

VALENTUS - GUÍA DEL ÉXITO



VALENTUS

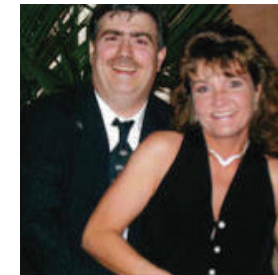


APUNTA ... HAZ CLIC ... COMPARTE...

AHORA TIENES UNA

**... NUEVA FORMA DE VIVIR,
... CON NUEVAS OPORTUNIDADES,
... NUEVOS DESAFÍOS QUE CONQUISTAR.**

Dave Jordan, CEO



Cuando Dave Jordan se dio cuenta de que tenía las habilidades de distribuidor y las de propietario de un negocio, decidió comenzar su propia compañía que aprovechara el poder de la industria del mercadeo en red. Su creencia básica era la pasión, la integridad y el amor de sus distribuidores. Cada dimensión de Valentus está alimentada por el amor. Todos los productos de la compañía son para cubrir alguna necesidad que Dave vio, y también algo que él quería en su propia vida, como Prevail Immune para promover un mayor bienestar (que vino de haber crecido en una familia de 16 personas donde alguien siempre tenía un resfriado) o algún producto que lo ayudó a perder peso. Los distribuidores, a quienes Dave considera su familia, tienen voz en la compañía. “En los primeros 5 años, Valentus ha hecho más de \$100 millones de dólares en ventas e ingresos totales y creo que haremos nuestros próximos \$100M en los próximos 12 a 18 meses. Y el crecimiento sigue llegando. Líder tras líder está eligiendo construir con Valentus”, dice Dave. “Estas son personas que estaban obteniendo fuertes ingresos en otras compañías, pero quieren la cultura Valentus”.

Todo forma parte del objetivo de Dave de crear una compañía que cumpla los sueños de los distribuidores. “Nos ayudamos unos a otros”, dice Dave. “Somos parte de una familia. Hay mucha gente en busca de un hogar y una compañía que no los defraudará”.

“Este es un negocio, una empresa y productos que pueden cambiar tu vida. Puedes ser todo lo que quieras ser. Es tu negocio.”

– Dave Jordan

**VALENTUS: DONDE SE CUMPLEN LOS SUEÑOS
Y SE DESCUBRE EL POTENCIAL.**

PRINCIPIOS BÁSICOS DE VALENTUS

Donde los sueños se cumplen, y se descubre el potencial.

MISIÓN

Hacer del mercadeo en red algo grande nuevamente.

VISIÓN

Crear un lugar seguro para que cada Representante Independiente (RI) prospere y crezca sin la amenaza de interferencia.

Tener una influencia positiva en las vidas de nuestros Representantes Independientes a través de nuestros productos y de la oportunidad.

Desarrollar productos únicos e impactantes.

Ofrecer una oportunidad financiera que mejora la vida.

Si queremos ser diferentes, no podemos ser lo mismo.

VALORES FUNDAMENTALES

Trata a todos como quieres que te traten.

Sé honesto y respetuoso.

Honra tus compromisos.

Trabaja como en familia, en equipo.

Haz todo en la mejor forma que puedas.

Siempre has lo correcto.

ÍNDICE

Principios Básicos de Valentus 2

Círculo del Éxito 4

PASO 1

Prepárate para el éxito 5

Lista de verificación de Nuevo Miembro 6

Triplicación 7

La descripción de la aplicación 8

Tu porqué 9

Establece tus metas 10

Prepara tu historia 11

Las tres etapas que atravesarás 12

¿A quién deberías acercarte? 13

Refrescador de la Memoria 14

Tu Lista de Contactos 15

Los Guiones Hacen Todo Más Fácil 16

Manejo de las objeciones 17

La Mentalidad 18

Tu MOD 19

PASO 2

Comparte el producto y la oportunidad 21

La Experiencia de 6 días 22

Mercado caliente 23

Mercado frío 24

10 consejos sobre el uso de las redes sociales 24

PASO 3

Hacer seguimiento y construir la creencia 27

Seguimiento de Tres Vías 28

Seguimiento oportuno, uno a uno. Sitios web, revista.
Llamadas de Conferencia, Eventos 30

Tu primera reunión 31

Consejos sobre el seguimiento 35

PASO 4

Obtener una decisión positiva 37

La psicología de una decisión 38

5 Beneficios del Paquete de Negocios (Biz Pak) 39

Crear un flujo positivo de efectivo 40

El Análisis de Benjamín Franklin 41

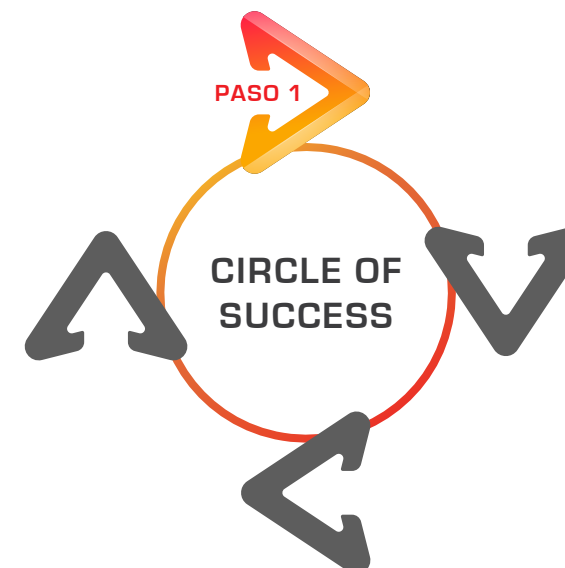
Esta es tu guía para TU éxito.
Algunas personas hablan de suerte.
La suerte es realmente cuando la preparación se encuentra con la oportunidad.
Toda empresa exitosa, como los minoristas de franquicias, usan un sistema comprobado; el método comprobado que usa Valentus es el de

APUNTAR... HACER CLIC... COMPARTIR...



PASO 1

PREPÁRATE PARA EL ÉXITO



Tu lista de verificación de miembro
Tu Porqué / Tus Metas / Tu Historia
Fases que atravesarás
¿A quién deberás acercarte?
Refrescador de Memoria
Guiones
Manejo de objeciones
Tu lista de contactos
Mentalidad
Tu MOD (Modo de Operación Diario)

REPRESENTANTE INDEPENDIENTE VALENTUS

El completar el Acuerdo de Representante Independiente fue tu primer paso para abrir tu propio negocio. Tu costo inicial único es de \$20.00 USD, la tarifa de membresía. Ahora, recibirás siete de tus propios sitios web, una muy poderosa Oficina Virtual (“back-office”) y productos al por mayor.

NUESTRA LISTA DE VERIFICACIÓN DE NUEVO MIEMBRO

- 1

Establece tu PORQUÉ.
- 2

Establece tus metas para revisarlas mañana y noche y asigna el tiempo que te centrarás en tu negocio.
- 3

Completa tu lista de contactos con el Refrescador de Memoria. Nunca, nunca prejuigues.
- 4

Ordena tu paquete de productos y considera el Kit para Miembros.
- 5

VALENTUS

Descarga y configura la aplicación “Share Valentus”. Puedes configurarla en tu Computadora, en www.sharevalentus.mysecureoffice.com. Debes usar tu nombre de usuario y contraseña de Valentus para entrar al sitio o la aplicación.
- 6

Sincroniza tu teléfono y familiarízate con la aplicación Share Valentus. Ver la página 8.
- 7

Identifica tus primeros 3 constructores de negocios y luego ver la página 7.
- 8

Únete a la transmisión de texto enviando el texto “prevail” (“prevalecer”) al 76000.
- 9

Compra tus herramientas de ventas y familiarízate con “Ditto Touch”. (www.dittotouch.com/valentus)
- 10

Familiarízate con tu Oficina Virtual (tu “back-office”).
- 11

Configura tus opciones de pago de Valentus.
- 12

Aprovecha la conveniencia de la compra de LEALTAD. Se requiere un pedido mensual de 100 puntos para mantener los Rangos de Ruby y superiores.
- 13

Para ganar comisiones de doble equipo, debes tener 1 RI (Representante Independiente) que hayas inscrito PERSONALMENTE en cada pierna de tu organización, con un pedido mínimo de 1 caja / 50 puntos.
- 14

Conoce tus llamadas de conferencia, participa en ellas, ten un invitado en llamadas de conferencia tripartitas y promuévalas en tu equipo. Si te pierdes estas llamadas, puedes escuchar las grabaciones en www.ValentusCalls.com.

Capacitación de Lunes a Sábado a las 9:30 a.m. hora del Pacífico, 10:30 a.m. Hora de la Montaña, 11:30 a.m. Central, 12:30 p.m. Este

Martes a Jueves Oportunidad a las 6:00 p.m. Pacífico, 7:00 p.m. Montaña, 8:00 p.m. Central, 9:00 p.m. Hora del Este.

Teléfono (530) 881-1212 **Pin** 745 112 327#

15 Puedes comunicarte con el Servicio de Atención al Cliente a través de support@valentus.com o por chat en vivo en tu Oficina Virtual (Back-Office) de 7:00 am a 4 p.m., hora del Este.

16 **ENTIENDE TU EJE ROTADOR-** El rotador te permite controlar dónde colocarás tu próxima inscripción o preinscripción. Tienes la opción de configurarlo en una de las piernas de tu organización, a la izquierda, a la derecha o alternar.

Tres puntos importantes para recordar:

1.

Primero, saber si estás en la pierna derecha o la pierna izquierda de tu patrocinador (tu línea ascendente).
2.

Equilibra ambas piernas para maximizar tu compensación. Idealmente por cada 2 en una pierna, tienes 1 en la otra pierna. Tu rotador te ayudará a mantener este equilibrio.
3.

Siempre revisa tu volumen en ambas piernas para ver dónde deseas colocar tu próxima inscripción o preinscripción. (Para mayor comprensión, contacta al Diamond de tu línea ascendente).

