



Guia para iniciar sistema 7

Time to Grow Academy

Bienvenido

Antes de empezar, quiero darte la bienvenida personalmente y felicitarte por este gran paso que acabas de dar. Soy Alejandra Betancor, fundadora de Time to Grow, quiero que sepas que esto no es algo mio personal, así que antes de empezar con todo tú proyecto, me gustaría que supieras en el lugar donde estas.

Yo, al igual que ahora estas tú, empecé un día, con miedos, con dudas, sin saber por donde empezar, pero te aseguro que este es el lugar donde crecer y poder desarrollar ese negocio que tanto quieres, que te permitirá cambiar eso de tu vida que ahora te ha traído aquí.



Seguramente has llegado aquí porque; soñaste en hacer un cambio, mi porque empezó por mi hijo y mi estilo de vida, pero luego se fue trasformando y cree un sueño, un lugar donde todas las personas pudieran tener las herramientas necesarias para poder hacerlo. Así empezó Time to Grow, un sueño hecho realidad hoy, una comunidad de emprendedores, que quieren cambiar sus vidas.

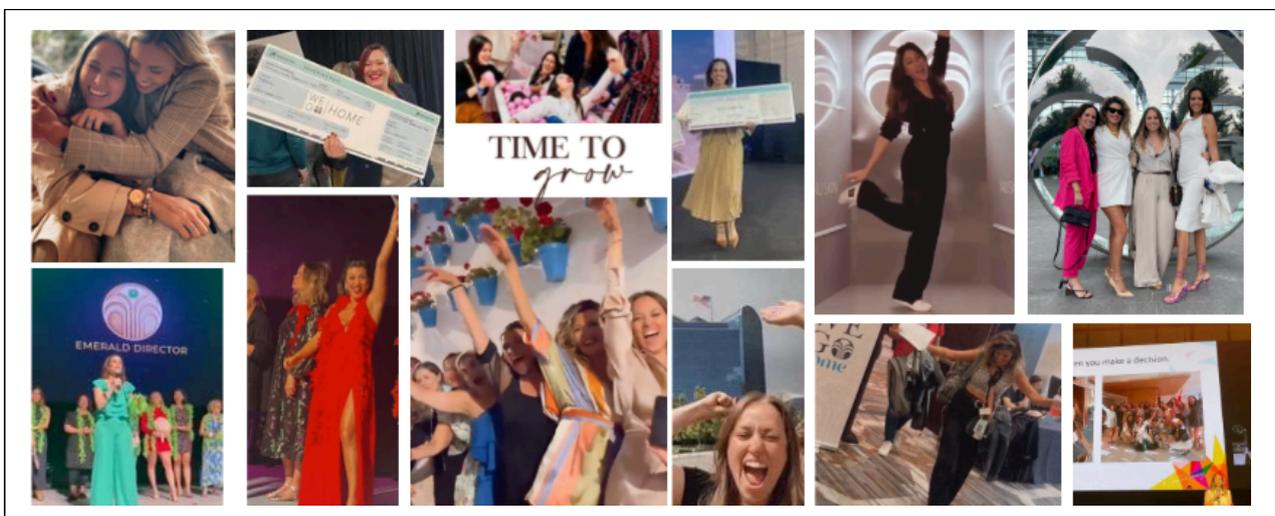
La compañía en la que has decidido emprender tiene todo y más para que tengas el mejor producto, el mejor plan de compensación, y la mejor visión de desarrollo a todos los niveles y tu equipo además te va a dar todas la herramientas necesarias para que así suceda. Pero nunca olvides que todo está en tu mano y que solo tu vas a poder ser la persona que cambie la situación, trabajando diariamente por ese sueño.

Como te explicaba no solo soy yo, somos un equipo, la magia del Network Marketing es trabajar en equipo, vas a ver que en cuanto aprendas los conceptos básicos y ciertas habilidades necesarias para este negocio, todo va a empezar a fluir y poco a poco los miedos van a ir desapareciendo. Junto con tu patrocinador y el equipo vamos a ayudarte a crecer y que paso a paso todo lo que quieras crear, lo crees.

Mi principal consejo para ti en este momento es que le preguntes todo y más a tu patrocinador y por supuesto utilices todas la herramientas para ese crecimiento. Tienes 6 personas ascendentes que van a ayudarte en todo, un equipo increíble, una compañía brillante, y mucho mas, y si estas aquí tienes lo más importante que es la decisión de hacerlo. ¡felicidades, y bienvenido!

"SI QUIERES LLEGAR RÁPIDO, CAMINA SOLO. SI LO QUE QUIERES ES LLEGAR LEJOS, CAMINA EN GRUPO"

PROVERBIO AFRICANO



Pero contaba, esto no es solo mi historia, es la historia de muchas personas que han decidido cambiar su vida, somos un equipo de personas que juntas hacen posibles sus sueños. Espero de corazón que aquí encuentres ese lugar para escribir la tuya

Hay varias formas de ingresar al negocio. Cualquiera que funcione mejor para ti, esta perfecta. O incluso puedes combinar las formas. Cualquiera de la que elijas sigue siempre los principios básicos y siguen siendo los mismos. Este inicio te va a ayudar a implementar esos pasos en tu sistema de trabajo.

