

ASEA®

GUÍA PARA EL ÉXITO



ENCONTRAR EL ÉXITO: LA RESPUESTA ASEA

A lo largo de la historia de las redes de mercadeo, muchas personas han tenido más éxito del que esperaban. ¿Qué es lo que hace la diferencia? Tu éxito se determina al seguir un sistema, al comprometerte y al duplicar tus esfuerzos para ayudar a otros. No importa cuanta experiencia tengas, cual sea tu formación o si cuentas con un título universitario. Con las herramientas necesarias podrás alcanzar todo lo que te propongas.

Esta Guía para el Éxito de ASEA® es justamente eso, una guía comprobada y fácil de seguir que te ayudará a establecer rápidamente tu negocio en ASEA y a alcanzar el éxito que siempre has deseado. Con la ayuda de tu patrocinador, tu línea ascendente y tu equipo de corporativo de ASEA, pronto ganarás la experiencia necesaria, no solo para implementar los pasos descritos en esta guía, sino para desarrollar tu negocio y entrenar a otros a que puedan lograr lo mismo.

Esta guía te muestra lo que debes hacer en tus primeras 48 horas, así como los pasos a seguir para construir tu negocio (Pasos 1 - 4) y duplicar tus esfuerzos (Pasos 5 – 8) para mantener el éxito a largo plazo.

Comienza tu negocio ASEA® con conocimiento. Haz un compromiso para seguir las actividades adecuadas. Empodérate para ser exitoso.

Con ASEA tú puedes.

“Lo que dejamos atrás y lo que tenemos por delante, no son nada comparado con lo que llevamos dentro.”

– Ralph Waldo Emerson

INFORMACIÓN DE CONTACTO DE ASEA®

Lo primero que debes hacer al inscribirte es guardar la información de contacto de tu patrocinador en tu teléfono, incluyendo su correo electrónico. También debes anotar tu ID de asociado y la contraseña de tu oficina virtual. Los habrás memorizado en unos cuantos días, pero hasta entonces, mantenlos a tu alcance.

A continuación encontrarás la información de contacto del Corporativo ASEA®. El equipo corporativo es otro socio a tu disposición que te apoyará virtualmente en todo momento.

ASEA LLC

1488 West Pleasant View Drive
Pleasant Grove, Utah 84062

Soporte para Asociados

9 a.m. – 5 p.m. Lunes – jueves,
9 a.m. – 10 p.m. Viernes, tiempo de la montaña

Teléfono: 801.973.7499

Fax: 801.618.3955

E-mail: support@aseaglobal.com

Oficina corporativa

Horarios: 8:30 a.m. – 5 p.m. Tiempo de la montaña

Teléfono: 801.928.2100

Sitio web: www.aseaglobal.com

PUNTOS ESENCIALES DE INICIO

Comienza con el pie derecho siguiendo estos pasos comprobados que te llevarán al éxito. Esta lista de comprobación está diseñada para ser implementada dentro de las primeras 48 horas después de haberte unido al equipo de ASEA® o de haber recibido tu kit de bienvenida. Síguela y contarás con toda la información necesaria para sentirte seguro al contactar a otras personas, así como para construir tu negocio.

Lista de tareas a cumplir en tus primeras 48 horas de inscribirte

- Suscríbete y ordena el Paquete de crecimiento *(incluye el kit de inicio)*
- Regístrate en el programa ASEA suscripción
- Revisa el kit de bienvenida
- Completa tu historia ASEA *(Paso 1)*
- Completa tus declaraciones de convicción y claridad *(Paso 2)*
- Completa tus metas para tener un negocio ASEA exitoso *(Paso 3)*
- Familiarízate con tu oficina virtual ASEA
- Revisa la lista de tus 20 prospectos principales con tu patrocinador y programar citas de invitación *(Paso 4)*
- Hazte Director *(Paso 3)*

**“El éxito es la suma de pequeños esfuerzos,
repetidos día tras día.”**

– Robert Collier

¿QUÉ ES ASEA® SMARTWALLET?