- 17

Haz una “llamada de conexión” con tu equipo de línea ascendente.
- 18

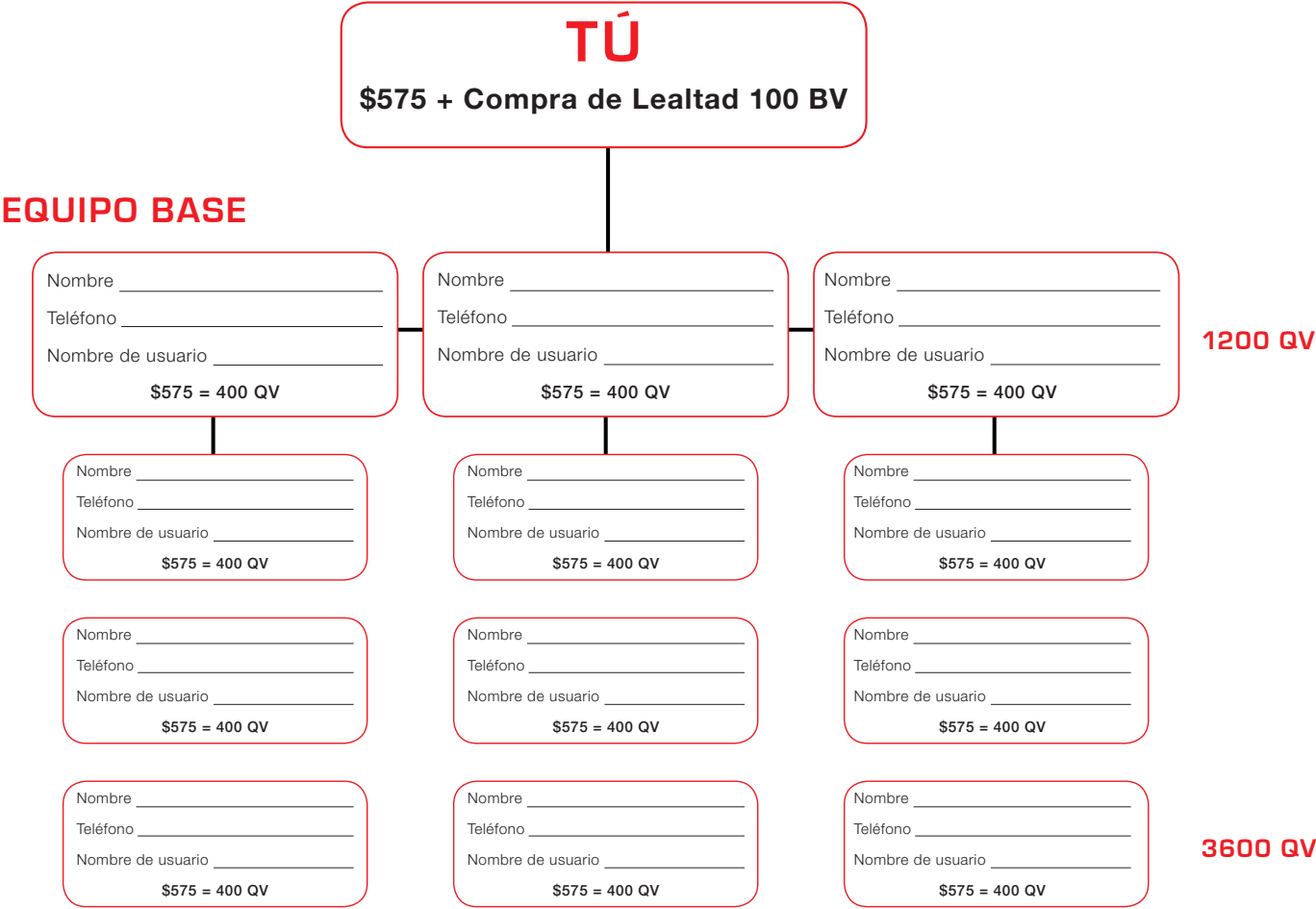
Coloca tu MOD (Modo de Operación Diaria) en su lugar, úsalo para planificar todos los días en papel.
- 19

La Mentalidad: comienza hoy con tu inversión en TI MISMO ... tu mejor inversión.
- 20

Para capacitación adicional, ve a captainditto.com y completa los 7 módulos cortos de capacitación diaria.
- 21

Para información sobre Internacional, consulta el boletín en tu Oficina Virtual, en la barra de herramientas de la izquierda.

TRIPLICACIÓN, 100% DEL ÉXITO



CÓMO COMENZAR CON “SHARE VALENTUS”

En el mundo de hoy, una aplicación con capacidad de compartir y con herramientas digitales ya no es un lujo, ¡es una necesidad! Con una variedad de características innovadoras y fáciles de usar, “Share Valentus” es la herramienta que necesitas para desarrollar tu negocio.

INICIO

Cuando te inscribas con el paquete de Constructor o Paquete de Carrera, recibirás una suscripción de un año a la Aplicación, totalmente gratis. También tendrás acceso a importantes descuentos exclusivos cada año consecutivo. Si optaste por no inscribirte con el Paquete de Carrera, aún puedes obtener una suscripción a esta herramienta de prospección de primer nivel por solo \$10 por mes.

¡Y EMPEZAR ES TAN FÁCIL COMO 1, 2 Y 3!

- PASO 1: Descarga la aplicación Share Valentus en la App Store o Google Play
- PASO 2: Ingresa (Si no estás seguro de tus credenciales para ingresar, ponte en contacto con support@mysecureoffice.com)
- PASO 3: Sincroniza tus contactos.

LO QUE OBTENDRÁS

- Video interactivo:** comparte videos interactivos personalizados que hagan que tu prospecto actúe a través de una variedad de enlaces de acción.
- Goteos:** proporciona una serie de correos electrónicos automáticos, creados profesionalmente y que se pueden asignar a una variedad de destinatarios. Estos correos electrónicos capacitan al destinatario sobre el producto, dan recordatorios de seguimiento y otros tipos de apoyo, todo lo cual es personalizable.
- Notificaciones de actividad:** recibe un mensaje de texto y / o correo electrónico cuando un posible cliente interactúa con contenido digital, cuando abre un texto, ve un video, etc.
- Informes:** con datos en tiempo real, muestran tu volumen, inscripciones, ganancias ¡y mucho más!
- Funcionalidad Internacional:** proporciona una administración perfecta del contenido entre mercados e idiomas.
- Compartir en redes sociales:** permite compartir en forma sencilla y fácil, contenido social previamente diseñado y aprobado, en una variedad de plataformas.
- Administración de contactos:** te permite sincronizar los contactos en tu teléfono con un clic. Desde allí, puedes marcar un contacto como tibio o frío, agregar notas y ver la interacción del contacto con tu contenido, en tiempo real.
- Envío de notificaciones automáticas:** proporcionan la capacidad fundamental para que la corporación interactúe y se mantenga conectada con los RI, anunciando llamadas, promociones de productos, eventos, nuevos activos de aplicaciones y más.



Tu nombre de usuario

Tu contraseña

Tu patrocinador

Número de teléfono

SITIOS RECOMENDADOS PARA CAPACITACIÓN DE NEGOCIOS

Recibirás ocho sitios web. Revisalos para seleccionar los que usarás.

- www.valentusevents.com Lleva un registro de qué está sucediendo y dónde
- www.valentusproducts.com Lista completa de todos los productos
- www.dittotouch.com/valentus Cómo configurar Ditto Touch
- www.valentuscalls.com Si te pierdes una llamada de conferencia
- www.valentustools.com Para comprar tus herramientas
- www.bestweightlosscoffeetoday.com Grandes testimonios
- www.valentusuk.com Sitio Reino Unido
- www.valentusespana.com Sitio en español
- Grupos de Facebook - BestWeightLossCoffeeToday (solo testimonios)

TU PORQUÉ

El desafío de nuestro “PORQUÉ” es que muchos de nosotros no podemos expresarlo a pedido. Nos lleva tiempo pensar lo que realmente queremos. Pero es tu “PORQUÉ” lo que te impulsa. Es la emoción detrás de tu deseo.

La siguiente es una guía, con palabras de activación, para ayudarte a identificarlo y escribir tu “PORQUÉ”.

- | | | |
|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| Necesito dinero extra | Perder peso | Conseguir una nueva moto |
| Odio mi trabajo | Tener más tiempo | Pagar mi hipoteca |
| Salir de deudas | Tomar esas “vacaciones soñadas” | Conseguir una casa mas grande |
| Ahorrar para la jubilación | Conseguir un carro nuevo | Ayuda a otros |
| Crear un fondo para la universidad. | Conseguir una nueva casa | Contribuir más a causas. |
| Poner mi salud en marcha | Conseguir un barco nuevo | |

MI PORQUÉ

Una vez que tengas tu “**POR QUÉ**” por escrito, revísalo cada mañana y cada tarde.
Manténlo en la vanguardia de tu mente.

Ayúdame a entender, circula un número que represente qué tan importante es tu “**PORQUÉ**” para ti.
Imagina que uno (1) es “Sería bueno” y que diez (10) sea “Haré todo lo que sea necesario”.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

FIJA TUS METAS

Sugiero que establezcas tus metas en incrementos de 30 días, 90 días y 1 año.

30 DÍAS	RANGO _____	INGRESO _____	MUESTRAS _____	OTRO _____
90 DÍAS	RANGO _____	INGRESO _____	MUESTRAS _____	OTRO _____
1 AÑO	RANGO _____	INGRESO _____	MUESTRAS _____	OTRO _____

_____ Por el presente me hago un compromiso incondicional de 1 año para alcanzar mis metas.

PLAN DE ACCIÓN

Asegúrate de que tu plan de acción te lleve a tus metas. Por ejemplo, si deseas ganar \$10,000 al mes para fin de año,... **PERO**,... tu plan de acción es hablar con 2 personas al mes y trabajar 1 hora a la semana, no funcionará. Asegúrate de que tu plan de acción esté alineado con tus metas.