Básicamente hay 4 maneras de entrar en el negocio. Y es importante entender que a través de tu negocio, encontrarás personas que se sentirán identificadas con una u otra. Cada persona tiene su hueco aquí, ya sea porque quiere un extra de 50€ a la semana, o porque quiera ganar 80.000€ al mes, esto es tuyo y es tu decisión.

Se cual sea la que trabajes, es muy importantes aplicar el Sistema 7 y las estrategias de tu equipo. Al igual que los grandes negocios funcionan con sistemas y eso asegura el éxito, si lo sigues y lo duplicas el camino será más fácil, por supuesto no olvides nunca de ser tú y tener tu propia esencia porque eso te hace único. El Sistema 7 es un sistema/método basado en el éxito y resultado de los líderes del negocio, que ya consiguieron grandes cosas, sumado a las estrategias de tu equipo y sus herramientas, eres imparable.



Las 4 maneras de desarrollar el negocio:

PRODUCTOS/DEMOS: Monta sesiones de producto y ayuda a entender el potencial de los productos y sus resultados. Puedes hacer puertas abiertas conjunto con profesionales como peluquerías, centros, etc.

SOCIAL MEDIA: Comparte tu experiencia con el producto y/o el negocio a través de redes sociales.

PHARMANEX/SCANNER: Aquí el foco está en la salud y prevención a través de los productos nutricionales de Pharmanex y el escáner.

LIDERAZGO: Construye una red a través de tu visión con el negocio y los BB (Business Briefings/Presentaciones grupales)

Por supuesto estas opciones son totalmente combinables entre si. Casi todas las personas de este equipo tienen cubiertas todos los puntos de entrada. Muy recomendable que elijas todos.

FLUJO DE TRABAJO DEL SISTEMA 7

1

OBJETIVOS

Establece tus objetivos iniciales, tanto a corto como a largo plazo. Ponlos por escrito con una fecha límite clara.

2

CONTACTOS

Escribe tu lista de contactos.

3

INVITAR

Invitar es como el avance de una película: ¡crea curiosidad!

4

PRESENTAR

Aprende a presentar la oportunidad de negocio y compartir los productos.

5

SEGUIMIENTO

Anima a tu contacto a actuar después de presentarle la oportunidad de negocio y los productos.

6

COMENZANDO

Ayuda a tu nuevo cliente potencial a comenzar con los productos y el flujo de trabajo de System 7.

7

TRABAJO EN EQUIPO

Trabajar juntos para lograr el éxito.

Estos son los peldaños para su éxito y cada uno de ellos se centra en impulsar tu negocio.

PRIMEROS PASOS



CHECKLIST



Lista de tareas para Empezar

Tener una lista de puntos a seguir es fundamental para tu éxito.

- Ten una agenda que te permita organizar tu tiempo y pide que te expliquen como funciona la agenda de tu equipo.
- Fija una cita dentro de las siguientes 24 (máximo 48) horas con tu patrocinador para tu primera presentación (off line, on-line / demostración de producto / publicación en redes sociales).
- Mira la info que te ha enviado tu patrocinador. Familiarízate con el Sistema 7
- Escoge tu kit de inicio y cuando te llegue, muéstralo al mundo y usalo para que los demás vean los cambios en ti.
- Cuenta al mundo tu decisión de emprender
- Empieza tu formación sin olvidar la acción. Accionar es tu herramienta más valiosa.
- Establece tus metas, apunta lo que te gustaría conseguir y cuales son tus sueños, para que lo puedas comunicar en tu primera reunión.
- HCG - Habla con la gente

*Y sobre todo, comienza con el grupo de INICIAR,
ten una libreta exclusiva para este grupo*

PRIMEROS PASOS

Tu Camino al Éxito comienza al Convertirte en Brand Representative. El éxito viene dado gracias a la acción y tu trabajo diario ,pero tener una ruta te ayudará a saber el camino para llegar a tu meta. Traza junto con tu Up-linel a manera de convertirte en RDM dependiendo de tu mercado.

Si lo que quieres es ganar solo un ingreso extra, igualmente agenda un cita con la persona que te invitó y traza un plan económico de cuanto dinero quieres ganar y con que productos lo vas a hacer.

ELIMINA TUS CREENCIAS

limitantes

Eliminar tus creencias limitantes es lo primero que tienes que hacer para ser exitoso. Remover los frenos que te detienen harán que crezcas muchísimo más rápido que cualquier otra acción que puedas tomar.

Hay 3 creencias limitantes que debes eliminar, erradicar, borrar de tu vida, para tener éxito en tu negocio:

No me gusta o no sé vender:

A partir de hoy debes amar las ventas, las ventas son tus amigas, recuerda siempre que vender es ayudar y mientras ayudas a otros te ayudas a ti a tu familia.

