

EL PATRON DEL EXITO



VITALHEALTH

Querido(a) [Lector/Emprendedor],

¡Felicidades por dar el primer paso para transformar tu vida y embarcarte en el emocionante camino del emprendimiento! Iniciar tu propio negocio es una de las decisiones más emocionantes y empoderadoras que puedes tomar. El hecho de que estés aquí, listo(a) para aprender, crecer y triunfar en el mundo del mercadeo en red, dice mucho sobre tu ambición y valentía.

Imagina un futuro donde no estás atado(a) a un horario de 9 a 5, donde puedes trabajar desde la comodidad de tu hogar, crear tu propio horario y construir una vida alineada con tus sueños. Visualiza la libertad de pasar más tiempo con tus seres queridos, viajar y perseguir tus pasiones, todo mientras generas ingresos sostenibles y en constante crecimiento. Esto no es solo un sueño: es una visión que puedes alcanzar con determinación y la guía correcta.

Ahora bien, seamos honestos: aunque iniciar un negocio de mercadeo en red puede ser increíblemente gratificante, también tiene sus desafíos. Puede que enfrentes dudas, obstáculos y momentos en los que el éxito parezca lejano. Pero aquí está la buena noticia: no estás solo(a).

Este libro es tu mapa hacia el éxito. En sus páginas encontrarás un sistema probado diseñado para ayudarte a superar dificultades, construir confianza y obtener resultados.

Estamos aquí para apoyarte en cada paso del camino. Juntos celebraremos tus logros, enfrentaremos los desafíos y nos aseguraremos de que tengas las herramientas necesarias para alcanzar tus metas.

Mientras lees estas páginas, mantén tus sueños en el centro de tu visión. Imagina a tu “yo” futuro disfrutando los frutos de tu esfuerzo, ya sea independencia financiera, la satisfacción de ayudar a otros o el orgullo de haber construido algo significativo. El éxito está al alcance de tus manos y, con este libro como guía, adquirirás el conocimiento, la mentalidad y el impulso para hacerlo realidad.

Bienvenido(a) a este emocionante capítulo de tu vida. ¡Sueña en grande, toma acción y construyamos juntos el futuro que tú y tu familia merecen! Tu historia de éxito comienza ahora.

Con gratitud y confianza en tu potencial,

David Alexander Nieves



PASO 1: TEN UN SUEÑO CLARO

“Cuando el 'por qué' es lo suficientemente fuerte, el 'cómo' se vuelve fácil”

Cuando tu 'por qué' es claro y poderoso, el 'cómo' se convierte en un paso natural. Pero cuando el 'por qué' no está claro, todo parece un obstáculo. Es fácil ver los problemas antes que las soluciones, y mucho más difícil ver las lecciones que esos desafíos nos traen. Cada fracaso es simplemente una oportunidad para mejorar, un “feedback” que nos indica en qué debemos mejorar. Cada obstáculo solo revela que nos falta una idea o una estrategia para avanzar.

Las ideas y las soluciones llegan a la persona que tiene claridad en sus sueños y objetivos. Un sueño no es solo una idea en tu cabeza; debe convertirse en un “deseo ardiente”, algo que te mueve por dentro. Si no sientes esa pasión, es difícil encontrar la motivación para dar lo mejor de ti.

“No es la muerte lo que un hombre debería temer, sino el no haber comenzado nunca a vivir.”

Aquí tienes una pregunta importante:

¿Qué se siente cuando te entregas por completo? ¿Qué pasa cuando das tu **mejor esfuerzo** en todo lo que haces?

Como dijo Abraham Maslow: "**Lo que uno puede ser, debe ser**". Todos tenemos una necesidad interna, un fuego que nos empuja a lograr nuestros sueños y vivir nuestra vida con todo su potencial.

Imagina una semilla de roble. Desde el momento en que es plantada, tiene todo lo necesario para crecer y convertirse en un árbol imponente, independientemente de las circunstancias. Así es con tu vida: dentro de ti hay una semilla de posibilidades ilimitadas, y lo único que necesitas hacer es **permitir que crezca**.

Todo en la naturaleza alcanza su máximo potencial. Cuando plantas una semilla, ¿cuánto crecerá el árbol? La respuesta es: **todo lo que debe crecer**. El árbol vivirá hasta su plena expresión y potencial, sin límites, siguiendo su naturaleza. Lo mismo ocurre con nosotros como seres humanos. Tienes la **elección** de vivir según tu máximo potencial, de alcanzar tu mayor expresión. Ese llamado está dentro de ti, y es tu responsabilidad **responderlo**.

Ejercicio

1. **Escribe tus tres sueños más importantes.**

¿Qué deseas lograr en los próximos años?

2. Define un objetivo a corto plazo para los próximos tres meses. Un paso pequeño pero concreto que puedas alcanzar pronto.

3. Establece un objetivo a mediano plazo para los próximos dos años. Algo más ambicioso, pero aún alcanzable en ese tiempo.

4. Piensa en un objetivo a largo plazo para los próximos diez años. Este debe ser algo que no solo te beneficie a ti, sino que también aporte a la humanidad de alguna manera: ayudar a los demás, mejorar una comunidad, etc.

Escribe tus objetivos en tu diario. Esto no solo te ayudará a visualizar el futuro, sino que te motivará a ir tras lo que realmente deseas.

Recuerda: **Tu 'por qué' es la chispa que enciende la motivación para alcanzar cualquier 'cómo'.**

Ejercicio

Corto

Medio

Largo



PASO 2: HAZ UN COMPROMISO DE LARGO PLAZO

La naturaleza tiene un proceso. Observa a un agricultor, por ejemplo. Primero, siembra la semilla, luego cuida de ella con dedicación, paciencia y esfuerzo, permitiendo que el tiempo haga su parte. No hay cosecha sin este proceso. Para obtener el fruto, debe haber constancia en el trabajo y compromiso con el proceso.

Hoy, **establece un compromiso a largo plazo** para hacer que esto funcione. Esto significa aprender el negocio, enfrentar la curva de aprendizaje y, sobre todo, mantener tus sueños y visión siempre frente a ti. Desarrolla una identidad que diga: **“No me rindo, mejoro cada día porque aprendo cada día”**.

Como dijo Marco Aurelio: “Nada se debe temer en la vida, sólo se debe entender”.

Aprovecha cada paso de tu proceso como una oportunidad para entender más y fortalecer tu carácter. Al fin y al cabo, **“los obstáculos son el camino”**.

El verdadero éxito no se encuentra en lo que logras rápidamente, sino en la fuerza de tu compromiso a largo plazo. La perseverancia constante transforma pequeños esfuerzos en grandes logros, y lo que parece imposible hoy, se convierte en una realidad alcanzable con el tiempo.



PASO 3: SE UN PRODUCTO DEL PRODUCTO Y PREPARETE PARA COMPARTIR

Es momento de aumentar tu confianza en tu negocio creando un testimonio propio. Hay dos tipos de testimonios: personales y de clientes.

Comienza usando tu protocolo de productos y comparte tu entusiasmo por tu nueva experiencia de salud. Puedes hacerlo llamando a las personas para contarles o publicando en redes sociales. Esto atraerá la atención hacia tu camino, mientras otros siguen tu progreso a través de tus actualizaciones constantes.

Haz una lista de personas que creas que pueden beneficiarse de estos productos.

Documenta tu progreso: dónde estás y hacia dónde te diriges. **Cuando logres tus primeros resultados, compártelos en redes sociales o con amigos y familiares. Recuerda que a la gente le interesan los testimonios reales.** Prepárate para compartir muestras con otros y asegúrate de llevar un registro de a quién se las diste y cuál fue el resultado: ¿se convirtió en cliente o en afiliado? ¡Cada paso cuenta en tu crecimiento!

CREANDO TU LISTA DE CLIENTES

<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____

<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____



PASO 4: HAZ UNA LISTA DE 100 PERSONAS

Cuando hagas tu lista de 100 personas, considera qué tipo de personas quieres en tu negocio. ¿Qué cualidades buscas en tu equipo? Si estás dirigiendo un negocio que produce millones, ¿quiénes serían tu junta directiva?

Imagina una escala del 1 al 10 en cuanto a mentalidad e influencia social. Si apuntas demasiado bajo, encontrarás personas que están más enfocadas en la supervivencia que en prosperar; si apuntas demasiado alto, encontrarás personas que ya están centradas en sus propios objetivos. Debes encontrar el punto ideal, sin prejuzgar a nadie en el proceso.



CREANDO TU LISTA

Estás buscando cualidades, identidades y mentalidad.

Recluta mentalidad, entrena habilidades.

ENTRENADORES DE FITNESS
MENTALIDAD ABIERTA
PERSONAS CON UN FUERTE PORQUÉ
ENSEÑABLES
GENTE CON MUCHOS CONTACTOS
TIENE METAS
PERSONAS PROACTIVAS
LE GUSTA LOS NEGOCIOS
PERSONAS CON UN HISTORIAL COMPROBADO
INFLUENCERS

EMPRENDEDORES
ÉTICA DE TRABAJO
PROFESIONAL
PODER PERSONAL
VENEDORES
PERSONALIDAD POSITIVA
PERSONAS CON LIDERAZGO ALTO
TIENE MUCHOS CONTACTOS
PUEDEN ACEPTAR RECHAZO
EXITOSO PERO NO SATISFECHO

<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____
<input type="checkbox"/>	_____	<input type="checkbox"/>	_____

CREANDO TU LISTA

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

CREANDO TU LISTA

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-



PASO 5: INVITA A SU LISTA A CONOCER EL NEGOCIO

La duplicación comienza en el momento en que empiezas a atraer a otros para que miren tu negocio. Recuerda que, bajo este principio, **“Las personas no rechazan el negocio, rechazan lo que tienen que hacer después de decir que sí”**. En otras palabras, la forma en que te acerques a los demás influirá en cómo ellos piensen en acercarse a su propia gente. Por lo tanto, debes mantenerlo simple. **Tu candidato debe pensar para sí mismo: "Puedo hacer esto. Puedo hacer lo que ella acaba de hacer"**.

Para lograr esto, utiliza herramientas para invitar y un sistema de llamada de tres vías: **captar interés, edificar, y pasa la llamada**.

Esto implica que también debes aprender a edificar. La edificación consiste en hablar en términos positivos de tu mentor, quien te está ayudando a construir tu negocio. **Crear una cultura de edificación es fundamental para el crecimiento de tu nuevo negocio**.

Al invitar a otros a conocer tu negocio, mantenlo súper simple.

LAS 4 PERSONALIDADES

Al edificar, considera las 4 personalidades de la psicología. Estas son...

4 TIPOS DE PERSONALIDADES Y SUS COMPORTAMIENTOS

TIBURÓN
DINERO, ÉXITO,
RESULTADOS.



Colérico

DELFIN
DIVERSIÓN,
ATENCIÓN,
RECONOCIMIENTO.



