

ASEA®

SUCCESS GUIDE





ASEA®

come raggiungere il successo* **VELO DICE ASEA**

La storia del network marketing è caratterizzata da un numero incalcolabile di persone che hanno superato le proprie aspettative e raggiunto uno straordinario successo senza aver seguito lunghi corsi di formazione o aver maturato una consolidata esperienza professionale. Qual è il fattore determinante del loro successo?

Alla base di tutto c'è per prima cosa la scoperta di un sistema, di cui ci si sente parte, in cui si crede e che si intende estendere ad altri. Se affrontate le cose nel modo giusto e con determinazione, se le sfide non vi sembrano insormontabili e se rispettate le regole del sistema, niente è impossibile.

In ASEA la nostra motivazione alla crescita personale è un elemento basilare della nostra identità. Il principio guida della nostra cultura aziendale è "Believe. Belong. Become", che significa "Credi. Appartieni. Diventa". Il sistema di ASEA si fonda su queste tre parole chiave. Credere nei prodotti e nella società, appartenere a un team che offre pieno supporto e diventare chi si vuole essere ottenendo tutto ciò a cui si aspira.

La Guida al successo di ASEA è stata redatta tenendo conto di questo principio e delle sue implicazioni. Grazie a questa guida provata e testata e al tempo stesso facile da seguire, potrete avviare e sviluppare rapidamente la vostra attività ASEA senza lunghe attese prima di ottenere i risultati auspicati. Con la collaborazione del vostro sponsor, degli Associati della vostra upline e del team ASEA, maturerete presto l'esperienza che vi aiuterà non solo a muovere i primi passi nella vostra attività, ma anche a formare altri collaboratori e a metterli nelle condizioni di cogliere le stesse opportunità.

Iniziate la vostra attività ASEA con il know-how. Impegnatevi per la causa in cui credete. Scoprite il segreto del successo.

Believe. Belong. Become.

Con ASEA niente è impossibile.

* 1. La legge vieta ai promotori o ai partecipanti di uno schema commerciale di indurre chicchessia ad effettuare un pagamento dietro la promessa di benefici conseguibili persuadendo altri a partecipare allo schema.
2. Non lasciatevi ingannare da chi sostiene che è facile realizzare lauti guadagni. Come in qualunque attività, gli utili dipendono sempre dall'impegno personale, dal tempo e dal lavoro dedicati e dagli investimenti dell'Associato.

I MIEI DATI ASEA

Nelle pagine seguenti troverete tutte le informazioni importanti, necessarie per sviluppare la vostra attività ASEA. In caso di ulteriori domande, contattate il vostro sponsor o gli Associati della vostra upline. È loro compito aiutarvi e consigliarvi.

Il mio numero ID Associato: _____

Il mio nome utente per il sito Web personale: _____

http://username.teamasea.com/ _____

La mia password per l'ufficio virtuale ASEA: _____

I riferimenti del mio sponsor

Nome: _____

Telefono: _____

Email: _____

Altri contatti ASEA importanti

Nome: _____

Telefono: _____

Email: _____

RECAPITO AZIENDALE DI ASEA

Di seguito troverete il recapito di ASEA. Il team ASEA è vostro partner ed il suo compito è aiutarvi pressoché in tutto.

Sede Aziendale

1488 West Pleasant View Drive
Pleasant Grove, UT 84062

ALTRI RECAPITI

Assistenza Associati Italia:

Orario di ufficio: 15.00 - 23.00 CET, dal lunedì al venerdì

Numero verde: 800 79 88 35

Email: Italy@aseaglobal.com

PER COMINCIARE INFORMAZIONI IMPORTANTI

L'aspetto più importante è cominciare l'attività ASEA il più presto possibile, seguendo alcune indicazioni utili e di provata efficacia per raggiungere il successo. Il seguente elenco (checklist) indica diversi punti su cui dovrete impegnarvi a fondo nei primissimi giorni successivi al vostro ingresso nel team ASEA o al ricevimento del Kit d'Avviamento (eKit). Secondo la nostra esperienza, gli Associati che si attengono a queste indicazioni avvertono, grazie alle informazioni fornite, non solo una sensazione di maggiore sicurezza quando si interfacciano con i loro clienti, ma anche maggiori stimoli nell'intraprendere la nuova attività.

Checklist

- Registratevi e ordinate la Confezione riservata agli iscritti ASEA (comprensiva di Kit d'Avviamento)
- Configurate l'Invio automatico ASEA
- Studiate il Kit d'Avviamento
- Utilizzate i prodotti ASEA per iniziare la vostra storia ASEA
- Compilate due elenchi: "Le mie motivazioni ed aspettative" e "Le mie convinzioni" (vedere fase 2)
- Elencate i vostri obiettivi per un'attività ASEA di successo (vedere fase 3)
- Acquisite dimestichezza con i dati del vostro ufficio virtuale ASEA (ufficio elettronico)

- Con il vostro sponsor stilate una lista di 20 contatti o possibili persone interessate per la vostra attività ASEA
- Scorrete nuovamente la lista dei vostri Primi 20 e invitate i vostri contatti ad informarsi di più su ASEA
- Diventate Direttori (vedere fase 3)

Il seguente capitolo della Guida al successo di ASEA riporta le indicazioni utili e di provata efficacia per pianificare e sviluppare con successo la vostra attività nel lungo termine. La **Parte I (fasi 1-4)** descrive come gettare le basi personali per il successo, mentre la **Parte II (fasi 5-8)** spiega l'applicazione dei collaudati principi commerciali di ASEA.

COS'È LO SMARTWALLET DI ASEA?

Lo SmartWallet di ASEA è un servizio per il pagamento elettronico delle commissioni di facile utilizzo, sicuro e globale dedicato ad ASEA e ai suoi Associati. Lo SmartWallet di ASEA vi consente di ricevere all'istante il pagamento delle commissioni da ASEA e di trasferirle rapidamente sul vostro conto corrente bancario. ASEA creerà automaticamente un account per vostro conto nel momento stesso in cui verrà generato il pagamento della vostra prima commissione. Una volta creato l'account, riceverete al vostro indirizzo di posta elettronica un'e-mail di attivazione.