El dinero es escaso, no es tan importante, es malo querer tenerlo:

También debes cambiar tus creencias sobre el dinero y entender que es una herramienta muy importante que te da opciones y que mantiene viva y motivada tu organización.

Por eso el ingreso es el rey. Por eso debes ayudar a todos en tu organización a generar ingresos por ventas lo antes posible y a generar ingresos residuales para toda la vida.

El multinivel es un ticket de lotería, ganas dinero fácil y sin esfuerzo:

La realidad es que todo negocio necesita de un esfuerzo grande para poder tener éxito. El multinivel te da muchas ventajas como no tener gastos fijos grandes y poder crear ganancias residuales. Sin embargo, no debes subestimar la cantidad de trabajo, nada en el mundo de los negocios viene fácil ni gratis. Todas las personas que llegan al éxito ponen el tiempo, el empeño y se educan para lograr lo que quieren más rápido.



PASO 1 OBJETIVOS

Establecer tus objetivos y escribierlos te ayudará a tener tu GPS en tu negocio. Vamos a la parte más práctica, escribir nuestras metas nos ayudara a tener un plan de acción. es super importante que compartas tus metas, objetivos, etc con tus patrocinadores para que te puedan ayudar a hacer el plan de acción.

OBJETIVOS

Define tus objetivos que quieres alcanzar a corto, medio y largo plazo

Defineel tiempo de tu agenda diario que le vas a dedicar

Cuanto dinero quieres ganar.

Que te bloquea, a que le tienes miedo en este negocio

Que estoy dispuesto a hacer para conseguir mis sueños

¿CUÁLES SON TUS OBJETIVOS ECONÓMICOS?

¿Cuánto NECESITO generar con mi negocio Nu Skin por mes?

Este mes: En 4 meses: En 1 año: En 5 años:

¿Cuánto QUIERO generar con mi negocio Nu Skin por mes?

Este mes: En 4 meses: En 1 año: En 5 años:

¿Cuánto tiempo estoy dispuesto a invertir por semana en mi negocio para lograr lo que NECESITO ganar?

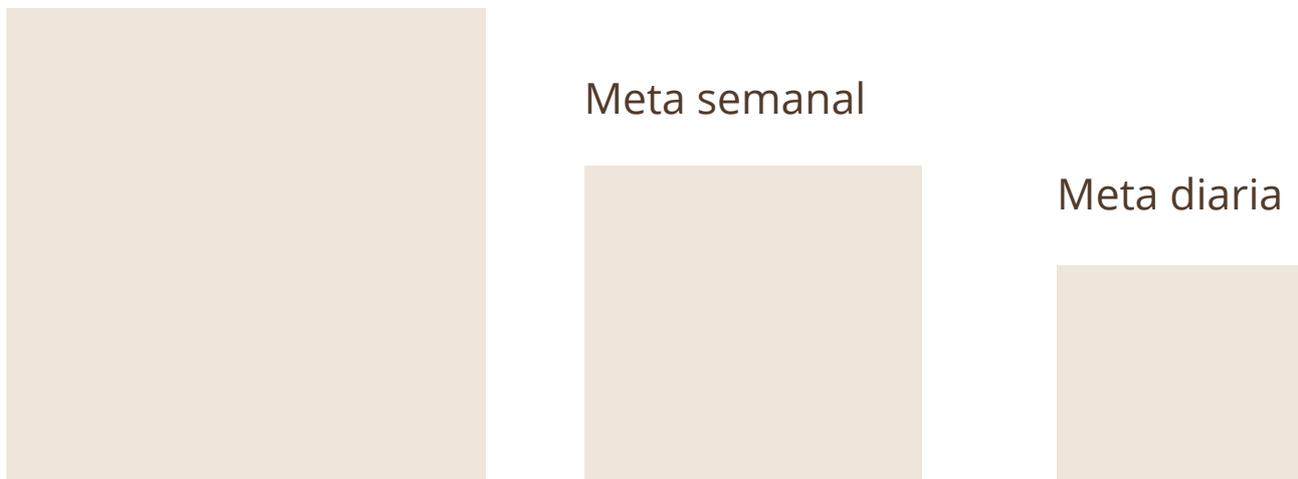
Este mes: En 4 meses: En 1 año: En 5 años:

¿Cuánto tiempo estoy dispuesto a invertir por semana en mi negocio para lograr lo que QUIERO ganar?