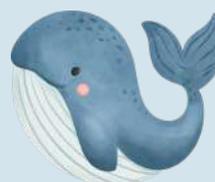
Sanguineo

ERIZO
NÚMEROS,
DETALLES,
INVESTIGACIÓN.



Melancólico

BALLENA
AYUDANDO A LAS
PERSONAS,
MARCANDO LA
DIFERENCIA



Flemático

Al comunicarse, reconozca qué tipo de personalidad son y hábleles en su idioma.

COMO EDIFICAR

Al edificar, deseas usar palabras clave que comuniquen empatía con cada estilo de personalidad.

Ejemplo

Hola Juan, quiero presentarte al Sr. Alex Reynoso. Alex es alguien que cuenta con todo mi respeto; no solo es un empresario muy exitoso con grandes resultados, sino que también tienen todo el conocimiento de este proyecto empresarial que estamos lanzando. Es un hombre de familia y además le gusta mucho divertirse.



La Percepción es Proyección

La percepción es proyección. Esto significa que la percepción que las personas tienen de ti y de tu negocio es **lo que proyectas**. Hay tres proyecciones clave que debes reflejar: **entusiasmo, postura y urgencia**.

Imagina que encuentras una mina de oro, ¿qué tan emocionado estarías? Y ahora imagina que alguien te dice algo como: “El oro no es real” o “No existen las minas de oro”. ¿Cuál sería tu actitud ante ese comentario? Y ahora, si sabes que la mina de oro no será un secreto por mucho tiempo y que otros pronto se enterarán, ¿con cuánta urgencia compartirías esta información con las personas en quienes confías? Esa es la energía que debes proyectar. **Tienes que proyectar un negocio multimillonario!**

Lo siguiente que debes saber sobre la invitación efectiva es entender el comportamiento humano. Existe una necesidad humana de querer saber cosas. Por eso, la **curiosidad** es tu mayor aliada. Haz que suene interesante sin decir demasiado. **La invitación no es la presentación**; la invitación los lleva a la presentación porque deben saber qué estás haciendo!

La Invitación con Edificación de un Experto

Hay una excelente manera de invitar aprovechando los resultados de otros. Si al invitar te cuesta lograr que tus candidatos se interesen en el negocio, es posible que estés poniendo demasiado el foco en ti mismo.

Cuando centras la atención en ti, hablando de lo que *TÚ* estás haciendo, de que *TÚ* estás ganando más dinero, o de que *TÚ* estás construyendo un negocio, las personas tienden a juzgar el negocio basándose en ti y en tus resultados personales. Esto puede limitar su interés.

La clave es desviar el foco hacia los resultados del sistema y el éxito de otros, mostrando que cualquiera puede lograrlo con las herramientas adecuadas.

Ejemplo

Hola Maria, recientemente conocí a un emprendedor muy exitoso. Está expandiendo un proyecto de negocio internacional y me preguntó si conocía a alguien con una mentalidad emprendedora, y pensé en ti. Quería conectarlos para que puedan charlar.



Para Presentar a tu Mentor

“Acabo de enterarme de que una compañía internacional está expandiendo sus operaciones aquí en EEUU. Están promocionando un producto sumamente único. Tuve el placer de conocer a un empresario muy exitoso, quien me preguntó si conocía a alguien que estuviera interesado/a en colaborar en la expansión de la compañía y beneficiarse de considerables ganancias. ¿Tendrías un momento para conversar brevemente con él?”

Para el Negocio

*Hola excelente día ¿Cómo estás? **Bien.***

*¿Tienes un minuto? **Sí, claro.***

Acabo de iniciar en una proyecto de negocio que está arrancando aquí en EEUU, y los empresarios con los que inicie me preguntaron quienes eran 5 personas de mi confianza, que fueran emprendedores y que quieran general más dinero. Yo se que tu eres emprendedor, lo que no se es si quieres ganar más dinero.

*¿Quieres general más dinero? **Si, Claro***

Ok perfecto, vamos a hacer una presentación el dia_. a las.- en

para dar todos los detalles y ahi valoraremos si calificas para el trabajo que se tiene que hacer.

*¿Cuento contigo en la reunión? **Sí, claro.***

Para Expertos de Salud

Hola excelente día ¿Cómo estás? Bien.

¿Tienes un minuto? Si, claro.

Acabo de iniciar en una comunidad enfocada en resolver los problemas de salud mas grande en todo (Pais), y por medio de ella se encontró una tecnología con nutrición a nivel celular de nanotecnología, que está teniendo muchos testimonios en muy corto tiempo.

Yo se que tu eres un experto en tu área.

¿Me permites compartirte la información y los testimonios de los pacientes para me des tu opinión profesional?

Sí, Claro

Ok perfecto, te envío este video de 2 minutos, y si estás abierto a ver más tendremos una llamada de zoom el día de mañana para dar todos los detalles sobre la tecnología.

Para Personas que Quieren Mejorar su Salud

*Hola excelente día ¿Cómo estás? **Bien.***

*¿Tienes un minuto? **Si, claro.***

Acabo de iniciar en una comunidad enfocada en mejorar la salud de las personas, y por medio de ella se encontró una tecnología que está teniendo muchos testimonios de salud en muy corto tiempo. Voy hacer un evento porque con los expertos en la salud compartiendo la información completa sobre la tecnología, y pensé en invitarte atí.

*¿Cuento Contigo? **Sí, Claro***

Ok perfecto, la reunión será el día a las

- en

*_, donde se darán
todos los detalles.*

*¿Cuento contigo? **Sí, claro.***

Para Personas Interesadas en Perdida de Peso

Hola excelente día ¿Cómo estás? Bien.

¿Tienes un minuto? Sí, claro.

Acabo de iniciar en una comunidad de nutriólogos, y por medio de ella se encontró una tecnología que está haciendo que las personas bajen de 5 a 10 kilos en menos de 15 días de manera saludable, sin cambiar la alimentación y sin tener que hacer ejercicio.

Voy hacer una presentación y degustación con la presencia de un experto en la salud que estará explicando como funciona.

La reunión será sólo con invitados de mi confianza y pensé en invitarte ati.

¿Cuento contigo? Si, Claro

Ok perfecto, la reunión será el día a las en_. para dar

todos los detalles y explicar de qué se trata

¿Cuento contigo en la reunión? Sí, claro.

Para Personas de Confianza

“Hola Carlos, estoy trabajando en un gran proyecto de negocio y tenemos que hablar. ¿Cuándo es lo más pronto que podemos reunirnos o hacer una videollamada?”

“Hola Tina, ¿estás trabajando actualmente en algún proyecto de negocio? Estoy trabajando en algo grande. ¿Cuándo es lo más pronto que podemos reunirnos o hacer una videollamada?”

Pregunta Para Mercado Frio

¿Mantienes tus opciones de negocios abierta en términos de crear ingresos fuera de lo que estas haciendo en tu profesión_____?

¿Mantienes abiertas tus opciones en cuanto a ganar dinero fuera de lo que actualmente haces en la profesión de [su trabajo]?



PASO 6: PRESENTA EL NEGOCIO A SUS CANDIDATOS

Aprovecha las presentaciones en línea y en los hoteles que organiza la empresa, pero trabaja para convertirte en un presentador en el futuro.

Una buena presentación debe ser clara, sencilla y breve. No debería durar más de una hora; si excede este tiempo, será difícil que otros puedan duplicarla.

Existen diferentes tipos de presentaciones. Estas son las principales:

1. Presentación Pre-Grabada: Este tipo de presentación tiene un gran valor para generar exposición a tu negocio. Permite que el prospecto vea la presentación en su momento conveniente y pueda volver a verla para comprender mejor toda la información. Además, fomenta la duplicación, ya que el prospecto percibe que también puede desarrollar este negocio simplemente compartiendo una presentación pregrabada, sin tener que dedicar demasiado tiempo de su rutina diaria.

Como Enviar un Video Pregrabado de la Manera Correcta

A. Captura el interés:

- Ejemplo: *Hola Juan, estoy trabajando en un gran proyecto de negocio. ¿Estás abierto a explorar una oportunidad de negocio en este momento?*

B. Espera una respuesta y pregunta por un momento adecuado:

- Ejemplo: *¿Tienes 20-30 minutos hoy o mañana para revisar algo de información?*

- Si responde que sí, pregunta: *¿Qué te funciona mejor, en la mañana o en la tarde?*

C. Define un horario que ambas partes acuerden para que el candidato vea la presentación pre-grabada:

- Ejemplo: *¿Te parece bien a las 6 p.m. de hoy?*

- Si responde afirmativamente: *¡Excelente! Te enviaré el video a esa hora y después te contactaré para que conversemos!*

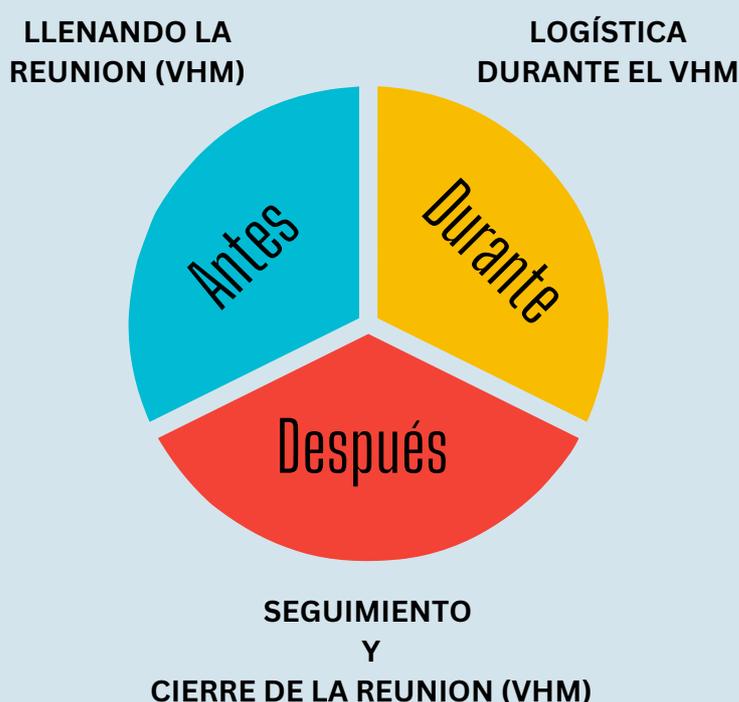
2. Presentación de 1x1 - 2x1, y de Casa (VHM):

Presentaciones de 1x1 y 2x1, son presentaciones que das personalmente y con un mentor edificado.

El VHM (Vital Home Meeting) ofrece la posibilidad de generar una exposición masiva, es decir, presentar tu negocio a muchas personas al mismo tiempo. Este enfoque se basa en un principio clave para crear momentum: **“Exposiciones masivas en un periodo de tiempo condensado.”**

Otro beneficio importante de organizar un VHM es la oportunidad de compartir los productos de manera presencial, permitiendo a los asistentes experimentar y conectar directamente con ellos.

