

# Construir com a LifeVantage num Novo Mercado

COMO SE PREPARAR PARA UM LANÇAMENTO BEM SUCEDIDO

## Compreenda o Mercado e a Cultura



### PESQUISA

Familiarize-se com a cultura local, a economia e os hábitos dos consumidores. Compreenda o que leva as pessoas a investir em produtos de saúde e bem-estar.



### LÍNGUA

Embora muitas pessoas falem inglês, ainda é importante considerar como se comunicar com potenciais Clientes e Consultores em outras línguas que possam ser predominantes na região. Utilize materiais, traduções ou até mesmo membros da equipa que possam ajudar a preencher quaisquer lacunas linguísticas.



### REDE

Comece a construir relações entrando em contacto com qualquer pessoa que conheça no mercado, mesmo que ela não faça parte da sua rede LifeVantage. As ligações pessoais dão-lhe uma vantagem.



### PLANTE AS SEMENTES

Comece a partilhar o seu entusiasmo com a expansão da LifeVantage. Informe os seus potenciais clientes sobre o lançamento que está para acontecer e que está pronto para ajudá-los desde o início.



### ONLINE E REDES SOCIAIS

Use plataformas sociais para envolver um público mais amplo. Crie publicações, vídeos e atualizações que criem expectativa para o lançamento.



### WEBINARS E REUNIÕES PRÉ-LANÇAMENTO

Organize sessões online para apresentar os produtos LifeVantage e a oportunidade de negócio com o Plano de Remuneração Evolve. Ofereça prévias do que eles podem esperar quando o mercado abrir.



### CRIE UMA LISTA

Identifique potenciais consultores que possam estar interessados em se juntar à sua equipa. Entre em contacto com antecedência para que eles estejam prontos para agir assim que o mercado for lançado.



### PROMOVA OS BENEFÍCIOS

Destaque as vantagens de entrar cedo, como oportunidades exclusivas de liderança e a capacidade de ajudar a moldar o mercado.



### OFEREÇA APOIO

Demonstre o seu compromisso com o sucesso dos novos membros da equipa, fornecendo orientação, recursos e formação para os ajudar a começar com o pé direito.



### CRIE COMUNIDADES ONLINE

Crie grupos no Facebook, WhatsApp ou outras plataformas para começar a estabelecer contactos e desenvolver a cultura da sua equipa.



### ESTEJA PRONTO PARA AGIR

Quando o mercado abrir, aja rapidamente. Tenha a sua equipa, informações sobre os produtos e materiais de marketing prontos para distribuição imediata.



### ORGANIZE EVENTOS DE LANÇAMENTO

Planeie eventos virtuais e/ou presenciais para celebrar a inauguração. Isso ajuda a gerar entusiasmo e ritmo à medida que ativa o mercado.