Este mes: En 4 meses: En 1 año: En 5 años:

DIVIDE TU META DE GRANDE A PEQUEÑO & DE LARGO PLAZO A CORTO PLAZO

Meta Mensual



Ejemplo de metas: esto aplica para todo, ventas, puntos, membresías, todo.
Lo haremos con puntos para facilitar

Meta del mes: convertirme en RDM, Hacer mi Loi, hacer 10000 puntos, cada uno se escribe a donde quiere llegar

Meta semanal: hacer mi LOI 1000 puntos dividido entre los días que me quedan de mes, el resultado es lo que me dara a dividir entre semanas. Imaginemos que empiezo día 1, pues divido entre 4 semnas, el resultado será 250 puntos semanales

Meta diaria: divides esos 250 por los días que vas a trabajar a la semana.
Si trabajas 7 días: 250 dividido entre 7 dias semanales 35 por día
Si trabajas 5 días: 50 puntos diarios

DISEÑA TU PLAN SEMANAL/DIARIO Y CÉNTRATE EN CUMPLIRLO:

- ¿A cuantas personas presentarás la oportunidad a la semana (proponemos mínimo el 3,3,3) y a cuantas invitarás cada día para ello? Y lo mismo con el producto.
- - Planifica las presentaciones grupales online como presenciales para trabajar tu plan y coordina con tu Upline tanto las reuniones a 3 como las reuniones de seguimiento con tus prosectos después de las grupales para que te enseñe el sistema

PRODUCTIVIDAD EN TUS METAS Y AGENDA

La idea de esta parte es hacer tu agenda ideal semanal para que puedas ser productiva al 100% con el tiempo que tu decidas dedicarle a tu negocio, pero protegiendolo para que ese tiempo se cumpla.

Las 3 P

Planificar
Prioridad
Proteger

Vas a hacer una lista de tareas y la misión es ponerla en tu agenda, a medida que vas haciendo la lista de cosas que tienes que hacer, ponlas en orden por prioritarias o importancia, tiene que haber en esta lista, tanto la parte personal como la profesional, todo lo que tienes que hacer en tu día a día, da igual si es el negocio o no, porque esas cosas también te ocuparan tiempo en la agenda

Numéralas por prioridades

Esté ejercicio es muy bueno hacerlo los domingos. Así tendrás planificada todo la semana.

Si o si, tendría que haber una hora para hacer este negocio, mi consejo es que en estos 14 días al menos dediques una hora de formación y una hora para accionar, luego ya cambiará, al 80% acción 20% aprender, pero ahora necesitas las 2 cosas, si tienes más tiempo fenomenal, cuanto más tiempo dediques mejor, pero recuerda que esto es compatible al 100% con tu vida, trabajo, etc.

TU PLAN DE ACCIÓN

Cada uno tiene sus medias y a medida que te profesionalices y ganes experiencia las mejorarás. Sin embargo, es importante tener como guía las medias de las personas que lo han desarrollado antes que tú, para entender lo que seguramente te vas a encontrar, cuánto tienes que hacer y ver dónde fallas para así, mejorar.

Si estás aquí porque quieres **cambiar algo en tu vida**, tu plan de acción debe de ser simple y que te permita llegar a tus objetivos económicos, por ejemplo; ganar 50€ semanales, vende 5 serúm de pestañas a la semana, eso son unos 200€ al mes. Pero lo mejor es que te centres en algunos productos, o con lo que te sientas cómodo y de esta manera lo vas a conseguir. Has un plan de acción con la persona que te invitó, te ayudará a tener un plan de acción con los resultados que quieres.

Si lo que quieres es un **negocio más grande** que un ingreso extra y tu visión es la de crear una oportunidad enorme para ti, entonces ahí ciertas pautas que tienes que tener en cuenta, como con la ayuda de tu patrocinador presentar la oportunidad de negocio

Esto es un ejemplo, pero deberías tener algo así que te ha creado tu patrocinador para ti y que te sea fácil empezar.



**RECUPERAS TU INVERSIÓN
Y GANAS \$731,85**

EUROPA

Si tu compras

Tu rutina Lumispa = 250vv

372€
+ 15,05€
+ 23€
333,95

Y vendes

3 rutinas Lumispa completas
995,92

348,60€
SUMADO
69€
417,

Y enseñas

a una persona x4

92€

vuelves a hacer

x4

+ 464,80€
92
556,80

RECUERDA COGER TU INVERSIÓN DE UNA CUENTA MIEMBRO

ESTABLECER METAS



Crea un plan de acción con la persona que te invitó, siempre me puedes escribir o lo que necesites para cualquier duda.

Una de tus metas es cuando me convierto como lo voy a hacer, con que productos, etc...,

MI PLAN DE ACCIÓN

LISTA DE CONTACTOS

2

Esta parte es clave trabajarla desde el principio, pero no solo al principio!! Tu lista de contactos tiene que crecer diariamente, si tu lista crece tu negocio crece.

