

VALENTUS GUÍA DE ÉXITO



VALENTUS

OBJETIVO... CLIK... COMPARTIR...

AHORA TIENES UN

... NUEVO MODO DE VIVIR

... CON NUEVAS OPORTUNIDADES

... NUEVOS RETOS QUE CONQUISTAR

Dave Jordan, CEO



Cuando Dave Jordan se dio cuenta de que tenía las habilidades de un distribuidor y propietario de un negocio, decidió comenzar su propia empresa que aprovechó el poder de la red (Network Marketing). Cada dimensión de Valentus está alimentada con amor. Cada producto de la compañía es algo que Dave no solo veía necesario en general, sino que era algo que quería en su propia vida -como el Prevail Immune que mejoraba la salud y el bienestar (creció en una familia de 16 hermanos, en la que alguno de ellos siempre tenía un resfriado) o productos que lo ayudaron a perder peso. Los distribuidores, a quienes Dave llama su familia, tienen voz en la compañía.

Desde julio de 2014 hasta enero de 2015, la compañía generó más de 300,000 \$. En 2015, con la incorporación de Prevail SlimRoast, la compañía generó 3 millones de dólares en ventas.

En 2016 ganó más de \$ 32 millones. Y el crecimiento continúa.

"Líder tras líder están eligiendo crecer con Valentus", dice Dave. "Estas son personas que obtuvieron buenos ingresos en otras compañías pero quieren la cultura Valentus.

Todo es 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 la familia. Hay muchas personas que buscan una casa y la empresa que no las detendrá".

*"Este es un negocio, una compañía y productos que pueden cambiar tu vida.
Puedes ser todo lo que quieras ser Es tu negocio."
- Dave Jordan*

**VALENTUS: DONDE LOS SUEÑOS SE CUMPLEN,
Y EL POTENCIAL ES DESCUBIERTO.**



PRINCIPIOS BASICOS DE VALENTUS

Donde los sueños se cumplen y se descubre el potencial

MISIÓN

Hacer Network Marketing grandioso de nuevo

VISIÓN

Crear un lugar seguro para todos los Representantes Independientes
Para prosperar y crecer sin la amenaza de interferencia.

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

Desarrollar productos únicos e impactantes

Ofrecer una oportunidad financiera para mejorar sus vidas

Si queremos ser diferentes, no podemos hacer lo mismo

VALORES FUNDAMENTALES

Trata a todos de la forma que quieras que te traten

Se Honesto y Respetuoso

Honra tus Compromisos

Trabaja en Familia, como Equipo

Hazlo todo siempre lo mejor que puedas

Haz siempre lo correcto



TABLA DE CONTENIDOS

Principios Básicos de Valentus **2**

Círculo del éxito **4**

PASO 1

Prepárate para el éxito **5**

Lista de verificación para nuevos miembros **6**

Su "POR QUÉ" / Establezca sus metas **8**

Prepara tu historia **9**

Tres etapas por las que pasará **10**

¿En qué me debo enfocar? **11**

Memoria Jogger **12**

Su lista de contactos **13**

Los guiones lo hacen más fácil **14**

Manejo de objeciones **15**

Mentalidad **16**

Su DMO **17**

PASO 2

Comparta el producto y la oportunidad **19**

El sistema de muestra Valentus **20**

Warm Market **21**

Mercado frío **22**

Preguntas frecuentes **22**

PASO 3

Construya y siga su creencia **27**

Tres maneras a seguir **28**

Seguimiento en una base oportuna, One-a-one **29**

Sitios web, revistas, conferencias telefónicas, eventos **30**

Tu primer encuentro **31**

Consejos sobre el seguimiento **35**

PASO 4

Obtener una decisión positiva **37**

La psicología de una decisión **38**

5 Beneficios del Biz Pak **39**

Creando Flujo de dinero Positivo **40**

Análisis de Ben Franklin **41**



Esta es tu guía para TU éxito.

Algunas personas hablan de suerte.

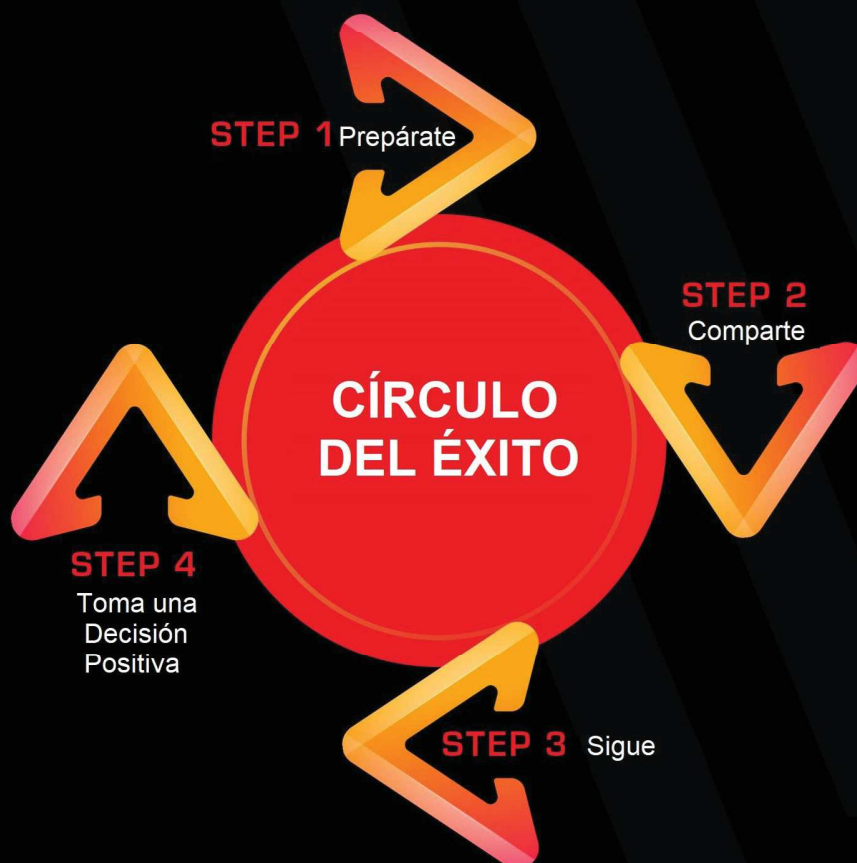
La suerte es realmente cuando la preparación se encuentra con la oportunidad.

Toda empresa exitosa, como los minoristas de franquicias,

Utiliza un sistema probado, un...

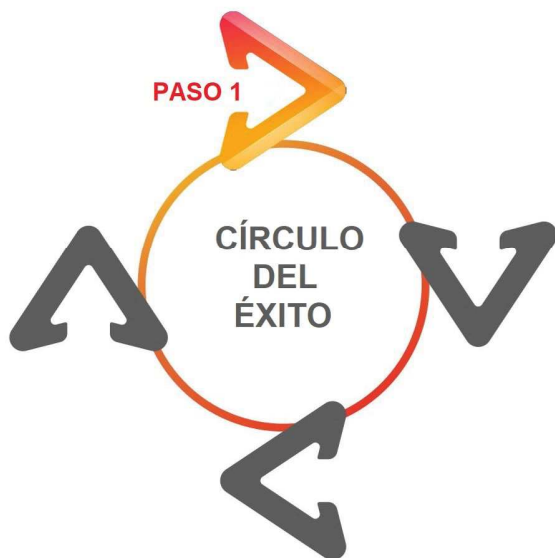
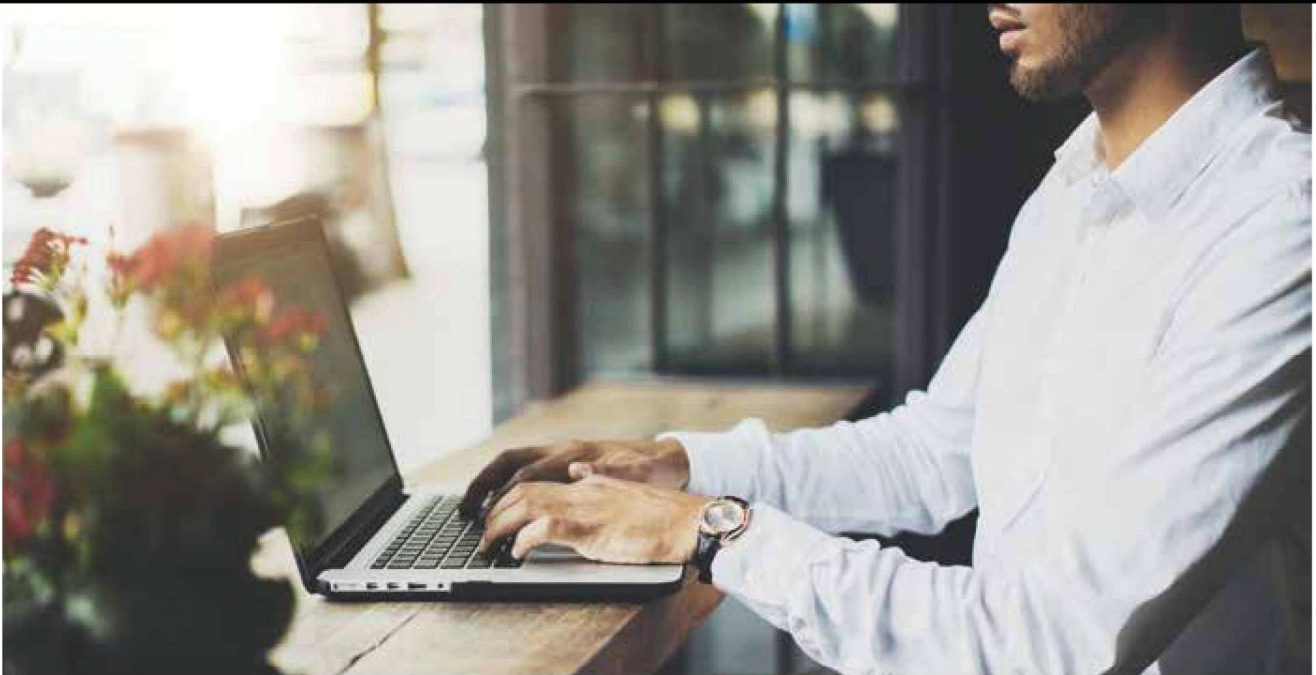
SEÑALA... CLIQUEA... COMPARTE...