DEBES... Mantente conectado a las llamadas de conferencia

Lunes a sábado, capacitación 9:30 a.m. Pacífico, 10:30 a.m. Montaña, 11:30 a.m. Centro, 12:30 p.m. Este

Oportunidad, de martes a jueves 6:00 p.m. Pacífico, 7:00 p.m. Montaña, 8:00 p.m. Centro, 9:00 p.m. Este

Número (530) 881-1212 **Pin** 745 112 327#

Llamada /ZOOM de tu equipo **Teléfono** _____ **Pin#** _____
Día _____ **Hora** _____

TIEMPO ASIGNADO A TU NUEVO NEGOCIO

Selecciona a qué categoría te comprometes por las horas semanales que asignarás para tu negocio:

Tiempo libre	1 hora, cuando _____	Tiempo completo	8-12 horas, cuando _____
Tiempo parcial	2-3 horas, cuand _____	Súper compromiso	12 horas +, cuando _____



ALISTA TU HISTORIA

Tu historia es la clave. Tú aprendiste todo lo que necesitas saber sobre el mercadeo en red en el jardín de infantes, mediante el “Muestra y cuéntanos” (“show and tell”). Contamos historias sobre nuestra empresa, nuestros productos y lo que nos ha sucedido a nosotros y a los demás. Debe ser una historia que puedas contar con energía, pasión y propósito. Debe contarse con un entusiasmo que te emocione y que atraiga a otros.

En esta sección, desarrolla tu historia. Pero ten en mente que cambiará con el tiempo, a medida que crezcas, aprendas y tengas resultados. Debe incluir el PORQUÉ estás entusiasmado, cuál es tu historia y cuál ha sido tu experiencia hasta ahora.

No debe durar más de dos minutos. Tu patrocinador puede ayudarte a desarrollar tu historia.

“Escribe tu historia en frío, para que puedas contarla en caliente”.

Si aún no tienes una historia, usa la historia de otra persona hasta que tengas la tuya.

FAVOR DE TOMAR EN CUENTA: Este es un ejemplo de historia, pero es ficticia, no es de una persona real.

“Mi patrocinador era un entrenador de hockey que estaba profundamente endeudado y luchando por llegar a fin de mes. Tenía unas 30 libras de sobrepeso y se sentía como si estuviera en una carrera de ratas, en una máquina de correr que no lo llevaba a ninguna parte. Por supuesto, se mostró incrédulo cuando escuchó nuestras declaraciones de pérdida de peso, pero sin nada que perder, hizo el intento durante 30 días. Perdió 28 libras y rápidamente descubrió que todos sus amigos querían perder peso, y nadie dijo “no” a \$100 adicionales o más al mes”

TRES ETAPAS QUE ATRAVESARÁS

ETAPA I

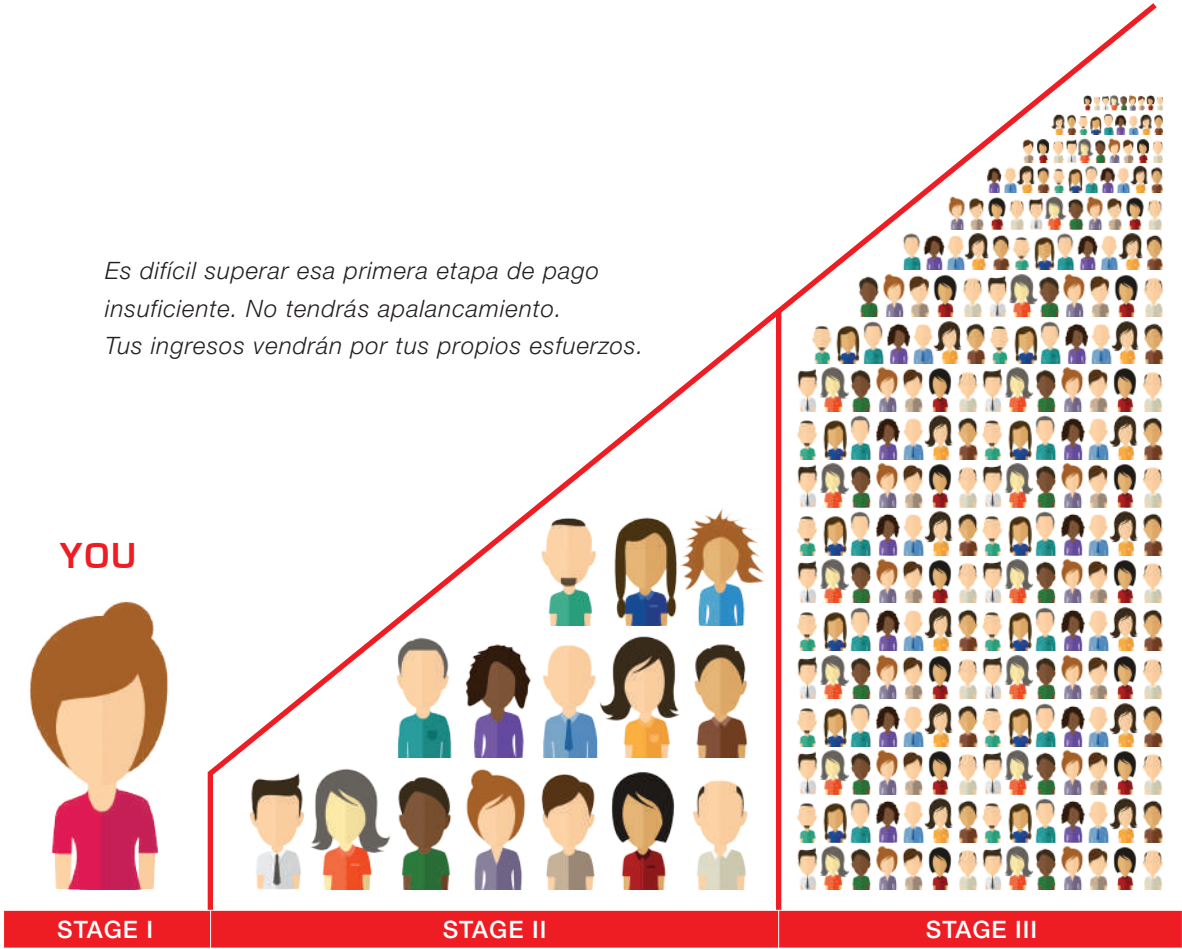
Estarás mal pagado. Tendrás muy poca influencia y estarás detrás de tus líderes y comenzarás a construir tu equipo. La mayor parte de tu ingreso será por tus propios esfuerzos. Es difícil atravesar esa primera etapa de pago insuficiente. Los primeros \$5,000 que ganes en este negocio serán los \$5,000 más duros que jamás hayas ganado. Tienes que mantener la visión y seguir avanzando.

ETAPA II

Comenzarás a sentir que te pagan lo que vales. Tu equipo crecerá y tus ingresos apalancados comenzarán a activarse. Tus ingresos ya no se basarán sólo en tus esfuerzos.

ETAPA III

Recibirás mucho más. Ahora tu negocio tiene vida propia. Crece solo. Muy pocos de tus ingresos se basan en tu propio esfuerzo directo.



Con el tiempo, apalancarás más personas y ¡recibirás más de lo que vales!

TIEMPO VERSUS DINERO

CONSTRUYENDO TU NEGOCIO:
¿A QUIÉN DEBES ACERCARTE?

A. EL MERCADO TIBIO

Tu mejor mercado es siempre tu mercado tibio, que incluye tus amigos, familiares y asociados en el trabajo. Usa el Refrescador de Memoria para ayudarte a pensar. Te sorprenderá a cuántas personas realmente conoces cuando pasas por este proceso. Escribe cada nombre en tu lista de contactos, junto con su número de teléfono.

B. EL MERCADO COMÚN

Tu próximo mejor mercado es tu mercado común. Estas son las personas de tus grupos de redes, los padres de los amigos de tus hijos, los grupos religiosos, las organizaciones empresariales, los grupos comunitarios, los grupos de voluntarios y asociaciones profesionales. Usa el Refrescador de Memoria para estimular tus pensamientos al considerar este grupo.

C. REFERENCIAS

Siempre pide referencias de todas las personas con las que hables. No hay nada tan efectivo como una referencia personal.

Cuando dices: “Roberto Pérez me sugirió que lo llamara para hablar sobre un negocio en el que puede trabajar desde su casa”, en la mayoría de los casos encontrarás un oído receptivo.

La mejor manera de solicitar una referencia es usar la misma pregunta cada vez.

Memoriza algunas preguntas con las que te sientas cómodo.

“¿A quién conoces que pueda interesarle un negocio en el que pueda trabajar desde su hogar?”

D. EL MERCADO FRÍO

Una vez que hayas contactado al mayor número de personas posible en tus mercados tibio y común, puedes considerar el mercado frío. Puedes usar anuncios clasificados, el correo directo y los volantes.

Mi favorito es el método de “un metro”. Si alguien se me acerca a un metro de distancia, yo encuentro una excusa para hablarle y pedirle que visite mi sitio web. Por ejemplo, estoy llenando el tanque de gasolina a mi auto y le pregunto a la persona en la próxima bomba si tiene una computadora. La mayoría de la gente dice que sí y yo digo: “Puede ser que este sitio te resulte interesante”.

Haz algo que nunca hayas hecho antes.
Haz que un completo desconocido visite tu sitio web.
¿Puedes hacerlo?

INICIAR CON EL REFRESCADOR DE LA MEMORIA

Parientes	Quién es/o quiénes son tus...	Quién es/o quiénes son tus...	Quién es/o quiénes son tus...
Padres	Peluquero	Oculista	Vecino
Abuelos	Doctor	Tintorero/lavandero	Provee guardería a tus niños
Hermanos	Abogado de tus hermanos	Pediatra	Agente de seguros
Hermanas	Mecánico	Farmacéutico	Jardinero
Tías	Ministro	Agente de bienes raíces	Contador
Tío	Cartero	Agente de Bienes Raíces	Entrenador personal
Primos	Mejor amigo	Barbero	Veterinario

¿A quién conoces que sea...

Golfista profesional	Abogado	Veterano
Quiropráctico	Contador	Arquitecto
Naturopath	Para-médico / EMT	Techador
Fisioterapeuta	Cajero	Contratista
Ingeniero	Enfermero(a)	Electricista
Barrista	Recepcionista	Propietario o Gerente de Restaurante
Gerente de Banco	Carpintero	Fotógrafo
Programador informático	Profesor universitario	Técnico de laboratorio
Oficial de policía	Podiatra	Ejecutivo de empresa
Vendedor de autos	Vendedor	Comisionado de la Ciudad
Auxiliar de vuelo	Piloto	Guardia de seguridad
Propietario de la empresa	Profesor	Político
Comerciante de red	Trabajador social	Agente de viajes
Atleta	Planificador financiero	Periodista
Dueño de tienda	Artista de diseño gráfico	Florista

¿Quién te vendió tu...