I vantaggi dello SmartWallet di ASEA

- Un sistema sicuro e pratico per ricevere il pagamento delle commissioni online
- Accesso immediato al pagamento delle commissioni
- Trasferimento rapido delle somme in qualsiasi banca del vostro paese
- Notifica elettronica immediata del pagamento delle commissioni
- Possibilità di consultare la cronologia dei pagamenti e di scaricarla in un file Microsoft Excel
- Servizio clienti telefonico, online e via e-mail dedicato
- Per maggiori informazioni e per consultare le risposte alle domande più frequenti, visitate ASEAsmartwallet.com



FASE 1

INIZIATE LA VOSTRA PERSONALE STORIA ASEA!

In ASEA ci piace dire: “Acquistate una cassa e provate voi stessi”. Per riuscire ad avvicinare gli altri alla storia di successo di ASEA è fondamentale che testiate personalmente i prodotti ASEA per ottenere i benefici direttamente su di voi. Prima lo fate, prima sarete in grado di apprezzarne i vantaggi offerti, prima riuscirete a persuadere gli altri.

Lasciatevi ispirare dai prodotti!

Probabilmente utilizzate già i prodotti ASEA per migliorare il vostro benessere e il vostro aspetto. In caso contrario, dovrete iniziare immediatamente. Bevete 60 ml di ASEA® due volte al giorno come da raccomandazioni. Allo stesso modo, dovrete applicare RENU28® due volte al giorno per poter provare appieno l'effetto che produce sulla pelle.

Cosa offre ASEA

Con ASEA assumerete Molecole di Segnalazione Redox, che svolgono un ruolo importante nella comunicazione cellulare di tutto il corpo. Molti utilizzatori di ASEA riscontrano i benefici offerti dai nostri prodotti già dopo solo poche settimane di impiego. Affinché le molecole di segnalazione Redox siano pienamente efficaci, ASEA deve essere assunto per almeno 90 giorni e RENU28 deve essere applicato per almeno 28 giorni.



Barometro dello stile di vita

Il Barometro dello stile di vita vi aiuta a valutare i benefici tratti da ASEA e RENU28. Non appena inizierete a utilizzare tali prodotti, comincerete a notare cambiamenti che interesseranno diversi aspetti della vostra salute. Registrare le vostre sensazioni ogni settimana e la differenza che questi prodotti hanno determinato nella vostra vita.

Queste tabelle, inoltre, vi aiutano a prestare particolare attenzione a determinati aspetti che potreste aver trascurato in passato. Ciò agevolerà voi e i vostri contatti nel valutare con maggiore chiarezza il vostro utilizzo di ASEA e RENU28.

	Prima	Settimana 1	Settimana 2	Settimana 3	Settimana 4
Forma fisica <i>(ad es. fuori forma, atletico, in forma, ecc.)</i>					
Stato d'animo <i>(ad es. apatico, depresso, felice, ecc.)</i>					
Condizioni di vita <i>(ad es. schemi di sonno, stress, periodi di riposo, ecc.)</i>					
Pasti <i>(ad es. regolari, bilanciati e completi, ecc.)</i>					
Incarnato <i>(ad es. elasticità, rughe, idratazione cutanea, ecc.)</i>					
Aspetti personali					
NEL COMPLESSO					

IMPORTANTE: assegnate a ogni aspetto un punteggio da 1 (poco buono) a 10 (molto buono), quindi sommate i risultati. Inserite i punti nella colonna “Prima”. Non appena iniziate ad assumere ASEA e ad applicare RENU28, inserite i vostri punti nella colonna corrispondente a ogni settimana per osservare gli effetti che ASEA e RENU28 producono su di voi!

Istruzioni sull'utilizzo dei prodotti ASEA

- Bevete 60 ml di ASEA due volte al giorno
- Non mescolate ASEA con altre sostanze
- Bevete ASEA 10 minuti prima o dopo i pasti
- Bevete ASEA solo da bicchieri di plastica, carta o vetro
- Non bevete ASEA direttamente dalla bottiglia
- Quando bevete ASEA, assicuratevi di ottenere una dose fluida bilanciata
- ASEA può essere congelato
- Se congelate ASEA dopo averlo ricevuto, assicuratevi di scongelarlo completamente prima dell'assunzione
- ASEA non è sensibile al freddo o al caldo

Quando applicate RENU28, prestate attenzione alle seguenti indicazioni:

- Agitate bene prima dell'uso
- Applicare RENU28 sulla pelle pulita e prima di qualsiasi altro cosmetico

Resoconto sull'esperienza con i prodotti

Di seguito sono riportati numerosi esempi di esperienze raccontate da altri Associati ASEA ai propri contatti:

“Quest’anno compirò 80 anni e di tutte le cose alle quali tengo ASEA è l’ultima alla quale rinuncerei”.

–Marlin, Logan, UT

“Uso ASEA da due mesi e non avrei mai creduto che mi avrebbe cambiato la vita in questo modo...”

–Cindy, Camas, Washington

“Quest’anno compirò 80 anni e non intendo smettere di bere ASEA. Sono in forma e mi piace. Voglio arrivare a 100 anni!”

–Sharolyn E.

“Sono casalinga e madre di 7 figli che hanno da 12 a 22 anni. Da quando ho iniziato a bere ASEA, mi sto prendendo più cura di me stessa”.

–Jan, Lakeland, FL

“Volevo provarlo [RENU28] io stessa prima di consigliarlo ad altri. Sono rimasta stupefatta da quanto sembra ringiovanita e da quanto siano migliorati il mio aspetto e la grana della pelle”.

–Jacqueline D.

“Ho applicato RENU28 sulla pelle del corpo per rassodarla e ammorbidirla. I risultati non mi hanno delusa. La pelle senza tono e rilassata nella parte interna delle braccia è decisamente migliorata e ora le mie braccia dimostrano almeno dieci anni di meno”.

–Eannah W.

FASE 2

MOTIVAZIONI, ASPETTATIVE E CONVINZIONE

Molti Associati ASEA sono convinti che la cosa migliore che possano fare per gli altri sia offrire loro l’opportunità di entrare a far parte del team ASEA e di essere coinvolti nell’attività. Affinché gli altri si entusiasmino per questi prodotti, dovete esserne convinti voi per primi. Solo quando avrete un chiaro obiettivo e sarete convinti sia dei prodotti ASEA sia delle opportunità ad essi collegate potrete realizzare i vostri sogni e sviluppare un’attività remunerativa e di successo.

Le mie motivazioni ed aspettative

Quando si avvia una nuova impresa, capita spesso di essere assaliti da insicurezza e dubbi sul successo nel quale si erano riposte tante speranze. Essendo nuovi come Associati ASEA, potreste chiedervi: “sarò mai capace di farlo?” oppure “riuscirò a raggiungere gli obiettivi che mi sono proposto?”.