Es el sistema probado de Valentus



PASO 1

PREPÁRATE PARA EL ÉXITO



- Su lista de miembros
- Tu Por Qué / Tus objetivos / Tu historia
- Fases que pasarás
- ¿A quién debe acercarse?
- Jogger de memoria
- Guiones
- Manejando objeciones
- Su lista de contactos
- Configuración Mental
- Su DMO



REPRESENTANTE INDEPENDIENTE DE VALENTUS

Ha tomado su primera acción en abrir su propio negocio al completar el Acuerdo de Representante Independiente. Su costo inicial es de 20 \$ usd, que es una tarifa de membresía por única vez. Ahora, recibirá siete propios sitios web, un excelente back-office y productos al por mayor.

SU NUEVA LISTA DE VERIFICACIÓN DE MIEMBROS

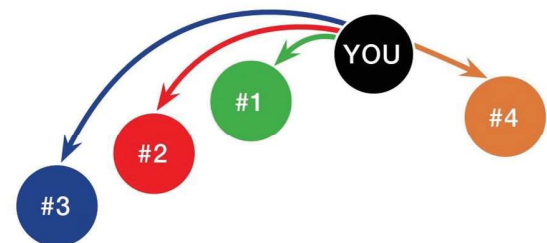
- 1 Establezca su "POR QUÉ"
- 2 Establezca sus objetivos para revisar la mañana y la tarde y asigne el tiempo que se enfocará en su negocio.
- 3 Complete su lista de contactos utilizando el corrector de memoria. Nunca, me puedo prejulgar.
- 4 Ordene su paquete de muestra
- 5 Descargue y configure la aplicación Sample Valentus. Puede configurar esto en su escritorio yendo a www.sharevalentus.mysecureoffice.com. Debes usar tu nombre de usuario y contraseña de Valentus para iniciar sesión en la aplicación del sitio.
- 6 Sincroniza tu teléfono.
- 7 Envía 20 paquetes de muestra.
- 8 Unir el texto transmitido (prevalecer) a 76000.
- 9 Compre sus herramientas de ventas.
- 10 Familiarícese con su oficina administrativa
- 11 Configure sus opciones de pago de Valentus.
- 12 Aproveche la oportunidad de la compra de LEALTAD. Se requiere una orden mensual de 100 puntos para los rangos de Ruby y superiores.
- 13 Para ganar comisiones de doble aprendizaje, debe tener 1 IR PERSONALMENTE inscrito (Representante Independiente) en cada etapa con un mínimo de 1 orden de 1 caja / 50 puntos.
- 14 Conozca sus videoconferencias, participe de ellas, invítelas por 3 vías y promuévalas a su equipo; si pierde estas llamadas, puede escuchar las grabaciones en www.valentusCalls.com Entrenamiento de lunes, martes y jueves a las 22:00h.

15 Puede contactar al servicio de atención al cliente en support@valentus.com

16 Configure su Rotator para aprender la pierna en la pierna del equipo que le colocaron (verifique con su patrocinador en qué pierna del equipo se colocó, ya sea hacia la izquierda o hacia la derecha) y patrocine sus primeras 3 inscripciones en nuestro mismo tramo de equipo. Luego, cambie su rotador por el tramo opuesto del equipo para su próxima serie de inscripciones personales. Enséñale esto a tu equipo.

Figura 1

Ejemplo: en la **Figura 1**, usted personalmente colocaría SUS PRIMEROS 3 representantes en su pierna izquierda externa **Azul (# 3)** colocada debajo de **Rojo (# 2)**, que está colocada debajo de **Verde (#1)**. Una vez que haya satisfecho la "Estrategia del equipo Binario", patrocinará personalmente su 4ª inscripción, **Orange (#4)** EN SU pierna externa derecha para comenzar a enseñar y duplicar esta misma estrategia de colocación patrocinada (imagen espejo) para ayudar a construir impulso equitativo a la pierna derecha del equipo.



17 Haga una "Conexión de llamada" con su equipo de línea ascendente.

18 Obtenga su DMO (Método de operación diario) en su lugar: úselo para planificar todos los días en papel.

19 Configuración Mental: comience hoy con su inversión en TI... su mejor inversión.

Nombre de Usuario _____	Contraseña _____
Matriculador _____	Nº de Teléfono _____

SITIOS DE ENTRENAMIENTO EMPRESARIAL RECOMENDADOS

Recibirás siete sitios web. Revíselos para seleccionar los que usará.

www.valentusevents.com - Qué está pasando y dónde

www.valentusproducts.com - Lista completa de todos los productos

www.trymymax.com - Más información del producto

www.valentuscalls.com - Por si te pierdes una videoconferencia

www.valentustools.com - Para comprar sus herramientas

www.bestweightlosscoffee.com - Excelentes testimonios

Grupos de Facebook: Valentus Builders, BestWeightLossCoffee,(sólo testimonios), 12 en 24 en Español...

SU POR QUÉ

El desafío de su "POR QUÉ" es que muchos de nosotros no podemos articularlo en la demanda. Nos lleva tiempo pensar en lo que realmente queremos. Es su "POR QUÉ" lo que te impulsa. Es la emoción detrás de tu deseo.

La siguiente es una guía, con palabras desencadenantes, para ayudarlo a identificar y obtener su "POR QUÉ".

Necesita dinero extra
 Odia su trabajo
 Salir de sus deudas
 Ahorre para la jubilación
 Crear un fondo para la universidad
 Obtenga un barco nuevo

Pierda peso
 Tenga más tiempo
 Tome unas vacaciones
 Consiga un automóvil nuevo
 Contribuir más a las causas

Obtenga una motocicleta Nueva
 Pagar su hipoteca
 Consiga una casa más grande
 Ayude a otros
 Ponga mi salud en camino

MY POR QUÉ



Una vez que tengas tu "POR QUÉ" por escrito, revísalo cada mañana y tarde. Mantenlo en primer plano de su mente. Cada vez que lo revises, estimularás las emociones que tenías cuando lo hiciste.

*Ayúdame a entender, encierra en un círculo, de lo importante que es para ti tu "POR QUÉ".
Imagine que uno es "Sería bueno" y diez en "Haré lo que sea necesario".*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

FIJA TUS METAS

Te sugiero que establezcas tus objetivos en plazos de 30 días, 90 días y 1 año

30 Días	RANGO_____	INGRESOS_____	MUESTRAS_____	OTROS_____
90 Días	RANGO_____	INGRESOS_____	MUESTRAS_____	OTROS_____
1 Año	RANGO_____	INGRESOS_____	MUESTRAS_____	OTROS_____

_____ Por este medio, hago un compromiso incondicional de 1 año para lograr mis objetivos

ACTION PLAN

Asegúrese de que su acción lo lleve a sus objetivos. Por ejemplo, si desea ganar 10.000 \$ al mes antes de fin de año ... **PERO** ... su plan de acción es hablar con 2 personas por mes y trabajar 1 hora a la semana, no funcionará. Asegúrese de que su plan de acción esté en línea con sus objetivos.

DEBES... mantenerte conectado a las llamadas de conferencia

LUNES - JUEVES: A LAS 22:00h - PRESENTACIÓN PRODUCTO Y/O NEGOCIO
MARTES. A LAS 22:00h - FORMACIÓN

VÍA ZOOM

ASIGNACIÓN DE TIEMPO PARA SU NUEVO NEGOCIO

Seleccione la categoría a la que se comprometerá junto con las horas semanales que asignará a su empresa:

Tiempo libre: 1 hora cuando _____

Tiempo completo 8-12 horas cuando _____

Tiempo parcial: 2-3 hous cuando _____

Big time 12 hous o + cuando _____





TEN TU HISTORIA PREPARADA

Tu historia es clave. Cómo aprendió todo lo que necesita saber sobre el mercadeo en red. Contamos historias sobre nuestra compañía, nuestros productos y lo que nos sucedió a nosotros y a otros. Debe ser una historia que puedas contar con energía, pasión y propósito. Debería decirse con entusiasmo que te emocione y atraerá a otros. En esta sección desarrolla tu historia. Pero cambiará a medida que crece, aprende y obtiene resultados. Debe incluir POR QUÉ está emocionado, cuál es su contexto y cuál ha sido su experiencia hasta el momento.