Quién (o quiénes)...

Quién (o quiénes)...

Casa	Está en su lista de tarjetas de Navidad / vacaciones	Es de un viejo trabajo
Carro / camioneta	Es ambicioso	Enseña a tus hijos
Mueble	Es el alma de la fiesta	Quiere más de la vida
Bote	Es considerado un líder	Es presidente de la Asociación de Padres
Material de oficina	Es conocido por todos en la ciudad	Es amigo de la familia
Computadora	Estaba en tu fiesta de bodas	Es consciente de la salud
Piso	Juegas cartas	Está en una fraternidad/ hermandad femenina
Aparato de aire acondicionado	Son tus amigos de la universidad	Es activo en tu comunidad
Joyas	Es activo en tu iglesia	Instaló tu teléfono o cable
TV/Sistema de sonido	Ya toma suplementos	Da servicio a tu coche
Tratamientos para ventanas	Es un empresario prominente	¿Son padres de los amigos de tus hijos?

MI LISTA DE CONTACTOS

[illegible]

LOS GUIONES: HACEN QUE TODO SEA MÁS FÁCIL

Usa estos guiones con “energía y entusiasmo”

MERCADO TIBIO

¿Conoces a alguien que quiera bajar de peso?	conoces que sí le interesaría?
¿Conoces a alguien que quiera un ingreso extra?	
Confidencialmente, ¿cómo van las cosas realmente?	¿Alguna vez has querido o pensado en comenzar tu propio negocio?
¿Tienes un plan B?	
Acabo de enterarme de una empresa y productos novedosos.	¿Alguna vez has pensado en cambiar tu trabajo o tu trayectoria profesional?
Acabo de empezar con un negocio en el que podemos entrar en su inicio...	¿Estarías interesado en iniciar un negocio a tiempo parcial si pudieras hacerlo sin interferir con tu trabajo?
¿Alguna vez has pensado en hacer algo diferente?	
Sé que no tienes el tiempo o el interés, pero ¿a quién	¿Te ayudaría tener una red de seguridad para tu situación económica?

ENFOQUE DE MERCADO FRÍO

Estas pueden ser reuniones al azar, en la línea a la caja registradora, en un ascensor, en la gasolinera, etc. Comienza con un comentario como, “Buen clima, buen auto, buen equipo”, luego abre una pequeña charla con un comentario que dé inicio a una conversación. A continuación, puedes preguntar a qué se dedica. Eso puede hacer que ellos te pregunten qué haces, y esta es tu puerta. La clave es primero desarrollar una afinidad con la persona.

Tengo en marcha esta pequeña cosa de medio tiempo... Vendo café para perder peso. Solicita su número de teléfono para enviarle un mensaje de texto y que reciba una muestra gratis o, si tienes una muestra contigo, cambia la muestra por su número de teléfono.

RESPUESTA A “¿QUÉ HACES?”

<i>No lo vas a creer. Vendo café para la pérdida de peso. Es la cosa más fácil que he hecho. No puedo NO vender café para perder peso y ayudo a las personas con su plan B.</i>	<i>Ayudo a las personas a mantener su salud en el buen camino.</i>
<i>Las ayudo a salir de una mala situación laboral.</i>	<i>Ayudo a las personas a vivir una vida mejor.</i>

“Hierras el tiro en todo disparo que no haces”. Wayne Gretzky

MANEJAR OBJECIONES

Responde una pregunta con otra pregunta que te ayude a entender qué están preguntando o cuál es su percepción del mercadeo en red, de los productos naturales, etc. (sigue preguntando y escucha las respuestas para entender qué es lo que realmente están preguntando)..

Si dicen: ¿Es esto una pirámide?

Les dices: “¿Qué es una pirámide?” En la mayoría de los casos, explicarán que es algo ilegal.

Ahora dices: “¿Quieres decir, donde la persona en la parte superior gana todo el dinero y la mayoría en la parte inferior sólo gana un poco? No, pero solía trabajar para una: ¡se llama una corporación!”.

¿Es esto como Amway?, les preguntas: “¿Qué es Amway?” Te darán una explicación completamente fuera de foco. Dices: “No, no es así en absoluto y si lo fuera, no estaría involucrado”.

El método “Sientes”, “Sentía”, “Hallé”. (“SSH”): Te ayudará a mover al prospecto hacia una decisión positiva.

SIENTES: Cuando dices: “Sé cómo te SIENTES”, demuestras que estás del lado del prospecto, en lugar de confrontarlo o discutir.

SENTÍA: Dices “Yo SENTÍA lo mismo”, demuestras empatía con el prospecto y le dices que tú y él o ella son iguales.

HALLÉ: Entonces dices: “Esto es lo que HALLÉ...”, creas curiosidad. Demuestras que sabes cómo se sienten porque sentiste lo mismo y ahora has abierto su mente para ver qué descubriste.

Aquí hay algunos ejemplos de cómo usar SIENTES, SENTÍA, HALLÉ (SSH)

¡Estas cosas nunca funcionan!

(SSH) “Sé cómo te SIENTES”. “Yo SENTÍA lo mismo; pensaba que el mercadeo en red era uno de esos negocios donde no ganas dinero y pierdes a tus amigos. Lo que HALLÉ es que es el método de distribución más efectivo. En lugar de pagar cientos de millones de dólares a atletas y actores profesionales para que te animen a comprar un producto que ellos mismos no usan, ese dinero se usa para pagarle a personas reales con resultados reales”.

No puedo vender— (cuando la mayoría de la gente dice esto, significa que no pueden convencer a la gente de comprar algo que realmente no quieren comprar)

(SSH) “Sé cómo te SIENTES; yo SENTÍA lo mismo. Pensé que vender era tratar que alguien hiciera algo que realmente no quiere hacer. Simplemente no puedo hacer eso. Lo que descubrí es que no se trata de vender; se trata de compartir, compartir algo en lo que crees, como ir al cine o comer en un buen restaurante. ¿No hacemos esto todos los días? El mercadeo en red nos permite cobrar por ello”.

No tengo tiempo: (SSH) “Sé cómo te SIENTES; yo SENTÍA lo mismo. Lo que descubrí es que el mercadeo en red en realidad me da más tiempo gracias al apalancamiento... “o” Permíteme preguntarte: ¿Cuánto necesitarías ganar para tener tiempo? “Responderán con un número como \$2000 al mes, o cualquiera que sea ese número, dices: “Entonces, si puedo mostrarte cómo ganar \$2,000 al mes, ganarás el tiempo”. Por lo general, dicen: “Supongo que sí”.

LA MENTALIDAD

Todo está ligado a la forma de pensar, la mentalidad. De hecho, la mentalidad lo es todo. Controla y dirige todo lo que hacemos. Earl Nightingale tiene un gran audio titulado “El secreto más extraño” donde el secreto es que “somos lo que pensamos”. En su libro, “Piense y hágase rico” Napoleón Hill dice: “Lo que la mente pueda concebir y creer, lo logrará”. Su opinión es que no habrías tenido un pensamiento a menos que fueras capaz de lograrlo.

LO QUE SEA QUE LA MENTE CONCIBA Y CREE, ¡LO LOGRARÁ!

Un punto importante es ser consciente de lo que estás pensando. Se necesita una decisión definida, decidida y consciente para resistir toda esa conversación interna negativa.

Como dijo Zig Ziglar: *“Tienes que seguir metiéndole cosas buenas” (a tu mente).*”

LA CLAVE PARA UNA MENTALIDAD GANADORA

Sé consciente de tus pensamientos, de lo que piensas. Mantente conectado a las llamadas de conferencia, los eventos, tu patrocinador. Revisa tu “PORQUÉ” y tus metas mañana y noche

Escucha a tus mentores de desarrollo personal

Earl Nightingale	El secreto más extraño
Napoleon Hill	Piense y hágase rico
Jim Rohn	Construyendo su negocio de mercadeo en red
	Desafío para tener éxito
Robert Kiyosaki	Padre rico, padre pobre
Tony Robbins	Despierta al gigante interior



TU MOD - (MODO DE OPERACIÓN DIARIO)

Tu MOD (Modo de Operación diaria) es vital. Debe convertirse en una rutina, en un sólido hábito cerrado. Tan automático como cepillarse los dientes o peinarse, es algo que se convierte en rutina. Sólo hazlo.

Estas actividades deben ser parte de tu MOD

- ✓ Utilizar el producto
- ✓ Compartir el producto y la oportunidad.
- ✓ Enviar muestras todos los días. Pregunta siempre: “¿A quién puedo enviar una muestra hoy?”
- ✓ Seguimiento (dentro de las 24 horas)
- ✓ ¿A quién necesito animar?
- ✓ Crecimiento personal

Piensa en tu negocio todos los días, todos los días, todos los días. ¿Con quién puedes compartirlo? Ni siquiera pienses en irte a la cama sin compartir el producto o la oportunidad con al menos una persona y luego hacer un seguimiento.

CHEQUEO PERSONAL

La clave es ser honesto contigo mismo y escalar de 1 a 10, siendo 10 perfecto y 1 no hacer nada.

Si te calificas como menos de 10 en cualquier actividad, entonces hay espacio para mejorar.

¿Mi historia está llamando la atención a la gente?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Estoy buscando prospectos todos los días?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Hago seguimientos dentro de las 24 horas?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Qué tipo de ejemplo estoy dando?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Estoy enchufado? (a llamadas, eventos)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Cómo va mi desarrollo personal?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Estoy haciendo llamadas de conferencia tripartita?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Estoy asistiendo a eventos?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Estoy agregando personas a mi lista?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Estoy enviando suficientes muestras?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Mi esfuerzo me llevará a mis metas?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Compartir es la clave de tu negocio. El concepto de compartir NO es decirle a todos cuánto sabes.

