te/vous dérange pas. En fait j'ai pensé à toi/vous parce que tu es/vous êtes (Insérez la description de la liste « Personne que vous connaissez ». Peux-tu/Pouvez-vous me rendre un service et aller en ligne sur le site [Isagenix.com](http://Isagenix.com) ? Une fois que cette personne est sur la bonne page, dites : « Peux-tu/Pouvez-vous cliquer sur le menu déroulant dans le coin en haut à droite et sélectionner « Vidéos » dans la colonne « Ressources ». Tu y trouveras / Vous y trouverez la vidéo « C'est le grand jour », à ne pas manquer si tu as/vous avez quelques minutes. »

Une fois que la personne se trouve sur la bonne page, dites : « Je veux te/vous donner un avant-goût d'un projet dans lequel je suis impliqué(e). Je te/vous laisse regarder la vidéo « C'est le grand jour » et fais/faites-moi savoir si tu souhaites / vous souhaitez en savoir plus. D'accord ? » Laissez la personne répondre.

« Génial ! Quand peut-on se rappeler ? » Arrangez un moment, puis confirmez et dites au revoir à la personne :

« Merci de m'avoir écouté(e). On en reparle bientôt. »

## 3. INVITEZ CETTE PERSONNE À UNE FÊTE DE LANCEMENT

Une fois que votre client potentiel a regardé la vidéo « C'est le grand jour », rappelez-le à la date et à l'heure que vous avez définies.

Dites : « Qu'as-tu / Qu'avez-vous préféré dans la vidéo ? » Laissez la personne répondre.

« Puisque tu as/vous avez aimé la vidéo, je voulais voir si tu étais / vous étiez disponible le (insérez la date et l'heure) pour en savoir plus sur l'opportunité [Isagenix](http://Isagenix.com). » Laissez la personne répondre.

« Je vais avoir quelques personnes pour une soirée de lancement. » Vous pouvez aussi vous mettre d'accord avec un collègue Associé pour amener des gens à leur soirée de lancement. Dans ce cas, vous pouvez dire : « Je vais chez un ami pour une soirée de lancement et je serais ravi(e) que tu puisses / vous puissiez nous y retrouver. Je peux passer te/vous prendre. »

Si la personne accepte votre invitation, répondez « C'est une excellente nouvelle ! Je t'envierai / vous envierai une invitation par mail. » Invitez autant de personnes que possible. Environ 10 à 20 % de vos contacts pourront y assister.

## 4. SUIVI

Faites le suivi auprès de vos invités 24-48 heures avant la soirée de lancement. « J'ai hâte de te/vous voir (insérez la date et l'heure). Ça va être très sympa. » Vous pouvez également leur envoyer un rappel électronique.

## 5. L'HEURE DE FAIRE LA FÊTE !

Organisez votre soirée de lancement selon les instructions et passez un bon moment avec vos invités.

# CÓMO CELEBRAR UNA FIESTA DE LANZAMIENTO

## PREPARACIÓN

- Crea una invitación.
- Confirma su recepción con una llamada telefónica.
- Envía un recordatorio (por e-mail, mensaje de texto, etc.) dos días antes.
- Elige quiénes de tu equipo explicarán su experiencia con el producto y el negocio, y fórmale utilizando la plantilla "Desarrolla tu historia" para que se ajusten a las directrices de contenido y cumplimiento\*.
- Escoge un vídeo que encaje con tu público (esto es, "Hoy es el día" o "The IsaBody Challenge: Transforma tu cuerpo. Transforma tu estilo de vida").
- Consigue o imprime folletos o material visual (esto es, plantilla "Desarrolla tu historia" y lista "¿A quién conoces?").
- Ten listo tu expositor de productos.