No debería durar más de dos minutos. Tu línea ascendente puede ayudarte a desarrollar tu historia. "Deja tu historia fría para que puedas transmitirla caliente"

Si aún no tiene una historia, use la historia la de otra persona cercana a usted.

POR EJEMPLO: Este es un ejemplo, no una persona real.

"Mi patrocinador era un entrenador de hockey profundamente endeudado y luchaba por llegar a fin de mes. Tenía al menos 30 libras de sobrepeso y sentía como si estuviera en la carrera de la rata, en una carrera que no lleva a ninguna parte. Por supuesto, se mostró escéptico cuando escuchó nuestras alegaciones de pérdida de peso, pero sin nada que perder, lo intentó durante 30 días. Perdió 28 libras y descubrió rápidamente que todos sus amigos querían perder peso, nadie dijo "NO" a un regalo adicional de 100€ o más por mes".



TRES ETAPAS POR LAS QUE PASARÁS

ETAPA 1

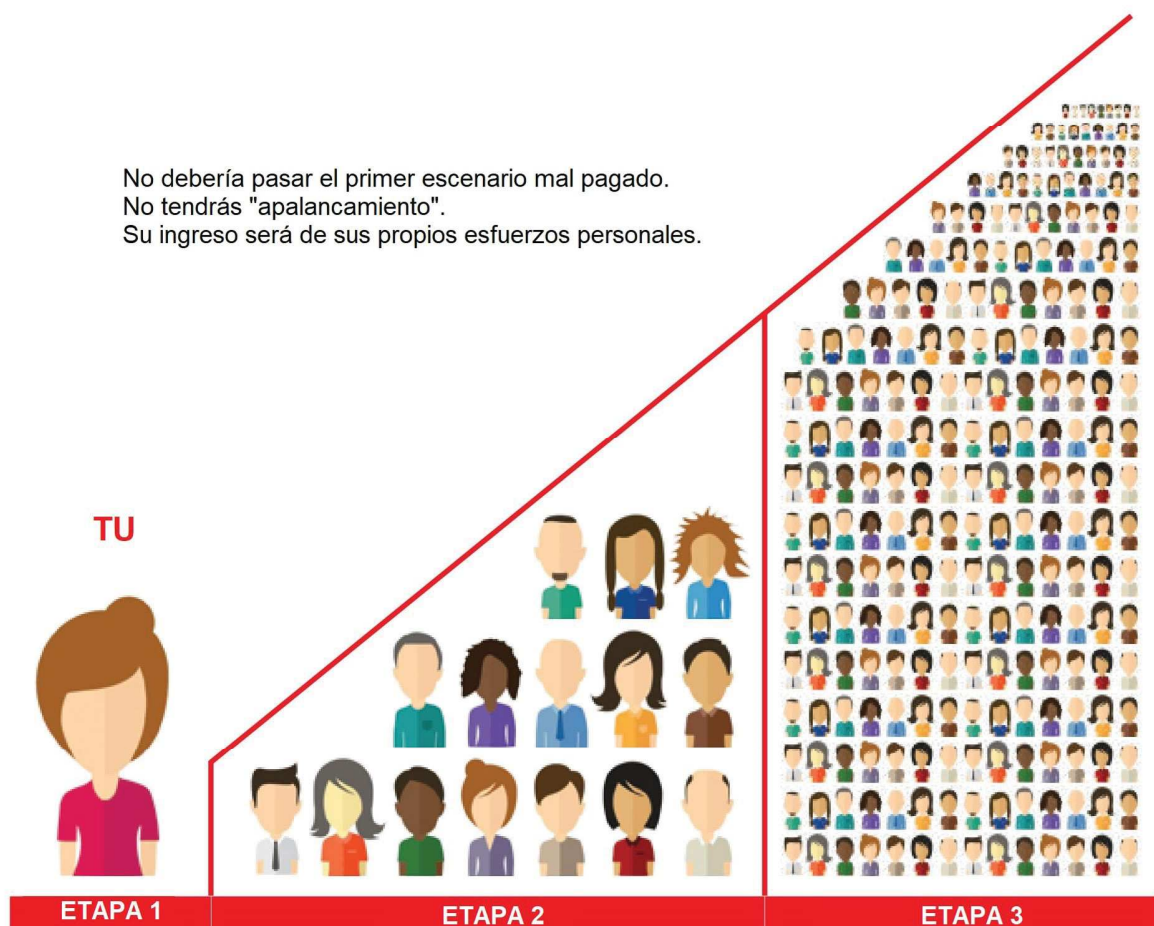
Estarás mal pagado. Tendrás muy poca influencia y estarás buscando a tus líderes y comenzando a formar tu equipo. La mayoría de sus ingresos serán de sus propios esfuerzos personales. Es difícil superar esa primera etapa mal pagada. Los primeros 5.000\$ que ganes en este negocio serán los 5.000\$ más importantes que jamás hayas tenido. Tienes que mantener la visión y seguir avanzando.

ETAPA 2

Comenzarás a pensar que te están pagando lo que vales. Su equipo crecerá y sus ingresos apalancados comenzarán a aumentar. Sus ingresos ya no se basarán únicamente en sus esfuerzos.

ETAPA 3

Te pagarán mucho más. Ahora tu negocio tiene vida propia. Crece sin ti. Muy pocos de sus ingresos se basan en sus propios esfuerzos directos.



¡Con el tiempo, apalancas a más personas y te pagan más de lo que vales!

TIEMPO VERSUS DINERO



CONSTRUYENDO NEGOCIOS: ¿A QUIÉN SE DEBE ACERCAR?

A. MERCADO CALIENTE

Su mejor mercado siempre es su mercado cálido, que incluye amigos, familiares y sus asociados en el trabajo.

Usa el corrector de memoria para comenzar a pensar.

Se sorprenderá de la cantidad de personas que realmente conoce cuando pasa por este proceso.

Escriba cada nombre en su lista de contactos, junto con su número de teléfono.

B. MERCADO COMÚN

Tu próximo mercado es tu mercado común. Esto incluye personas en sus grupos de redes, los padres de los amigos de sus hijos, grupos de iglesias, organizaciones empresariales, grupos de mundos, grupos de voluntarios y asociaciones profesionales. Use su jogger de memoria para estimular su pensamiento mientras considera este grupo.

C. REFERIDOS

Coja referencias de todas las personas con las que hable. No hay nada tan eficaz como un referendo personal.

Cuando dice: "Bob Jones sugirió que lo llame para un negocio en el que puede trabajar desde casa", en la mayoría de los casos encontrará un oído receptivo.

La mejor manera de pedir un referente es usar siempre la misma pregunta:

Memorice algunas preguntas con las que se sienta cómodo.

"¿A quién conoces que podría estar interesado en un negocio que pueda trabajar desde casa?"

D. MERCADO FRÍO

Una vez que se haya acercado lo más posible a la gente común en su mercado cálido y mercado común, podría considerar el mercado frío. Puede usar anuncios clasificados, correo directo y folletos.

Mi persona favorita es la regla de los 3 pies. Si alguien se acerca a menos de 3 pies de mí, encuentro una excusa para hablar con ellos y pedirle que visite mi sitio web. He aquí un ejemplo: estoy cargando mi automóvil, le pregunto a la persona de la próxima bomba si tienen una computadora. La mayoría de las personas dice sí y digo: "Puede que este sitio le parezca interesante".

La clave del crecimiento es salir de tu zona de confort.

Haz algo que nunca has hecho antes. Consigue un completo desconocido para visitar tu sitio web.

¿Puedes hacerlo?



COMENZANDO: CORRECTOR DE MEMORIA

FAMILIARES	QUIÉN ES TU...?	QUIÉS ES TU...?	QUIÉN ES TU...?
Padres	peluquero	optometrista	vecino
Abuelos	doctor	proveedor	tintorería
Hermanos	abogado	pediatra	agente de seguros
Paisajista	mecánico	farmacéutico	fotógrafo
Tía	peluquero	entrenador	contable
Primos	Mejor amigo	cartero	veterinario

CONOCES A ALGUIEN QUE SEA...?

Abogado	profesional de golf	Veterano
Contable	quiropráctico	arquitecto
Naturopata	Paramédico	albañil
Contratista	banquero	fisioterapeuta
Ingeniero	enfermera	electricista
Camarero	repcionista	dueño / gerente del restaurante
Profesor	carpintero	gerente de banco
Programador informático	Profesor universitario	técnico de laboratorio
Oficial de policía	ejecutivo	pediatra
vendedor de coches	Guardia de seguridad	piloto
asistente de vuelo	Propietario de negocio	Agente de viajes
trabajador social	comercial	Floristería
propietario de la tienda	esteticista	nutricionista

QUIÉN TE VENDIÓ...? QUIÉN...?