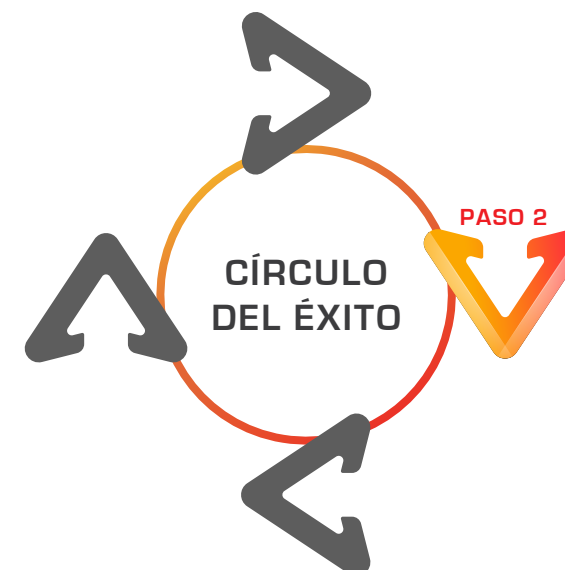
Compartir es presentar los productos y oportunidad Valentus y, lo más importante, crear interés. Quieres que tengan curiosidad por saber más. Esencialmente, deseas estimular su interés, no venderles la oportunidad.

La experiencia de 6 días descrita en este manual hace un excelente trabajo al permitirte dar gran exposición al producto y al mismo tiempo recuperar tu dinero junto con un gran retorno de tu inversión.

ADVERTENCIA: *Todo lo que hagas establece un ejemplo que ellos seguirán.*

PASO 2

COMPARTE EL PRODUCTO Y LA OPORTUNIDAD



COMPARTE la oportunidad y el producto con otros

El sistema de experiencia de 6 días de Valentus

Mercado Tibio / Mercado Frío

Preguntas frecuentes

LA EXPERIENCIA DE 6 DÍAS

Slim ROAST Optimum está diseñado para funcionar en conjunto con la experiencia de seis días. Esta guía te proporcionará los detalles sobre cómo utilizar mejor la Experiencia de 6 Días para lo que creemos que maximizará la efectividad de la Experiencia Óptima Slim ROAST.

Haz una lista de prospectos a los que te gustaría contactar en relación con la Experiencia de 6 Días.

- Envía una presentación de Slim ROAST Optimum Dittotouch
- Llama para generar interés.
- Envía 10 mensajes privados cada noche invitando a tus amigos a ver tu presentación

Obtén el compromiso de tus prospectos de que les gustaría probar Slim ROAST Optimum y están dispuestos a probar la experiencia de 6 días. Hazles saber que les enviarás por correo su paquete de la experiencia y pídeles que te llamen tan pronto como les llegue porque tienes un consejo que te gustaría compartir que optimizará su experiencia.

DÍA 1 Tu prospecto recibe su experiencia de 6 días y te llama, tu trabajo es establecer una relación con ellos.

Consejo 1: Debido a que Optimum va a eliminar sus antojos de comer azúcar, recomendamos eliminar los alimentos blancos como el azúcar, el pan blanco, la pasta, el arroz, las papas, las galletas, los dulces y las papas fritas.

Esto les permitirá poner el producto a prueba y les permitirá maximizar sus resultados en los primeros tres días. Asegúrate de que se pesen y midan a sí mismos el primer día, ya que los llamarás al tercer día para escuchar sus resultados y lo bien que se sienten. Además, estarás encantado de proporcionarles un segundo consejo que llevará su experiencia de 6 días al siguiente nivel.

DÍA 3 Llámalos el día 3 y hazles saber lo entusiasmado que estás de saber lo bien que se sienten y cómo ha desaparecido el apetito. Permíteles compartir sus resultados contigo y lo que han notado hasta ahora.

Consejo 2: beber un vaso de agua antes y después de beber el café Optimum para ayudar a eliminar las toxinas.

Aquí es cuando ocurre la dinámica: debido a que tu prospecto ha perdido 5 libras en 3 días, pregúntales si te harán un favor y harán una lista de un par de docenas de personas a quienes les gustaría perder 10, 20 o 40 libras y/o ganar \$1,000, \$3,000 o \$5,000 por mes durante los próximos 30, 60, 90 días. Hazle saber a tu prospecto que estás impresionado con sus resultados y que vas a utilizar su testimonio para aumentar tu negocio en su área. Hazles saber que los volverás a llamar en un par de días.

DÍA 5 Llámalos el día 5 y pregúntales si tuvieron la oportunidad de escribir una lista de personas para ti. Hazles saber lo entusiasmado que estás de compartir su historia, que su testimonio te ayudará a desarrollar tu negocio en su área. Pregúntales quiénes creen que son sus 3 personas principales de la lista a quienes podrías asesorar para que les ayudes a ganar \$1,000, \$3,000 o \$5,000 por mes. En este momento, tu prospecto probablemente preguntará: “¿Por qué no yo?” Es importante que tengas a un miembro del equipo de apoya ya preparado antes de hacer esta llamada, por lo que en este punto de la conversación puedes hacer la llamada de conexión tripartita que detallará cómo tu prospecto puede ganar un ingreso extra con Valentus.

PASOS DEL MERCADO TIBIO

Haz un seguimiento dentro de 3 a 5 días hábiles para ver si lo recibieron (a menos que ellos te llamen).

Determina su interés. ¿Están interesados en el producto o en compartir muestras con sus amigos?

Envíales el video del café a través de la aplicación y fomenta que solidifiquen su lugar preinscribiéndose.

Después de recibir la notificación de que vieron el video y / o se preinscribieron, envíales el video de Powerline que explica el poder del sistema. Invítalos (idealmente conéctalos en una llamada de conferencia tripartita) a la llamada de conferencia los martes / jueves por la noche.

Se pueden enviar videos y audios de seguimiento adicionales desde la aplicación.

GUION 2, SUGERIDO: *Roberto/Sandra, veo que has visto el video. Emocionante, ¿verdad? Este programa de muestreo es muy fácil. Todos beben café, todos quieren perder peso y parece que todos los que he hablado desean participar en este programa de muestra.*
¿Te gustaría saber cómo puedes participar?

Si quieren participar, díles que ahora que se han preinscrito, pueden hacer clic en cualquier correo electrónico de la compañía y seguir el proceso de tres pasos para inscribirse. *“Te enviaré un video sobre los beneficios de comenzar con el Paquete de Desarrollo del Negocio.”*

MERCADO FRIO

En el mercado frío o a través de cualquier red social, puedes compartir una imagen con un enlace que ofrece una muestra gratuita. Estas muestras no tienen costo para ti. No irán en contra de los paquetes de muestra que compraste. El prospecto que solicita la muestra pagará \$4.95.

La aplicación te notificará tan pronto como tu prospecto lo solicite. Ahora depende de ti hacer un seguimiento inmediato para determinar su interés.

Determina su interés. ¿Están interesados en el producto o en compartir muestras con sus amigos?

Envíales el video de café, mediante la aplicación y anímalos a que aseguren su lugar al preinscribirse.

Después de recibir la notificación de que vieron el video o de la preinscripción, envíales el video de Powerline que explica el poder del sistema.

SEGUIMIENTO

El seguimiento oportuno es crucial, idealmente dentro de las 24 horas de su primer contacto.

El mejor enfoque es programar tu seguimiento cuando hables por primera vez con tu prospecto.

Invítalos (idealmente conéctalos mediante la llamada de conferencia tripartita) a una llamada de conferencia los martes / jueves por la noche. Se pueden enviar videos y audios de seguimiento adicionales desde la aplicación.

La compañía también enviará correos electrónicos a tu cliente potencial, pero esto NO es un reemplazo para tu seguimiento. DEBES ... DEBES ... DEBES seguir. Si son locales, reúnete con ellos para tomar una taza de café u organiza una reunión en su casa para mostrarles más. Si no te puedes reunir con ellos o viven lejos, entonces conéctalos en una llamada de conferencia con tu patrocinador (o vía ZOOM) en la llamada nacional del martes o jueves.

Una vez que hayan estado expuestos al negocio o se hayan preinscrito, envíales el video de Powerline de la sección de videos en la aplicación **Share Valentus**.



LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL TIENEN UN ALCANCE GLOBAL ILIMITADO Y SON UNA GRAN HERRAMIENTA PARA CRECER TUS CONTACTOS Y PROSPECTOS EN TODO EL MUNDO.

Los medios sociales pueden transformar completamente tu capacidad para convertir un porcentaje significativo de prospectos del mercado frío en miembros de tu Mercado Tibio, un gran recurso que te ayudará a llevar a prospectos al punto de hablar con ellos por teléfono y / o reunirte con ellos en persona. O a través de la computadora. Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, Google y Pinterest son geniales, pero se recomienda que elijas y te enfoques en solo 2 plataformas.

10 CONSEJOS PARA LOS MEDIOS SOCIALES

1. **Y¡Asegúrate de que tu perfil sea público!**
Quieres que todo el mundo pueda verte, no solo tus amigos.

2. **Presenta una imagen tuya, profesional y genuina, preferiblemente una foto de busto.**
Esta es tu página. No incluyas a tu perro, tu cónyuge, o tu familia en la foto de tu perfil.

3. **Optimiza tu perfil.** Se auténtico. Si estás en Facebook, asegúrate de completar la sección detallada acerca de ti. Quieres completar esta sección. Deseas toneladas de información en tu perfil, sin importar qué plataforma de redes sociales estés utilizando, para que las personas puedan aprender más sobre ti, quién eres y cómo relacionarse contigo. Escribe una buena descripción sobre ti, cuál es tu historial, de qué estás orgulloso, tus hijos, tu cónyuge, cuáles son tus gustos, aversiones. Cuanta más información compartas, más personas se relacionarán contigo, cuanto más tengas en común, ¡mejor!

4. **NO PONGAS el nombre de Valentus en tus redes sociales.** ¿Por qué? Porque elimina toda curiosidad. Quieres hacer publicaciones que hagan que la gente tenga curiosidad para que te contacten con preguntas o conversaciones. Una excelente publicación cuando empiezas, “Estoy muy entusiasmado, acabo de tomar mi primera taza de café para perder peso y sabe muy bien”. NO uses la palabra SlimROAST ™. No intentes vender. Sólo comparte tu entusiasmo. Pocos días después puedes compartir tu progreso. “Estoy muy contento, perdí 2 libras y me siento genial, me encanta este café”.

5. **Publica constantemente al menos 2 veces al día con contenido,** algo que dé valor, por ejemplo, citas inspiradoras, fotos tuyas, tu familia, actividades, hechos divertidos. Siempre se positivo e inspirador. No hables de política, religión o publicaciones negativas. Se alguien que la gente quiera seguir. Haz preguntas atractivas. Comparte información valiosa que la gente puede aprender. El 90 por ciento de tus publicaciones deben “dar”, es decir, citas inspiradoras, enlaces a historias interesantes y edificantes, “pepitas de oro” útiles sobre desarrollo personal, consejos nutricionales, recetas saludables, chistes apropiados. Quieres inspirar, entretener. El otro 10 por ciento puede ser sobre tu progreso, tu estilo de vida con Valentus (sin usar el nombre Valentus).