**AUNQUE TRABAJES LAS
REDES SOCIALES HAZ TU
LISTA DE CONTACTO**

*solo escribir,
no contactar*

MÍNIMO 100

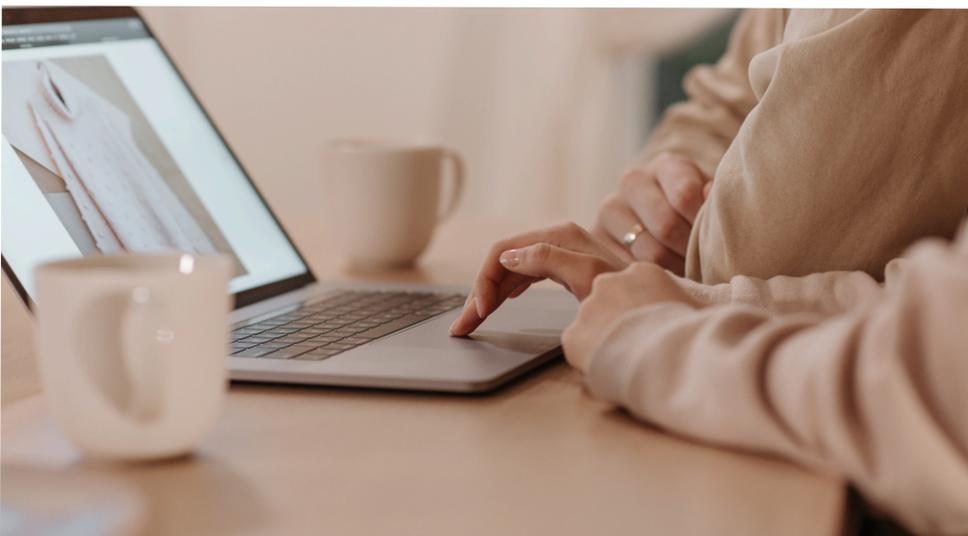
ANOTAS A TODO EL MUNDO

NO INVITARÁS A TODO EL MUNDO (OJO

CLASIFÍCALOS

90% DE TU RED, NO ESTARÁ EN TU LISTA

USA EL AGITADOR DE MEMORIA



Para los que quieran hacer el negocio a lo grande:

Amplía tu lista día a día.

1. Estás montando tu empresa. ¿A que socios quieres contigo para que la lideren? Selecciona primero los !!MEJORES contactos!! ¿con quién te sentarías en tu mesa presidencial?
2. Sobretudo NO PREJUZGUES. Quien menos te lo esperas lo hace o te conecta con quien lo hace.
3. Actitud "Tienes un regalo ", no prives a nadie de escuchar la oportunidad. ¿A quien quieres ayudar con una oportunidad? ¿Y con el producto?
5. El negocio lo hace quien busca un cambio y muchas personas ni si quiera saben que quieren un cambio...(más dinero, tiempo, un plan B para el día de mañana) tu aún menos lo vas a saber de tus contactos, por eso si pre-juzgas fallas... ves a todos y que ellos decidan.
6. Interioriza ¡si no se lo dices tú, se lo dirá otro!.
7. El principio del Networking. Tus propios contactos te permitirán llegar a otros.

Y lo mismo con el producto. ¿A quién le preocupa el anti-envejecimiento? ¿Y su salud? ¿La nutrición o incluso ya toma suplementos?

¿DE DONDE SACO CONTACTOS?



de tu agenda de teléfono, de la agenda de tu madre, de la agenda de tus conocidos, pregunta por ella.



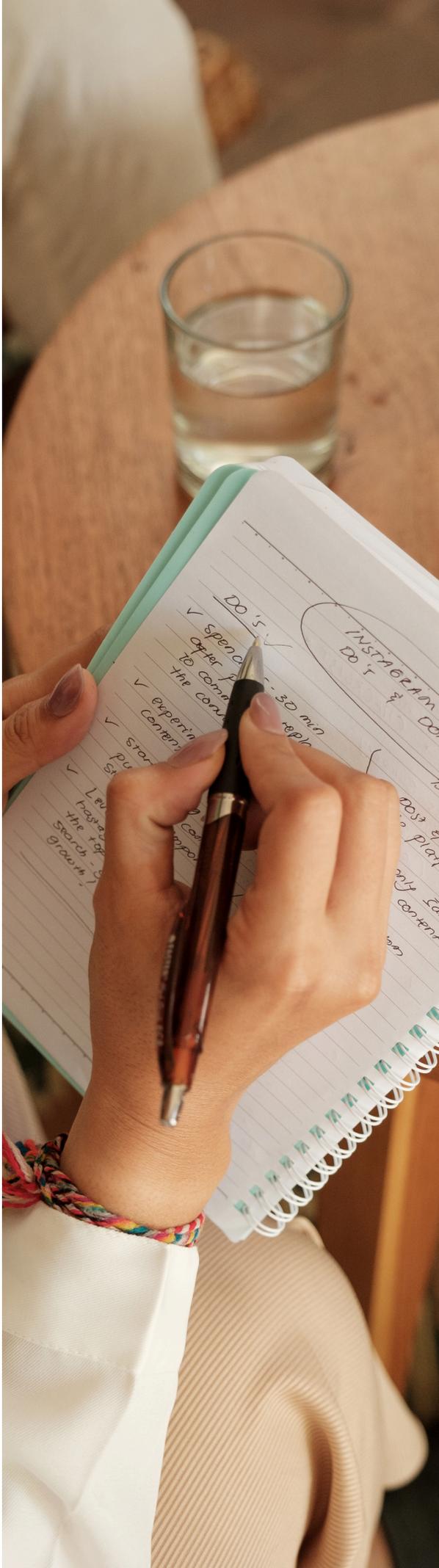
de tus redes sociales, insta, Facebook, linkedin, etc...



llamando y preguntando, estoy buscando tal perfil, por favor conoces a alguien así



en cualquier lugar, en la calle, en la tienda. Recuerda que cuanto más hables, más dinero ganarás



02

TU LISTA DE CONTACTOS ES UN PROCESO PARA SIEMPRE

META: AUMENTAR TU LISTA EN 1 PERSONA DIARIA: TODOS LOS DIAS

LET'S DO IT!