Aquí te mostramos cómo llevar a cabo un VHM exitoso: Tres partes de un VHM



Llenando la Reunion (VHM)

- El 80% de tu negocio es energía, y el 20% es habilidad. El entusiasmo es la emoción más contagiosa de todas. Eleva tu energía al invitar a tu VHM.

- **Utiliza las estrategias de invitación del paso cuatro.**

Anticipe que pueden ocurrir cancelaciones y esté preparado para manejarlas de manera proactiva. Es fundamental que sus posibles candidatos reconozcan la gravedad de esta decisión y estén motivados a reprogramar su cita con usted. Su postura y profesionalismo desempeñarán un papel clave para transmitir la importancia de la reunión y alentarlos a cumplirla.



Entiendo que pueden surgir imprevistos. Te hablé muy bien de ti porque iba a presentarte a ____, quien está liderando este proyecto millonario. Hoy estará hablando sobre la distribución y las ganancias en las que estamos trabajando y discutiendo. Déjame presentártela, y luego podemos coordinar otro momento para hablar. No quiero que pierdas la oportunidad. .

Logística Durante La Reunión (VHM)

5 Pasos Sencillos Para Abrir La Reunion (VHM)

- **Dale las bienvenidas a su candidatos:** Proyecta entusiasmo, postura, y una vision grande!
- **Comparte tu porque:** Comparte tu sueno, y el motivo porque esta haciendo algo diferente.
- **Establece expectativas:** Explica el objetivo de la reunión y cómo se llevará a cabo. Deja claro que se trata de una oportunidad para aprender algo nuevo y que habrá espacio para preguntas al final.
- **Edifica al presentador:** Usa la estrategia de edificación.
- **Pasa la reunion al presentador:**

“Bienvenidos a todos, estoy muy emocionada de estar aquí con todos ustedes. (Comparta su historia) exp: Como algunos de ustedes saben, he estado buscando un negocio para poder pagar la educación de mis hijas, tener seguridad y una jubilación. ¡Encontré algo que me dejó completamente asombrada! Me viniste a la mente por la persona que eres. Estamos lanzando este proyecto y estamos buscando algunas personas clave que puedan aceptar esta visión de construir un negocio grande! Apague todos los celulares , guarde todas las preguntas para el final. Quiero presentarles a todos a mi socia, la Sra. Lorena Leal. Es una emprendedora con experiencia en crear resultados para los demás y para ella misma. Ama a la gente, es una madre y esposa amorosa. Presté mucha atención a lo que va decir porque tiene todos los detalles sobre este proyecto. Estoy agradecida de trabajar con ella y por su ayuda. Sra. Leal, por favor comparte con nosotros este emocionante proyecto”.

Seguimiento y Cierre de La Reunion (VHM)

- **Después de la presentación:** Sube la música inmediatamente
- **Separa la reunion:** Al final de la reunión, clasifica a las personas según su nivel de interés:
 1. **Luces Verdes:** Estas son las personas listas para inscribirse. Son positivas, entusiastas y están emocionadas por comenzar.
 2. **Luces Amarillas:** Estas personas tienen preguntas o dudas. Dedicar tiempo a ayudarlas, respondiendo a sus inquietudes y dándoles confianza en "Vital Health".
 3. **Luces Rojas:** No dediques tiempo a estas personas. No intentes convencer a nadie. Busca a los interesados, a quienes están buscando oportunidades, como las luces verdes.
 - Pasa el 80% de tu tiempo trabajando con luces **Verdes** Pasa el 20% de tu tiempo ayudando a luces **Amarillas** Pasa el 0% de tu tiempo con luces **Rojas**
 - **Pregunta de Cierres:** *¿Qué fue lo que más te gustó de lo que viste? ¿Ves una oportunidad de asociarte con nosotros y.....? ¡Bienvenido al equipo!*
 - **¡Cuando la primera persona empieza se celebra delante de todos!**

Su lista de éxito!

- Bocina para música
- Hoja de registro
- Escáner (si tiene uno)
- Producto para muestrear
- Agua caliente para café
- Tazas
- Productos de café y en polvo
- Computadora portátil
- Cable HDMI
- Diapositivas de presentación
- Internet en funcionamiento
- TV

Tu lista por hacer!

- Vístete apropiadamente para la ocasión.
- Pon música animada antes y después de la reunión.
- Mantén una actitud positiva y enérgica.
- Empieza y termina a tiempo.
- Socializa y haz sentir a todos bienvenidos.
- Ofrece snacks.
- Presenta al invitado a los afiliados.
- Evita disculparte por personas que cancelaron.
- Siéntate, presta atención y toma notas en la presentación.
- Muestra compromiso y enfoque.
- No interrumpas al presentador.
- Evita distracciones y mantén el ambiente libre de alcohol.
- Mantén la sala fresca; una sala caliente puede adormecer a los asistentes.
- No permitas que la negatividad arruine la reunión.
- ¡Disfruta y haz que todos se diviertan!

3. Presentación de Hoteles: Las presentaciones en hoteles tienen una de las porcentajes de inscripción más altas. Tu prospecto es invitado a un entorno controlado donde puede sentir la emoción de los demás, conocer y escuchar testimonios en vivo. Existe una cultura específica para lograr una reunión exitosa en un hotel. Esta es la siguiente:

Cultura en La Presentación

- Vístete para el éxito, como un Diamante
- Siéntate con tus invitados
- Tome notas y asegúrese de que sus invitados tengan lápiz y papel para tomar notas.
- Participa
- Evite las conversaciones triviales
- No envíes mensajes de texto ni mires el teléfono
- No mires tu reloj

4. Presentación de Zoom en Vivo: Las presentaciones por Zoom permiten generar exposición al negocio sin tener que salir de la comodidad de tu hogar o ubicación actual, lo que lo convierte en una excelente manera de crear visibilidad. Hay una **cultura** detrás de construir a través de presentaciones en vivo en línea que aumentará tu tasa de cierre.

Cultura en La Presentación en Zoom

Al invitar a una presentación en línea, destaca la importancia de la sesión **edificando las cualidades del presentador. Anima a tu prospecto a tomar notas y a estar en un lugar con la menor cantidad de distracciones posible.** Esto les mostrará que este es un momento valioso en el que están invirtiendo. **Además, promueve que tengan su cámara encendida,** ya que esto no solo te permitirá asegurarte de que están prestando atención, sino que también los compromete a enfocarse en la información.

3 Partes para realizar un evento en línea exitoso



Antes de la Presentación:

Como anfitrión, asegúrate de llegar temprano a tu evento Zoom. Verifica que tengas una buena conexión a internet y que estés en un lugar tranquilo de tu casa para manejar tu negocio desde casa.

**Mientras las personas ingresan al evento VIP o Zoom:
Dales la bienvenida de manera cálida. Ejemplo:**

“¡Jerry, bienvenido! Me emociona que estés aquí. Vamos a comenzar en los próximos 5-8 minutos. Asegurémonos de que me puedes escuchar bien. Enciende tu cámara para poder verte :) Quiero que tomes este Zoom como si estuviéramos teniendo una conversación en persona. Ten algo para tomar notas. Voy a silenciar tu micrófono ahora.”

Haz esto con cada persona mientras entra al Zoom. Asegúrate de que enciendan su cámara para identificar quién está comprometido y quién no durante la presentación. Esto te dará una idea de quiénes están más interesados para contactar primero al finalizar la sesión.

“Una buena cultura permite que tu negocio avance con rapidez. Una mala cultura es como un virus silencioso que obstaculiza el crecimiento de tu organización”

Mensaje de Bienvenida:

Esta es una de las partes más importantes de tu evento en Zoom. **La confianza, entusiasmo y visión que transmitas atraerán a las personas. Además, edificar a tu socio de negocios (upline) es clave.** Ejemplo:

“¡Bienvenidos a todos! Estoy muy emocionado de estar aquí con ustedes. (Comparte tu historia): Como algunos saben, he estado buscando un negocio que me permita ayudar a otros, pagar la educación de mi hija, tener seguridad y planificar mi retiro.

Encontré algo que realmente me dejó impresionado, y pensé en ustedes por el tipo de personas que son. Estamos lanzando este proyecto y buscamos personas clave que compartan esta visión de construir un gran negocio, quizás incluso uno multimillonario, usando una tecnología que está revolucionando un industria multimillonaria.

Por favor, guarden sus preguntas para el final. Ahora quiero presentarles a mi socia de negocios, la Sra. Alejandra Diaz, Es un emprendedora con experiencia generando resultados y una gran pasión por ayudar a otros.”

Silencia tu micrófono y deja que los expertos hagan su trabajo por ti.

Durante la Presentación:

Asegúrate de tener tu cámara encendida y de estar sentado frente a ella con **una actitud comprometida**. Recuerda que las personas te estarán observando; si te ven involucrado y enfocado, harán lo mismo. Por el contrario, si te ven de pie o en multitarea, ellos también se distraerán. Multitareas durante tu recepción de negocio le resta importancia a la visión que deseas que ellos sigan.

Si escuchas ruido de fondo durante el Zoom de la presentación, identifica quién no está silenciado y envíales un mensaje privado pidiéndoles que silencien su micrófono, en caso de que tu apoyo upline no pueda hacerlo.

“Tu postura define cómo otros perciben el valor y la seriedad de tu negocio”

“Postura es cómo presentas tu visión de negocio ante los ojos de los demás”

Después de la Presentación:

Tu mentor te dará la palabra para el cierre final. Este es el momento de mostrar **confianza, urgencia y visión**.

Ejemplo:

“¡Wow! Muchas gracias, Sra. Diaz, por esa increíble explicación. ¡Ahora pueden ver por qué estoy tan emocionado! Esta empresa está en un camino de crecimiento explosivo, con miles de nuevos socios de negocio en los próximos 90 días. ¡Quiero que ustedes sean parte de esto conmigo!

Los llamé por una razón, y el hecho de que estén viendo esto no es casualidad. Como vieron en la presentación, tengo dos posiciones principales desde las cuales construiremos un negocio millonario, y las primeras dos personas que se unan tendrán esas posiciones, donde les ayudaremos a construir el 50% de su negocio. Pero deben tomar acción ahora, porque estamos preparando nuestra próxima reunión para el resto de las personas, pero quise que ustedes lo vieran primero antes de contactar a los demás.

¡Gracias por estar aquí! Los estaré llamando después de esta sesión para responder preguntas y ayudar a aquellos que estén listos para comenzar.”

Finaliza el Zoom y realiza un seguimiento individual:

- Pregunta a cada persona: “¿Qué fue lo que más te gustó? ¿Ves una oportunidad para ti?”
- Programa una reunión de seguimiento para quienes tengan preguntas, junto con tu mentor.

¡Éxito!

¡Felicidades por organizar un exitoso Zoom! Recuerda que tu velocidad dependerá de tu capacidad para seguir el sistema y duplicar estas estrategias.



PASO 7: EL CIERRE

Cerrar una venta no es un cierre agresivo, sino ayudar a tus candidatos a tomar una decisión que sea la mejor para ellos. Habla con ellos en términos de lo que más desean para sus vidas.