6. **Comenta en las publicaciones de otros.** No solo hacer clic en “me gusta”. Recuerda, estás tratando de construir relaciones e involucrar a las personas y la mejor manera de hacerlo es interactuar con ellos. Cuando publiquen un artículo o compartan una historia o publiquen una imagen, comenta de manera adecuada para que sepan que te tomaste el tiempo de leerlo. Cuando comenten tus publicaciones, asegúrate de reconocerlas y agradecerles.

7. **¡NO ENVÍES SPAM!** Se acepta el etiquetado de personas en las fotos en las que están, lo que te permitirá estar más expuesto, ya que todos sus amigos también lo verán, pero etiquetarlos en una publicación en la que no están se considera spam y a la gente en general no le gusta.



8. **Enviar 5 solicitudes de amistad cada día.**
El objetivo es hacer crecer tus conexiones. Mira a los amigos de tus amigos. Busca tu vieja escuela secundaria, universidad, amigos de familiares. Puedes encontrar personas en grupos que podrían estar en tu mercado-objetivo, es decir, nutricionistas, profesionales de la salud, enfermeras, maestros, redes, grupos de pérdida de peso, etc.; únete a algunos grupos y conéctate con las personas allí. NO prediques a las personas en grupos, solo conéctate con ellos. En mensajes privados. Conoce sus dolores, sus problemas, sus necesidades. Muéstrales que te importa y mira cómo puedes ayudarlos.
9. **Los “hashtags” son excelentes y deberían usarse en la mayoría de tus publicaciones.**
Cuando las personas buscan diferentes temas, pueden buscar etiquetas hash. Sin embargo, no uses demasiados hashtags.

El número recomendado es 3. Algunos ejemplos: #estilodevidasaluudable #prevalecer #vidaempresarial #café #nutrición #inspiración, #trabajardesdelacasa #sueños #éxito #motivacional

10. **¡HAZ SEGUIMIENTO** ¡Ahí es donde construirás relaciones que conducirán al TELÉFONO! Su objetivo final es llevar a los prospectos a comunicarse por teléfono contigo y, cuando califique, hacer una llamada de conferencia tripartita con tu patrocinador. Cuando la gente acepta tu amistad / conexión, envíales un mensaje privado. Agradéceles por conectarse contigo. Pregúntales qué hacen, comienza la conversación. Estás llegando a conocerlos. NO los sermonees. Simplemente pregúntales si estaría bien llamarlos. ¡El mercadeo en red es el mercadeo de relaciones!

¡SE CONSTANTE!
¡SE AUTÉNTICO!
¡SE INSPIRADOR!
¡HAZ SEGUIMIENTO!

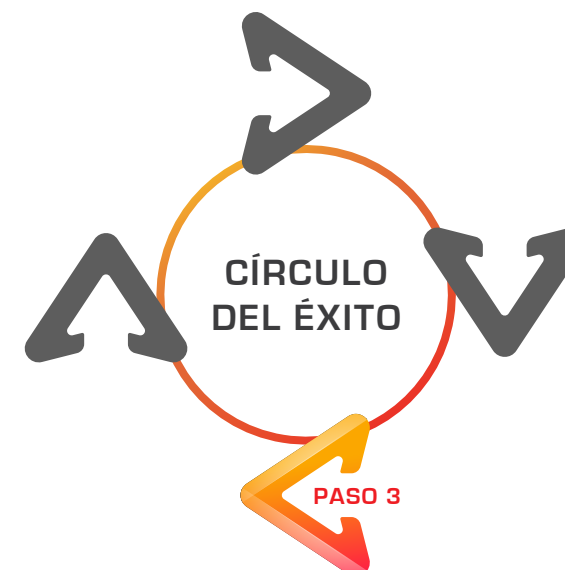
La fortuna está en el seguimiento. La clave es el seguimiento oportuno, dentro de las 24 horas y para asegurarte de que estás utilizando todas las herramientas. Recuerda que todo lo que haces establece un ejemplo que otros seguirán.

Si no está realizando un seguimiento oportuno, está comenzando de nuevo todo el tiempo. El peligro es que si no hace un seguimiento rápido, tu prospecto se enfriará.

ADVERTENCIA: *Cuanto más esperes, más probable es que tu prospecto se haya enfriado.*

PASO 3

HACER SEGUIMIENTO Y DESARROLLAR CREENCIA



Hacer Seguimiento Y Desarrollar Creencia

Llamadas tripartitas

A tiempo, uno a uno, sitios web, revistas, llamadas de conferencia, eventos y ZOOM.

Tu primer encuentro

Consejos sobre el seguimiento

SEGUIMIENTO DE TRES VÍAS

El mejor primer paso absoluto para construir la creencia con un prospecto que ha mostrado interés es efectuar una llamada de tres vías con tu patrocinador Emerald o Diamond. Hay una gran cantidad de talento en tu línea ascendente, es tuyo con sólo pedirlo, y no hay nada más poderoso que conectar a un prospecto interesado en una llamada tripartita con tu línea ascendente.

Muchas veces, puedes sentir que el prospecto no es digno o que puedes manejarlo por tu cuenta y no quieres molestar a tu línea ascendente.

El problema es que si no haces las llamadas tripartitas con tus prospectos, él no las hará con sus prospectos. Esto rompe un paso vital en el proceso de duplicación.

BENEFICIOS DE UNA LLAMADA DE CONFERENCIA TRIPARTITA



- 1. El testimonio de un tercero siempre suena más creíble.
- 2. Es una experiencia de aprendizaje para ti. A medida que tu patrocinador responde preguntas, supera las objeciones y lleva a tus prospectos a una decisión, toda esa información pasa a través de tus oídos y hacia los oídos del prospecto. Es la mejor manera de

- aprender las sutilezas del negocio.
- 3. Aumenta la confianza de tus prospectos y en ti mismo a medida que escuchas la información una y otra vez.
- 4. Demuestra apoyo a sus prospectos. Luego ven que no están solos y que hay alguien que los ayuda a ponerse en marcha.

Nota: si solicitas permiso para la llamada tripartita, la mayoría de prospectos dirán que no quieren hacerla. La mejor manera de hacerlas es tener a tu patrocinador en la línea, contarle brevemente sobre el prospecto, ponerlo en espera, llamar a tu prospecto,... “Jorge, estoy haciendo un seguimiento y pensé que podrías tener algunas preguntas y yo soy muy nuevo en esto. Tengo a Carlos en la otra línea, espero que no te moleste. Carlos viene haciendo esto más tiempo que yo y él quiere conocerte. Luego conectas la llamada, y presentas a Carlos. Deja que Carlos hable y no lo interrumpas.

**... entonces deja de hablar ...
y solo escucha.**

**... ¿Me sentiré cómodo con mis primeras llamadas de conferencia tripartita?
... ¡Absolutamente no! ...**

Todos somos reacios a hacer estas llamadas al principio. Con el tiempo, a medida que vemos el valor que aportan y lo esenciales que son, llegamos a creer en ellas al 100%.



HACER SEGUIMIENTO A TIEMPO
- IDEALMENTE DENTRO DE LAS 24 HORAS

Una de las claves en el ciclo de duplicación es el seguimiento oportuno, idealmente dentro de las 24 horas de la introducción. El seguimiento oportuno es absolutamente vital. Si no estás haciendo un seguimiento, estás comenzando una y otra vez todo el tiempo.

CONOCER UNO A UNO / DOS-A UNO

No hay nada tan valioso y vital como estar frente a tu prospecto, idealmente con tu patrocinador también presente. Si puedes organizar una reunión entre tu prospecto, tú y tu líder, hazlo tan pronto como sea posible y en un entorno neutral, como una cafetería. Esto le da a tu prospecto evidencia de primera mano del apoyo que recibirán a medida que desarrollan su negocio.

SITIOS WEB

Los sitios web se pueden utilizar para crear un interés inicial y como una herramienta de seguimiento.

REVISTA / FOLLETOS

Dejarles la revista Valentus y nuestros folletos son una excelente manera de reforzar el mensaje luego de conocerlos cara a cara.

LLAMADAS DE CONFERENCIA / ZOOM / FACE-TIME LIVE

Una llamada de conferencia permite que tu prospecto se exponga a otros con experiencia en el negocio y a historias de éxito. Es una manera conveniente y efectiva de construir la credibilidad. tu prospecto es capaz de aprender desde la comodidad de su hogar. Si utilizas las llamadas de conferencia para generar confianza en tus prospectos, tus RI harán lo mismo y establecerás un ciclo de duplicación.

“Mario, la mayor parte de lo que sé sobre esta compañía y sus productos lo aprendí en las llamadas de conferencia. Hay una llamada de conferencia esta noche a las 8:30 p.m.; te conectaré en la conferencia tripartita. ¿Estás disponible a las 8:30?”

EVENTOS

Estamos en un negocio impulsado por eventos. Un evento, como una reunión de negocios, le da a tu prospecto exposición a los líderes y otros que están haciendo negocios y usando los productos. Ahora ven que no solo tu, sino otros que creen en el producto, la empresa y el negocio.

Recuerda que el secreto del éxito en tu nuevo negocio es la duplicación.
Todo lo que hagas para construir credibilidad, tus nuevos distribuidores también lo harán

TU PRIMERA REUNIÓN: EL LANZAMIENTO DE TU NUEVO NEGOCIO

Organiza tu primera reunión; es fácil y lo más importante, ¡es DIVERTIDO! ¡Piensa en esto como la gran inauguración de tu propio negocio! Por ejemplo, si abres tu propio restaurante o cafetería, invitarás a todos tus conocidos a tu gran inauguración. Lo mismo ocurre con tu negocio Valentus. Deseas exponer los productos y la oportunidad de Valentus a todos tus conocidos. Comienza tu lanzamiento teniendo en mente APEPE: “: la Apropiaada Preparación Evita Pobre Ejecución (“APEPE”). Empecemos.

