



**LA GUIDA  
DEL NUOVO  
CONSULENTE**

Un inizio sano...



# Introduzione

Forse non lo sai ancora, ma hai appena preso una delle decisioni più importanti della tua vita e vogliamo congratularci con te. Vorremmo anche darti il benvenuto in Immunotec, l'azienda più riconosciuta nel campo del rafforzamento immunitario.

Nella famiglia Immunotec siamo felici ogni volta che qualcuno come te decide di avviare la sua attività e di far conoscere il nostro Protocollo di Rafforzamento Immunitario (Immunotec PRI) che ha già aiutato così tante famiglie. Ecco perché abbiamo creato un piano di compensazione vantaggioso e una struttura di supporto per rendere la tua attività semplice e divertente.

## 01

Noterai anche che c'è un'intera squadra di leader straordinari che crea eventi e formazioni per te, mentre costruisce una comunità di persone dedicate ed entusiaste di migliorare il mondo. Tutta questa infrastruttura è a tua disposizione, ma sta a te sfruttarla al meglio. Sta a te decidere di fare le cose in grande e noi ti accompagneremo con la formazione e gli strumenti necessari per farlo accadere.

Il primo di questi strumenti è il quaderno di lavoro nelle tue mani. Qui troverai i passi necessari per avviare con successo la tua attività, ma devi sapere che la cosa più importante sarà l'atteggiamento con cui deciderai di farlo. In questa attività, come tutte le altre, sarà decisivo il modo in cui gestirai l'attività stessa. Se decidi di iniziare immediatamente invece di posticipare le cose, avrai più possibilità di successo. Se lo fai con entusiasmo invece che con riluttanza, avrai più possibilità di crescere. Passione, professionalità e determinazione nel tuo lavoro quotidiano ti faranno avanzare molto più velocemente nella tua carriera.



Parlando di passione, ecco un video sulla nostra storia. Scansiona il codice QR e guardalo, siamo sicuri che ti motiverà a fare le cose in grande.



### **Un impegno serio**

Non avviare la tua attività con un atteggiamento di "prova". Fallo con l'idea di diventare uno studente della professione e prendi un impegno di un anno per diventare un professionista.

Come ogni nuova occupazione, il network marketing richiede l'apprendimento di nuove competenze. La buona notizia è che hai l'opportunità di guadagnare soldi mentre impari. Ma il miglior consiglio che possiamo darti è di reinvestire quello che guadagni nel tuo primo anno per far crescere la tua attività.

Impegnati a lavorare per un anno nella tua attività per sole 10-15 ore alla settimana prima fare di qualsiasi valutazione. Crediamo che se seguirai questo sistema duplicabile durante questo periodo di tempo, sarai così soddisfatto dei risultati che continuerai con l'attività per il resto della tua vita.

Quindi, senza ulteriori indugi, partiamo con il piede giusto in questo nuovo viaggio di benessere.



# Passo 1

---

## Dai una motivazione alla tua attività

PASSO 1  
03

Costruire una grande attività richiede sforzo e disciplina. Una delle cose che più ci motiva a fare quello sforzo in più è essere molto chiari sul perché stiamo facendo le cose. Cosa otterremo in cambio del nostro lavoro?

Ecco perché ti consigliamo di scrivere in dettaglio perché hai deciso di unirti a Immunotec. Per favore, scrivi: se il tempo e il denaro non fossero un problema, come sarebbe la tua vita ideale? Cosa faresti? Cosa avresti? Quali problemi risolveresti? E, in termini generali, che impatto avrebbe tutto questo sulla tua vita e su quella dei tuoi cari?

Sii il più dettagliato possibile. Più chiaro sarai, più potente sarà la tua motivazione.





## Obiettivi di benessere:

Qual è l'obiettivo di benessere che vorresti raggiungere per te e la tua famiglia? Confrontati col tuo sponsor su quali prodotti ti aiuterebbero a raggiungere questo obiettivo e scrivilo qui:

---



---

Ora che sai di quali prodotti tu e la tua famiglia avete bisogno, assicurati di attivare il programma AutoShip, così sarai sicuro di avere sempre il tuo prodotto in tempo per ricevere le migliori testimonianze.