Dos preguntas para ayudar a tu candidato a decidir:

1. ¿Qué fue lo que más te gustó de lo que viste?

Esta pregunta enfoca sus pensamientos en lo positivo de la presentación. Escucha con atención su respuesta, ya que la repetirás en la siguiente pregunta de cierre.

2. ¿Ves una oportunidad para ti de [repite su respuesta, adaptándola a lo que compartieron]?

Esto refuerza su interés y los hace sentir que están trabajando juntos en este proyecto.

Ejemplo:

Afiliado: *Tommy, ¿qué fue lo que más te gustó de lo que viste?*

Tommy: *Me gustó la parte del dinero y que los productos sean totalmente naturales.*

Afiliado: *¿Ves una oportunidad para ti de promocionar nuestros productos naturales y ganar buen dinero con nosotros?*

Manejando Objeciones:

Recuerda, no estamos aquí para convencer a las personas, sino para ofrecerles una oportunidad y ver si se alinean con nuestra visión. Aquí tienes dos formas efectivas de responder cuando objeciones se presenten:

1. El Método “Sientes, Sentí, Encontré”:

“Entiendo cómo te sientes. Yo me sentí igual, pero esto fue lo que encontré...”

Es como decir: *“He estado en tus zapatos, pero encontré un par nuevo. ¿Te gustaría probarlos?”*

2. Prueba Social:

“No te lo tomes solo por lo que digo. Esto es lo que [persona creíble] tiene que decir al respecto...”

Estas estrategias te ayudarán a manejar objeciones con empatía y a mantener el enfoque en ofrecer valor, no en presionar.



PASO 8: EL SEGUIMIENTO

¡Tu seguimiento debe realizarse dentro de las 48 horas para mejor resultados.

Imagina un balde que llenas con agua; el agua representa la información emocionante que acabas de compartir con tu prospecto. Sin embargo, este balde tiene un agujero en el fondo, y cada día que pasa, la emoción disminuye un 25%. Por eso, necesitas seguir llenando el balde con más información emocionante para mantener el interés y la motivación de tu prospecto.

Métodos de Seguimiento

- **Comparte Muestras del Producto:**

Dar a tus prospectos la oportunidad de probar el producto aumenta significativamente las probabilidades de que se unan al negocio.

- **Comparte Testimonios:**

Usa testimonios tanto de los productos como del negocio. Esto les brinda confianza al ver resultados reales de otras personas.

- **Presenta a tus Candidatos a Líderes y Mentores:**

Introducirlos a otros líderes y a tu mentor les dará una perspectiva diferente del negocio y de los productos, fortaleciendo su interés

- **Participa en Zooms Semanales:**

Aprovecha las llamadas de Zoom que se realizan durante la semana, como presentaciones, entrenamientos de negocio y sesiones con doctores. Estas son de gran valor para tus prospectos.

- **Reuniones Presenciales:**

Las reuniones en vivo son una excelente forma de seguimiento. Estas generan una energía que puede emocionar aún más a tus prospectos. Además, son una oportunidad para compartir productos, escuchar testimonios en persona y aplicar estrategias de seguimiento más cercanas.

- **Eventos Corporativos:**

Estos eventos son especialmente impactantes. Si tienes la oportunidad de llevar a un prospecto a un evento corporativo, podrán sentir y experimentar el corazón y la visión de *Vital Health*.

- **Comparte Videos Pre-Gravados:**

Compartir videos es tan simple como "**copiar, pegar y enviar**". Tienes acceso a una amplia variedad de videos en línea en nuestro canal de YouTube de "Vital Health".

Utiliza estas estrategias para mantener el interés, fortalecer la conexión y ayudar a tus prospectos a dar el siguiente paso en el negocio.



PASO 9: EL LANZAMIENTO

Todo negocio o producto nuevo tiene una gran inauguración o lo que se conoce como un "lanzamiento de producto". Esto es lo que distingue a un profesional de un aficionado. **Los profesionales lanzan un negocio, mientras que los aficionados simplemente se unen a uno.**

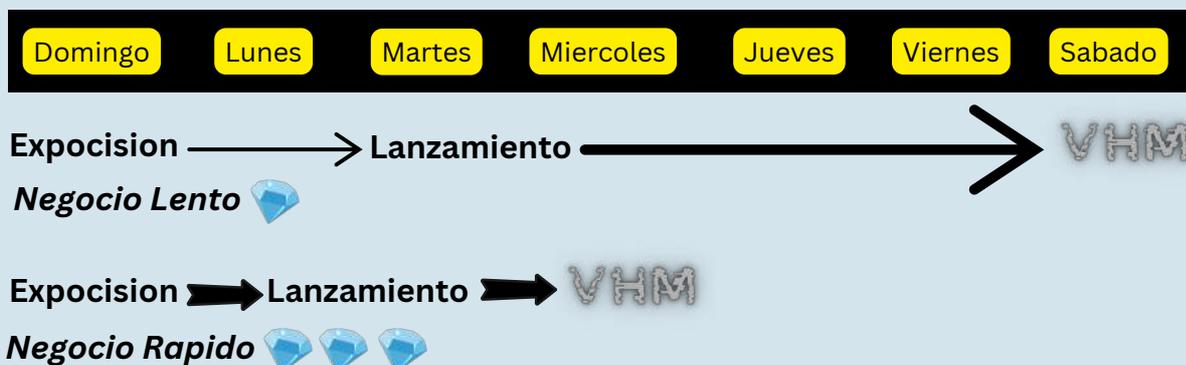
La velocidad con la que lanzas tu negocio es clave, ¡porque el éxito ama la rapidez!

La Ley de la Intención Decreciente:

Cuanto más tiempo dejes pasar después de sentirte motivado, menor será la probabilidad de que tomes acción.

Por eso, debes actuar mientras la emoción está alta y aprovechar ese impulso para avanzar. **¡El momento de actuar es ahora!**

Ejemplo



HOJA DE ÉXITO DE GENESIS

www.vitalhealthglobal.com

Para activar tu envío automático, PRIMERO debes tokenizar tu tarjeta realizando una compra.



Meta financiera

Mes _____

Año _____

Grupos de apoyo a los que unirse

- VitalHealthSystems.com
- Whatsapp
- Testimonial
- Facebook

¿Cual Es Tu Por Qué?

Bronce-100BV/140GV

Objetivo #1

¡VAMOS BRONCE!

1000 GV

Plata- 150BV/210GV

Fecha _____

Tú

EJE



420 GV/Oro

420 GV/Oro

840 GV/ Platino

Oro-300BV/420GV

Objetivo #2

VAYA PLATA

2500 GV- en tu equipo Ayuda a tu equipo a alcanzar el nivel Bronce

Platino- 600BV/840GV

Fecha _____

Tú

EJE



1000 GV

1000 GV

500 GV

Rango Bronce

Rango Bronce

Rango Bronce

Inicio Rapido →

Bronce- \$45

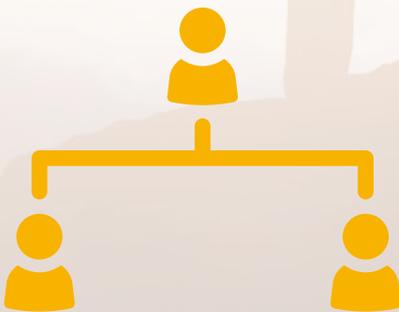
Plata- \$67,50

Oro- \$135

Platino- \$270

Lista de Clientes Para Escanear

Lista de Futuros Afiliados



ACTIVA TU BINARIO PATROCINANDO A UNA PERSONA A LA DERECHA Y OTRA A LA IZQUIERDA.

INVITANDO A PROBAR SU PRODUCTO Y A CONOCER SU NEGOCIO.

Invita a tu Negocio Con:

Entusiasmo

Urgencia

Postura

"Hola Carlos, estoy trabajando en un gran proyecto de negocio y tenemos que hablar. ¿Cuándo es lo más pronto que podemos reunirnos o hacer una videollamada?"

"Hola Tina, ¿estás trabajando actualmente en algún proyecto de negocio? Estoy trabajando en algo grande. ¿Cuándo es lo más pronto que podemos reunirnos o hacer una videollamada?"

Negocio

Negocio

¿Mantienes tus opciones de negocios abierta en términos de crear ingresos fuera de lo que estas haciendo en tu profesión_____?

"Hola Alex, recuerdo que tenías algunos problemas de salud relacionados con _____, ¿aún estás superando eso?"

"¡Hola! Gracias por preguntar. Sí, todavía tengo síntomas de _____".

"Gracias por compartir :) No sé si estás abierto a los métodos naturales para la salud, pero tengo algo que creo que podría ayudar, ¿estarías abierto a hablar de ello?"

"Claro, estoy abierto a charlar".



Cliente

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
	AM Power 10AM CST	AM Power 10AM CST	AM Power 10AM CST	AM Power 10AM CST	AM Power 10AM CST	SUPER Sábado 11 AM CST
	Zoom 364-328-9718 Codigo 123	Zoom 364-328-9718 Codigo 123	Zoom 364-328-9718 Codigo 123	Zoom 364-328-9718 Codigo 123	Zoom 364-328-9718 Codigo 123	Zoom 864-5545-9520
	Mentoria Millonaria 8 PM CST	Presentación 8:00 PM CST	Presentación De Doctores 8:00 PM CST	Presentación 8:00 PM CST	Presentación 8:00 PM CST	
	Zoom 864-5545-9520	Zoom 864-5545-9520	Zoom 864-5545-9520	Zoom 864-5545-9520	Zoom 864-5545-9520	

Próximo seminario Fecha y hora

Fecha y hora de Vital Heath Meeting (VHM)

Ubicación _____

Ubicación _____

IDENTIDAD DE UN DIAMANTE

- 1. Asumen toda la responsabilidad:** La responsabilidad proviene de dos palabras, Respuesta y capacidad. A partir de un estímulo externo, entonces hay una brecha, dentro de esa brecha, tú y yo tenemos el poder de elegir nuestra respuesta.
- 2. Están entusiasmados con su oportunidad:** La gente emocionada no puede dejar de hablar de su oportunidad. ¡Su energía es contagiosa y mueve a la gente a actuar!
- 3. Son líderes servidores:** Están aquí para los demás. Se centran en las filas de otras personas para impulsar el éxito de la organización y están dispuestos a hacer un esfuerzo adicional por los demás. Al gran maestro le preguntaron ¿cómo se alcanza la grandeza? Él dijo: "Cuando alguien te pide que camines una milla, caminas dos".
- 4. Tienen una intensidad sobre ellos:** Son una fuerza impulsora que inspira a otros con la intensidad para hacer lo correcto y ayudar a su equipo. :Steve Jobs era famoso por esto cuando estaba en Apple.
- 5. Tienen una ética de trabajo inquebrantable:** Pueden trabajar desde el amanecer hasta el atardecer. El éxito de otras personas es su combustible, por lo tanto, siempre está dispuesto a atender una llamada y hablar con el siguiente cliente potencial:
- 6. Cuidan su salud:** Comprenda que si su cuerpo se descompone, no podrá funcionar de la mejor manera y esto lo perjudicará a usted, a su familia y a su organización. Por ello gestiona el descanso y la nutrición para maximizar tu rendimiento.
- 7. Son lanzadores de visión:** Constante y repetidamente proyectan la visión de hacia dónde se dirigen. Recordarle a la organización lo que hay al final del túnel, aquello que le hizo empezar.
- 8. Siempre están creciendo y buscando entrenamiento:** Entienden que el enemigo de evolucionar es sacar conclusiones y el enemigo del crecimiento es decir las peores palabras que existen "ya lo sé".
- 9. Viven desde un lugar de gratitud:** Estás agradecido por lo que tienes. Y para qué estás trabajando, acceder al campo cuántico. También estás agradecido por el proceso. Estás agradecido por tu pasado.
- 10. Confían en sí mismo:** Hay un gran poder dentro de nosotros que está por encima de todo. Jesús lo llamó el reino de Dios. Los maestros de la India, el Atman, el yo.