Casa	está en su lista de tarjetas de crhistmas
Vacaciones	quiere más de la vida
Coche / camión	es ambicioso enseña a sus hijos
Muebles	es la vida de la fiesta
Barco	es considerado un líder
Los artículos de oficina	son conocidos por todos en la ciudad
Tratamientos para ventana	son amigos de la familia
La computadora	estaba en su boda
El piso	con el que juegas cartas
Aire acondicionado:	tus amigos de la universidad
La joyería	está activa en su iglesia
instaló su teléfono o cable	es un prominente propietario de negocios
El sistema de TV / Sonido	es presidente de la PTA
complementos a su coche	es consciente de la salud

MI LISTA DE CONTACTOS

Nombre	Teléfono	Sample	Video	Powerline	3-Way Conf. Call	Met	Party

LOS GUIONES LO HACEN MÁS FÁCIL

Usa estos guiones con "energía y emoción"

WARM MARKET

¿Conoces a alguien que quiera perder peso?

¿Conoces a alguien que quiera obtener ingresos extras?

Justo entre tú y yo, ¿cómo van las cosas realmente?

¿Tienes un plan B?

Acabo de enterarme de una nueva compañía y productos.

Acabo de empezar con un nuevo negocio

¿Alguna vez has pensado hacer algo diferente?

Sé que no tienes interés, pero ¿a quién conoces que pueda tenerlo?

¿Alguna vez quiso o pensó en comenzar su propio negocio?

¿Alguna vez pensaste en cambiar tu trabajo o tu carrera?

¿Estaría interesado en comenzar un negocio en tiempo parcial?

¿Podría usar una red de seguridad para su situación actual?

MERCADO FRÍO

Pueden ser reuniones aleatorias en la caja del supermercado, en el ascensor, en la gasolinera, etc. Abra con un comentario que diga "Buen clima, buen auto, buen equipo". Luego participe en una pequeña charla con algún comentario. Eso inicia una conversación. A continuación, puede preguntar qué hacen. Eso les puede abrir la puerta preguntando qué haces, a qué se dedican. La clave es construir una buena relación primero.

"Pues tengo una pequeña empresa, vendo café para adelgazar". Pídeles su número de teléfono para que pueda enviarle un mensaje de texto y luego un enlace para obtener una muestra gratis.

RESPUESTA A "QUÉ HACES?"

No te lo vas a creer! Vendo café para bajar de peso, es lo más fácil que he hecho.

Ayudo a las personas con su plan B.

Ayudo a la gente a salir de una mala situación de trabajo.

Ayudo a la gente a mejorar su salud.

Ayudo a las personas a vivir una vida mejor

"TE PIERDES TODO LO QUE NO TOMAS" - Wayne Gretzky

MANEJANDO OBJECCIONES

Responda una pregunta con una pregunta para comprender realmente lo que están preguntando o cuál es su percepción acerca del mercadeo en red, productos naturales, etc. (siga haciendo preguntas y escuche para comprender completamente lo que están preguntando).

¿Es esto una pirámide? Usted dice: "¿Qué es una pirámide?" En la mayoría de los casos, inferirá algo ilegal.

Ahora dices: "¿Te refieres a dónde la persona de arriba genera todo el dinero y los muchos que están abajo ganan un poco? No, pero solía trabajar para uno: ¡se llama corporación! "

¿Esto es como Amway? Usted dice: "¿Qué es Amway?" Le darán una percepción fuera de lo común.

Usted dice: "No, no es así en absoluto y si fuera no estaría involucrado"

Feel Felt Found (FFF): Te ayudará a llevar al prospecto a una decisión positiva.

SIENTE: Cuando dices: "Sé cómo te sientes", estás de acuerdo con el cliente potencial en lugar de enfrentarte o discutir.

SENTIR: Cuando dices: "Sentí lo mismo", estás empatizando con la perspectiva y diciendo que tú y ellos son iguales.

ENCONTRADO: Cuando dices: "Esto es lo que descubrí", crea curiosidad. Sabes que sienten porque sentiste lo mismo y ahora has abierto la mente para ver lo que descubriste.

Aquí hay algunos ejemplos del uso de sentir, sentir, encontrar.

Estas cosas no funcionan! (FFF): "Sé cómo te sientes. Me sentí de la misma manera; Pensé que el mercadeo en red era uno de esos negocios en los que no ganas dinero y pierdes a tus amigos. Lo que descubrí es que es el método más eficaz de distribución. En lugar de pagar a los atletas y actores profesionales cientos de millones de dólares para que compre un producto que no usan ellos mismos, ese dinero se usa para pagar a personas reales con resultados reales ".

No puedo vender - (cuando la gente dice esto quiere decir que no pueden convencer a la gente de comprar algo que realmente no quieren comprar) (FFF): "Sé lo que sientes hoy; Me sentí de la misma manera. Pensé que vender era intentar hacer 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 cree, como ir a una buena película o comer en un buen restaurante. ¿No hacemos este día? ¡El mercadeo en red nos permite obtener dinero para eso! "

No tengo tiempo (FFF): "Sé cómo te sientes; Me sentí de la misma manera. Lo que descubrí es que el mercadeo en red en realidad me da más tiempo debido a la influencia que tiene", o "Déjame hacerte una pregunta: ¿cuánto necesitarías ganar, para tener tiempo?" Ellos responderán con un número como como 2000\$ al mes, cualquiera que sea ese número, dices: "¿Entonces, si puedo mostrarte cómo hacer 2000\$ por mes, harás el tiempo?". Normalmente dirán, "supongo que sí".



CONFIGURACIÓN MENTAL

Todo está ligado a la mentalidad.
De hecho, la mentalidad es todo.
Controla y dirige todo lo que hacemos.
Earl Nightingale tiene un excelente audio titulado "The Strangest Secret" y el secreto es que "somos lo que pensamos". En este libro, "Think and Grow Rich",

Napoleon Hill dice: "Lo que sea que la mente pueda concebir y creer lo logrará ". Su argumento es que no habrías pensado a menos que seas capaz de lograrlo.

**LO QUE LA MENTE PUEDE CONCEBIR Y CREER,
¡LO LOGRARÁ!**

Un punto importante es ser consciente de lo que estás pensando. Se necesita una decisión definida, decidida y consciente para resistir todas las conversaciones internas negativas.

Como Zig Ziglar dijo: **"Tienes que seguir poniendo las cosas buenas".**

LA CLAVE PARA UNA MENTALIDAD GANADORA

Sé consciente de tus pensamientos, tu forma de pensar.

Manténgase conectado a las llamadas de conferencia, eventos, línea ascendente.

Revisa tu **"POR QUÉ"** y tus objetivos mañana y tarde.

Escuche a sus mentores de crecimiento personal.

Earl Nightingale	El secreto más extraño
Napoleon Hill	Piensa y hazte rico
Jim Rohn	Construye nuestro desafío comercial de mercadeo en red para triunfar
Robert Kiyosaki	Padre Rico, Padre Pobre
Tony Robbins	Despierta al gigante dentro



TU DMO - (MÉTODO DIARIO DE OPERACIÓN)

Su DMO (Método Diario de Operación) es crítico. Debe convertirse en una rutina, un hábito cerrado y sólido. Tan automático como cepillarse los dientes o peinarse. ¡Hazlo!

Estas actividades absolutamente deben convertirse en parte de su DMO

- ✓ Usar el producto
- ✓ Compartir el producto y la oportunidad
- ✓ Envía muestras todos los días. Siempre pregunte, "¿A quién puedo enviar una muestra hoy?"
- ✓ Seguimiento (dentro de las 24 horas)
- ✓ ¿A quién debo alentar?
- ✓ Crecimiento personal

Piense en su negocio todos los días, todos los días, todos los días.

¿Con quién puedes compartirlo? Ni siquiera pienses en ir a la cama sin compartir el producto o la oportunidad con al menos una persona y luego dar seguimiento.

CHEQUEO PERSONAL

La clave es ser honesto contigo mismo y escalar del 1 al 10, 10 es perfecto y 1 no hace nada.

Si se califica a sí mismo con menos de 10 en cualquier actividad, entonces hay margen de mejora.

¿Mi historia está llamando la atención de la gente?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Estoy prospectando todos los días?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Realizo un seguimiento dentro de las 25 horas?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Qué tipo de ejemplo estoy configurando?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Estoy conectado? (llamadas, eventos)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Cómo es mi desarrollo personal?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Estoy haciendo llamadas de 3 vías?	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 objetivos?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10



**Compartir es la clave de su negocio.
El concepto de compartir NO es decirles a todos cuánto sabes.**

**Compartir es presentar los productos y la oportunidad de Valentus y,
MÁS importante, crear interés.
Quieres que tengan curiosidad por saber más.
stimular su interés y no venderles la oportunidad.**

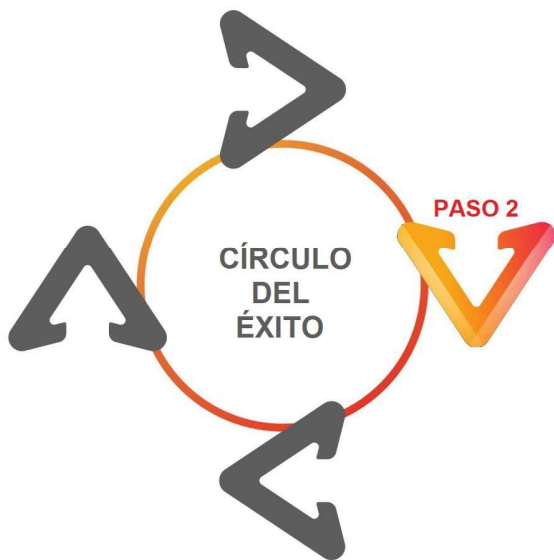
**El programa de ejemplo descrito en las páginas siguientes
Hace un excelente job de obtener muestras en las personas
Manos y te da una gran razón para llamarlos.**

**Tu objetivo es que vean algunos videos y
pre-enroll para bloquear su posición.**

ADVERTENCIA: Todo lo que haces establece un ejemplo que seguirán.

