

Cómo Contar la Historia de un Producto

La historia de tu experiencia hacia la salud es tu herramienta de negocio más poderosa. No hay nada como descubrir un producto que te hace sentir increíble y que ACTIVA tu cuerpo. Naturalmente, querrás compartirlo con todos. Pero antes de hacerlo, asegúrate de transmitir tu entusiasmo de manera positiva. Evita mencionar enfermedades específicas, afecciones médicas o síntomas. De esta forma, no solo cumplirás con las normas, sino que también te asegurarás de que nadie se sienta excluido por temas con los que no pueda identificarse. Lo mejor de los productos LifeVantage es que ofrecen muchos beneficios para la salud y el bienestar general, ¡y todos pueden disfrutarlos! Así que, ¿por qué limitar tus conversaciones a uno solo? Comparte el amor y difunde la salud activada por todas partes.

UTILIZA EL MODELO QUE APARECE A CONTINUACIÓN PARA INSPIRARTE EN CÓMO CONTAR TU PROPIA HISTORIA

1. ¿Qué producto(s) quiero destacar?
SUGERENCIA: Habla de los productos que has probado personalmente y comparte lo que más te gustan de ellos.
2. Describe cómo te sientes hoy, sin mencionar enfermedades, afecciones o síntomas. CONSEJO: Enfócate en cómo te sientes ahora, en lugar de lo que ya has superado. Consulta el documento de cumplimiento «Qué hacer y qué no hacer para activar tu bienestar» para obtener más información.
3. Utiliza la sección de beneficios en la página de la tienda LifeVantage del producto. CONSEJO: Comparte las afirmaciones aprobadas para tu mercado específico. Esta es una excelente manera de resaltar beneficios adicionales del producto que pueden atraer a un público más amplio. ¡No dudes en copiar y pegar los beneficios en tus redes sociales tal como están redactados en la página web!
4. Utiliza fotos del antes y el después para compartir tus resultados. SUGERENCIA: No olvides incluir los descargos de responsabilidad correspondientes. Cuando publiques historias de éxito relacionadas con la pérdida de peso, añade la cláusula de exención: «Los resultados pueden variar. La pérdida de peso típica usando este producto en un programa de control de peso de 12 semanas es de 1-2 libras por semana.» Para las fotos de antes y después de LifeVantage, incluye el descargo de responsabilidad: «Los resultados individuales pueden variar.»

AQUÍ TIENES UN EJEMPLO DE CÓMO ENTELAZAR LA INFORMACIÓN EN TU HISTORIA, MANTENIENDO UN TONO AMIGABLE E INFORMAL

Ejemplo

Desde que empecé a tomar [el colágeno líquido **TrueScience®**], ¡no puedo creer la diferencia en cómo me siento y el (**brillo**) que tengo cada día! Mi (**piel se ve más suave**) y he notado que tengo (**un tono de piel más uniforme**) sin (**tantas líneas finas ni arrugas**). También me encanta que pueda (**proteger mi piel contra los daños del estrés oxidativo**). ¿Quién no quiere sentirse [más joven, hidratada y luminosa]?

Ahora ya tienes lista esta sugerencia y sabes cómo compartir tu historia con confianza y en conformidad. ¡es hora del último paso: difundir la palabra! Comparte tu increíble camino para que otros puedan ver cómo estos productos pueden beneficiarlos también, al mismo tiempo que te ayudan a desarrollar tu negocio.

Recuerda que tu equipo de cumplimiento siempre está aquí para ayudarte. Si tienes alguna pregunta o necesitas orientación, no dudes en ponerte en contacto con compliance@lifevantage.com.



¡feliz de compartir!

*Estas declaraciones no han sido evaluadas por la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA). Estos productos no están destinados a diagnosticar, tratar, curar o prevenir ninguna enfermedad. Las declaraciones del ejemplo solo están aprobadas en EE. UU. Consulta las declaraciones aprobadas en el sitio web de cada mercado. El contenido de "Cómo contar la historia de tu producto" tiene como objetivo proporcionar información general y no debe considerarse como asesoramiento legal ni como opiniones. Para cuestiones legales y publicitarias específicas, te recomendamos que te pongas en contacto con un abogado.

