



## Aanbevelingen voor provisie-inkomsten met Lifewave producten

Aanbevelingen voor degenen die het leuk vinden ook nog behoorlijke provisie-inkomsten te krijgen. En wie vindt dat eigenlijk niet leuk?

Om je te helpen om op gang te komen geven we hier dus 16 tips.

1. Zorg dat je de beschikbare informatie over de producten en het verdienmodel goed doorneemt, voordat je anderen benadert. Doe een beroep op degene die je inschreef (je sponsor) wanneer je iets niet begrijpt of onvoldoende informatie hebt.
2. Oefen met behulp van de brochures en het plakprotocol in het plakken bij jezelf en familieleden. Je zult zien dat je jezelf al snel vertrouwt.
3. Begin met het maken van een lijstje van mensen uit je sociale netwerk, je werkkring, je familie, de straat waar je woont etc. waarvan je weet dat je hen met LifeWave erg kunt helpen, dan wel vermoedt dat ze sowieso belangstelling zullen hebben.
4. Benader allereerst de mensen waarvan je denkt dat je bij hen de meeste kans hebt. Bijvoorbeeld omdat je hen serieus kunt helpen met gezondheidsklachten, ze belangstelling hebben voor complementaire geneeswijzen, of omdat ze graag een inkomen willen verwerven met een product dat anderen kan helpen om de kwaliteit van hun leven te verbeteren. Vermijdt in elk geval om in discussie te gaan met mensen die cynisch of erg sceptisch zijn, of belast zijn met vooroordelen. Dit kost je alleen maar energie.
5. Besef dat er een enorm potentieel aan mensen bestaat die op deze producten zitten te wachten. Het is slechts jouw taak om ze te vinden door er veel met anderen over te praten. Aarzel niet er steeds over te beginnen: "Waar ik nu in aanraking mee ben gekomen:... Ik ben naar een informatiebijeenkomst geweest over een nieuw product en wat ik daar gezien en gehoord heb is echt te wonderlijk voor woorden. Het ging over patches die geen stoffen aan het lichaam afgeven maar die in enkele seconden of minuten de pijn bij mensen wegnemen, zelfs door de kleding heen... Zo was er een dame met pijn in ..... Ze kreeg die patches opgeplakt en..... Vervolgens kun je dan vertellen dat je zo onder de indruk was dat je het hebt besteld en dat je het inmiddels hebt uitprobeerd bij ....., en wat het resultaat was. Aan de reactie van de ander zul je snel merken of het zinvol is om er meer over te vertellen.
6. **De beste tip: Nodig steeds vrienden, familie, burens, bekenden, wie dan ook, uit voor de informatie- en demonstratiebijeenkomsten.....**  
**Je hebt een leuke, onderhoudende middag of avond, je maakt anderen waarschijnlijk heel blij met de LifeWave producten, zeker als zij er meteen mee geholpen zijn. Zet de bijeenkomsten in je agenda en plan ze gewoon. Wordt vaste bezoeker, neem steeds nieuwe gasten mee.**  
**Velen zullen zich willen registreren en vanaf dat moment gaan de provisie-inkomsten, als vanzelf, toenemen.....**  
De informatiebijeenkomsten worden aangekondigd op de [site van Lifewave Nederland](http://www.lw-nederland.com).
7. Zet de powerpoint presentaties over de producten en het verdienmodel op je laptop en gebruik de cd met videofilms. Het is fraai materiaal en het helpt je om structuur in je gesprekken aan te brengen.



8. Wees voorzichtig met het zo maar rondstrooien van patches. Ze kunnen ondeskundig gebruikt worden, en wanneer dat gebeurt heeft dat slechts tot gevolg dat iemand het geloof in de producten verliest.
9. Wees voorzichtig met het wekken van verwachtingen. Negen van de tien keer werkt het fabuleus, maar je zal net tegen die ene keer aanlopen. Geef altijd aan dat er geen garanties kunnen worden gegeven. Wanneer het dan de gewenste uitwerking heeft maakt dat een des te diepere indruk. Wanneer je wel verwachtingen wekt en het werkt toevallig niet heeft dat tot gevolg dat de ander je minder serieus neemt.
10. Vraag voor een behandeling altijd of iemand veel medicijnen gebruikt. Wanneer dat zo is vertel dan meteen dat dit er voor kan zorgen dat de behandeling minder succesvol is. Raad nooit iemand aan om in het kader van de behandeling de medicijnen te laten staan zonder dat de persoon in kwestie dit met zijn/haar arts heeft overlegd.
11. Probeer er altijd achter te komen wat de oorzaak van de klacht is. Wanneer bijvoorbeeld hoofdpijn veroorzaakt wordt door een probleem in de nek (bijv. spanningshoofdpijn) dan kan een behandeling in de nek beter helpen dan een behandeling op het hoofd.
12. Vergeet nooit te vermelden dat de persoon voor de behandeling enkele glazen water dient te drinken; ook tijdens langdurige behandeling is voldoende waterinname belangrijk.
13. Wees nooit opdringerig. Dat gaat ten koste van het imago van jou, van Lifewave, en van de producten. Je mag zeker wel overtuigend zijn in je enthousiasme en ook aarzelingen wegnemen, maar mensen moeten ervaren uit eigen belang te willen registreren.
14. Wanneer je veel belangstellenden hebt dan is het handig een voorlichtingsavond voor de hele groep te houden. Bijvoorbeeld bij je thuis. Dat bespaart veel tijd, en het kan ook heel gezellig zijn. Zorg dan wel dat er ook personen bij zijn met pijnklachten, zodat je de werking kunt demonstreren: demonstratie heeft meer overtuigingskracht dan welk verhaal ook.
15. En overigens, netwerkmarketing is in Nederland, in tegenstelling tot Amerika, onbekend en daarom soms onbemind. Onterecht, want wereldwijd is deze distributievorm zeer snel groeiend, bereikt in 209 een totaal omzetniveau van meer dan 120 miljard dollar bij ca 65 miljoen distributeurs. Lees ook "[feiten en fabels netwerkmarketing](#)"  
Mocht iemand uit onwetendheid netwerkmarketing over één kam scheren met pyramidespelen, help deze persoon dan gauw van deze gedachte af! In pyramidespelen gaat alleen geld om, geen producten. Pyramidespelen, zijn illegaal en terecht verboden! Netwerkmarketing wordt door Amerikaanse presidenten aangemoedigd als een zeer belangrijke economische factor, zie ook [video president Clinton](#) op Youtube!  
Lifewave koos voor deze distributievorm omdat deze voor dit product, dat demonstratie en uitleg behoeft, de meest geëigende is.
16. Tenslotte: zorg dat je altijd IceWave, Energy en Glutathione bij je hebt en natuurlijk de bijbehorende Nederlandse informatiefolders. Naar kantoor, als je gaat sporten, op vakantie. Als je mensen kunt helpen is het zo zonde als je ze niet bij de hand hebt.

Alle succes toegewenst !

Met vriendelijke groet  
LIFEWAVE TEAM NEDERLAND