PASO 2

COMPARTE EL PRODUCTO Y LA OPORTUNIDAD



COMPARTE la oportunidad y el Producto con los demás.

El sistema de muestra Valentus

Mercado cálido / Mercado frío

Preguntas frecuentes



EL SISTEMA DE MUESTRAS DE VALENTUS

Aproveche la conveniencia y el bajo costo del programa de muestras Valentus enviando muestras a cada uno que quiera presentar a la compañía y productos Valentus. La compañía puede hacer esto por mucho menos de lo que podría por su cuenta. El costo total es de 4\$ por muestra en los EE. UU. Y 5\$ por muestra en Canadá.

Para aquellos que solicitan una muestra gratis a través de las redes sociales o cualquier alcance en el mercado frío, es gratis para usted. El prospecto solicitante paga solo 4,95\$ por envío y manejo tanto para EE. UU. Como para Canadá.

1. Compra tus muestras a 79,95 \$ por un paquete de 20USA. Canadá tiene 79.95 por paquete de 15.
2. Descarga y configura la aplicación SAMPLE VALENTUS. Puedes configurar esto en tu escritorio yendo a sharevalentus.com. Debes utilizar tu nombre de usuario y contraseña de Valentus para iniciar sesión en el sitio de la aplicación.
3. SINCRONIZA la aplicación con su lista de contactos del teléfono celular.
4. Usando tu lista de contactos telefónicos selecciona su top 20 e identifícalos como "caliente".
5. Eso es todo lo que tienes que hacer, ahora el sistema funciona por ti.

Sugerencias: si no conoce la dirección de su cliente potencial, no los llame, envíeles un mensaje de texto.

Texto sugerido: Tengo algo que quiero enviarte. ¿Cuál es su dirección postal?

PASOS EN EL MERCADO CALIENTE

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

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

Envía entonces, el *video del café* de la aplicación y fomenta su pre-inscripción.

Después de que te notifiquen que vieron el video y / o se pre-inscribieron, envíales el video *Powerline* que explica la potencia o el sistema.

Invítalos (idealmente a 3 vías y luego a) una conferencia telefónica Lunes y Jueves por la noche.

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

GUIÓN SUGERIDO 2: *"Bob / Sally, veo que has visto el video. Emocionante, ¿no? Este programa es muy fácil. Todos beben café, todos quieren bajar de peso y parece que todas las personas con las que he hablado quieren participar en este programa. ¿Le gustaría saber cómo puede participar?"*

Si quieren participar, diles que ahora que se han pre-inscrito, pueden hacer clic en cualquier correo electrónico de la empresa y seguir el proceso de tres pasos para inscribirse. *"Le enviaré un video sobre los beneficios de comenzar con el Business Builder Pack."*



MERCADO FRÍO

En el mercado frío, o a través de cualquier red social, puedes compartir una imagen con un enlace que ofrezca una muestra.

Estas muestras no tienen ningún costo para ti. No irán en contra de los paquetes de muestra que compraste.

El cliente potencial que solicita la muestra pagará 4.95\$.

La aplicación te notificará tan pronto como tu posible cliente lo solicite, ahora depende de su seguimiento de inmediato para determinar su interés.

Determina su interés ¿Le interesa el producto o compartir muestras con sus amigos?

Envíales el video de café de la aplicación y anímalos a reservar su lugar mediante preinscripción.

Después de que te notifiquen que vio el video y/o se preinscribió, envíales el video de Poweline que explica el poder del sistema.

Invítalos (idealmente, hazlos de 3 formas) una videoconferencia lunes o jueves por la noche

Se pueden enviar audios y videos de seguimiento adicionales dentro de la aplicación

La compañía también enviará correos electrónicos a tu cliente potencial, pero esto NO es un reemplazo para el seguimiento. TÚ DEBES ... hacer un seguimiento.

Si viven cerca, invítalos a una taza de café o organiza una fiesta en tu casa para mostrarles más.

Si no puedes conocerlos porque viven a larga distancia, tienes ZOOM a 3 vías con tu línea ascendente y llamada a 3 direcciones, y vídeo conferencia lunes o jueves.

Una vez que haya estado expuesto al negocio o preinscrito, envíales el video de *Powerline* desde la sección de video de la aplicación **Share Valentus**.

PREGUNTAS FRECUENTES

La aplicación dice que mis contactos no están disponibles para enviar.

Para dejar una muestra a un contacto, la dirección debe estar completa, incluido el código de país.

Instagram no me permitirá compartir un enlace.

Debes poner el enlace en tu perfil de Instagram y en la publicación decirles que hagan clic en "el enlace en mi perfil" para obtener una muestra gratis.

SEGUIMIENTO

El seguimiento dentro de las 24 horas del primer contacto es crucial.

El mejor enfoque es establecer su seguimiento la primera vez que hables con tu cliente potencial.

LAS REDES SOCIALES TIENEN UN ALCANCE GLOBAL ILIMITADO Y SON UNA GRAN HERRAMIENTA PARA HACER CRECER SUS CONEXIONES Y PROSPECTOS EN TODO EL MUNDO.

Las redes sociales pueden transformar por completo su capacidad de convertir un alto porcentaje significativo de prospectos en el mercado frío, en miembros de su mercado cálido.

Un gran recurso que lo ayudará a obtener prospectos hasta el punto de hablar con ellos por teléfono y/o reunirse con ellos en persona o a través de la computadora.

Facebook, LinkedIn, Instagram, Google y Pinterest son geniales, pero se recomienda elegir 2 plataformas para focalizarse.

10 TIPS PARA LAS REDES SOCIALES

1. Asegúrate de que tu perfil sea público. Quieres que todo el mundo pueda verte, no solo con tus amigos.
2. Ten una foto profesional y genuina de ti, preferiblemente una foto de cabeza. Esta es TU PÁGINA. No quieres que su perro, tu pareja, tu familia esté en su foto de perfil.
3. Optimiza tu perfil. Se Auténtico. Si estás en Facebook, asegúrate de completar la sección detallada "sobre mí". Deseas completar esta sección. Deseas toneladas de información en tu perfil, sin importar qué plataforma de redes sociales sea. Quién eres, con quién te relacionas. Escribe una buena descripción acerca de ti, cuál es tu origen, de qué estás orgulloso, tus hijos, tu pareja, tus gustos, aversiones. Cuanta más información compartas, más gente se relacionará contigo, cuanto más tengáis en común, ¡mejor!
4. No publiques EL NOMBRE Valentus en tus redes sociales. ¿Por qué? Porque elimina toda curiosidad. Quieres hacer publicaciones que despierten la curiosidad de las personas para que te contacten con preguntas o conversaciones. Una gran publicación cuando empiezas: "Estoy tan emocionado! solo tomé la primera taza de café para adelgazar y sabe genial!". NO uses la palabra SLIMrOAST". No intentes vender. Simplemente comparte tu emoción. En pocos días puedes compartir tu progreso, "¡Estoy tan feliz, perdí 2 libras y me siento genial, amo estos productos!"
5. Publica constantemente al menos 2 veces al día contenido, algo que le de valor, es decir, citas inspiradoras, fotos tuyas, de tu familia, activos, hechos divertidos. Siempre se positivo e inspirador. Sin política, religión o publicaciones negativas. Sé alguien a quien la gente quiera seguir. Aks haciendo preguntas interesantes. Comparte información valiosa de la que la gente pueda aprender. El 90 por ciento de tu publicación debe ser "dar", es decir, citas inspiradoras, enlaces a historias interesantes y edificantes, 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 de Valentus)
6. Comenta en las publicaciones de otros. No sólo "me gusta". Recuerda, estás tratando de construir relaciones e involucrar a las personas y la mejor manera de hacerlo es interactuar con ellos. Cuando publican un artículo o comparten una historia o publican un mensaje, lo hacen de manera apropiada para que sepan que se tomó el tiempo de leerlo. Cuando comenten tus publicaciones, asegúrate de reconocerlas y agradecerlas.
7. NO HAGAS SPAM! Etiquetar personas en las fotos en las que se encuentran es aceptado y te brindará más exposiciones ya que todos sus amigos también lo verán, pero etiquetarlas en una publicación en la que no están es considerado spam y a la gente no suele gustarle eso.