Il successo di questa attività risiede principalmente nella chiarezza degli Associati in merito ai propri obiettivi e motivazioni. In altre parole nel sapere esattamente perché si è entrati a far parte di questa società. Ponetevi le seguenti domande e scrivete le vostre risposte:

(1) Cosa mi aspetto da ASEA?

(2) Perché voglio ottenerlo?

Mentre riflettete sulle risposte, è fondamentale che chiediate davvero a voi stessi chi siete e dove state andando. Nel momento in cui inizierete a elaborare le risposte a queste domande, prenderà forma una chiara immagine del significato e dello scopo di ciò che state facendo. Molti lo chiamano il “Perché”.

Quando definite il vostro personale “Perché”, è utile scriverlo. Non è importante che le vostre risposte siano scritte al computer o a mano. Se tenete le vostre motivazioni sempre pronte e potete consultarle quando volete, non dimenticherete mai perché siete entrati a far parte di ASEA.

Questo concetto è molto importante, in quanto ci saranno momenti di dubbio in cui vi sentirete frustrati, stressati e delusi o in cui semplicemente potreste avere voglia di tirarvi indietro. In momenti come questi le persone tendono a dimenticare perché hanno deciso di unirsi ad ASEA. Tuttavia, se penserete alle motivazioni, precise e meditate, per cui vi siete uniti ad ASEA, la frustrazione, lo stress e la delusione svaniranno rapidamente. Il “Perché” vi tornerà chiaro e vi motiverà a continuare.

Ecco perché dovete tenere a mente e scrivere le motivazioni per cui avete scelto di unirvi ad ASEA. Ad esempio, la vostra risposta potrebbe essere qualcosa del tipo:

“Sono entrato a far parte di ASEA per incrementare il mio fondo pensionistico privato”.

“Ho scelto ASEA per permettermi di portare più spesso in vacanza la mia famiglia”.

“Sono con ASEA per mantenere i miei figli all’università”.

Scrivete qui perché avete scelto ASEA:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

“Credere di potere è essere già a metà strada”.

–Theodore Roosevelt

Convinzione

Entrare davvero a far parte di ASEA richiede sicurezza e forte convinzione. Con la giusta convinzione per voi e il vostro team non sarà difficile impegnarvi sul serio per far procedere la vostra attività. È semplicissimo: ogni attività importante richiede la convinzione assoluta che le vostre azioni siano necessarie, decisive e corrette. Una volta che sarete convinti, per voi sarà facile agire in modo appropriato e compiere i passi necessari per ottenere risultati.

Dunque, di cosa avete bisogno per essere convinti? In generale, gli Associati ASEA sono convinti di diversi aspetti: i prodotti, il piano dei compensi e potenzialmente altri benefici quali la formazione e il team dei dirigenti aziendali.

È essenziale che siate straordinariamente chiari su quali ambiti siano più importanti per voi personalmente. Scriveteli.

Ad esempio, la vostra risposta potrebbe essere qualcosa del tipo:

“Sono convinto che i prodotti mi facciano bene”.

“Sono convinto che ASEA mi offra l’opportunità di aumentare le mie entrate”.

“Sono convinto che tutti dovrebbero provare ASEA e i vantaggi che offre”.

Scrivete qui i vostri punti di vista personali e le vostre convinzioni in merito ad ASEA:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Esiste un aspetto finale dell’argomento “convinzione” che occorre prendere in considerazione.

Il vostro supporto alle convinzioni del vostro team ha la stessa importanza delle vostre convinzioni in merito ad ASEA. Affinché il vostro team sia motivato e si dedichi attivamente al proprio lavoro, dovrete ricordare a tutti i motivi per i quali hanno deciso di entrare a far parte di ASEA richiamando continuamente la loro attenzione sulla loro convinzione in merito ai prodotti e alle opportunità ad essi collegate.

Un metodo efficace per lavorare con il vostro team è quello che prevede l’uso dei cosiddetti “fattori di convinzione”. Questi

comprendono una selezione di strumenti ed eventi aziendali a supporto vostro e del vostro team per conservare e rafforzare le vostre convinzioni. I “fattori di convinzione” comprendono video sui prodotti e sulle opportunità commerciali come pure altro materiale informativo fornito da ASEA, incontri, conferenze e molto altro. Durante la preparazione e nel corso delle chiamate in conferenza e degli incontri con il vostro team, dovrete sempre utilizzare questi fattori di convinzione per consolidare le vostre convinzioni personali e quelle del vostro team.

“Ciò che c’è dietro di noi e ciò che c’è davanti a noi sono piccole cose rispetto a ciò che vive dentro di noi”.

– Ralph Waldo Emerson

FASE 3

OBIETTIVI E IMPEGNO

L'importanza degli obiettivi: nel momento in cui decidete di attuare il vostro piano e di rendere ASEA disponibile agli altri, avere un obiettivo è estremamente importante. Senza obiettivi chiari e precisi, sarà enormemente difficile strutturare un piano.

Nelle pagine seguenti troverete una guida per delineare questi obiettivi, a breve e a lungo termine.

Nella sezione precedente avete imparato perché “motivazioni e convinzioni” sono così importanti, cosicché le ragioni per le quali siete entrati a far parte di ASEA vi sono molto chiare e siete davvero convinti che i vostri sogni possono divenire realtà grazie all'opportunità offerta da ASEA.

Fissate obiettivi a breve e a lungo termine

Una volta stabiliti i motivi per i quali siete entrati a far parte del team ASEA, è il momento di fissare gli obiettivi per realizzare i vostri sogni. Ciò significa che dovete riflettere su qual è la vostra meta futura e su come intendete arrivarci.

Esistono 4 livelli base attraverso cui la maggior parte degli Associati ASEA misura il successo della propria attività.

Acquirenti dei prodotti. Questa fase significa che avete generato abbastanza commissioni per pagare la vostra spedizione mensile.

Entrate da lavoro part-time. Una volta consolidata la vostra attività su base part-time, potete utilizzare i vostri guadagni per contribuire

a pagare l'affitto di casa, le rate dell'auto e qualche bolletta in più.

Entrate da lavoro full-time. Una volta raggiunto questo livello, avete entrate da lavoro full-time che vi consentono di dedicare tutto il vostro tempo allo sviluppo della vostra attività ASEA.