## ORGANIZACIÓN

- Crea ambiente con luces, música, flores, etc.
- Dispón un expositor de productos Pack Premium o Plan 30 días.
- Coloca los catálogos y folletos sobre una mesa.
- Prepara muestras (IsaLean™ Shake, IsaDelight™ e e-Shot™).
- Asegúrate de tener vasos y agua a mano. Prepara AMPED™ Hydrate o Nourish For Life™.
- Decide quién va a servir los snacks y las bebidas y quién va a compartir y explicar la lista "¿A quién conoces?".
- Comprueba que los vídeos funcionen.

## BIENVENIDA

- Céntrate en las personas nuevas. Distribuye a los Asociados para que hagan contactos y haz que la gente se sienta bien recibida.
- Pon música.
- Mantén conversaciones informales.
- No entres en los detalles de la presentación; itu Fiesta de lanzamiento consiste en crear expectación!
- Reparte muestras de productos.

## FIESTA DE LANZAMIENTO

- Da la bienvenida a todos y dales las gracias por asistir. Comparte tu historia sobre por qué te uniste y tu experiencia con los productos (dos minutos o menos).\*
- Pregunta al público el motivo de su asistencia. Por ejemplo...
  - *¿Quién está aquí porque quiere perder unos kilos?*
  - *¿Quién está aquí porque desea obtener ingresos extra?*
  - *¿Quién está aquí por otro motivo?*
- Escoge a Asociados para que compartan su experiencia con los productos y el negocio.
- (Preferiblemente una mezcla de historias sobre Control de peso y Energía y rendimiento).
- Reproduce el vídeo más adecuado.
- Haz un resumen; p. ej. "Lo que me encanta de este vídeo es que..." (un minuto).
- Explica el expositor de Pack Premium o Plan 30 días. Asegúrate de simplificar. La gente quiere saber cómo pueden incorporar Isagenix en su estilo de vida habitual (cuatro minutos o menos).
- Reparte los formularios "Indicación de interés" y di...
  - *Ahora mismo podéis pensar dos cosas...*
  - **Una:** *Os gusta lo que veis y os encanta el sabor de los productos.*
  - **Dos:** *Os gustan los productos y queréis encontrar una oportunidad que os ayude a pagarlos.*
  - *Os invito a todos a probar los productos y a descubrir cómo podéis conseguir que os los paguen compartiendo productos Isagenix con otras personas.*

## GANAR DINERO POR COMPARTIR PRODUCTOS ISAGENIX CON OTRAS PERSONAS:

- Comparte tu experiencia con el negocio y/o la de alguien que esté pagando sus productos gracias a las ganancias obtenidas con Isagenix.
- Reparte copias de la página siguiente.
- Pídeles que rellenen la lista "¿A quién conoces?".
- Reproduce el vídeo "You Share, They Share, Repeat".
- Explícales por qué la lista "¿A quién conoces?" y el modelo "You Share, They Share, Repeat" pueden ayudarles cuando compartan productos Isagenix con otras personas.
- Invítalos a que te hagan preguntas.
- Si alguien tiene una pregunta a la que no sepas responder, haz una llamada a tres a uno de los líderes de tu equipo. Asegúrate de que los líderes de tu equipo sepan con antelación que vas a celebrar una Fiesta de lanzamiento y que puede que les llames por teléfono para pedirles ayuda.

## FINAL

- Da las gracias a todos por asistir.
- Señala aquellas personas en la sala que puedan responder a cualquier duda que tengan y explícales cómo pueden comenzar.
- Designa una persona para que les ayude a rellenar el formulario de "Indicación de interés" y otra para responder preguntas sobre los productos.

## CÓMO REALIZAR UN SEGUIMIENTO DE QUIENES NO ASISTIERON

- Vuelve a llamarles y explícales lo más destacado de la Fiesta de lanzamiento.
- Programa una reunión privada, comparte tu historia y enséñales cómo pueden compartir Isagenix con otras personas.

## NOTAS:

- Haz que la presentación dure 45 minutos aproximadamente.
- Empieza siempre a la hora programada.
- Este es un evento para personas NUEVAS, no para las ya existentes.
- Adáptate a tu grupo de invitados.