Hai già attivato il tuo programma AutoShip? Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

## Obiettivi finanziari:

**A breve termine:** Cosa devi risolvere urgentemente? (tutti abbiamo un'urgenza che ci farebbe comodo risolvere: pagare l'affitto, pagare la carta di credito, aiutare i tuoi genitori, pagare delle cure, passare più tempo con i tuoi figli, fare un viaggio...) Di quanto denaro aggiuntivo hai bisogno al mese per raggiungere questo obiettivo?

• Cosa deve succedere in Immunotec perché questo accada? (fai questo con il tuo sponsor o leader della tua upline)

\_\_\_ iscritti x \_\_\_ = €

\_\_\_ iscritti indiretti x \_\_\_ media (7%) = €

Grado per qualificarsi per quel livello di reddito: \_\_\_\_\_

Requisiti per raggiungere il grado:

---



---



---

Per i dettagli sui requisiti, fai riferimento al Piano di compensazione, disponibile nel tuo Business Centre.





# Passo 2

---

## Prepara il terreno

### 2.1 - FAI UN ELENCO CONOSCENTI

Il prossimo passo per avviare la tua attività è avere un buon elenco di contatti. Tuttavia, a differenza di altri modelli di business, qui **TUTTE LE PERSONE CHE CONOSCI** sono i tuoi candidati, poiché tutti hanno bisogno di una vita di benessere e tu sai come aiutarli.

PASSO 2  
07

Non hai bisogno di scrivere i nomi di tutte le persone che conosci, sono già memorizzati nella rubrica del tuo telefono o come amici nei social network. Ma è importante che tu li trasferisca in questo elenco quando li contatterai, in modo da poterli seguire correttamente. Durante tutta la tua carriera, probabilmente scriverai migliaia di nomi sul tuo elenco, che si troverà in un quaderno speciale o su un foglio Excel. Per ora, per iniziare, scrivi i nomi delle prime 30 persone che contatterai per offrire loro il prodotto o l'opportunità di avviare un'attività con Immunotec.

**Consiglio:** scrivi a 10 persone che ti sono molto vicine per vendere loro dei prodotti e a 20 che pensi avrebbero molto successo se decidessero di unirsi alla tua squadra per invitarle a farlo.



Nome	Prodotto o attività?	Stato	Passaggio successivo
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			



## 2.2 - DOTATI DI STRUMENTI

Come in ogni attività, bisogna essere ben preparati per approfittare di ogni opportunità che si presenta. Assicurati di avere sempre con te:

- Kit di benvenuto di Immunotec
- Informazioni sui prodotti
- Video caricati sul tuo telefono, tablet o computer
- Auricolari

È importante anche connettersi alla squadra e a tutti gli strumenti di formazione. A questo scopo:

- Seguici su [Facebook.com/Immunotec](https://www.facebook.com/Immunotec) (con l'opzione "Mostra per primo")
- Iscriviti al prossimo evento della tua squadra, che si terrà il \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_.
- Iscriviti al prossimo evento aziendale, che si terrà il \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_.



## 2.3 - PROGRAMMA LE TUE PRIME RIUNIONI

Per creare un'attività di successo, è sempre meglio iniziare il prima possibile. Questo permette di entrare in quello che si chiama "slancio": un'inertza di crescita che stimola una costruzione più facile e veloce. Pertanto, ti suggeriamo di programmare almeno 5 riunioni con il tuo sponsor nei tuoi primi 7 giorni di lavoro. Segna l'ora e il luogo delle tue prime 5 presentazioni.