8. Habla con 5 amigos cada día. El objetivo es hacer crecer las conexiones. Mira a través de los amigos de tu amigo.

Busque tu antiguo instituto, universidad, amigos de familiares. Puedes encontrar personas en grupos que podrían estar en tu objetivo, es decir, nutricionistas, profesionales de la salud física, enfermeras, maestros, integradores de redes, grupos de pérdida de peso, etc. Únase a algunos grupos y conéctese con personas allí.

NO inclines a la gente en grupos, solo conéctate con ellos. Mándales un mensaje privado. Conoce sus problemas, sus necesidades. Muéstrales que te importa y mira cómo puede ayudarlos.

9. Hashtags son geniales y deberían usarse en la mayoría de tus publicaciones. Cuando las personas buscan diferentes temas, pueden buscar etiquetas hash. Sin embargo, no uses demasiados. El número recomendado es 3.

Algunos ejemplos: #healthylifestyle, #prevail #vidanatural #coffee #nutrición #inspiración #trabajadesdecasa #sueños #éxito #motivación...

10. **¡SEGUIMIENTO!** ¡El mensaje privado va a ser tu mejor herramienta! ¡Aquí es donde construirás relaciones que te llevarán al TELÉFONO!

Tu objetivo final es obtener prospectos por teléfono, y una vez que se haya clasificado, hacer una llamada de conexión de 3 vías con tu línea ascendente. Cuando las personas acepten tu amistad/conexión, envíales un mensaje privado. Agradéceles por conectarse contigo. Pregúntales qué hacen, comienza la conversación.

Los estás conociendo. Simplemente pregúntales si les importaría que los llamasen.

¡Network Marketing es marketing relacional!

¡SE CONSISTENTE!

¡SE AUTÉNTICO!

¡SE INSPIRANTE!

¡SE CONSTANTE!

La fortuna está en el SEGUIMIENTO.

La clave es el seguimiento de manera oportuna dentro de un período de 24 horas y para asegurarse de que está utilizando todas las herramientas.

Recuerda que todo lo que haces es un ejemplo que otros seguirán.

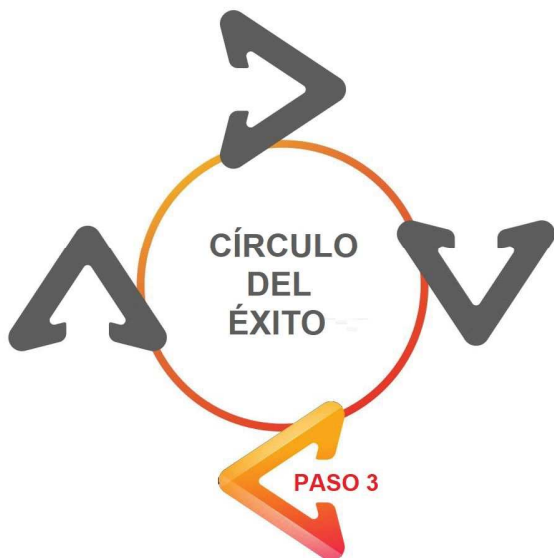
Si no estás siguiendo los pasos, estarás comenzando una y otra vez. El peligro es que si no haces un seguimiento rápido, tu prospecto se enfriará.

ADVERTENCIA: Mientras más esperes, más probable es que tu prospecto se enfríe.



PASO 3

SEGUIMIENTO Y CREER



Seguimiento y Construir Creencias

Llamada a 3 vías

Oportunidad, Uno-a-Uno, Sitios Web, Revistas, Videoconferencias, eventos

Tu primer encuentro

Consejos sobre el seguimiento



TRES MÉTODOS DE SEGUIMIENTO

El mejor primer paso En la construcción de creencias con un prospecto que ha demostrado interés es hacer que reciban una llamada a 3 con tu línea ascendente (Esmeralda o Diamante).

Hay una gran cantidad de talento en tu línea ascendente que es tuyo si lo pides, y no hay nada más poderoso que conseguir un prospecto interesado en una llamada tripartita con tu línea ascendente.

Muchas veces, puedes pensar que la situación puede resultar molesta o que puedes manejarla por tu cuenta y no quieres molestar a su línea ascendente.

El problema es que si no haces llamadas de tres vías con tus prospectos, no lo harán - con sus prospectos.

Esto rompe un paso crítico en el proceso de duplicación.

BENEFICIOS DE LA LLAMADA A 3 VÍAS



NOTA: Si solicita permiso para realizar una llamada a 3 vías, la mayoría de los posibles clientes dirá que no quiere. La mejor manera de hacer un llamada a 3, es tener su línea ascendente en la línea, brevemente hablarle a su línea ascendente sobre el prospecto, ... "George, estoy haciendo un seguimiento y pensé que podría tener algunas preguntas y estoy muy nuevo en esto. Tengo a Eddie en la otra línea, espero que no te importe. Eddie ha estado haciendo esto por más tiempo que yo y quiere conocerte". Luego conecta la llamada e introduce a Eddie. Deja que Eddie lo haga y no lo interrumpas.

... entonces deja de hablar...

y ESCUCHA!

1. Una tercera fuente siempre suena más creíble.
2. Es una experiencia de aprendizaje para ti. A medida que tu línea ascendente responde preguntas, supera objeciones y lleva a tus prospectos a una decisión, toda la información pasa a través de tus oídos y llega a sus oídos. Es la mejor manera de aprender las sutilezas del negocio.
3. Crea confianza en tus prospectos y en ti mismo a medida que escuchas la información una y otra vez.
4. Demuestra apoyo a tus prospectos. Luego ven que no están solos y que hay más personas que los ayudan a ponerse en marcha.

...Me sentiré cómodo en mis primeras llamadas a 3?

... Absolutamente NO!...

Todos somos reacios a hacer llamadas tripartitas al principio.

Con el tiempo, a medida que vemos el valor que aportan y cuán esenciales son, llegamos a creer en ellos al 100%.



TIEMPO BÁSICO DE SEGUIMIENTO - IDEALMENTE 24 HORAS

Una de las claves en el ciclo de duplicación es hacer un seguimiento oportuno, idealmente dentro de las 24 horas de la presentación. El seguimiento oportuno es absolutamente crítico. Si no lo está siguiendo, estará comenzando una y otra vez todo el tiempo.

CITA UNO A UNO / DOS A UNO

No hay nada tan valioso y crítico como estar delante de su cliente potencial, idealmente con su línea ascendente allí. Si puede organizar una reunión entre su cliente potencial, usted y su líder, hágalo tan pronto como sea posible y en un entorno neutral como una cafetería. Esto le da a su prospecto evidencia de primera mano del apoyo que recibirán a medida que construyen su negocio.

SITIOS WEB

Los sitios web se pueden usar para crear interés inicial y como una herramienta de seguimiento

REVISTAS / FOLLETOS

Nuestra revista Valentus y nuestros folletos son una gran herramienta para reforzar el mensaje después de la reunión y luego cara a cara.

VIDEOCONFERENCIAS / ZOOM / DIRECTOS EN FACEBOOK

Una videoconferencia expone a su cliente potencial a otras personas con experiencia en el negocio y a historias de éxito. Es una forma conveniente y efectiva de construir creencia. Su cliente potencial puede aprender desde la comodidad de su hogar. Si utiliza llamadas de conferencia para crear confianza en sus clientes potenciales, sus RI harán lo mismo y establecerán una cantidad duplicada.

"Bob, la mayor parte de lo que sé sobre esta compañía y sus productos lo aprendí en conferencias telefónicas. Hay una conferencia telefónica esta noche a las 22.00, ¿Estás disponible a las 22.00?"

EVENTOS

Estamos en un negocio impulsado por eventos. Un evento, como una reunión de negocios, le brinda a su perspectiva la oportunidad de conocer a los líderes y otras personas que están haciendo negocios y utilizando los productos. Ahora ven que no solo se trata de ti, sino de otros que creen en el producto, la empresa y el negocio.

**Recuerde que el secreto del éxito en su nuevo negocio es la duplicación.
Hagas lo que hagas para fomentar la creencia de que tus nuevos
distribuidores lo harán.**



TU PRIMERA REUNIÓN - LANZANDO SU NUEVO NEGOCIO

Atraer gente a la primera reunión es fácil y, lo más importante, ¡DIVERTIDO! ¡Piensa en ello como tu gran apertura de tu propio negocio! Por ejemplo, si abriste tu propio restaurante o cafetería, invitarías a todos tus conocidos a tu gran inauguración. Lo mismo vale para tu negocio Valentus. Deseas exponer los productos Valentus y la oportunidad a todos tus conocidos. Comienza tu lanzamiento preparándote correctamente.

La preparación adecuada evita el mal rendimiento. Empecemos.

PREPARACIÓN

1. Programa tu reunión dentro de 5-7 días de unirse a Valentus. Asegúrate de haber publicado en Facebook "¡Acabo de empezar a beber café para la pérdida de peso y sabe muy bien!".

2. Programa una segunda reunión alrededor de una semana después para asegurarte de que puedas alojar a aquellos que no pudieron asistir a la primera reunión.