Generatore di ricchezza. A questo livello i vostri guadagni con ASEA non solo coprono i costi della vita primari, ma sono sufficienti a garantirvi una certa indipendenza economica, un fondo pensionistico sicuro e un elevato tenore di vita.

Per raggiungere ciascuno di tali livelli, dovete fissare obiettivi corrispondenti:

- obiettivi giornalieri
- obiettivi settimanali
- obiettivi mensili
- obiettivi a 3 mesi
- obiettivi a 6 mesi
- obiettivi a 12 mesi

Diventate Direttori in soli 14 giorni

Questo semplice obiettivo costituisce il vostro primo passo verso il successo. Per diventare Direttori, dovete semplicemente affiliare quali vostri partner commerciali due persone, ognuna delle quali ordini almeno una cassa.

Diventate Bronzo

Raggiungere il rango Executive Bronzo richiede impegno e concentrazione sugli obiettivi. È una dimostrazione delle vostre qualità di leader e dell'impegno verso le vostre convinzioni con ASEA. È il passo successivo per la costituzione di un team solido che

accreterà e protrarrà il vostro impegno, affinché anche loro possano diventare Executive Bronzo. Raggiungere il livello di Executive Bronzo vi consente di partecipare al programma di ASEA Check Match per sviluppare le vostre risorse personali. **Per ulteriori informazioni, consultate il Piano dei Compensi ASEA.**

Gestite il vostro tempo

Il modo in cui gestirete il vostro tempo sarà determinante ai fini del successo della vostra attività. Se sarete efficienti, sicuramente la vostra attività crescerà e produrrà ottimi risultati nel lungo termine. Viceversa, se sprecherete il vostro tempo, sarete presto colti da un senso di frustrazione e, di conseguenza, la vostra attività risulterà fallimentare. In ASEA siamo convinti che la combinazione tra un buon prodotto e la forte motivazione al duro lavoro conduca ad un'elevata remuneratività.

Sono state pubblicate centinaia di libri sulla gestione del tempo. Ciò nonostante, vorremmo sottolineare alcuni degli aspetti più importanti di questo principio fondamentale. Vi suggeriamo vivamente, inoltre, di confrontarvi sull'argomento con il vostro sponsor o gli Associati della vostra upline: saranno lieti di offrirvi consigli su una proficua gestione del tempo.

Valutate quali attività effettivamente genereranno reddito e faranno crescere la vostra attività ASEA. Registrare nuovi potenziali clienti e organizzare presentazioni sono attività che ampliano le reti dei consumatori. Qualsiasi attività che produce tale risultato può in linea di massima definirsi remunerativa

La maggior parte del tempo (90%) dovrebbe essere dedicata ai contatti, all'organizzazione di inviti, alle presentazioni e ai follow-up. Ciò significa essere costantemente in contatto con potenziali Associati.

Con il regolare svolgimento di tali attività, in brevissimo tempo la vostra organizzazione ASEA registrerà una straordinaria crescita.

Una piccola parte del vostro tempo (9%) dovrebbe essere dedicata alla formazione vostra e della vostra organizzazione. È fondamentale che consolidate costantemente il vostro knowhow (conoscenze pratiche/tecniche). Naturalmente, le stesse indicazioni valgono per i membri del vostro team. Tuttavia, è più importante utilizzare il know-how acquisito per stabilire contatti, organizzare inviti, tenere presentazioni e svolgere attività di follow-up, pertanto non dovrete dedicare eccessivo tempo alla formazione.

La minima parte del vostro tempo (1%) dovrebbe essere riservata al problem solving (risoluzione dei problemi). Tanto più grande diventa la vostra organizzazione, quanto più breve dovrebbe essere il tempo dedicato a questa attività. Gli Associati della vostra downline si rivolgeranno a voi per problemi e domande che interessano diverse questioni. Anche se avete un obbligo verso i vostri collaboratori, dovete tenere presente che il vostro coinvolgimento nella risoluzione dei loro problemi deve essere ridotto al minimo. Aiutateli a prendere una decisione e siate sempre disponibili a consigliarli, ma fate in modo che capiscano che devono affrontare i problemi e trovare una soluzione in autonomia. I consulenti, inoltre, possono rivolgersi al team Assistenza ASEA, che ha la risposta a molte delle vostre domande. Contate sul suo supporto, è lì apposta per voi!

IMPORTANTE: con la crescita della vostra attività ASEA, l'espansione della vostra organizzazione e l'aumento delle vostre commissioni, il tempo per ciascuna delle precedenti sezioni varierà. Con un'organizzazione in crescita, dovrete dedicare più tempo alla formazione dei membri del vostro team a discapito dei contatti. Malgrado ciò, sino al rango Executive Bronzo, dovrete trascorrere almeno il 90% del vostro tempo,

se non di più, occupandovi di contatti, inviti, presentazioni e follow-up.

Stabilite il valore delle vostre attività: nullo, basso o alto. Si tratta di una valutazione relativamente semplice. Alcune attività non hanno praticamente alcun valore per la vostra società (o, addirittura, possono presentare un valore negativo). Altre possono avere un valore molto basso, ma un ristretto numero di attività sono realmente di grande valore. Non dovete fare altro che chiedervi: “Quanto mi è utile questa attività? Cosa ci guadagno?” e presto inizierete a impiegare il vostro tempo diversamente, con efficienza. Per avere un’idea del valore di un’attività, leggete rapidamente il punto 1 della sezione precedente. Riflettete attentamente su quali attività sono davvero utili e faranno crescere la vostra attività ASEA.

Non dedicatevi troppo ai preparativi. Molti Associati sprecano tempo a “preparare i preparativi”. Organizzarsi è indubbiamente vantaggioso, ma a un certo punto dovete proprio mettere mano al lavoro. Uscite, parlate alla gente, invitatela agli incontri e mostrate i vantaggi di ASEA.

Delegate. Fatevi aiutare e delegate ai vostri collaboratori i compiti che per voi hanno una bassa priorità o che non rientrano nelle vostre competenze. Ad esempio, se per configurare il vostro computer avete bisogno di molto tempo (semplicemente perché non siete esperti di informatica), rivolgetevi a qualcuno con le necessarie competenze e dedicatevi a compiti per voi più proficui. Pensateci su, alla fine dovete concentrarvi sulle attività che faranno crescere la vostra attività.

“Non sprecate tempo a cercare gli ostacoli: potrebbero non essercene”.

– Franz Kafka

I MIEI OBIETTIVI PER UN’ATTIVITÀ ASEA DI SUCCESSO

1. **COSA** mi aspetto da ASEA?