EMPIEZO A CONTACTAR

Antes de empezar a contactar, es super importante aprender este paso, en el training de 14 días lo vas a aprender y junto con la persona que te invitó, llevaló a cabo, audios, etc



SELECCIONA CON QUIEN VÁS A EMPEZAR

Selecciona personas, con las que vas a ser totalmente sincero y le vas a decir, acabo de empezar un negocio y necesito personas de confianza que me den su opinión real, cambios, que sientes, olores. Acabo de empezar y no te puedo regalar, pero si no voy a tener beneficio, te lo voy a dejar a precio mayorista.



CONTACTA CON AUDIOS + FOTOS DE ANTES Y DESPUÉS

Vas a seleccionar las personas que hemos detectado antes que tenían un problema y les vas a mandar texto + audio + foto de antes y después



REDES SOCIALES & WHATSAPP

Comparte en redes sociales y anota quien se interesa, quien le da like, etc.



REFERIDOS

preguntar a otras personas quién puedes ayudar, es probable que te haga aumentar tu lista de contactos.

3

INVITAR

El propósito de invitar es hacer que tu cliente potencial tenga la suficiente curiosidad como para querer saber más sobre lo que tienes para ofrecerle. Imagina que tu invitación tenga el efecto de un avance de película que te dé ganas de ver la película completa.

Ponte en la situación de la persona a la que quieres invitar para conocer más de lo que tienes para ofrecer. ¿Qué les podría interesar? ¿Cuidados anti-envejecimiento de la piel, complementos alimenticios, dispositivos de belleza o quizás una oportunidad de negocio para ganar un dinero extra?

Recuerda: siempre permanece enfocado en las necesidades de la otra persona y en cómo tú y tu oportunidad pueden ayudarla con sus necesidades e intereses.

Decide para qué vas a invitar a una persona:

- ¿Para saber más sobre los productos?
- ¿Un escaparate de productos?
- ¿Tu grupo de clientes en Facebook?
- ¿Un escaneo con el escáner biofotónico?
- ¿Una demostración de LumiSpa en la mesa de tu cocina?

¿Para saber más sobre la oportunidad de negocio?

- ¿Un Business Briefing abierto en un hotel?
- ¿Un vídeo de Business Briefing en línea o un seminario web?
- ¿Una reunión individual con una taza de café?

Se aplican los mismos principios ya sea que trabaje a través de redes sociales, exhibiciones de productos o presentaciones comerciales al ofrecer una oportunidad de negocio o un producto.

Consejos para invitar

1. Sé breve en esta fase: no entres en detalles, el objetivo es que se comprometan a reservar un tiempo para una presentación.
2. Invita únicamente a personas amables y honestas que estén dispuestas a actuar.
3. Se entusiasta (pero no los abrumes con tu entusiasmo).
4. ¡Escucha más de lo que hablas!
5. No tengas miedo de las preguntas: serán respondidas en la siguiente fase, la Presentación.
6. Crea el hábito de invitar periódicamente a las reuniones a personas nuevas que hayan mostrado interés.

5 C de invitar

1. **Elogio:** a todo el mundo le gustan los elogios, díles por qué son especiales.
2. **Curiosidad** – Como se describe anteriormente.
3. **Credibilidad** – Habla de la credibilidad de la empresa.
4. **Control:** se breve, conoce a tu audiencia donde se encuentra hoy, haz que quiera aprender más.
5. **Compromiso** – Confirma la cita.

LAS 5C DE INVITAR

Las 5C es una plantilla que puedes usar y que te ayudará a ayudar a otras personas a aprender cómo presentar su red frente a una presentación. La presentación les mostrará la oportunidad, la tecnología o el producto.

A continuación se muestran algunos ejemplos de 5 C. Te recomendamos que consultes a tu mentor empresarial para que te ayude con la redacción utilizando una plantilla que le ha resultado muy eficaz. Al invitar, es importante ser tú mismo y comunicarte con tu cliente potencial de la forma en que normalmente te comunicarías con él.

**Un experto en bienestar
y antienvjecimiento**

Un emprendedor

Un amigo

NO TE OLVIDES *negocio*
CRECER INVITANDO

4 PRESENTAR

Se debe aprender a presentar el negocio y los productos a sus contactos y recomendamos encarecidamente que su patrocinador esté contigo durante tus primeras presentaciones.

TENDENCIAS

COMPAÑÍA

PRODUCTOS

PLAN DE RENDIMIENTO DE
VENTAS

MOMENTO

Aprende cómo presentar esto en un minuto y también la versión ampliada. Trabaja con su patrocinador en esto.