Toma Acción y Lanza!

El proceso de lanzamiento es la clave para tu éxito en duplicación. Es el activador de la acción para la persona nueva. En la industria del Network Marketing, el 70% de las personas que comienzan su negocio no toman acción. ¿Por qué? Por la falta de alguien que les ayude a lanzar su negocio.

¡Esto no puede seguir así! Debes crear una cultura en la que, **nadie se quede atrás**, comunicando a todos que lanzar su negocio es imprescindible. La acción es lo que separa a los grandes de los promedio. ¡Toma el liderazgo y asegura que cada nuevo integrante despegue con fuerza! ¡El momento de actuar es ahora!

Hay 14 acciones clave que constituyen un lanzamiento exitoso. Si las implementas todas, crearás un éxito masivo.

Suma tu puntuación para ver el nivel de éxito en duplicación de tu lanzamiento. Marca con una ✓ la casilla que corresponda.



- | | | |
|---|----|--------------------------|
| 1. ¿Has configurado tu autoenvío para los primeros 5 días del mes? | 3 | <input type="checkbox"/> |
| 2. ¿Tienes claramente definido y escrito tu sueño? | 20 | <input type="checkbox"/> |
| 3. ¿Formas parte de todos los grupos de WhatsApp y redes sociales ? | 2 | <input type="checkbox"/> |
| 4. ¿Entiendes la Cultura de las reuniones? | 10 | <input type="checkbox"/> |
| 5. ¿Entiendes bien cómo llegar al nivel Plata? | 2 | <input type="checkbox"/> |
| 6. ¿Conoces el bono de Inicio Rápido? | 2 | <input type="checkbox"/> |
| 7. ¿Sabes cómo activar tu binario? | 2 | <input type="checkbox"/> |
| 8. ¿Has hecho una lista de tus prospectos de negocio? | 5 | <input type="checkbox"/> |
| 9. ¿Has hecho una lista de posibles clientes? | 3 | <input type="checkbox"/> |
| 10. ¿Entiendes cómo hacer invitaciones efectivas? | 5 | <input type="checkbox"/> |
| 11. ¿Estás familiarizado con el sistema de Zooms durante la semana? | 3 | <input type="checkbox"/> |
| 12. ¿Programaste tu *Vital Health Meeting* (VHM)? | 30 | <input type="checkbox"/> |
| 13. ¿Sabes cuál es el próximo evento presencial al que asistirás? | 10 | <input type="checkbox"/> |
| 14. Comenzaron hacer llamadas? | 10 | <input type="checkbox"/> |

Total _____

1 Menos de 50 puntos: Tu lanzamiento necesita mejoras. Ajusta para lograr una mejor duplicación.

2 50-60 puntos: Estás en camino a obtener resultados.

3 60-70 puntos: La duplicación se ve aceptable.

4 70-90 puntos: La duplicación se ve sólida.

5 90-100 puntos: ¡Eres un experto en lanzamientos y duplicación!



PASO 10: ASISTE A TODOS LOS EVENTOS

Asistir a eventos de capacitación es una pieza clave para construir tu negocio. Debes liderar con el ejemplo, participando tanto en los eventos locales como en los eventos en línea. Recuerda: tu equipo duplicará lo que tú haces.

La diferencia entre un equipo exitoso y uno que no lo es, está en el nivel de capacitación. ¡Así de simple! Solo puedes mantener el entusiasmo y la energía si te mantienes cerca del fuego.

Evita que tú y tu equipo pierdan impulso comprometiéndote a nunca faltar a un evento. Tu presencia en cada evento marcará la diferencia y garantizará que tanto tú como tu equipo se mantengan motivados, enfocados y listos para avanzar.

Los eventos son importante porque ayuda a las personas a crecer tanto personal como profesionalmente. Aquí están las razones principales:

- 1. Mejora la Autoconciencia:** Te ayuda a entender tus fortalezas, debilidades y áreas de mejora.
- 2. Aumenta la Confianza:** Refuerza tu autoestima al equiparte con habilidades para enfrentar desafíos de manera efectiva.

3. **Desarrolla Habilidades:** Mejora competencias esenciales como la comunicación, el liderazgo y la resolución de problemas.
4. **Incrementa la Productividad:** Fomenta una mejor gestión del tiempo y el establecimiento de metas, lo que lleva a un rendimiento más eficiente.
5. **Impulsa el Crecimiento Profesional:** Te prepara para nuevas oportunidades y te ayuda a mantenerte competitivo en tu campo.
6. **Fortalece las Relaciones:** Mejora tus habilidades interpersonales, fomentando mejores conexiones en el trabajo y en la vida personal.
7. **Fomenta la Resiliencia:** Desarrolla la capacidad de adaptarse a los retos y superar dificultades.
8. **Promueve el Aprendizaje Continuo:** Instala una mentalidad de crecimiento y mejora constante.



PASO 11: SE UN PROMOTOR DE TODOS LOS EVENTO

Promocionar eventos es una habilidad, y una de las más rentables en el Network Marketing. Puedes ser el peor en casi todo, pero si eres el mejor llevando a tu equipo al próximo evento, ganarás más dinero y ascenderás más rápido. Esto se debe a que estás exponiendo a tu equipo a la información que les brindará la energía y las habilidades necesarias para construir un negocio sólido.

Existe un flujo natural para promocionar eventos: siempre estás promoviendo el **PRÓXIMO evento**. Este proceso es clave para llevar a tu equipo al evento más importante: la convención nacional.

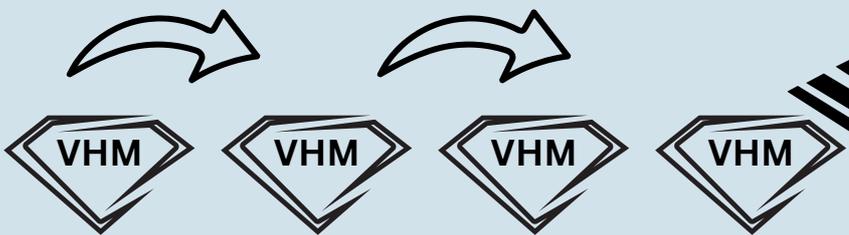
Todo comienza con las reuniones en casa, conocidas como VHM (Vital Home Meeting). **Mientras construyes desde eventos en casa y también en línea, estás promocionando las reuniones semanales en hoteles. Desde allí, promocionas los eventos regionales. Y en cada evento regional, promocionas los eventos nacionales.**

Esta progresión no solo hará explotar tu negocio, sino que también creará una base sólida para tu equipo. ¡Promociona siempre el próximo evento y conviértete en un maestro en promoción!

Construye de Evento a Evento

Ejemplo

VHM = Vital Home Meeting:
Reuniones en Casas y Cafeterias



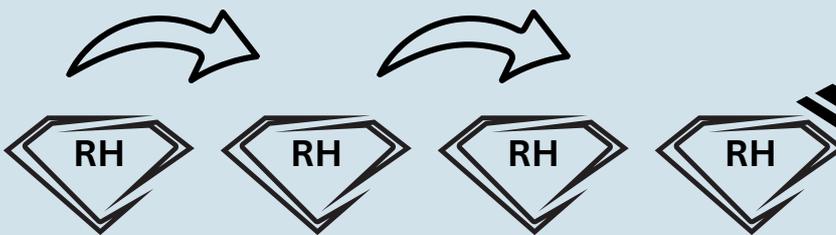
Reunion
de
Hoteles



Evento
Regional



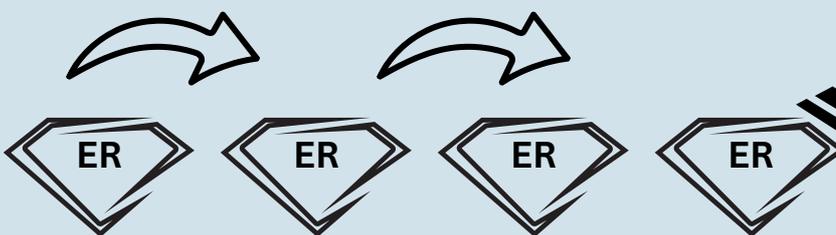
RH = Reunion de Hoteles



Evento
Nacional



ER= Evento Regional



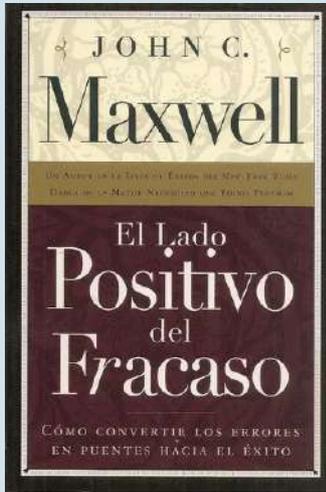


PASO 12: DESARROLLO PERSONAL

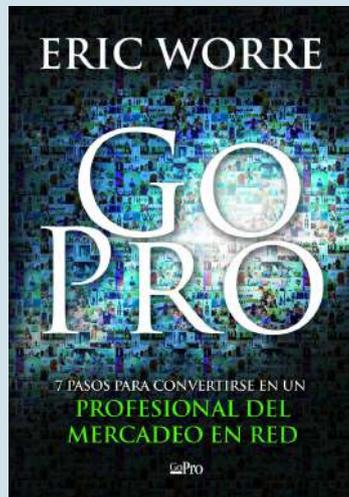
¿Tienes un plan de crecimiento personal? Si no lo tienes, aquí te comparto uno para seguir. Pero, ¿por qué es importante tener un plan de crecimiento personal? Porque el crecimiento no ocurre por casualidad; es el resultado de una decisión consciente, de actuar con intención. Nadie se ha vuelto exitoso por accidente. El éxito llega gracias al trabajo duro, prestando atención a los errores, corrigiéndolos y aprendiendo tanto de tus propios fallos como de los errores de los demás.