Data di inizio:

Giorno 1: \_\_\_\_\_

Giorno 2: \_\_\_\_\_

Giorno 3: \_\_\_\_\_

Giorno 4: \_\_\_\_\_

Giorno 5: \_\_\_\_\_

Giorno 6: \_\_\_\_\_

Giorno 7: \_\_\_\_\_



# Passo 3

---

## Avvia la tua attività

Il modo migliore per avviare un'attività è quello di organizzare una "grande inaugurazione", e questa nuova impresa non fa eccezione. Se tu stessi aprendo un ristorante, vorresti che tutte le persone che conosci lo sapessero il prima possibile, in modo che siano loro i primi a partecipare e mostrare agli altri che quello che stai offrendo sta attirando l'attenzione della gente. Ecco perché ti suggeriamo di vedere 50 persone nei tuoi primi 10 giorni. In questo modo, apporterai molta energia alla tua nuova attività e l'energia è sempre necessaria per ottenere i migliori risultati. Tutti i punti su cui lavoreremo di seguito sono pensati tenendo presente questo grande inizio. Nel caso in cui tu senta di non poter soddisfare nessuna di queste metriche, fai ciò che puoi, ma ricorda sempre: più riesci a fare nei primi 10 giorni, meglio è.



## 3.1 - CONTATTA I TUOI CANDIDATI

Ora che tutto è pronto, mettiti al lavoro. Chiama i tuoi candidati e digli che hai trovato una grande azienda biotech di cui vuoi parlare con loro. Ricorda sempre che il tuo obiettivo non è quello di convincerli di qualcosa per telefono o per messaggio: il tuo unico obiettivo è quello di farli assistere a una presentazione dove potranno apprendere i dettagli. Per raggiungere l'obiettivo di vedere 50 persone, dovresti idealmente chiamarne 100.

### Dieci chiavi per un invito di successo

#### 1) Non fare mai inviti di persona.

La ragione è semplice: se inviti di persona, dai alla gente l'opportunità di iniziare a farti domande. Spesso cercheranno di indurti a spiegare loro tutto sul momento. È più facile uscire da una telefonata o da una conversazione in chat.

#### 2) Fai contatti rapidi. *(Vedi la chiave numero 1 qui sopra).*

Se si tratta di una chiamata, falla durare 2 minuti. Se si tratta di una chat, invia meno di 10 messaggi. Questi semplici accorgimenti aumenteranno drasticamente la risposta e il numero di persone che assisteranno effettivamente a una presentazione. E più persone assisteranno alle tue presentazioni, più persone entreranno a far parte dell'attività. È così semplice. Se sei ancora in linea dopo 2 minuti, stai supplicando, discutendo o rispondendo a troppe domande.

#### 3) Tieni bene in vista la tua lavagna dei sogni.

Devi mantenere alte la tua passione e la tua intensità. E uno dei modi migliori per farlo è rimanere concentrati sul perché lo stai facendo. La tua lavagna dei sogni è un ottimo promemoria.

#### 4) Includi il coniuge o il partner del tuo candidato nell'invito.

Spesso, troverai qualcuno che assisterà a una presentazione e che sarà felice di iscriversi immediatamente. Poi tornerà a casa da un coniuge scettico e annullerà la sua iscrizione in un batter d'occhio. Generalmente, una coppia che si iscrive insieme rimane nell'attività, perché uno può dare un nuovo slancio all'altro nei momenti di debolezza.

#### 5) Ripeti i dettagli dell'appuntamento alla fine della chiamata.

Stai confermando che entrambi avete sentito la stessa cosa e ancorando l'appuntamento nella loro mente.



## **6) Non richiamare mai per riconfermare.**

Facendo così si invitano solo rinvii e cancellazioni. (Tuttavia, inviare un invito al calendario di Google o utilizzare un servizio simile può essere efficace).

## **7) Programma del tempo da dedicare alle chiamate d'invito.**

Blocca da 30 a 90 minuti solo per fare chiamate senza distrazioni. Questo genererà slancio e produttività. E otterrai abbastanza risposte positive per generare un impulso per le tue presentazioni.

## **8) Rispondi a una domanda con un'altra domanda.**

Nelle presentazioni reali, consigliamo sempre di rispondere direttamente a tutte le domande. Tuttavia, nel processo di invito, ricorda: il candidato non sa ciò che non sa. Devi mantenere la suspense abbastanza alta per assicurarti che, se lui o lei è un candidato valido, abbia l'opportunità di vedere la presentazione. (In modo che abbia abbastanza informazioni per prendere la migliore decisione per se stesso). Puoi ottenere questo rispondendo a ogni domanda con un'altra domanda.