3. Haz una lista de todas las personas que conozcas, separando la lista de contactos locales de contactos a larga distancia, siendo el primero amigos, familiares y compañeros de trabajo. Permita que elijan por sí mismos, no lo hagas por ellos.

4. Comenzarás tu invitación de 4 a 5 días antes de tu fecha de reunión. Vas a practicar en voz alta para ti mismo, luego cuando te sientas cómodo, llamarás a tu línea Diamante para avisarlos y quedar con ellos. Todo esto se hace verbalmente, ya que siempre llamarás a tus invitados, nunca les envíes mensaje de texto o correo electrónico. Esto se hace solo mediante llamadas telefónicas.

5. Este es un ejemplo de llamada que se puede hacer:

Charla pequeña primero, por unos pocos minutos, luego diles, "El motivo de mi llamada es averiguar qué harás el día _____ a _____". Cuando no responden nada, simplemente dice: "Comencé mi propio negocio y mi gran inauguración es _____ a _____. Realmente me gustaría que estuvieras allí, ¿puedo contar contigo para que vengas?"

No digas más, espera o responde.

Si dices que sí, di: "Genial, te veré luego y podremos ponernos al día", o si ellos dicen que no diga "Entiendo, pues te dejo que tengo otras llamadas por hacer, ¡ya nos pondremos al día luego!"

Pasa a la siguiente llamada.

Otra sugerente idea de guión sería: Pequeña conversación primero, durante unos minutos, y luego decir "¡Empecé un nuevo proyecto que me entusiasma mucho! Tengo algunos amigos a compartir con ellos. ¿Puedo contar contigo para estar allí?" Nuevamente, si dices que sí, di: "¡Genial, te veré luego!" Si dicen NO, entonces di: "Podemos ponernos al día en otro momento, tengo otras llamadas para hacer". No te dejes atrapar respondiendo preguntas. No les digas lo que es. Mantén el misterio.

El último guión de invitaciones alternativo podría ser una pequeña charla, por unos minutos, y luego decir: "¿Tienes abiertas tus opciones de ingresos?" La clave de la llamada es su entusiasmo y tonalidad.

¡La gente vendrá según cómo hable por teléfono! ¡Emociónate!

6. Como precursor de tu llamada telefónica, puedes enviar un mensaje a Valentus y luego enviar una muestra.

7. De dos a tres días antes de tu reunión, debes asegurarte de estar preparado para llevar a tus amigos a tu casa asegurándote de que tenga suficientes suministros. Los suministros: tazas, leche y pequeños refrigerios saludables.

Verifica que la TV y wifi estén funcionando. Ten a mano varias revistas Folletos, junto con una lista de invitados para que las personas se registren y bolígrafos para anotar posibles miembros/clientes.



8. Asegurate de que tu "experto", pueda hablar en su nombre, ya sea en vivo o por medio de Zoom.

9. Practica tus habilidades como "anfitrión" porque vas a "romper el hielo" cuando sea el momento de comenzar. En ese momento dirás "Gracias a todos por venir. Estoy emocionado de teneros aquí. Empecé Valentus hace _____ días/meses". Dale tu **POR QUÉ** y edifica a su orador diciendo:

" Me siento honrada de presentarlos a nuestro orador de la velada, que está teniendo un gran éxito, Blue Diamond / Esmeralda, ¡démosle una cálida bienvenida a _____! "Asegúrate de que sabes qué ¡estás diciendo y a quién estás adulando! ¡La práctica hace la perfección!

DÍA DE LA REUNIÓN

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

1. Llama o envía un mensaje de texto a todas las personas que dijeron que venían como recordatorio.
2. Ten productos, muestras, etc. No es necesario usar mucho producto. Llena una botella de agua con cada producto diferente con base de agua y ten agua caliente preparada para probar el café. Compra tazas pequeñas solo para cafe, no hay necesidad de dar a cada persona una taza llena.
3. En el área donde se realizará la presentación, ten revistas se muestren para que otros las exploren y vean. Haz que las aplicaciones, las Guías de capacitación de Valentus se reserven.
4. Enciende su aire acondicionado o calefacción, según el tiempo y el lugar donde vivaa, hasta una temperatura cómoda (pero no demasiado cálida).
5. Asegúrate de que todas las mascotas y los niños estén atendidos en otra zonay no distraigan la presentación.
6. Ten música suave y divertida de fondo antes y después de la presentación.
7. Como anfitrión, prepárate al menos 30-45 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. Hazles firmar la hoja de invitados.
3. Muestra los flyers, tarjetas y folletos. ¡Comienza a repartirlos y ten producto disponible! No "preguntes" qué les gustaría: ¡haz que prueben cada producto!
4. Da 30 minutos para que la gente llegue.
5. Respeta el tiempo de cada huésped para responder sus dudas sobre el producto y el negocio.
6. "Rompe el hielo" como has estado practicando, presentando a tu "Hablaante / Experto". Asegúrate de decir a todos que silencien los teléfonos y mantengan todas las preguntas hasta el final.



7. Asegúrate de sentarte de frente y en el centro, actuando entretenido y emocionado. ¡Tus invitados te estarán mirando! ¡No te escondas ni desaparezcas en la cocina!
8. Después de que se complete la presentación, pasa nuestras aplicaciones y bolígrafos a cada invitado y vuelva a encender la música.
9. ¡Habla con cada persona y ordénalas en la habitación! Descubre quién tiene preguntas, quién está interesado en el producto y quién está interesado en las oportunidades.
10. Cuando alguien dice que sí, inmediatamente completa su solicitud y luego anúnciala en la sala para mostrar nuestra emoción y la de ellos. ¡Muchos pueden seguir su ejemplo!
11. Ve al ordenador, asegurándote de que su compra de lealtad también esté configurada. Establece también su fecha para su lanzamiento en ese momento, poniendo la fecha en tu calendario. ¡Ayúdalos a hacerlo público en Facebook publicando correctamente una publicación atractiva! Asegúrate de que se vayan con tarjeta, flyers, folletos, Valentus Training Guide,...etc en sus manos para reforzar el mensaje antes de irse. Asegúrate de que se lleve algún producto para que puedan ir a casa y comenzar a beber. Puedes "prestársela" y decirles que pueden devolverle la caja cuando les llegue su producto.
12. Para aquellos que quieren "pensárselo", deles un folleto que tengan que devolverles. Esto es ideal para seguimiento
13. Los que quieran productos, ¡asegúrate de venderles una caja o dos!
14. ¡A continuación, póngales un vídeo de Gira de Valentus y déjalos que comenten entre ellos antes de que salgan de su casa!
Deje que haga su trabajo por usted!

EL DÍA SIGUIENTE

1. Ahora la suerte está en el seguimiento! Busca a quienes no se presentaron, luego llama y comparte tu emoción e invítalos a la segunda fecha / hora que establezcas para tu segunda reunión.
2. Afronta tu hoja de inicio de sesión, haz un seguimiento con aquellos que necesitan tiempo para pensar en ir.
3. Con los que se unieron, haz una videollamada grupal y con su línea Diamante para darles la bienvenida al equipo.
4. El resto tomaron una revista/folleto, establecieron un horario para contactarlos, así que, responde sus preguntas y dirígelos a 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 PARA EL SEGUIMIENTO

Nunca hagas una pregunta de “sí / no”

No es, "*¿Te gustó el video?*"

.... Es, "*¿Qué es lo que más te gustó del video?*"

No preguntes, "*¿Te gustaría probar nuestros productos?*"

Pregunta, "*¿Qué producto te gustaría probar?*"

Recuerda que el secreto del éxito en tu nuevo negocio es la duplicación.

Independientemente de lo que hagas en el proceso de patrocinio, los nuevos IR harán lo mismo.

Sigue un sistema simple usando las mejores herramientas y tus nuevos IR harán lo mismo.

Usa las herramientas y tu línea ascendente tanto como sea posible en la construcción de creencias.

Recuerda que el secreto del éxito en tu nuevo negocio es la duplicación.

Hagas lo que hagas para construir creencias, tus nuevos distribuidores lo harán.

Siempre haz un seguimiento de cada prospecto dentro de las 24 horas.

Establece una fecha y hora de seguimiento con tus clientes potenciales cuando los presente a Valentus.

Guión sugerido: "*Bob, ¿te va bien que te llame mañana a las 7.00 para ver qué te pareció el video?*"

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



Tu objetivo en esta fase es obtener una decisión positiva ... para que el prospecto se una al negocio y / o se convierta en cliente.

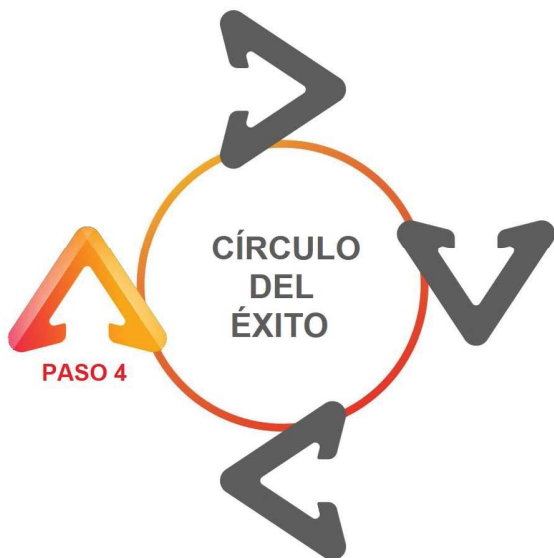
Asegúrate de revisar esta sección cuidadosamente para comprender la psicología de una decisión y los beneficios del Paquete de Negocio.