Durante los próximos 12 meses, comprométete con tu crecimiento personal. Como dijo el filósofo **Jim Rohn**: **"Para que las cosas cambien, tú tienes que cambiar. Para que las cosas mejoren, tú tienes que mejorar. Para que tu negocio crezca, tú tienes que crecer." No desees que sea más fácil, desea ser mejor. No desees menos problemas, desea más habilidades. No desees menos desafíos, desea más sabiduría.**

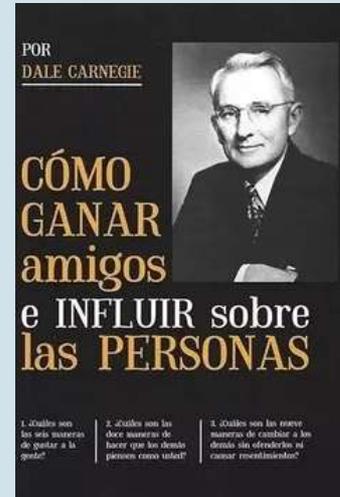
Tu desarrollo personal es algo sobre lo que tienes un 100% de control. Toma la decisión hoy de leer 10 páginas al día de un buen libro y sigue este programa de 12 meses. **¡Haz del crecimiento una prioridad!**



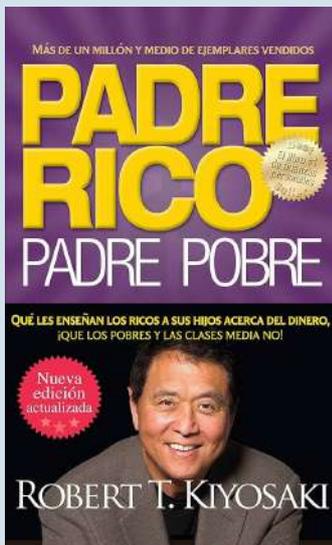
ENERO



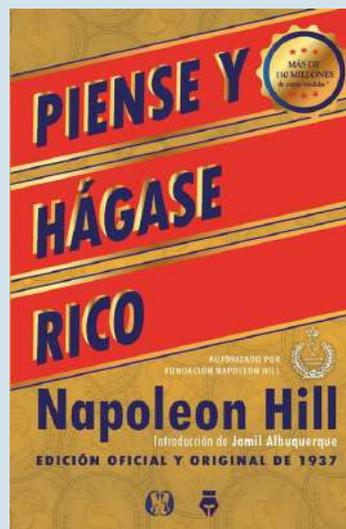
FEBRERO



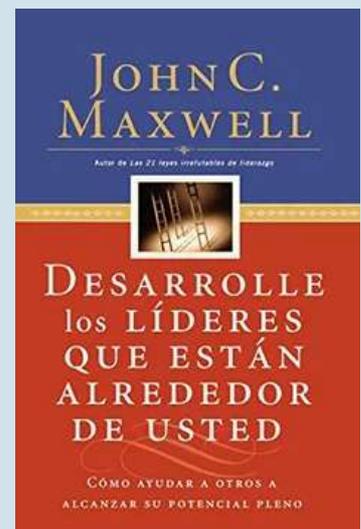
MARZO



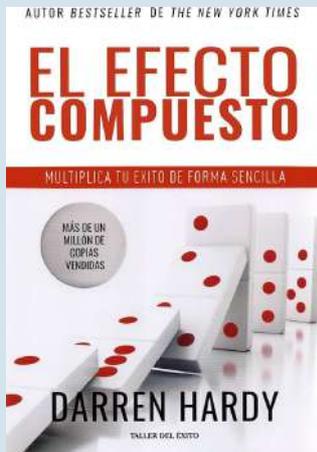
ABRIL



MAYO



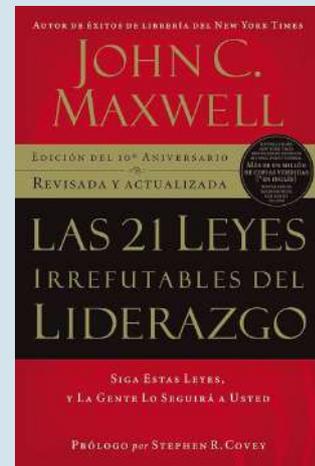
JUNIO



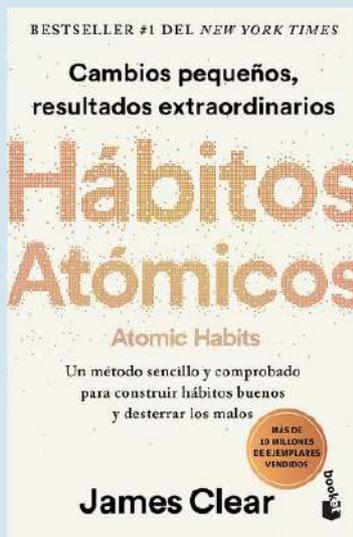
JULIO



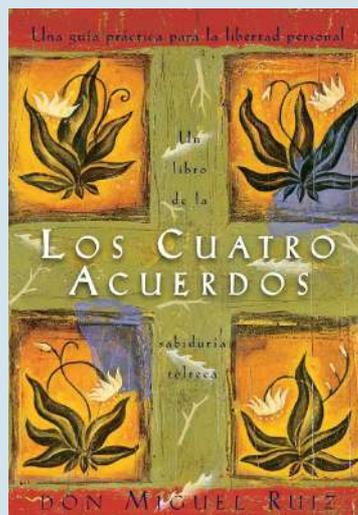
AGOSTO



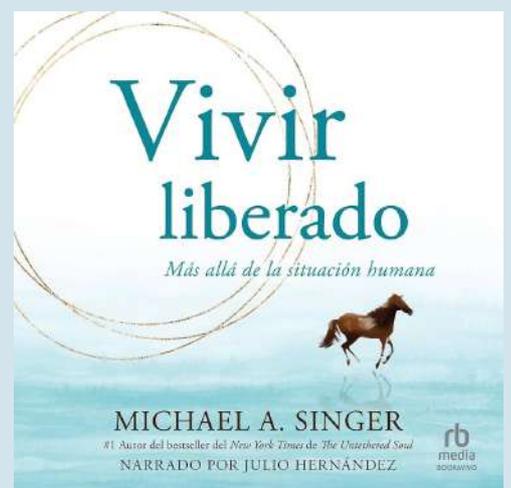
SEPTIEMBRE



OCTUBRE



NOVIEMBRE



DICIEMBRE



ENFOQUE SE EN LO QUE GENERA RESULTADOS

- **Creando Exposiciones:** Compartiendo el plan de negocio y el producto.
- **Generación de Prospectos:** Prospectando y añadiendo mas personas a su lista.
- **Fortaleciendo Relaciones:** Haciendo nuevas colecciones en linea y en persona.
- **Conectándote con tus Líderes:** Pasando tiempo con tus lideres, llamándolos, fortaleciendo las relaciones, juegos y fiestas.
- **Apoyando a tu Equipo:** Trabajando en profundidad.
- **Desarrollo Personal:** Leyendo, escuchando audios, atendiendo seminarios.
- **Duplicando y Enseñando *El Patron del Exito*:** Ayuda a tus nuevos afiliados seguir *El Patron*.