2. **PERCHÉ** voglio ottenerlo?

3. **QUANDO** voglio ottenerlo?

4. **COME** posso ottenerlo?

La parte del processo di definizione degli obiettivi dedicata al “come” è senza dubbio la più importante. Solitamente è molto semplice stabilire cosa si vorrebbe e perché, ma “COME” ottenerlo è una faccenda diversa.

Di seguito troverete alcuni suggerimenti su come conseguire più efficacemente i vostri obiettivi ASEA:

- rivedrò i miei obiettivi ogni giorno
- mi assicurerò che ogni membro della mia famiglia utilizzi i prodotti ASEA
- distribuirò ogni giorno cinque brochure/DVD/documenti a futuri Associati
- farò una chiamata in conferenza a tre almeno una volta al giorno
- assumerò l’impegno di collaborare attivamente con ASEA per almeno un anno
- parteciperò alla prossima Convention internazionale di ASEA

FASE 4

L'ELENCO DEI POTENZIALI MEMBRI DEL VOSTRO TEAM

Per il vostro successo è di fondamentale importanza trovare potenziali Associati con cui poter condividere l’opportunità ASEA. Vi suggeriamo di compilare un elenco dei potenziali membri del team. La sezione successiva vi spiegherà passo dopo passo come identificare i vostri collaboratori e redigere una lista di promettenti candidati.

Iniziate con le seguenti categorie e scrivete i nomi:

Quale delle seguenti categorie conoscete bene?

- Famiglie giovani
- Famiglie di mezza età
- Famiglie in cui lavorano entrambi i genitori
- Genitori con routine quotidiane frenetiche/stressanti

Conoscete persone atletiche che...?

- si dedicano allo sport nel tempo libero o giocano in una squadra locale
- si allenano regolarmente
- frequentano la vostra stessa palestra
- giocano a golf
- fanno running o jogging
- vanno in bicicletta o mountain bike

- praticano body building o body styling
- si tengono in forma

Tra i vostri conoscenti qualcuno...?

- assume integratori alimentari
- segue una dieta salutista
- si allena o fa esercizio regolarmente
- è attento alla salute

Chi conoscete che...?

- è interessato a prodotti anti-tensione
- frequenta regolarmente uno studio estetico
- è interessato ai cosmetici naturali
- gestisce o ha gestito un'attività in proprio
- è imprenditore
- è alla ricerca di una fonte di guadagno extra
- è interessato alle agevolazioni fiscali di un ufficio in casa
- non è soddisfatto dell'attuale occupazione

Aggiungete i loro nomi all'elenco e non cancellatene nessuno

Non esitate e aggiungete all'elenco i nomi di tutti i vostri conoscenti che rientrano nelle suddette categorie.

Mettete da parte i preconcetti e non lasciatevi tentare dal desiderio di cancellare qualche nome dall'elenco solo perché ritenete che quelle persone siano troppo occupate, guadagnano già molto denaro o potrebbero essere infastidite dal vostro approccio. Ricordate: anche se decidono che ASEA non fa al caso loro, potrebbero segnalarvi altri potenziali consulenti. Non si tratta semplicemente di chi conoscete, ma di chi conoscono i vostri conoscenti.

Identificate i “Primi 20”

È particolarmente importante che, mentre stilate il vostro elenco, vi assicuriate di evidenziare i vostri “Primi 20” contatti, in quanto quei nomi rappresentano i potenziali Associati da contattare per primi. I seguenti criteri sono suggerimenti per la scelta dei vostri “Primi 20” candidati. Tenete a mente che questo elenco si allungherà, pertanto i vostri Primi 20 candidati sono la chiave di quell'iniziale successo che dà la carica.

- Interessato alla forma fisica, al benessere e/o agli integratori alimentari
- Sposato
- Con bambini
- Prossimo alla pensione
- Con carriera/esperienza lavorativa ragguardevole
- Insoddisfatto dell'attuale situazione lavorativa
- Con il senso degli affari
- Credibile nella propria cerchia di amici e conoscenti
- Con precedente esperienza o successo nel settore del network marketing
- Con i mezzi per investire nell'avvio di un'attività in proprio
- Dinamico e motivato

Continuate ad aggiungere nomi al vostro elenco

È importante ricordare che la creazione dell'elenco delle persone che potreste inserire nel vostro futuro team è solo il primo passo. Il vostro successo in ASEA dipenderà maggiormente dalla vostra capacità di continuare ad aggiungervi nomi. Senz'altro troverete altri sistemi per sviluppare la vostra attività, ma l'ampliamento e la cura di questo elenco saranno uno dei più importanti. È essenziale per sviluppare un'attività di successo.

compensi, ma di offrire una breve anticipazione e raccontare la vostra storia. Infine invitate le persone interessate a saperne di più in un orario consono.

Naturalmente, mentre vagliate e selezionate, vi imatterete senz'altro in persone che, per un motivo o per l'altro, resteranno indifferenti al vostro messaggio. È assolutamente normale. Non provate a convincerle lì per lì che ASEA può fare al caso loro. Solitamente non funziona così. Piuttosto prendete nota dei loro nomi e consideratele per un'altra occasione. Con molta probabilità vi cercheranno in un altro momento o saranno più disponibili in futuro.

Dimostrate entusiasmo

Non siate titubanti. Dopo tutto ASEA è una società di livello internazionale, altamente professionale e con molto da offrire! Invitando i vostri contatti a saperne di più su ASEA, state facendo loro un favore. Non è davvero il caso di avere timori. In ogni caso dovrete comprendere che alcuni dei vostri contatti vi diranno di no, ma non prendetela sul piano personale. Ricordate che state vagliando e selezionando, pertanto un rifiuto non deve demoralizzarvi, irritarvi o scoraggiarvi. Mantenete vivo l'entusiasmo e continuate sulla vostra strada.

Non parlate eccessivamente

Se del caso, rivolgete al vostro interlocutore ulteriori domande per capire cosa desidera e cosa si aspetta. In tal modo potrete stabilire come trattare con il vostro contatto nel modo più idoneo e come procedere al momento di invitarlo a una presentazione o un confronto.

Evitate il gioco delle domande e risposte

Invece di cercare di rispondere a tutte le domande dei vostri contatti, proponete una breve descrizione della società e dei suoi prodotti oltre che delle vostre esperienze con ASEA. Rassicuratevi che sarete lieti di fornire loro tutte le informazioni richieste in un successivo incontro o in occasione di una presentazione o videopresentazione.