Las diversas opciones de presentación incluyen:

1. Reunirse personalmente con el prospecto, solo o con tu patrocinador.
2. Invitar a tu cliente potencial a una reunión abierta de OTG (Business Briefing).
3. Publicaciones en redes sociales.
4. Demostración/escaparate/exposición del producto.
5. Invitar a tu cliente potencial a una presentación en línea, utilizando una presentación grabada en su idioma.

¡IMPORTANTE! Programe siempre una reunión de seguimiento a más tardar 48 horas después de su presentación/demo, si es posible junto con su patrocinador/socio.



4 PRESENTAR PRO

Presentar el producto es una parte fundamental para el crecimiento de tu negocio. Tu primera presentación, seguro será con unas amigas y tu lumi, esta perfecto, presenta con tus herramientas. No necesitas mucho más.

, Puedes también hacer una sesión de puertas abiertas en una peluquería, Beauty parties, hacer demos, o estrategias que tenemos por ejemplo con el serúm de pestañas (está en la web) o diferentes estrategias, pero lo que si es clave es que cada día haya una venta, y para eso, tienes que presentar el producto, mostrarlo, en redes sociales o en físico.



ACCIÓN

=

RESULTADOS

Tu patrocinador te enseñará a dar estos pasos, tranquilo, no estas solos para hacerlos.

LET'S DO IT!



LAS TRES PRESENTACIONES QUE DEBES DOMINAR

- Tu historia: ya sea con el producto (foto de antes y después) la experiencia o tu historia de por que estás aquí. Ayuda a conectar a las personas con el negocio o el producto
 - La presentación servilleta / de los 5 puntos
- Debes saber presentar el proyecto en una "servilleta" en cualquier lugar. Lo verás ahora a continuación. 8Video en la web)
- BB (Business Briefing) o PDN presentación de negocio
 - Demos, centros, profesionales & Beauty Partys

Escribe dos testimonios de tu producto/servicio que te han impactado

1. -----

2. -----

Si no los sabe pídele a la persona que te invitó que te cuente dos impactantes y que te enseñe las fotos de antes y después

EL DOCTOR DE LA VENTA:

¿Te imaginas llegar donde un doctor y que te de una receta médica sin haberte examinado primero?

Muchas personas pretenden vender así, empiezan a recetar a las personas su producto, su servicio o su negocio, sin entender primero las metas, necesidades y problemas de la persona que tienen enfrente.

LA VENTA NO ES MÁS QUE UN INTERCAMBIO DE EMOCIONES

5

SEGUIMIENTO

En el seguimiento es donde está el dinero, tanto para afiliados como para ventas, este paso te va a dar el control de tu negocio, porque no siempre al principio parecen los si.

La mejor manera de realizar un seguimiento es preguntar cuándo y cómo desea proceder tu contacto. Debes estar preparado/a para que tu cliente potencial tenga preguntas para ti. Si no tienes la respuesta en ese momento, infórmeles que la descubrirás o invita a tu patrocinador a la llamada. O pregunta a tu patrocinador sobre lo que te preguntan para sobre los productos, el grupo ayuda mucho a esta parte.

Siempre debes permanecer conectado/a y asegurarte de tener citas para los siguientes pasos (ya sea una cita personal, una cita telefónica o una llamada de Zoom).

Es posible que se requieran dos o más contactos o reuniones de seguimiento con la persona antes de que esté lista para unirse al negocio, así que ten paciencia. Si tu contacto parece abierto pero no está listo, asegúrate de que esté bien para que se le haga un seguimiento ("¿Puedo mantenerte informado...?"). También es importante que detengas el seguimiento si una persona no está interesada.

Pregunta si está bien retomar el contacto con ellos más adelante para comprobar si es el mejor momento para ellos. Ofreces una gran oportunidad, pero tu éxito no depende de que una sola persona se una o no a tu equipo.

En realidad, un "no" puede ser mejor que un "tal vez" (y ahorrarle tiempo), así que no temas pedir una respuesta clara.

SIEMPRE
TODO
ANOTADO

6

COMENZAR

Ahora viene la parte buena y es ponernos en acción todo lo aprendido, como todos al principio, nos equivocamos, pero la manera de hacerlo bien es repetir y trabajar mano a mano con tu patrocinador.

1. Para los clientes, ayúdalos a realizar el primer pedido y garantiza el acceso a toda la información y los materiales necesarios relacionados con el producto.
2. Infórmale sobre las ADR y, si lo desea, ayúdale a establecer una orden de ADR.
3. Para Brand Affiliates, enséñale cómo vender estos productos de alta calidad a los consumidores finales a través de redes sociales o reuniones.

Si además estás haciendo el negocio grande, asegurate de estar invitando personas a las presentaciones de negocio.

¿QUÉ ACCIONES HARÉ PARA QUE ESTO SUCEDA?





LA MAGIA DE LA SUSCRIPCIÓN

tener en tu oficina recurrencia te va ayudar a tener estabilidad, una de tus metas debería ser tener 40 suscripciones en tu oficina.

trabaja diario

pregunta cuales son los productos que pueden ayudarte a tener recurrencia. Colágeno, Tegreen, Multy Beauty, Life pack, etc.