\* Todas las historias deben ajustarse a las directrices. Visita [IsagenixCompliance.com](http://IsagenixCompliance.com) para obtener información sobre cómo compartir una historia conforme con las directrices.

# GANA DINERO POR COMPARTIR PRODUCTOS ISAGENIX CON OTRAS PERSONAS

Hemos desarrollado métodos probados que pueden ayudarte a conseguir que te paguen tus productos favoritos. Rellena la lista "¿A quién conoces?" y luego introduce nombres en el diagrama "You Share, They Share, Repeat". Cuando hayas terminado, ve a la página siguiente para conocer los próximos pasos.

## EQUIPO DE SOPORTE

Nombre .....

N.º de teléfono .....

## INFORMACIÓN

Sistema de seguimiento de productos Isagenix:  
Isagenix.com

Formación sobre el negocio Isagenix: IsagenixBusiness.com



Sigue a Isagenix en Facebook

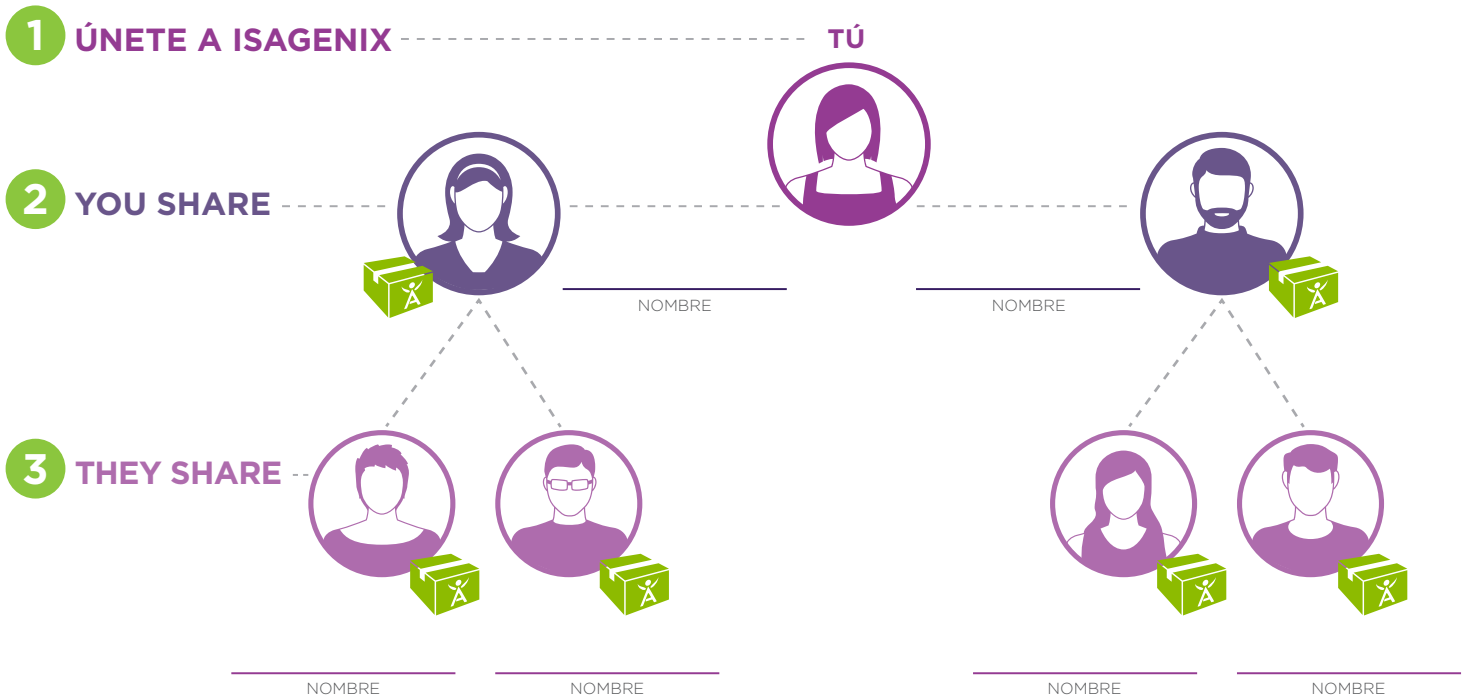
## LISTA "¿A QUIÉN CONOCES?"