ASEA® SmartWallet es un servicio de pago de comisiones electrónico, global, seguro y fácil de usar para ASEA y sus asociados. ASEA® SmartWallet te permite recibir instantáneamente los pagos de comisiones realizados por ASEA, así como a transferirlos rápidamente a tu cuenta bancaria. ASEA creará automáticamente una cuenta a tu nombre en el momento en que se genere tu primer pago de comisiones. Una vez que tu cuenta sea creada, recibirás un correo electrónico de activación a tu cuenta de correo electrónico.

Beneficios de ASEA® SmartWallet

- Una forma segura y conveniente de recibir pagos de comisiones en línea
- Acceso inmediato a tus pagos de comisiones
- Transferencia rápida de los fondos a cualquier banco de tu país
- Notificaciones electrónicas instantáneas de los pagos de comisiones.
- Revisión del historial de pagos y descarga del mismo en formato Microsoft Excel
- Servicio al cliente disponible vía telefónica, online y por correo electrónico

Para obtener más información y recibir respuestas a preguntas frecuentes, visita ASEAsmartwallet.com.

PASO 1

SE PRODUCTO DEL PRODUCTO

En ASEA® nos gusta decir: “Compra una caja y conviértete en tu propio caso de estudio.” Para compartir de manera eficaz la historia de ASEA con otros, es importante que experimentes por ti mismo los beneficios ofrecidos por los productos ASEA. Al ser tú quien experimenta los beneficios, ¡contarás con argumentos reales y convincentes que les ayudarán a los demás a vivir lo mismo!

Usa los productos ASEA®

Esperamos que ya hayas comenzado a incorporar el Suplemento de Señalización Celular de ASEA® REDOX y el Gel Revitalizante Redox de RENU28® a tu rutina diaria para alcanzar un estilo de vida saludable. Si aún no lo has hecho, comienza hoy mismo. Toma 4 onzas del suplemento y aplica RENU 28 dos veces al día en cualquier parte de tu cuerpo que quieras que tenga una piel saludable con una apariencia joven y vibrante.

¿Qué puedes esperar?

Experimentarás múltiples beneficios. Debido a que las moléculas de señalización redox trabajan a través del cuerpo, los productos ASEA pueden mejorar diversas funciones del cuerpo.*

Muchos usuarios de los productos ASEA notan una mejoría en unas cuantas semanas. Te recomendamos que uses los productos por al menos 90 días, ya que la mayoría de quienes lo hacen así, experimentan beneficios de salud y de transformación de vida reales.

*Estas declaraciones no han sido evaluadas por la Administración de Alimentos y Medicamentos. Este producto no está destinado para diagnosticar, tratar, curar ni prevenir ninguna enfermedad.

El Inventario del Cuerpo ASEA®

Esta herramienta te ayudará a evaluar qué tipo de beneficios experimentas con ASEA. A medida que usas el producto, podrás evaluar cómo te sientes en áreas específicas. Cada semana que pase puedes llevar un registro de cómo te vas sintiendo y ver la diferencia que ASEA está generando en tu salud.

Tu historia ASEA®

Es importante que compartas tu experiencia en ASEA con otros. Parte de tu historia debe incluir tu experiencia con los productos ASEA. Muchos asociados de ASEA crean dos versiones de su historia. La primera es una versión “rápida”. Esta debe constar de 3 - 4 oraciones, es decir, debe ser lo suficientemente corta para contarla en 15 – 30 segundos para cuando tengas muy poco tiempo. La segunda versión de la historia puede ser más larga y debe ser adaptada para cuando tengas más tiempo para contarla.

Si quieres ser un gran Líder ASEA®, cuenta tu historia una y otra vez. Mientras más personas conozcan tu historia, más personas verán el beneficio y más real se volverá tu experiencia. Esto da fortaleza a tu determinación, construye tu confianza y hace de tu historia una parte tuya innegable e integral.

Ejemplo de historia

“En los primeros 90 minutos de haber tomado dos onzas de ASEA Redox Balance, comencé a sentirme mejor. De hecho pude sentir que mi cuerpo reaccionaba de forma positiva. De inmediato noté que la bruma se disipaba y que mi actitud positiva estaba de vuelta. Ahora disfruto de un sueño reparador y soy capaz de mantener un nivel alto de energía. ¡ASEA me ha regresado a la vida!”

– Sharolyn E.