¿QUIÉN CONOCES QUE TOME COLÁGENO?

PARA CUANDO EMPIECES CON TUS REDES SOCIALES

Que esta parte no te pare, la puedes ir haciendo a medidas que avanzas, pero es clave saber a quién le estas hablando. No es obligatorio hacer redes sociales, pero desde luego es una ventana al mundo que te abre muchas puertas. Así que puedes comenzar desde ya, o simplemente dejarlo para más adelante, tu decides. Mi consejo es que empiece con todo.

TÓMATE UNAS HORAS Y CONSTRUYE EL PERFIL DE TU PROSPECTO

¿Nombre?

¿Años?

¿Nacionalidad?

¿Color de cabello / ojos?

¿Estado civil?

¿Niños?

Ubicación geográfica

¿Educación?sería?

¿Cuánto pagaría tu cliente

ideal para resolver este

problema y por qué?

¿Cuáles son las aficiones de tu cliente ideal?

¿Qué le interesa a tu cliente ideal?

¿Algo por lo que tu cliente ideal lucha?

¿Qué quiere lograr tu cliente ideal a nivel personal?

¿Qué quiere lograr tu cliente ideal a nivel profesional?

¿Cuál es el mayor problema de tu cliente ideal?

¿Qué es lo peor que podría pasar si tu cliente ideal no resolviera su problema?

¿Cómo sería el estado emocional de tu cliente ideal si no resolvieran este problema?

¿Cuál es el mayor miedo de tu cliente ideal?

¿Qué quiere tu cliente ideal? ¿Qué quiere cambiar?

¿Qué objeciones / problemas tiene tu cliente ideal?

Si tu cliente ideal pudiera elegir una solución «perfecta» para su problema, ¿cuál sería?

¿Cuánto crees que pagaría tu cliente ideal para resolver este problema y por qué?

YOUR NOTES:

7

TRABAJO EN EQUIPO

Trabajar en equipo es clave para que este negocio te salga, recuerda que estas en un negocio donde se trata de compartir, eso si siempre respetando.

Comparte con tu equipo por ejemplo las fotos de antes y después, o ideas, todo lo que sea para mejorar es bienvenido.

RECUERDA NUNCA HAGAS NADA QUE NO TE GUSTARÍA QUE TE HICIERAN

Seguimos el Código de Conducta y los cuatro principios de ser un Jugador del Equipo OTG.

Duplicación: aprende, aplica y enseña los principios que pueden conducir a la adquisición de clientes y al desarrollo empresarial exitosos. Sé entrenable, toma medidas consistentes y sé un ejemplo del que otros puedan aprender. Recuerda que el verdadero liderazgo se define no sólo por tu propio éxito, sino por el éxito de tu equipo.

Edificación: Familiarízate con hablar en términos positivos para enfatizar cuánto valoras los diferentes componentes que te ayudan hacia tu éxito personal. El proceso de edificación es un proceso poderoso al desarrollar su negocio, especialmente cuando presentas a tu nuevo patrocinador a uno de tus mentores o a tu equipo. El proceso de Edificación en efecto es "para hablar muy bien de". Pídele a tu patrocinador de línea ascendente que le explique esto con más detalle y practica convertirte en un experto en esto.

Respetar las "líneas cruzadas": todos somos de la misma "familia", así que respetémonos y animémonos unos a otros. Habla positivamente con tus compañeros y edifica tu línea ascendente. Una "línea cruzada" es cualquier persona que no esté en tu organización ascendente o descendente.

Es posible que también escuches el término Crosslining. Crosslining es una acción, por lo que, por ejemplo, no le pedirías a alguien de otra línea que te enseñe el negocio, esto se conocería como Crosslining. Sin embargo, cuando tengas un problema o un desafío, recuerda acercarte a tu propia línea ascendente o a la empresa.



Duplicación

Edificación

Respetar las líneas cruzadas

Consultoría

Consultoría: brinda orientación a tus Brand Affiliates a lo largo del camino. Esto implica el establecimiento de objetivos y el seguimiento de las acciones que se han tomado.

¡Así es como prosperamos junto con Nu Skin!

QUE TENGO QUE TENER

1. 50 CLIENTES
2. 40 SUSCRIPCIONES
3. 6 PERSONAS TEAM
4. ACCIÓN DIARIA

ACCIÓN DIARIA

1. CONTACTAR & INVITAR 20/30 PERSONAS
2. PUBLICAR EN GRUPO CERRADO
3. REDES & ESTADO W.
4. HABLAR CON GENTE DIARIA PRODUCTOS
5. CONTACTAR CON CENTROS
6. CONECTAR CON MI POR QUE



EVERY MOMENT IS
AN OPPORTUNITY
TO CHANGE YOUR
PERSPECTIVE.

A woman with a ponytail is sitting at a desk, writing in a notebook. She is wearing a dark top. The desk has a notebook, a pencil, and a pair of glasses. There is a plant on the desk. The background is a plain wall with a framed picture.

TIME TO
grow