



LISTE DE VÉRIFICATION NOUVEAUX MEMBRES

Nom _____ Téléphone _____

Date de commande _____ Pack commande _____

Inscrit sur Autoship Date d'exécution Autoship _____

Planifier un appel de bienvenue Date : _____ Heure : _____

Envoyer un mail de bienvenue (veiller à ce que le mail inclue les liens vers tous les sites Isagenix et les sites de votre équipe)

Exemple :

« Bienvenue (nom) ! J'ai hâte de faire votre connaissance dans le cadre de notre appel prévu le (jour) à (heure). Je me réjouis également de travailler avec vous pour vous aider à atteindre vos objectifs. »

Les inviter à rejoindre l'une de vos pages ou des pages de votre équipe sur les médias sociaux

Les inciter à visiter EU.isafyi.com/business-building

Les familiariser avec [with IsaMovie.com](http://withIsaMovie.com)

Leur demander de s'inscrire au Challenge IsaBody® (IsaBodyChallenge.com)

Prendre leurs photos et mensurations Isabody « avant »

Les aider à configurer leur appli IsaLife (télécharger sur Google Play ou l'App Store)

Les aider à démarrer en leur présentant leur plan de produit personnel

Objectifs du produit :

Poids Bien-être Poids actuel : _____ Objectif : _____

Énergie

Performance

Qu'est-ce qui vous motive à atteindre cet objectif ?

Comment sera votre vie lorsque vous aurez atteint ce but ?

Objectifs Isagenix :

Client (utilisateur du produit seulement)

Personne partageant occasionnellement (Voulez-vous obtenir des Bons de Parrainage Produit ou des commissions ?)

Partenaire commercial (Gagner des commissions en tant qu'Associé)

Objectif de revenus : _____ € par mois

Client - Souhaitez-vous savoir comment vous pouvez vous faire rembourser certains de vos produits ?

Partageant occasionnel/Créateur d'entreprise - Évaluer le plan de rémunération sur IsagenixBusiness.com



LISTE DE VÉRIFICATION NOUVEAUX MEMBRES

QUALIFYING QUESTIONS

Within the enrolment process, you will ask them if they are interested in learning how they could get paid for sharing Isagenix products with others. Let your new Member know that in order to set them up for success, you're going to ask them some additional questions, which are listed below. As you ask these questions, dig deeper into each question to learn more about them, their goals, and their reasons for wanting change in their life.

1. What do you do for a living now? Do you enjoy your work?
2. What would your ideal life look like if you could design it?
3. How much money do you think you'll need to achieve that ideal life?
4. How much time do you have per week to achieve those goals?
5. On a scale of 1 to 10, how committed are you to achieving your goals?
6. I want to help you achieve your goals; taking focused action quickly is the best way to start. So, will you write down the names of the top 10 people who you think might be interested in doing this with you and get them to me by tomorrow? Think of people who have a burning desire to live a life of their dreams or people who are dissatisfied with their health or financial wellness situation – people who have to have the life of their dreams!

Work with your new Member to create the list of their top 10 people they think may be interested in doing this with them.

LET'S DO THIS TOGETHER

Top 10 People

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

What attracted you to direct sales/referral marketing?

Who do you know in direct sales/referral marketing?

Who do you know who lives internationally?

What are your financial goals for the next:

- 30 days _____
- 60 days _____
- 90 days _____

What do you think will be your biggest obstacles in building your business?

List several places where you interact with people in your daily life (gym, shopping, social events, work, etc.)

Learning While You're Building

Next Core 4 Event you're committed to attending:

- Super Saturday (date) _____
- Global Celebration (date) _____
- Other: _____ (date) _____
- IsaU (date) _____
- UIA (date) _____

I will complete the **90-Day Action Plan** training by (date) _____

5521LEU_en_New_MemberChecklist_280721