## **9) Personalizza il tuo invito secondo i loro desideri.**

Ogni volta che sai cosa vuole qualcuno nella sua vita, hai l'opportunità di personalizzare l'invito e aumentare la sua efficacia. Se hai un rapporto stretto con qualcuno, potrebbe aver menzionato qualcosa come il voler pagare il debito della carta di credito, finanziare il viaggio di scambio dei figli all'estero o costruire una piscina nel proprio giardino. Avrai l'opportunità di incuriosirli con la possibilità che ciò che stanno per vedere possa aiutarli a realizzare la loro aspirazione.

## **10) Non terminare mai con una brutta chiamata/chiacchierata.**

Se contatti una persona saccente o semplicemente qualcuno che è cinico e negativo, non puoi fermarti qui. (Altrimenti, in futuro potresti cedere alla procrastinazione). Se il contatto è negativo, termina rapidamente la comunicazione e componi immediatamente il numero successivo sulla tua lista. Se questo contatto va bene, potresti essere più motivato a farne un altro e un altro ancora. Lascia che l'energia positiva si alimenti da sola.

Per vedere esempi e saperne di più su come fare questi inviti, puoi visitare: [immunotec.com/resources](http://immunotec.com/resources) e guardare il video intitolato "Inviti efficaci".



## 3.2 - PRESENTA L'OPPORTUNITÀ IMMUNOTEC

Chiamiamo la presentazione in cui presenterai tutti i vantaggi di far parte di Immunotec "RB" (Riunione del Benessere) ed è lo spazio in cui farai veramente affari. Tutto il resto è stato una preparazione per questo momento.

Affinché la tua presentazione funzioni al meglio, deve essere:

- Il più semplice possibile: per questo ti suggeriamo di parlare poco e di usare molti strumenti (come video, cataloghi, siti web, ecc.), poiché mostrare un video o materiale grafico è molto più facile che fare tutta la presentazione parlando.
- Molto professionale: ricordati che sei l'immagine che i tuoi ospiti vedranno di Immunotec e dei suoi prodotti. Assicurati di essere vestito per il successo negli affari, di avere la tua casa ordinata e libera da distrazioni e tutti gli strumenti necessari a portata di mano.

Per imparare come fare le migliori presentazioni, vai su: [immunotec.com/resources](https://immunotec.com/resources) e guarda il video intitolato "Presentazioni accattivanti".



# Passo 4

---

## Goditi il viaggio

Ora sei pronto per avviare la tua attività, congratulazioni! Ma ricorda: questo è solo il primo passo e ora saranno la tua disciplina e la tua professionalità a far sì che questa impresa che inizia oggi diventi realtà. Per questo vogliamo darti 2 consigli:

- **Goditi il viaggio.** Sappiamo che sei qui per fare affari, ma se questa è l'unica cosa di cui riesci a godere, ti perderai molto di ciò che abbiamo da offrirti in questa grande famiglia Immunotec: formazione per sviluppare le tue capacità di successo, una comunità di imprenditori allineati ai tuoi valori e alla tua missione, eventi emozionanti dove puoi essere riconosciuto per i tuoi successi e, naturalmente, il beneficio di migliorare la tua vita e quella dei tuoi cari con la nostra gamma di prodotti di altissimo livello. Tutto questo renderà la tua esperienza più ricca, perciò assicurati di approfittarne al massimo.



**- Impegnati a compiere azioni che rendono le squadre vincenti fin dal primo giorno.** Se lo farai, tutta la tua esperienza sarà molto più positiva. Ecco i 10 principi delle squadre vincenti:

**1.** Elimina dalla tua casa i prodotti che sono in concorrenza con tua nuova attività. Riesci immaginare Elon Musk alla guida di un'auto diversa da una Tesla? Ricorda: sei tu il padrone della tua attività! E, in quanto tale, devi prenderti cura del tuo marchio. Se tu non credi nel valore del tuo prodotto, nessun altro lo farà.