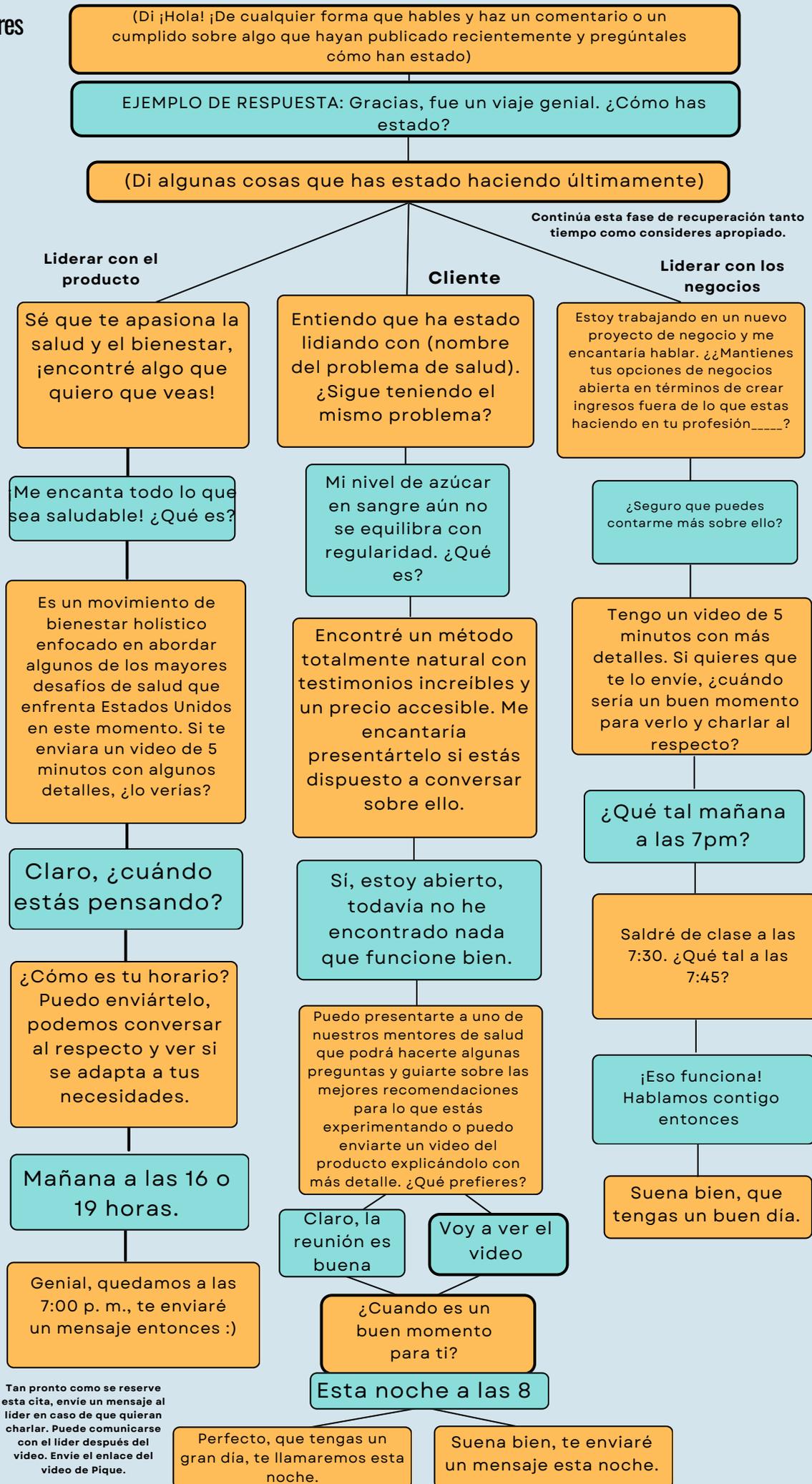
Ejemplos y Flujo de Conversacion

Reclutando en Mercado Frio

Tu Metodo de Trabajo Diario

Ejemplo de Conversaciones

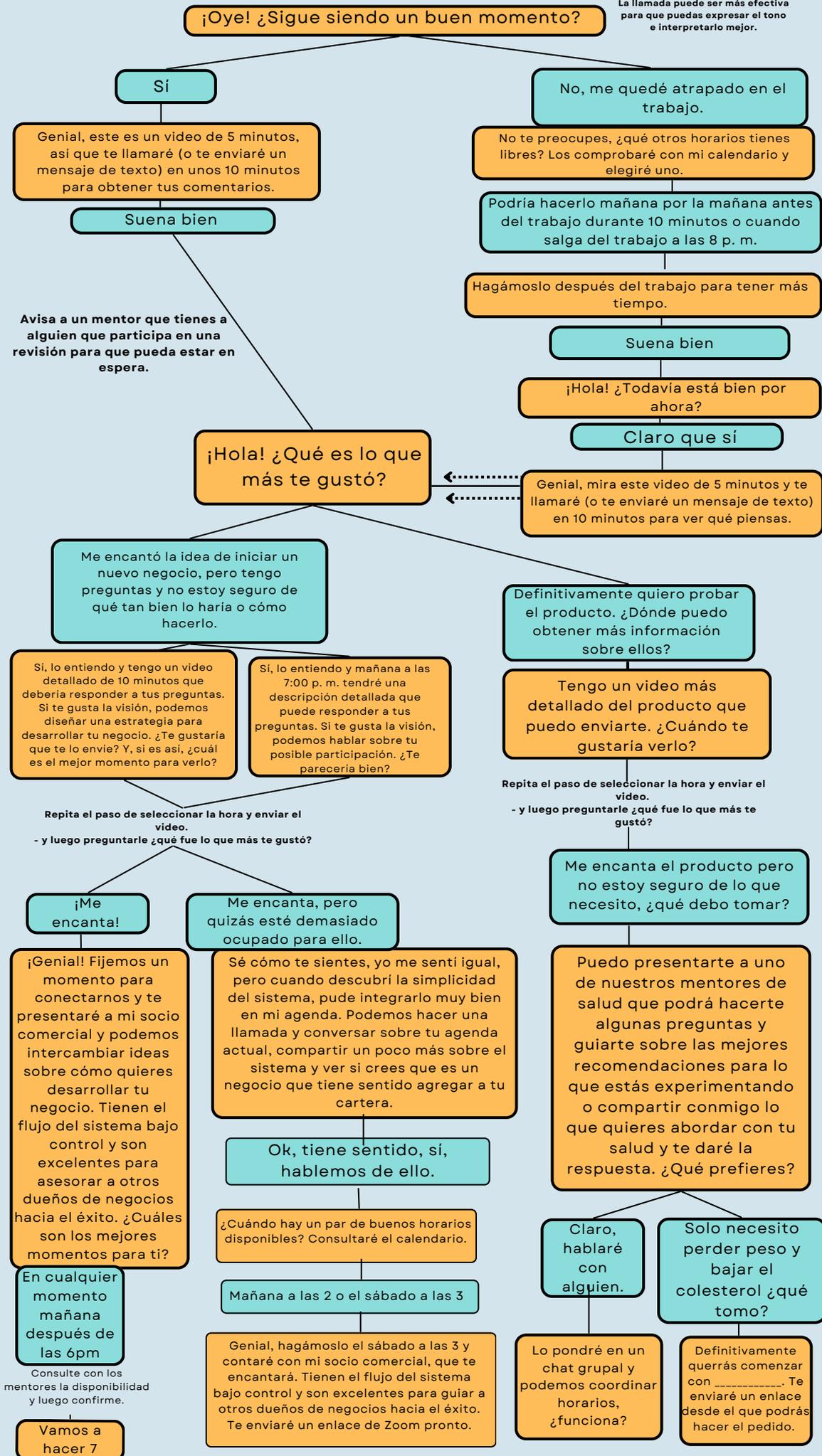
Captar Interés



Tan pronto como se reserve esta cita, envíe un mensaje al líder en caso de que quieran charlar. Puede comunicarse con el líder después del video. Envíe el enlace del video de Pique.

Flujo de Envío y Seguimiento

La llamada puede ser más efectiva para que puedas expresar el tono e interpretarlo mejor.



Edificar y pasar

Hola a todos. ¡Me alegro de poder conectarme! ¿Están todos en línea?

(Di algunas cosas que has estado haciendo últimamente)

¡Sí!

¡Estoy aquí!

(Tina) Este es mi socio comercial (mentor) que ha ayudado a muchos de nuestros socios comerciales a alcanzar el éxito y también es muy divertido trabajar con él. Su liderazgo ha sido fundamental para mi crecimiento y es fantástico poder conectarlos a ambos. Puede responder cualquier pregunta que tengas y también ayudarte a diseñar la mejor estrategia para respaldar tus objetivos comerciales.

Genial, encantado de conocerte.

Gracias por conectarnos, estoy muy agradecido de conocerte y aprender más sobre cuál es tu visión para tu negocio para poder ayudarte a lograrlo :)

Durante esta llamada, después de que el patrocinador haga la presentación, el mentor tomará el control y el patrocinador puede silenciarse y esperar hasta las instrucciones y preguntas finales al final.

Vaya, una llamada increíble. Gracias por compartir tus objetivos y preguntas conmigo. Espero que podamos trabajar juntos. ¿Qué te parecería estar en un grupo de mensajes de texto con los tres y así poder mantenernos conectados? Estoy ahí para responder preguntas y mantenerte informado sobre cualquier actualización importante.

Sí, eso funciona.

Genial, (Patrocinador) por favor ponnos en un chat grupal y te enviaré algunas cosas para que las mires y cuando estés listo para trabajar con nosotros, avísanos y te enviaremos tu enlace y haremos un zoom para diseñar una estrategia sobre cómo quieres construir tu negocio.

Estrategia Practica Para el Mercado Frio

Aquí tienes cómo prospectar a un mesero en un restaurante, manteniendo una actitud amigable, respetuosa y casual.

Pasos para contactar:

1. Comienza con un agradecimiento genuino

Reconoce su buen servicio y haz que se sienta valorado.

Ejemplo:

“Muchas gracias por tu atención hoy, has hecho que nuestra experiencia sea excelente.”

2. Haz una pregunta conversacional

Pregunta algo relacionado con su trabajo o metas.

Ejemplo:

“Se nota que eres muy bueno en lo que haces, ¿te gusta trabajar aquí o estás buscando algo más a futuro?”

“Se nota que eres un profesional, te ves trabajando aquí por el resto de tu vida?”

3. Conéctate con sus aspiraciones

Si menciona que está estudiando, trabajando en un proyecto personal, o buscando algo más, vincula lo que haces con sus intereses.

Ejemplo:

“¡Qué bien! Yo estoy trabajando en algo aparte que me ha ayudado mucho a [mejorar mi estilo de vida, generar ingresos extras, ayudar a otras personas]. Es muy interesante, y creo que te podría gustar.”

“Estoy expandiendo un proyecto de negocio internacional aquí en los EEUU, tu mantienes tus opciones de negocio abierta, fuera de tu profesión?”

4. Mantén el tono ligero y abierto

No des demasiada información, solo lo suficiente para despertar curiosidad. Ofrece una forma de mantenerse en contacto.

Ejemplo:

“Cual es tu numero y te puedo mandar mas información, no quiero quitarte mucho tiempo ahora en tu trabajo?”

“Tienes Instagram o algún medio para estar en contacto?”

5. Respeta su tiempo

Recuerda que está trabajando. Sé breve, amable y deja el seguimiento para después.

Frases clave para usar:

“Se nota que tienes facilidad para conectar con las personas, ¡esa es una gran habilidad!”

“Estoy trabajando en algo que ha sido súper interesante y me ha ayudado a [lograr un objetivo], creo que podría interesarte.”

“Tienes una energía muy positiva, me encantaría seguir en contacto y contarte más cuando tengas tiempo.”

El objetivo es sembrar curiosidad de manera respetuosa y genuina, dejando una buena impresión para que quieran saber más cuando estén disponibles.

1. ESTABLECE TUS METAS PERSONALES

MES Y AÑO

RANGO Y VOLUMEN

INGRESO

PLANIFIQUE UN VOLUMEN UN 20 % SUPERIOR AL OBJETIVO

2. COMPRENDER LAS ACTIVIDADES GENERADORAS DE INGRESOS

1. PRESENTAR EL NEGOCIO Y REGISTRAR UN NUEVO AFILIADO.
2. PROSPECCIÓN (ONLINE Y OFFLINE).
3. COMPARTIR EL PRODUCTO Y ADQUIRIR UN NUEVO CLIENTE.
4. TRABAJAR CON SU EQUIPO Y DESARROLLARLO EN PROFUNDIDAD, ES DECIR, LANZAR NUEVOS MIEMBROS AL EQUIPO Y CAPACITARLO.
5. OBTENER EL COMPROMISO DE LOS NUEVOS MIEMBROS DEL EQUIPO PARA EL SEMINARIO REGIONAL O LA CONVENCION NACIONAL.