PREPARACIÓN

- 1. Programa tu reunión dentro de los 5 a 7 días de unírte a Valentus. Asegúrate de haber publicado en Facebook “¡Acabo de comenzar a tomar café para perder peso y sabe formidable!”
- 2. Programa una segunda reunión aproximadamente una semana más tarde para asegurarte de que puedes reunir a los que no pudieron asistir a la primera reunión.
- 3. Haz una lista de todas las personas que conoces, separando los contactos locales de los contactos lejanos, siendo los primeros los amigos, familiares y compañeros de trabajo.

Completa el Refrescador de Memoria para ayudarte a crear una lista grande. No excluyas a nadie, ya que no estás prejuzgando. Deja que ellos elijan por sí mismos, no lo hagas por ellos.

- 4. Comenzarás las invitaciones 4 a 5 días antes de la fecha de la junta. Vas a practicar en voz alta para ti mismo, luego, cuando te sientas cómodo, llamarás a tu patrocinador o el Diamond de tu línea ascendente y practicarás tu guion con ellos. Todo esto se hace verbalmente ya que SIEMPRE deberás llamar telefónicamente a tus invitados, nunca lo hagas por texto ni correo electrónico. Haz llamadas telefónicas solamente.
- 5. Así es como puedes hacer la llamada: primero haz una conversación ligera, brevemente por unos minutos, luego di: “*el motivo de mi llamada es averiguar qué estás haciendo el _____ a las _____*”. Cuando no responden nada, simplemente dices: “*Empecé mi propio negocio y mi gran apertura es _____ a las _____. Realmente me gustaría que estuvieras allí, ¿puedo contar contigo para que vengas?*”

No digas nada más. Espera la respuesta. Si dicen que sí, di: “*Genial, te veré entonces y*

podremos ponernos al día”, o si dicen que no, “entiendo, pero tengo otras llamadas que hacer, ¿podemos ponernos al día más tarde?”

Pasa a la siguiente llamada. Otra idea atractiva para un guion sería: Primero haz una conversación ligera, por unos minutos, luego di: “*¡Comencé un nuevo proyecto que me entusiasma mucho! Me estoy juntando con algunos amigos para compartirlo con ellos. ¿Puedo contar contigo para asistir? Nuevamente, si dicen que sí, di: “¡Genial, te veré entonces!” Si dicen que no, entonces di: “Podemos ponernos al día en otro momento, tengo otras llamadas que hacer”*. No se deje atrapar respondiendo preguntas. No les digas lo que es. Mantén un poco de misterio.

La última alternativa de guion para llamar por teléfono: empieza con una conversación ligera por unos minutos, luego di: “*Dime, ¿mantienes abiertas tus opciones de ingresos?*” La clave de la llamada es tu entusiasmo y tonalidad. ¡La gente vendrá, en función de cómo suenes por teléfono! ¡Entusiásmate!

- 6. Dos o tres días antes de tu reunión, debes asegurarte de que estás preparado para que tus amigos vengan a tu hogar, asegurándote de que tienes abundantes suministros. Los suministros incluyen tazas, cremas y pequeños bocadillos saludables. Comprueba que tu televisor y wifi estén funcionando. Ten a mano varias revistas de Prosper, junto con una lista de invitados para que las personas se anoten al llegar y bolígrafos y aplicaciones para miembros / clientes.
- 7. Asegura la participación de tu “experto”, que hablará por ti, en vivo o por medio de Zoom.





8. Practica ser anfitrión porque vas a empezar la reunión cuando llegue el momento de comenzar. Al abrir la reunión, dirás “*Gracias a todos por venir. Estoy encantado de tenerlos aquí. Empecé con Valentus hace _____ días*”. Dé su razón y edifique a su orador diciendo: “*Me siento honrado de presentarles a nuestro orador de la noche, que está teniendo*

mucho éxito, él/ella es Blue Diamond _____ (o _____) Diamond _____ (o incluso Emerald _____, dependiendo de quién haga la presentación por ti), ¡demostramos una cálida bienvenida a _____!” Asegúrate de saber lo que estás diciendo y a quién estás edificando. ¡La práctica hace la perfección!

DÍA DEL ENCUENTRO

(Nota: el 50% de las personas que dijeron que asistirían no lo hacen. ¡No dejes que esto te afecte! ¡Esto es normal! ¡Los que sí llegan son los más importantes!)

1. Llama o envía un mensaje de texto a todas las personas que dijeron que vendrían, como recordatorio.
2. Ten preparados productos, muestras, etc. en la cocina. No es necesario usar mucho producto. Llena una botella de agua diferente con cada producto a base de agua y ten agua caliente preparada para probar el café. Compra tazas pequeñas para probar solo café; no es necesario dar a cada persona una taza llena. Asegúrate de que la hoja de registro también esté presente y de que todos la completen.
3. En el área donde se realizará la presentación, muestra revistas para que otros puedan hojearlas. Ten a la mano aplicaciones, guías de entrenamiento de Valentus y bolígrafos.
4. Enciende el aire acondicionado o calefacción, según la época del año y del lugar donde vivas; pon una temperatura agradable (no demasiado caliente).
5. Asegúrate de que las mascotas y los niños estén bien escondidos, para que no distraigan la presentación.
6. Pon música suave y divertida en el fondo antes y después de la presentación.
7. Como anfitrión, debes estar preparado ya al menos 30 a 45 minutos antes de la hora programada, ya que las personas pueden llegar temprano.

REUNIÓN

1. Da la bienvenida a tus invitados en la puerta.
2. Haz que firmen la hoja de invitados.
3. Ofrece muestras al gusto. ¡Empieza a servirles y pon el producto en sus manos! No “preguntes” qué les gustaría, ¡saca cada producto para que lo prueben!
4. Toma los primeros 30 minutos de la reunión para que las personas lleguen, prueben las muestras, dialoguen sobre los productos, etc.
5. Respeta el tiempo de los huéspedes manteniendo 30 minutos para el producto y repaso del negocio.
6. Abre la sala como has estado practicando, presentando a tu “orador / experto”. Asegúrate de decirle a todos que silencien los teléfonos celulares y que mantengan todas las preguntas hasta el final.

- 7. Asegúrate de sentarse adelante y al centro, actuando comprometido y entusiasmado. ¡Tus invitados te estarán observando! ¡No te escondas en la parte de atrás de la habitación ni desaparezcas en la cocina!
- 8. Una vez completada la presentación, pasa las aplicaciones y los bolígrafos a cada invitado y vuelve a encender la música.
- 9. ¡Ve de persona a persona y ordene la habitación! ¡Averigüe quién tiene preguntas, quién está interesado en el producto y quién está interesado en la oportunidad!
- 10. Cuando alguien diga que sí, llenen inmediatamente su solicitud y luego anúncialo a todos en la sala demostrando tu entusiasmo y el de ellos. ¡Muchos pueden seguir su ejemplo!
- 11. Ingréalos en la computadora, asegurándote de que también tengan configurada su compra de lealtad. En ese momento establece su fecha para su lanzamiento, poniendo la fecha en su calendario. ¡Ayúdalos a publicarse en Facebook correctamente con una publicación atractiva! Asegúrate de que se vayan con la Revista Prosper, la Guía de capacitación de Valentus y folletos en sus manos, para reforzar el mensaje antes de irse. Asegúrate de enviar una caja de productos para que ellos se lleven a casa y comiencen a beber. Dí que pueden devolverte la caja cuando reciban su producto.
- 12. Para aquellos que quieran “pensarlo”, pon una revista Prosper en sus manos para llevarse a casa y diles que la recogerá más adelante. ¡Genial para seguimiento!
- 13. Para los que quieren producto, ¡asegúrate de venderles una caja o dos!
- 14. ¡Los que están indecisos, ponlos en un recorrido antes de que salgan de tu casa! ¡Deja que el tour haga el trabajo por ti!

EL DÍA SIGUIENTE

- 1. ¡La fortuna está en el seguimiento! Averigua quién no asistió, luego llama y comparte tu entusiasmo e invítalos a la segunda fecha / hora que programaste para tu segunda reunión.
- 2. De tu hoja de registro, haz un seguimiento con aquellos que necesitaban tiempo para pensarlo.
- 3. Para los que se unieron, haz una llamada de conexión con ellos y con el Diamond de tu línea para darles la bienvenida al equipo.
- 4. Aquellos que tomaron una revista, establece un tiempo para ir a verlos y recuperar tu revista, responde sus preguntas y dirígelos hacia una decisión positiva.

* Mercado de larga distancia: harás una reunión en línea a través de Zoom. La única diferencia es que probarán el café a través del programa de muestreo.

CONSEJOS A SEGUIR



Nunca hagas una pregunta de sí / no.

No es “¿Te gustó el video?”

... Es “¿Qué es lo que más te gustó del video?”

No es “¿Te gustaría probar nuestros productos?”

... Es “¿Qué producto te gustaría probar?”

Recuerda que el secreto del éxito en tu nuevo negocio es la duplicación. Hagas lo que hagas en el proceso de patrocinio, tus nuevos RI harán lo mismo. Sigue un sistema simple con las mejores herramientas y tu nuevo RI hará lo mismo.

Usa las herramientas y tu patrocinador tanto como sea posible para construir credibilidad. Recuerda que el secreto del éxito en tu nuevo negocio es la duplicación. Hagas lo que hagas para construir la credibilidad, tus nuevos distribuidores también lo harán.

Siempre haz un seguimiento de todos los prospectos dentro de las 24 horas.

Establece una fecha y hora de seguimiento con tus prospectos cuando los presentes a Valentus.

Guion sugerido: “Mario, ¿está bien si hacemos una llamada rápida mañana a las 7:00 para obtener tu respuesta al video?”

Espere que la mayoría de los prospectos no hayan visto el video.

Tu objetivo en esta fase es conseguir una **decisión positiva...** tener la posibilidad de unirse al negocio y / o convertirse en un cliente. Asegúrate de revisar esta sección con cuidado para que entiendas la psicología de una decisión y los beneficios del Paquete de Negocios / Paquete de Carrera. La clave es establecer el ejemplo correcto, como una llamada de conferencia tripartita, y usar las técnicas de la escala 1 a 10 y el proceso de Ben Franklin.