**2.** Devi avere sempre più clienti che consulenti. Se hai 3 consulenti, assicurati di avere almeno 4 clienti. Se hai coinvolto 30 persone nell'attività, devi avere almeno 31 persone che vogliono solo comprare il prodotto. Perché un'attività sia forte, ci devono essere sempre più consumatori che promotori.

**3.** Effettua i tuoi ordini e quelli della tua famiglia il primo giorno del mese. Forse stai pensando: come può questo beneficiare la mia attività? La risposta è semplice: il primo giorno avrai il tempo di pianificare ciò che farai nei 29 giorni successivi. Se tu e la tua squadra fate l'ordine l'ultimo giorno e ti rendi conto che ti mancano 200 punti per il tuo prossimo grado, è probabile che tu pensi "non sono in tempo per recuperare". Ma se ti mancano 29 giorni, saprai come pianificare il mese per raggiungere quel grado e persino quello successivo.

**4.** Aggiungi ogni giorno qualcuno di nuovo al tuo elenco. L'elenco è il carburante della tua attività e, se il carburante finisce, il viaggio finisce... È così semplice.

**5.** Assicurati che ogni giorno qualcuno venga a conoscenza di Immunotec grazie a te. Non puoi mai sapere chi, in quel momento, ha bisogno di un reddito extra, di un nuovo gruppo di amici, di un po' di energia in più nella sua giornata o di una nuova motivazione. Tra 5 anni tutte le persone che conosci avranno sentito parlare di Immunotec ed è meglio che lo sentano da te.

**6.** Usa degli strumenti per TUTTO! Abbiamo strumenti per formare, presentare, seguire, motivare, vendere. Perché abbiamo così tanti strumenti? Perché gli strumenti non sbagliano mai, non hanno mai una giornata storta, non forniscono mai troppe informazioni e tutti possono usarli esattamente allo stesso modo, ed è questo ciò che rende la tua attività duplicabile.

Scopri tutti i nostri strumenti e come usarli qui:

[immunotec.com/resources](https://immunotec.com/resources)



**7.** Partecipa a tutti gli eventi e fallo in modo professionale. Oltre a essere fondamentali per la tua crescita e la comprensione dell'attività, gli eventi sono gli spazi in cui facciamo davvero squadra. A volte porti degli invitati a un evento e a volte no. Quando lo fai, vuoi che l'evento sia pieno di persone energiche ed entusiaste che faranno innamorare i tuoi invitati di Immunotec. Perciò, quando non hai invitati, dovresti partecipare lo stesso e sostenere gli altri, così come gli altri sosterranno te.

**8.** Esci di casa pronto per il successo. Devi essere qualcuno che porta sempre con sé campioni di prodotti e gli strumenti del mestiere necessari. Se metti piede fuori da casa tua, devi essere pronto a presentare l'attività, far provare il prodotto e approfittare di ogni situazione che ti si presenta. Non puoi mai sapere se incontrerai il tuo prossimo consulente mentre fai la fila in una qualsiasi banca.

**9.** Pratica almeno mezz'ora di sviluppo personale ogni giorno. Il tuo conto in banca non sarà mai più grande di te. Se vuoi che la tua attività cresca, devi crescere come persona. Ascolta file audio, leggi libri, partecipa a corsi di formazione: fai tutto quello che devi fare, ma assicurati di dedicare almeno 30 minuti al giorno alla tua crescita.

**10.** E, soprattutto, sii coerente. Metti in pratica personalmente tutto quello che insegni alla tua squadra, altrimenti perderai tutta la tua credibilità e con essa anche la tua attività. Non siamo dipendenti di Immunotec, siamo Immunotec. Non è la nostra attività, è la nostra filosofia di vita e questa non ha un orario di entrata e uscita. Se promuoviamo il benessere, lo promuoviamo 24 ore al giorno. Se crediamo nell'essere felici, ci crediamo 365 giorni all'anno. Se vogliamo un mondo migliore, lo vogliamo sempre.

Grazie per essere parte della nostra storia. È un onore essere al tuo fianco.









*Living Better*