3. ESTABLECE TU ESFUERZO: TIEMPO COMPLETO O TIEMPO MEDIO

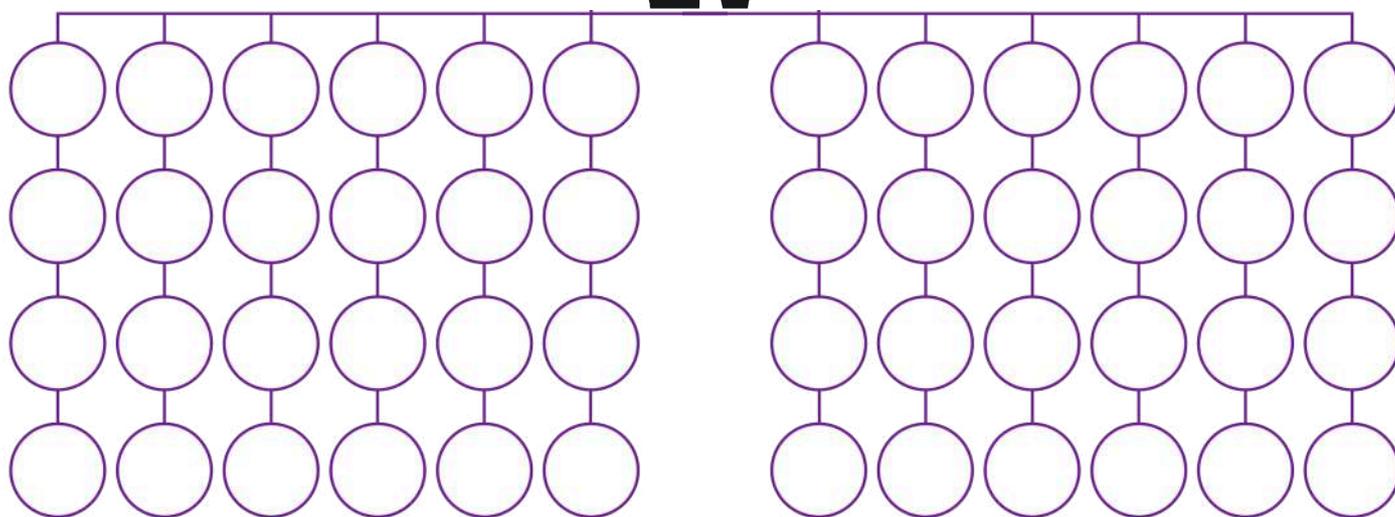


TIEMPO COMPLETO
40 ACTIVIDADES DE
ENTRADA



TIEMPO MEDIO
20 ACTIVIDADES DE
ENTRADA

4. IDENTIFIQUE A LOS LÍDERES CLAVE DE SU ORGANIZACIÓN



5. DIVIDA LOS OBJETIVOS ENTRE SUS PRINCIPALES LÍDERES

VOLUMEN/META DEL MES

VOLUMEN OBJETIVO SEMANAL

OBJETIVO DIARIO

÷ 4 SEMANAS

÷ DÍAS LABORABLES DE LA SEMANA

OBJETIVOS DE VOLUMEN DIARIO PARA CADA LÍNEA

EMBAJADORES DIARIOS EN CADA LÍNEA

NÚMERO DE EXPOSICIONES

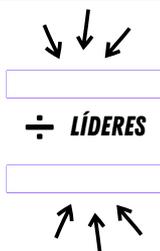
OBJETIVO DIARIO

PAQUETES
100 QV
210 QV
420 QV
840 QV

÷

=

CONVERSIÓN .30%
÷



NÚMERO DE EXPOSICIONES POR LÍDER

1. ESTABLECE TUS METAS PERSONALES

MES Y AÑO

RANGO Y VOLUMEN

INGRESO

PLANIFIQUE UN VOLUMEN UN 20 % SUPERIOR AL OBJETIVO

2. COMPRENDER LAS ACTIVIDADES GENERADORAS DE INGRESOS

1. PRESENTAR EL NEGOCIO Y REGISTRAR UN NUEVO AFILIADO.
2. PROSPECCIÓN (ONLINE Y OFFLINE).
3. COMPARTIR EL PRODUCTO Y ADQUIRIR UN NUEVO CLIENTE.
4. TRABAJAR CON SU EQUIPO Y DESARROLLARLO EN PROFUNDIDAD, ES DECIR, LANZAR NUEVOS MIEMBROS AL EQUIPO Y CAPACITARLO.
5. OBTENER EL COMPROMISO DE LOS NUEVOS MIEMBROS DEL EQUIPO PARA EL SEMINARIO REGIONAL O LA CONVENCION NACIONAL.

3. ESTABLECE TU ESFUERZO: TIEMPO COMPLETO O TIEMPO MEDIO

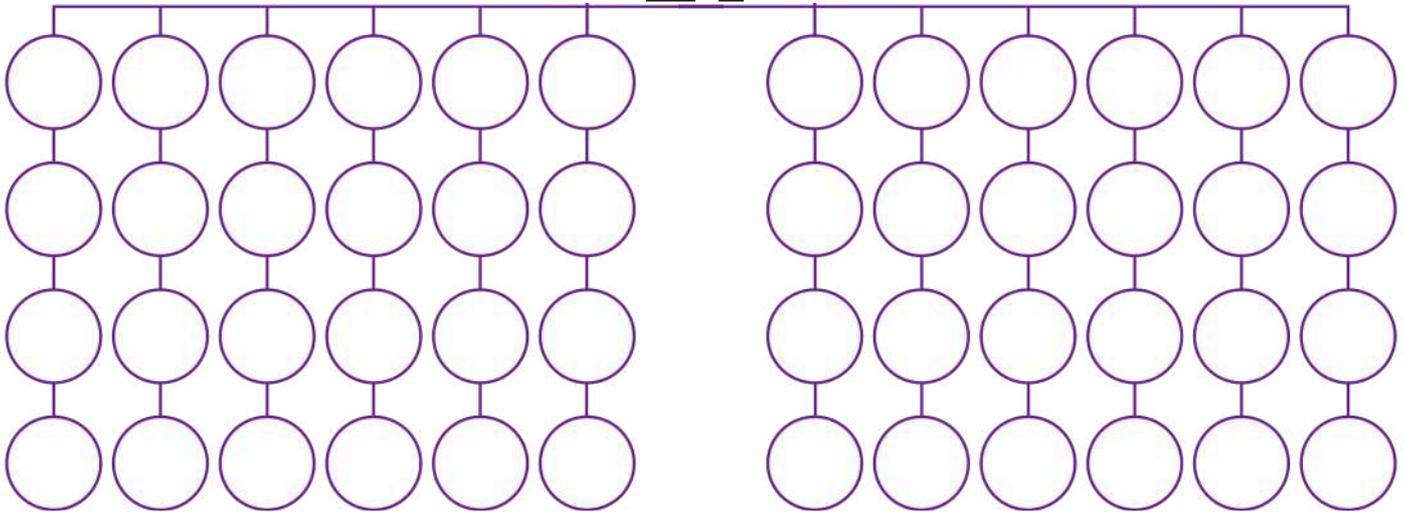


TIEMPO COMPLETO
40 ACTIVIDADES DE
ENTRADA



TIEMPO MEDIO
20 ACTIVIDADES DE
ENTRADA

4. IDENTIFIQUE A LOS LÍDERES CLAVE DE SU ORGANIZACIÓN



5. DIVIDA LOS OBJETIVOS ENTRE SUS PRINCIPALES LÍDERES

VOLUMEN/META DEL MES

VOLUMEN OBJETIVO SEMANAL

OBJETIVO DIARIO

÷ 4 SEMANAS

÷ DÍAS LABORABLES DE LA SEMANA

OBJETIVOS DE VOLUMEN DIARIO PARA CADA LÍNEA

EMBAJADORES DIARIOS EN CADA LÍNEA

NÚMERO DE EXPOSICIONES

OBJETIVO DIARIO

<input type="text"/>
<input type="text"/>
<input type="text"/>

PAQUETES

100 QV

210 QV

420 QV

840 QV

÷

=

<input type="text"/>
<input type="text"/>
<input type="text"/>

CONVERSIÓN .30%

÷

<input type="text"/>
↓ ↓ ↓
÷ LÍDERES
<input type="text"/>
↑ ↑ ↑

NÚMERO DE EXPOSICIONES POR LÍDER

1. ESTABLECE TUS METAS PERSONALES

MES Y AÑO

RANGO Y VOLUMEN

INGRESO

PLANIFIQUE UN VOLUMEN UN 20 % SUPERIOR AL OBJETIVO

2. COMPRENDER LAS ACTIVIDADES GENERADORAS DE INGRESOS

1. PRESENTAR EL NEGOCIO Y REGISTRAR UN NUEVO AFILIADO.
2. PROSPECCIÓN (ONLINE Y OFFLINE).
3. COMPARTIR EL PRODUCTO Y ADQUIRIR UN NUEVO CLIENTE.
4. TRABAJAR CON SU EQUIPO Y DESARROLLARLO EN PROFUNDIDAD, ES DECIR, LANZAR NUEVOS MIEMBROS AL EQUIPO Y CAPACITARLO.
5. OBTENER EL COMPROMISO DE LOS NUEVOS MIEMBROS DEL EQUIPO PARA EL SEMINARIO REGIONAL O LA CONVENCION NACIONAL.

3. ESTABLECE TU ESFUERZO: TIEMPO COMPLETO O TIEMPO MEDIO

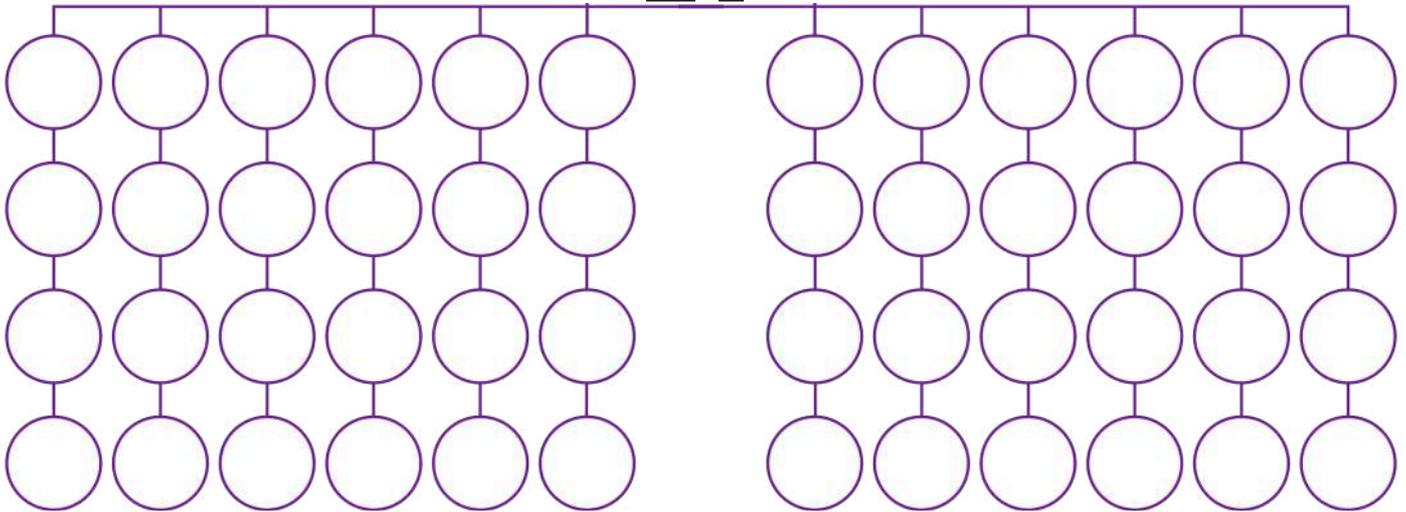


TIEMPO COMPLETO
40 ACTIVIDADES DE
ENTRADA



TIEMPO MEDIO
20 ACTIVIDADES DE
ENTRADA

4. IDENTIFIQUE A LOS LÍDERES CLAVE DE SU ORGANIZACIÓN



5. DIVIDA LOS OBJETIVOS ENTRE SUS PRINCIPALES LÍDERES

VOLUMEN/META DEL MES

VOLUMEN OBJETIVO SEMANAL

OBJETIVO DIARIO

÷ 4 SEMANAS

÷ DÍAS LABORABLES DE LA SEMANA

OBJETIVOS DE VOLUMEN DIARIO PARA CADA LÍNEA

EMBAJADORES DIARIOS EN CADA LÍNEA

NÚMERO DE EXPOSICIONES

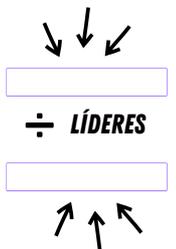
OBJETIVO DIARIO

PAQUETES
100 QV
210 QV
420 QV
840 QV

÷

=

CONVERSIÓN .30%
÷



NÚMERO DE EXPOSICIONES POR LÍDER