Offritevi di accompagnare i vostri contatti agli incontri

Non aspettatevi che i candidati si presentino da soli. Fate uno sforzo e vedrete che i partecipanti aumenteranno.

Invitate moglie e marito (laddove possibile)

Entrambi i coniugi partecipano al processo decisionale e talora uno dei due sostiene l'altro nella decisione di cogliere questa opportunità.

È tutta questione di esercizio

E l'esercizio non sarà mai abbastanza. Il modo in cui vi rivolgete ai vostri contatti o li invitate è fondamentale se volete arrivare subito al punto. Ecco perché spesso è utile fare pratica con il proprio sponsor o gli Associati della propria upline.

“L'impegno continuo, non la forza o l'intelligenza, è la chiave per liberare il nostro potenziale”.

– Winston Churchill

Come convincete gli altri dei prodotti ASEA?

Grazie alle loro proprietà benefiche, i prodotti ASEA sono adatti a tutti.

Gli “anziani giovani”

Sapevate che...?

- Negli Stati Uniti una persona compie 50 anni ogni 7 secondi
- Negli Stati Uniti gli ultracinquantenni detengono un considerevole potere d'acquisto: 2,9 miliardi di dollari nel 2009
- Negli Stati Uniti i figli del boom spendono 230 miliardi di dollari l'anno in beni di consumo, pari al 55% dei beni di consumo venduti complessivamente.

Famiglie

Sapevate che negli Stati Uniti...?

- Le madri influenzano l'85% di tutti gli acquisti effettuati in famiglia
- Le madri spendono 2,1 miliardi di dollari l'anno
- Il 55% delle madri sostiene di fare affidamento sui consigli quando effettua un acquisto

Atleti. Sappiamo che spesso gli atleti sono interessati agli integratori alimentari. Ottime notizie: ASEA è l'ideale per gli atleti.

Sapevate che...?

- Gli sport di resistenza (ad es. ciclismo, triathlon, maratona) costituiscono uno dei settori sportivi in più rapida espansione con una crescita del 53% negli ultimi 15 anni
- In Nord America il mercato delle bevande sportive vale circa 140 miliardi di dollari

- Il mercato degli integratori alimentari per sportivi e donne supera gli 1,9 miliardi di dollari l'anno

Persone attente al proprio corpo. Chiunque sia alla ricerca di novità per migliorare il proprio benessere e avere un aspetto più radioso non dovrebbe lasciarsi sfuggire ASEA.

Sapevate che...?

- Il mercato globale dei prodotti per la salute e il benessere vale l'incredibile cifra di 800 miliardi di dollari e raggiungerà presto i 1000 miliardi
- Solo in vitamine gli americani spendono 700 miliardi di dollari
- Secondo molti economisti l'industria della salute e del benessere è a prova di recessione

Inviti di successo e parole meditate

Quando invitate qualcuno a conoscere ASEA, dovrete sempre avere a disposizione qualche frase pronta e di sicuro effetto. In tal modo eviterete di parlare eccessivamente e di rovinare un invito riuscito. Attenetevi a questa regola: brevità e semplicità! Se non siete sicuri di voi stessi, utilizzate gli strumenti di formazione (brochure, DVD, ecc.) o lasciate che sia il vostro sponsor (con una chiamata in conferenza a tre) a parlare al posto vostro.

I seguenti suggerimenti possono essere facilmente adattati alla vostra situazione e vi aiuteranno a preparare inviti accurati e di successo. Non dovrete imparare a memoria queste frasi quanto piuttosto scegliere quelle che vi piacciono davvero e iniziare da lì. Quando inizierete a sentirvi più a vostro agio, potrete sceglierne altre da fare vostre e, in men che non si dica, avrete a vostra disposizione un intero repertorio. Queste frasi possono risultare particolarmente utili quando parlate con persone che conoscete già:

”Ho appena scoperto un incredibile integratore alimentare per chi pratica molto sport. Ti interessa sapere di cosa si tratta?”

”Ciao Elena. Ultimamente ti ho sentito dire che ti senti un po' fiacca. Penso di aver trovato qualcosa che faccia al caso tuo. Posso inviarti un video per mostrarti di cosa si tratta?”

”Di recente mio marito ed io abbiamo cominciato a prendere un fantastico integratore alimentare. Posso fare un salto da te e mostrartelo?”

”Ciao Susanna. Ho scoperto un nuovo fantastico cosmetico in gel. I risultati sono incredibili! Dai un'occhiata alle foto prima e dopo che ho trovato!”

”Come sai, ho appena avviato una nuova attività e mi piacerebbe sapere cosa ne pensi. Potresti dedicarmi qualche minuto per ascoltare un CD/guardare un DVD? [Potrei portartelo personalmente o fartelo avere.]”

”Ho scoperto questo nuovo prodotto e mi piace moltissimo! Vorrei mostrartelo...”

”Ciao Gabriella, sai che ero alla ricerca di un'attività flessibile per arrotondare le mie entrate. Ebbene, penso di averla trovata, ma avrei davvero bisogno di una seconda opinione. Potresti ascoltare un CD/dare un'occhiata a un DVD e dirmi cosa ne pensi? Ti richiamo giovedì.”

”Pensa, questa è l'opportunità migliore e più seria che mi sia mai capitata e vorrei parlarne a te per prima...”

”Ciao Marco, qualche tempo fa mi dicevi che non eri contento del tuo lavoro e che ti sarebbe piaciuto trovare un'occupazione diversa. Se la pensi ancora così, potrei avere un'idea che potrebbe interessarti. Che ne diresti di incontrarci e parlarne?”

”Mi sono appena imbattuto nel sito Web di una società che sembra molto interessante e vorrei parlarne con te. Potresti dare un'occhiatina? Ci terrei a sapere cosa ne pensi. Posso inviarti l'indirizzo del sito Web?”

Suggerimenti per avvicinare persone che avete appena conosciuto
Naturalmente è importante mostrare ASEA a familiari ed amici. Tuttavia vi imatterete spesso in persone nuove con le quali vorrete condividere ASEA. Di seguito troverete alcuni suggerimenti su come relazionarvi più efficacemente con persone nuove interessate ad ASEA.

”Sembri davvero in forma. Ho iniziato ad allenarmi un po' di più anch'io e sto provando questo integratore alimentare. Posso lasciarti la brochure e chiamarti quando vuoi per sapere se può interessarti?”