En dos minutos, escribe el nombre de alguien que se beneficiaría de los productos Isagenix y que sea/esté...

Descripción	Nombre	Descripción	Nombre
Familiar tuyo	.....	Insatisfecho/a con su trabajo	.....
Amigo/a cercano/a	.....	Preocupado/a por lo que come	.....
Atlético/a	.....	Deseando perder peso	.....
Profesional	.....	Positivo/a o feliz	.....



Elige a dos personas de la lista anterior que puedan estar dispuestas a probar los productos e introduce sus nombres a continuación.



Visita [IsagenixBusiness.com](http://IsagenixBusiness.com) para obtener más información.



# PLAN PARA PRÓXIMOS PASOS

## 1. FIJA LA FECHA

Fecha de la Fiesta de lanzamiento \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ (7-10 días a partir de hoy)

## 2. LLAMA A LAS PERSONAS DE TU LISTA "¿A QUIÉN CONOCES?" Y DILES...

"Hola, \_\_\_\_\_. Soy \_\_\_\_\_."

*"No sé si te pilla en un buen momento, pero he pensado en ti porque eres (insertar la descripción de la lista "¿A quién conoces?"). ¿Puedes hacerme un favor? ¿Puedes conectarte y visitar Isagenix.com? Una vez allí, por favor, haz clic en el menú desplegable situado en la esquina superior derecha y selecciona "Vídeos" en la columna "Recursos". Allí encontrarás el vídeo "Hoy es el día", el cual sin duda merece la pena que veas si tienes unos minutos".*

Cuando estén en la página correcta, diles: *"Quiero que conozcas un proyecto en el que estoy participando. ¿Puedes ver el vídeo "Hoy es el día" y decirme si te interesa obtener más información?"* Deja que contesten.

*"¡Perfecto! ¿Cuándo te va bien que te vuelva a llamar?"* Propón una fecha y hora, confirma que le vaya bien y despídete:

*"Gracias por tu tiempo. Hablamos pronto".*

## 3. INVÍTALES A UNA FIESTA DE LANZAMIENTO

Cuando tu cliente potencial haya visto "Hoy es el día", vuelve a llamarle en la fecha y hora acordadas.

Dile: *"¿Qué es lo que más te gustó del vídeo?"* Deja que responda.

*"Como el vídeo te gustó, me gustaría saber si estarías disponible el (insertar una fecha y hora) para hablar más sobre la oportunidad de Isagenix".* Deja que responda.

*"Voy a celebrar una Fiesta de lanzamiento para unas cuantas personas".* Otra opción es acordar con otro Asociado que llevarás gente a su Fiesta de lanzamiento. En ese caso, puedes decir: *"Voy a casa de un amigo porque celebra una Fiesta de lanzamiento y me encantaría que me acompañaras. Puedo recogerte".*

Si acepta tu invitación, responde con un *"¡Estupendo! Te enviaré por e-mail una invitación".* Invita a tantas personas como puedas. Podrán asistir aproximadamente un 10-20% de tus contactos.

## 4. SEGUIMIENTO

Realiza un seguimiento de tus invitados 24-48 horas antes de la Fiesta de lanzamiento. *"Estoy deseando verte el (insertar fecha/hora). Será muy divertido".* También puedes enviarles un recordatorio electrónico.

## 5. ¡HORA DE LA FIESTA!

Celebra tu Fiesta de lanzamiento según lo indicado en las instrucciones, y diviértete con tus invitados.