La clave es establecer el ejemplo correcto, de inmediato, como una llamada a tres, el uso de técnicas de la escala 1-10 y el proceso Ben Franklin.

ADVERTENCIA: Nunca obtendrá una decisión a menos que pregunte.

PASO 4

TOMA UNA DECISIÓN POSITIVA



OBTÉN una decisión positiva

La psicología de una decisión

Paquete de Negocio

Recuperando su inversión

Análisis de BenFranklin

Escala de 1 a 10



LA PSICOLOGÍA DE UNA DECISIÓN

Si un cliente potencial solo está buscando comprar tu producto, es una decisión fácil, -no más difícil que comprar comestibles. La decisión de unirse a un negocio es mucho más compleja.

Sea lo que sea que tu o el prospecto penséis, hay cosas en las que el prospecto está dudando.

MIEDO DE FALLO Y RECHAZO

¿Y SI NO FUNCIONA?

¿QUÉ PENSARÁN MIS AMIGOS Y MI FAMILIA?

La clave aquí es construir su creencia. Antes de que alguien te diga "sí", debes decir "yo sí" a tí mismo.

Parte de ayudar a alguien a construir una creencia es mostrarle que tu patrocinador, tu línea ascendente, tus líderes y la compañía están allí para apoyarlos, y que muchos otros lo han hecho. Necesitan entender esto cuando digan que sí. Ahí es cuando nuestro trabajo comienza.

¿TENGO TIEMPO PARA ELLO?

ESTOY TAN OCUPADO AHORA MISMO

La mayoría de la gente está trabajando muy duro para llegar a fin de 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 justo una hora al día para construir su propia seguridad financiera. Les explico que pueden tener que sacrificar algo que les encanta hacer, como mirar televisión o jugar bolos o jugar un deporte. Pregunto si están dispuestos a hacer un 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, su indecisión de invertir desaparece. Ayúdalos a comprender que pueden recuperar su inversión vendiendo productos e inscribiendo personas.

AYUDE A SU NUEVO REPRESENTANTE INDEPENDIENTE SELECCIONAR Y PEDIR SUS PRODUCTOS

Esta es quizás la decisión más importante que tomarán al establecer su nuevo negocio como Valentus IR (Representante de Independiente).

Tenga en cuenta que hagan lo que hagan, otros lo harán. ¡Todo se duplica!

Entre seriedad y nerviosismo

<p>A</p> <p>PAQUETE DE INICIO 160 € (100PV) - 3 Cajas Un suministro de 24 días para una persona (1 café, 1 guarnición, 1 inmune)</p>	<p>B</p> <p>PAQUETE AVANZADO 250 € (150PV) - 6 Cajas Un suministro para dos personas, o 1 persona + inventario de muestreo adicional</p>	<p>C</p> <p>PAQUETE CONSTRUCCIÓN DE NEGOCIO 600 € (400PV) - 16 cajas El paquete de construcción de negocio está diseñado especialmente para ofrecer una excelente selección de productos para que puedan familiarizarse con Valentus y lanzar su negocio.</p>
---	---	--

5 BENEFICIOS DEL PAQUETE DE NEGOCIO

1. SÉ UN BUEN EJEMPLO

La gente hace lo que haces, no lo que dices

2. INVENTARIO CON EL QUE TRABAJAR

No puedes vender si no tienes cajas

3. MEJOR PRECIO

El costo de su producto es de 75 €. De este modo te sale por 37 € por caja.

4. DEMOSTRAR EL COMPROMISO

Nadie quiere seguir a alguien que no está comprometido.

5. MAXIMIZAR LAS GANANCIAS

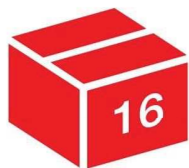
- * Estado de Ruby instantáneo
- * Pasar de 5% a 20% a Comisiones de equipo dual
- * Obtenga acceso a la calificación heredada
- * Verificación de coincidencia automática de 4 niveles



**LA MEJOR OPCIÓN PARA SU PROSPECTO PARA COMENZAR
ES EL PAQUETE DE CONSTRUCCIÓN DE NEGOCIO A 600 €**

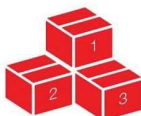
Estadísticamente, aquellos que comienzan con el Business Builder Pack tienen la mayor tasa de éxito. Habla con tu afiliado sobre los productos que desea en su compra de LEALTAD para el siguiente mes para asegurar la calificación máxima para las comisiones Inicio Rápido quincenales.

CREANDO UN FLUJO DE DINERO POSITIVO

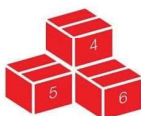


Supongamos que queremos comenzar con el paquete Business Builders. La pregunta es ¿cómo podemos recuperar el dinero?

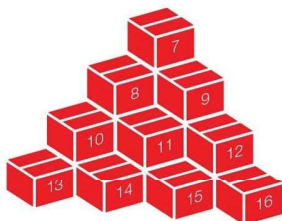
Cuando te unes con el Paquete de Negocio (600 €) ¿Qué hacer con 16 cajas?



3 Reservar 3 cajas para el consumo personal



3 Reservar 3 cajas para tomar muestras localmente o para usar en una reunión



10 Vende 10 cajas a 75 € cada una (750 €)

16 TOTAL

750€

Como resultado de la venta y el muestreo, deberían inscribirse



3 personas que hacen lo que hiciste tu y comienzan con un Business Pack. Tu ganarías 100\$ por cada una

240€



Al inscribirse de manera periódica con un paquete empresarial dentro de 1 mes calendario, tendrá derecho al 1% de beneficios mensuales por un valor de acción promedio estimado de 350€ / 450€

400€

DEVOLUCIÓN POTENCIAL DE SU INVERSIÓN INICIAL

(Total) **1.390,00€**



Esto también lo califica para el Bono Legado que comienza con su cuarta persona.
Esto serían otros 100\$ a mayores en cada paquete de negocios que inscriba personalmente y hasta el infinito en su equipo de legado.



EL ANÁLISIS DE BEN FRANKLIN

Tu cliente potencial debe saber que cuando dice "Sí", es cuando comienza nuestro trabajo. Utiliza el enfoque "Ben Franklin" para enumerar los pros y los contras. Ben tomó una página y trazó una línea en el centro. Enumeró los pros en un lado y los contras en el otro lado.

La clave de este enfoque es hacer un compromiso compartido desde el principio, pase lo que pase, harán lo que indique la comparación.

PROS	CONTRAS
<i>Sea dueño de su propio negocio</i>	
<i>Libertad de tiempo</i>	
<i>Beneficios fiscales</i>	
<i>Trabajar desde casa</i>	
<i>No coger el coche para trabajar</i>	
<i>Ingresos pasivos</i>	
<i>Ingreso residual</i>	
<i>Riesgo bajo</i>	
<i>Posee tu propia vida</i>	
<i>Trabaja en tu sueño</i>	

ESCALA DE 1 A 10

Cuando las personas están interesadas, pero no están seguras, significa una o más de las siguientes frases:

- ✓ Hay alguna cosa que no entienden.
- ✓ No saben si pueden hacerlo
- ✓ Todavía no se lo creen
- ✓ Temen fracasar

La clave es descubrir qué les está frenando. A mi me gusta preguntar: "En una escala del uno al diez, con diez listos para comenzar, ¿dónde estás?"

Si dicen "siete", entonces pregunto: "¿Qué más necesitas saber para pasar a diez?"

A veces ni siquiera saber lo que los frena. En este caso, pueden tener miedo. Debes asegurarles que, a pesar de que harán negocios por sí mismos, no estarán solos.





HAZ QUE TU SUEÑO VIVE TU REALIDAD. ASEGÚRESE DE QUE CADA PASO QUE TOME ESTÁ EN ESA DIRECCIÓN.

Hace muchos años, en la antigua Grecia, un viajero se encontró con un anciano en el camino.

El viajero le preguntó cómo llegar al Monte Olimpo. El anciano (que resultó ser Sócrates) respondió diciendo:

"Si realmente quieres llegar al Monte Olimpo, solo asegúrate de que cada paso que des sea en esa dirección":

La moraleja de la historia es simple.

Si quieres tener éxito, si quieres ver tu sueño convertido en tu realidad, asegúrate de que cada paso que das es en esa dirección.

* Las ganancias de los Distribuidores varían como resultado de numerosos factores. Las declaraciones de objetivos que se incluyen en este folleto no están destinadas a garantizar un resultado en particular, sino que muestran lo que es posible basándose en una amplia gama de datos históricos, compromiso personal y nivel de habilidad de los distribuidores. . Todas las referencias a los ingresos, implícitas o declaradas, a través del Plan de Compensación de Valentus son solo para fines de ilustración.