”Mio marito ed io abbiamo appena cominciato a prendere questo fantastico integratore alimentare. Posso lasciarti la brochure? Potresti farmi sapere se lo trovi interessante?”

”Ho l'impressione che tu sia aperto a nuove proposte ed opportunità. Pensa, ho scoperto da poco un'opportunità molto interessante che mi sembra alquanto convincente e sono certo che abbia un enorme potenziale. Posso lasciarti un po' di materiale informativo e contattarti per parlarne più approfonditamente?”

”Ultimamente mi sono imbattuto in una società che propone un prodotto rivoluzionario che utilizza una tecnologia assolutamente nuova. Sono alla ricerca di partner commerciali competenti a supporto del mio team. Potresti dedicarmi una ventina di minuti per spiegarti in dettaglio di cosa si tratta?”

”Era tanto che volevo guadagnare qualcosa in più e finalmente penso di aver trovato la soluzione giusta. Per caso sei anche tu alla ricerca di un'opportunità del genere?”

Ribadiamo che questi sono solo esempi per aiutarvi a cominciare e far conoscere meglio ASEA ai vostri contatti. È importante sottolineare che non conta cosa dite, ma come lo dite: con ottimismo, sicurezza ed entusiasmo affinché sia chiaro che siete convinti di ASEA e dell'opportunità che ASEA offre.

Importante!

Quando parlate di ASEA a persone che conoscete, è importante comprendere che prima di compiere il primo passo non dovete sapere proprio tutto su ASEA, sui suoi prodotti o sul piano dei compensi. La conoscenza arriva col tempo. All'inizio farete maggiore affidamento sul vostro sponsor e sugli Associati della vostra upline. Loro potranno guidarvi ed aiutarvi.

FASE 6

LA PRESENTAZIONE: CONDIVIDERE LA STORIA ASEA

Dopo aver invitato i vostri contatti a saperne di più su ASEA, raccontate loro l'intera storia ASEA con l'ausilio degli strumenti a vostra disposizione per la presentazione. Non dimenticate che la vostra missione è quella di essere i messaggeri e non il messaggio in sé.

Questo è un principio essenziale che molti non comprendono appieno. Perché? Perché credono di dover essere esperti e conoscere tutto quello che c'è da sapere su questi rivoluzionari prodotti e sul piano dei compensi. Naturalmente la conoscenza è indispensabile, ma da sola non costituisce il presupposto di un'attività ben pianificata e sostenibile. Piuttosto dovrete lasciar parlare gli strumenti di presentazione ed invitare la vostra organizzazione ad adottare gli stessi metodi per garantire alla vostra attività un successo duplicabile e di lungo termine. Dunque fate in modo che gli strumenti ASEA parlino per voi, semplificando di gran lunga il vostro lavoro con ASEA.

La videopresentazione

Rappresenta il primo di due sistemi per presentare la storia ASEA e si articola in due semplici fasi utilizzabili per le presentazioni condotte sia di persona sia online.

Raccontate la vostra storia. Probabilmente lo avete già fatto in parte e avete agito bene. Tuttavia, questo è un buon momento per

raccontare qualcosa in più e fornire maggiori dettagli. In tal modo spiegherete perché siete diventati Associati ASEA e stabilirete un contatto con ASEA. Potete includere qualunque tipo di informazione, ad esempio dove vivete, la vostra esperienza professionale e perché siete entrati a far parte di ASEA.

Mostrate i video dei prodotti. I video realizzati da ASEA offrono una panoramica sui prodotti accurata e ricca di informazioni. Dopo la videopresentazione, ai vostri contatti non rimarrà molto altro da chiedere al riguardo.

Raccontate la vostra esperienza con i prodotti. Se lo avete già fatto, a questo punto potreste tracciare un breve riepilogo. In alternativa, se all'incontro è presente un altro consulente ASEA, potreste chiedergli di presentarsi e di parlare della sua esperienza con i prodotti.

Mostrate il video sulle opportunità commerciali offerte da ASEA, che nel video sono descritte in modo chiaro e convincente. In tal modo i partecipanti comprenderanno i vantaggi che l'opportunità ASEA è in grado di offrire loro.

Mostrate il piano dei compensi. Dovreste essere quanto più chiari possibile. Sarebbe preferibile utilizzare la presentazione dell'opportunità ASEA per lavagna a fogli mobili. In tal modo i partecipanti avranno una panoramica di massima e una descrizione sommaria dei punti più importanti. Date enfasi al fatto che prima inizieranno a sviluppare la loro attività, prima avranno successo.

“Chi non arrischia non può sperare.”

– Friedrich von Schiller

FASE 7

PRENDETE DECISIONI

Nel network marketing capita spesso di sentir dire: “Il successo sta in uno specifico follow-up”.

La maggior parte dei contatti rientra in una delle tre seguenti categorie:

1. quelli che vogliono solo provare il prodotto. Nel migliore dei casi diventeranno clienti al dettaglio o preferenziali;
2. quelli che cercano un lavoro part-time per arrotondare le entrate;
3. quelli che vogliono avviare un'attività ASEA e cercare di renderla la loro principale fonte di guadagno e oltre. Gli individui che appartengono a questa categoria possono diventare generatori di ricchezza. Dovreste entrare in maggiore confidenza con i vostri contatti per scoprire quali sono i loro interessi.

Restate regolarmente in contatto con i potenziali membri del vostro team, a prescindere dal fatto che abbiano già partecipato o meno ad una presentazione, che ci stiano ancora pensando o che abbiano deciso di iscriversi ad ASEA. Un'attività di follow-up costante ed efficiente produrrà un sensibile impatto sul vostro successo.

Dedicatevi ai follow-up

In parole semplici, svolgere attività di follow-up significa mantenere i contatti. Chiedete ai vostri contatti se hanno ulteriori domande. Interpellateli per scoprire cosa hanno apprezzato della vostra presentazione o degli strumenti che hanno appena ricevuto. Invitateli

al prossimo incontro/evento. E se non ci sono ulteriori domande, incoraggiateli a registrarsi come Associati ASEA.

Per un follow-up di successo dovrete considerare quanto segue.

Ricorrete al vostro sponsor/agli Associati della vostra upline. Per attirare le persone verso ASEA, in questa e in tutte le altre fasi è valido lo stesso principio: coinvolgete sempre il vostro sponsor per imparare come funziona un follow-up efficiente con i contatti e i nuovi potenziali clienti. Grazie al suo aiuto, acquisirete presto l'esperienza e la sicurezza in voi stessi per procedere da soli.