ADVERTENCIA: *Nunca obtendrás una decisión a menos que la pidas.*

ETAPA 4

OBTENER UNA DECISIÓN POSITIVA



- OBTENER** una decisión positiva
- La psicología de una decisión.
- Paquete de Negocios / Paquete de Carrera
- Recuperar tu inversión
- Análisis de Ben Franklin
- Escala de 1 a 10

LA PSICOLOGÍA DE UNA DECISIÓN.

Si un prospecto solo está buscando comprar su producto, es una decisión fácil, no más difícil que comprar comestibles. La decisión de unirse a un negocio es mucho más compleja. Si usted o el prospecto se dan cuenta, estas son las cosas en las que el prospecto está pensando:

MIEDO A FALLAR Y A SER RECHAZADO
¿QUÉ PASA SI NO FUNCIONA? ¿QUÉ PENSARÁN MIS AMIGOS Y MI FAMILIA?

La clave aquí es construir su creencia. Antes de que alguien te diga “sí”, deben decir “yo puedo” a sí mismos. Parte de ayudar a alguien a construir su creencia es mostrarles que su patrocinador, su línea ascendente, sus líderes y la compañía están todos ahí para apoyarlos y que muchos otros lo han hecho. Deben entender que cuando dicen que sí, es cuando comienza nuestro trabajo.

¿TENGO EL TIEMPO PARA ESTO? ESTOY TAN OCUPADO AHORA MISMO.

La mayoría de la gente está trabajando muy duro solo para completar sus gastos del mes. Lo triste es que

están trabajando duro para construir el sueño de otra persona, la seguridad de otra persona. Les explico esto y les pregunto si podrían dedicar solo una hora al día a construir su propia seguridad financiera. Les explico que pueden tener que sacrificar algo que les encanta hacer, como mirar televisión, jugar bolos o practicar un deporte. Les pregunto si están dispuestos a hacer ese sacrificio para construir su sueño.

EL COSTO: ¿PUEDO PAGARLO? ESTA ES LA OBJECCIÓN MÁS FÁCIL DE SUPERAR.

Si puedes mostrarles cómo pueden recuperar su dinero, desaparecerá su indecisión para invertir. Ayúdalos a comprender que pueden recuperar su inversión vendiendo productos e inscribiendo personas.

AYUDA A TU NUEVO REPRESENTANTE INDEPENDIENTE A SELECCIONAR Y ORDENAR SUS PRODUCTOS

Esta es quizás la decisión más importante que tomarán al establecer su nuevo negocio como Representante Independiente (RI) de Valentus. Ten en cuenta que cualquier cosa que ellos hagan, otros lo harán. ¡Todo se duplica!

El salto entre la seriedad y el nerviosismo

BÁSICO \$59 USD



1 Caja

ARRANQUE \$145.95 USD



3 Cajas

AVANZADO \$239.95 USD



6 Cajas

CONSTRUCTOR DE NEGOCIOS \$575.95 USD



16 Cajas

NEGOCIO OPTIMO \$575.95 USD



350 Porciones de Optimum
= 58 Experiencias de 6 Días

CARRERA \$1199.95 USD



36 Cajas
o 350 muestras + 20 cajas

5 BENEFICIOS DEL PAQUETE DE NEGOCIOS / PAQUETE

1. DAS UN BUEN EJEMPLO
La gente hace lo que tú haces, no lo que dices

2. INVENTARIO DE TRABAJO
No puedes vender de una cesta vacía

3. MEJOR VALOR
Paquete de negocios - el costo del producto baja de \$59 por unidad a \$36.
Paquete de carrera - el costo del producto baja de \$59 baja por unidad a \$33

4. DEMUESTRAS COMPROMISO
Nadie quiere seguir a alguien que no está comprometido

5. MAXIMIZAS GANANCIAS

 - Paquete de negocios: estado Ruby instantáneo
 - Paquete de carreras: estado Emerald instantáneo
 - Pasa de 5% a 20% en Comisiones de Equipo Dual
 - Obtienes acceso a la Calificación de Legado
 - Paquete de Negocios: Cheque igualado a 4 niveles
 - Paquete de carreras: Cheque igualado a 5 niveles



LA MEJOR OPCIÓN PARA QUE TU PROSPECTO EMPIECE ES EL PAQUETE DE CONSTRUCCIÓN DE NEGOCIOS A \$575 USD.

Estadísticamente, aquellos que comienzan con el Paquete de Desarrollo de Negocios tienen la tasa más alta de éxito. Habla con tu patrocinador sobre qué productos deseas en tu envío de LEALTAD para el mes siguiente para asegurar la calificación máxima para las comisiones de inicio rápido cada dos semanas.

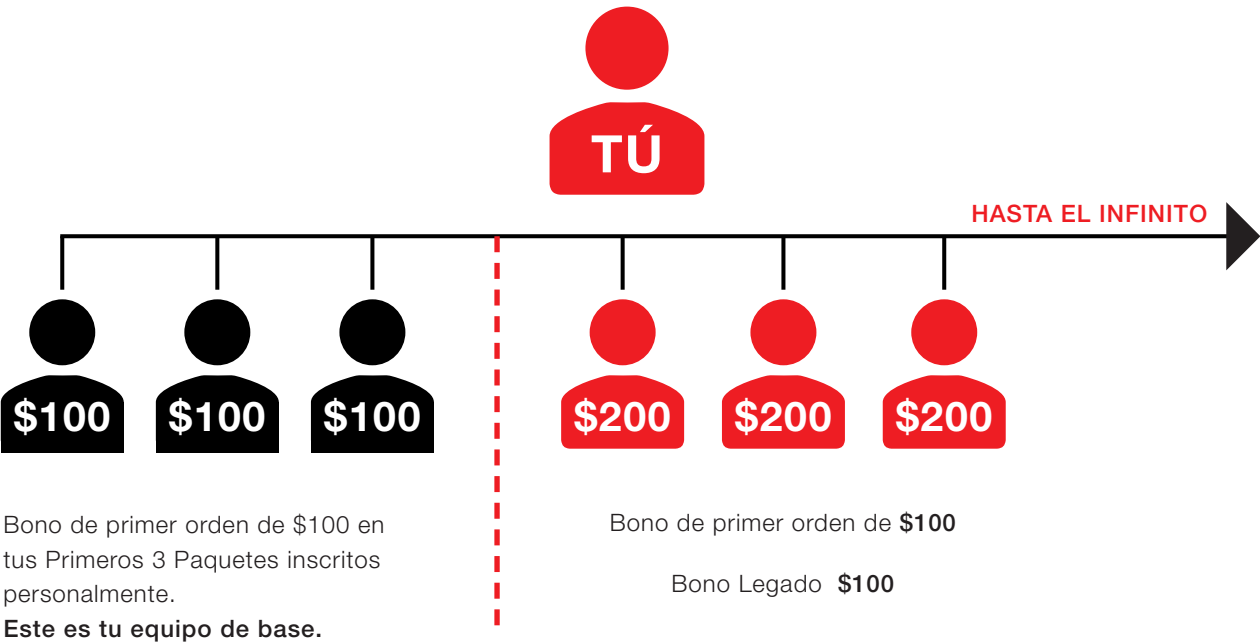
LA MATEMÁTICA ES SIMPLE



58 paquetes de prueba a \$20 cada un	\$1,160
30 Clientes Comisión promedio por cliente \$30	\$900
6 paquetes de CN (Constructor de Negocio)	\$600
Bono Legado	\$300
Grupo de afiliados (2 Acciones, valor promedio en acciones \$100)	\$200
Retorno de la Inversión [ROI]	\$3,160

Los resultados individuales variarán. Esta es una ilustración de cómo podrían funcionar las matemáticas.

BONO DE LEGADO



EL ANÁLISIS DE BEN FRANKLIN

Tu prospecto debe saber que cuando dicen “sí”, es cuando comienza nuestro trabajo. Usa el enfoque de “Ben Franklin” para enumerar los pros y los contras. Ben tomó una página y dibujó una línea en el centro. Luego enumeró los pros en un lado y los contras en el otro lado.

La clave de este enfoque es hacer un compromiso compartido por adelantado, sin importar qué, ellos harán lo que indique la comparación.

PROS	CONTRAS
<i>Posees tu propio negocio</i> <i>Libertad de tiempo</i> <i>Beneficios fiscales</i> <i>Trabajar desde casa</i> <i>No tienes que viajar a tu trabajo</i> <i>Ingresos apalancados</i> <i>Ingreso residual</i> <i>Riesgo bajo</i> <i>Posees tu propia vida</i> <i>Trabajas en tu sueño</i>	

ESCALA DE 1 A 10

Cuando la gente está interesada, pero no está segura, significa uno o más de los siguientes:

- ✓ Ellos no entienden algo.
- ✓ No saben si pueden hacerlo.
- ✓ Su creencia aún no está allí.
- ✓ Tienen miedo de fallar.

La clave es descubrir qué los está frenando. Me gusta preguntar: “En una escala de uno a diez, con diez listos para empezar, ¿dónde estás?”

Si dicen “siete”, les pregunto: “¿Qué más necesitas saber para pasar a diez?”

A veces las personas simplemente no saben lo que las retiene. En este caso, pueden tener miedo. Necesitarás asegurarles que aunque estén en el negocio por sí mismos, no estarán solos.

[illegible][illegible]



SI QUIERES QUE TU SUEÑO SE CONVIERTA EN TU REALIDAD, ASEGÚRATE DE QUE CADA PASO QUE DES SEA EN ESA DIRECCIÓN.

Hace muchos años, en la antigua Grecia, un viajero se encontró con un anciano en la carretera. El viajero le preguntó cómo llegar al Monte Olimpo. El anciano (que resultó ser Sócrates) respondió diciendo: “Si realmente quieres llegar al Monte Olimpo, asegúrate de que cada paso que des vaya en esa dirección”.

La moraleja del cuento es simple. Si quieres tener éxito, si quieres que tu sueño se convierta en tu realidad, asegúrate de que cada paso que des sea en esa dirección.

*Las ganancias de los distribuidores varían como resultado de numerosos factores. Las declaraciones de ganancias realizadas en este folleto no pretenden garantizar un resultado particular, sino que muestran lo que es posible en base a un amplio rango de datos históricos de los distribuidores, compromiso personal y nivel de habilidad. Todas las referencias a ingresos, implícitas o establecidas, a través del Plan de Compensación de Valentus son solo para fines ilustrativos.