Sostenete l'entusiasmo. I membri del team freschi di registrazione sono particolarmente entusiasti di condividere le loro esperienze ASEA con gli altri (ricordate come vi sentivate quando avete deciso di entrare a far parte di ASEA!). Di conseguenza è incredibilmente importante che vi assicuriate che abbiamo esperienze positive e che offriate loro tutte le informazioni disponibili e il vostro pieno sostegno. A volte dovete "lasciarli andare". In alcuni casi arriverete al punto in cui sarà ovvio che il vostro contatto non intende assumere alcun impegno. Anche se non è semplice "depennare" un contatto, dovete ricordare che non è saggio sprecare tempo con qualcuno col quale non andrete da nessuna parte. Lasciate sempre la porta aperta nel caso successivamente riconsiderino l'opportunità ASEA, ma andate avanti e occupatevi di contatti più promettenti.

Dedicatevi ai follow-up sistematicamente. Rendeteli quanto più informativi e sistematici possibile. Molte tecniche di follow-up possono essere facilmente "sistematizzate". Ad esempio, potete organizzare una chiamata in conferenza a tre con il vostro sponsor e i vostri contatti entro 48 ore dalla partecipazione a ogni

presentazione. In alternativa potreste farli impegnare a partecipare alla prossima chiamata in conferenza della società. Naturalmente, potete inviare regolari email per ricordare ai vostri contatti e ai nuovi Associati i prossimi incontri o le future presentazioni come pure altre notizie ASEA a cui potrebbero essere interessati. Le chiamate in conferenza a tre sono utili per diversi motivi. Contribuiscono alla credibilità sia vostra sia di ASEA. Costituiscono, inoltre, la dimostrazione che fate davvero parte di un team. E ricordate sempre: sono lezioni istruttive che consentono al vostro sponsor di mostrarvi come rispondere alle domande in modo efficace, chiedere un impegno serio e identificare i potenziali leader all'interno del vostro team.

Risolvete i dubbi e raggiungete una decisione

Anche dopo aver assistito ad una presentazione, alcuni dei vostri contatti si rivolgeranno a voi per delle domande. È assolutamente normale. Il sistema migliore per affrontare le loro perplessità è quello dell'approccio cosiddetto "feel, felt, found" ovvero "sento, ho sentito, ho scoperto", basato sull'empatia. Immaginate il seguente scenario: il vostro contatto vi dice che, sebbene sia convinto di ASEA e dei suoi prodotti, non è del tutto certo che il network marketing sia adatto a lui e che gli sembra difficile anche il semplice fatto di parlare agli altri di questo modello. La vostra risposta potrebbe essere: "Marco, capisco il tuo stato d'animo. [feel] Prima di iniziare, mi sentivo esattamente allo stesso modo. [felt] Ma dopo ho scoperto che presentare ASEA agli altri era molto più semplice di quanto pensassi. [found] È semplice come quando ne parlo con te". Siate sinceri e contribuirete a mettere da parte ogni timore. Il Marco della situazione avvertirà la vostra onestà e non si sentirà manipolato o sfruttato. E quando avrete risolto tali perplessità, potrete pensare a determinare una decisione.

Assicuratevi di ottenere segnalazioni

Tutti coloro con i quali vi relazionate conosceranno a loro volta qualcuno che potrebbe trarre beneficio dai prodotti ASEA e dall'opportunità che ASEA offre. Pertanto non lasciatevi mai sfuggire l'opportunità di ottenere segnalazioni. Chiedete ai vostri contatti se conoscono qualcuno che secondo loro potrebbe essere adatto ai prodotti o all'opportunità ASEA. È anche una buona occasione per aggiornare l'elenco dei vostri contatti.

Contatti da riprendere e promemoria

Come abbiamo detto in precedenza, vi imatterete in contatti che semplicemente vi diranno di no quando parlerete di ASEA. E, abbiamo detto anche questo, è assolutamente giusto "lasciarli andare". La maggior parte ha una serie di motivi per farlo. Nondimeno sarete sorpresi da quante volte capiti che chi dapprincipio ha detto "no" finisce col dire "sì". Ecco perché è importante non perdere di vista queste persone. Inserite i loro nomi nell'elenco "contatti da riprendere" e utilizzate tale elenco in un momento successivo per ricontattarli. Secondo la loro situazione personale, potrete chiamarli dopo qualche tempo per chiedere come vanno le cose o per invitarli ad una presentazione. Ancora una volta, rivolgetevi al vostro sponsor/agli Associati della vostra upline se non siete sicuri del momento più opportuno per ricontattare chi dapprincipio vi ha opposto un rifiuto.

FASE 8

I VANTAGGI DELLA DUPLICAZIONE

Questa sezione vi mostrerà l'importanza del principio della duplicazione ed il motivo preciso per cui porterà a voi e al vostro gruppo uno straordinario successo.

Duplicazione

È un termine che ricorre con frequenza nel mondo del network marketing. Per chiunque sia interessato ad avviare un'attività di successo, questo principio è essenziale. Ma cosa significa e perché è così importante?

Duplicazione significa ripetizione strutturata di un determinato sistema per arruolare, registrare e curare con efficacia i contatti che a loro volta utilizzeranno lo stesso sistema con i rispettivi contatti e così via. In altre parole, i passaggi che ha superato il vostro sponsor per condividere con voi la sua strada verso il successo (fasi 1-7 come sopra descritte in questa guida) sono gli stessi che supererete voi per far conoscere ASEA ai vostri contatti e che questi ultimi supereranno a loro volta con i propri contatti man mano che la società cresce. Questo processo si ripete, o duplica, all'infinito.

“Preferisco guadagnare l'1% su 100 persone che il 100% su di me”.

– J. Paul Getty

PER MAGGIORI INFORMAZIONI, CONTATTARE:

NOTA AL CLIENTE: La garanzia ASEA® di 30 giorni è valida solo in caso di acquisto da rappresentante ASEA autorizzato. Non è possibile garantire la sicurezza e l'efficacia dei nostri prodotti acquisiti tramite siti di aste online o altri rivenditori non autorizzati.



EUROPE ITALIAN
Updated 10/2021

This material is intended only for the Europe market. All words with trademark or registered trademark symbols are trademarks of ASEA, LLC. ©2021 ASEA, LLC, Pleasant Grove, UT 84062 • support@aseaglobal.com • aseaglobal.com

SA500.30.0005