PASO 2

CLARIDAD Y CONVICCIÓN

Lo más valioso que puedes ofrecerle a alguien es la oportunidad de unirse al equipo ASEA®. La acción a tomar para ofrecer este producto a otras personas requiere claridad y convicción.

Claridad

El hecho de comenzar un nuevo negocio puede provocar sentimientos de inseguridad. Como nuevo Asociado de ASEA® puedes preguntarte: “¿Puedo hacer esto de verdad?”

La razón principal por la que la mayor parte de la gente fracasa en este negocio es porque les falta claridad. Olvidan el por qué se unieron al negocio.

Hazte estas dos preguntas y luego anota las respuestas:

1. ¿Qué es lo que quiero de ASEA?

2. ¿Por qué lo quiero?

Al definir tus respuestas estarás estableciendo la claridad de tu propósito. Algunas personas se refieren a esta práctica como el establecer tu “por qué”.

Tecléalo, escríbelo a mano — no importa. Si tienes una copia de tu “claridad” a la que puedas recurrir continuamente, nunca olvidarás por qué te uniste a ASEA®.

Sin duda habrá momentos en que te sientas frustrado, estresado o decepcionado, incluso en los que simplemente quieras claudicar. Es en estos momentos, en los que si consultas tus declaraciones de claridad, las razones claras y focalizadas por las que te uniste, las frustraciones, el estrés y las decepciones desaparecerán y volverás a ganar tu claridad para redirigirte y seguir adelante.

Puedes escribir algo como lo siguiente:

“Me uní a ASEA porque quiero retirarme joven.”

“Me uní a ASEA porque quiero que mi familia disfrute de contar con mejor salud.”

“Me uní a ASEA para pagar los gastos universitarios de mi hijo.”

Así que, ¿cuáles son tus razones claras, tu “por qué”, para unirse a ASEA? Escríbelas aquí:

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

Convicción

El comprometerte verdaderamente con tu negocio ASEA® requiere de una creencia sólida. Sin convicción, tú y tu equipo no tendrán compromiso. Es muy simple, toda acción significativa la precede una convicción firme de que lo que estamos haciendo es vital.

¿Entonces qué necesitas creer? Puedes tener convicción en el producto. Puedes tener convicción en el plan de compensaciones. Tal vez se trata de las otras recompensas, el entrenamiento o el equipo ejecutivo de liderazgo.

Lo importante es encontrar las áreas de convicción que son importantes para ti. Entonces, escríbelas. Puedes escribir algo como lo siguiente:

“Tengo convicción con respecto a los beneficios de salud de los productos ASEA.”

“Tengo convicción con respecto a la habilidad de ganar un ingreso significativo con ASEA®.”

“Tengo la convicción de que esta oportunidad me permitirá dejar mi empleo actual.”

“Tengo la convicción de que todos merecen conocer a ASEA.”

¿Cuáles son tus convicciones con respecto a ASEA?

Escríbelas aquí:

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

Hay un aspecto final a considerar con respecto a la convicción. Las convicciones de tu equipo los mantendrán con energía y yendo hacia adelante en sus negocios.

Una forma muy efectiva de ayudar a tu equipo a mantener sus convicciones, es usar los impulsores de convicción continuamente en tus interacciones con ellos. Esto incluye una variedad de herramientas corporativas de producción y de eventos que te ayudarán a ti y a tu equipo a mantener sus convicciones y hacerlas crecer. ¿Cuáles son estos impulsores de convicción? Incluyen videos de oportunidad y de productos, herramientas de ventas, convenciones y juntas regionales, sitios web corporativos de ASEA, testimonios de Asociados, una comunidad ASEA® en línea y más. Durante las llamadas y juntas de tu equipo y en tu preparación personal, usa los impulsores de convicción para recargar tanto tu convicción como la de tu equipo.

**“Porque ellos pueden conquistar
a quienes creen que pueden”**

– John Dryden

PASO 3

ESTABLECE METAS Y HAZ COMPROMISOS

Las metas definidas y específicas harán tu plan más sólido para compartir ASEA® con otros.

En la sección anterior has aprendido por qué es importante tener claridad y convicción, lo que quiere decir que comprendes claramente las razones por las cuales te has unido al equipo ASEA y que tienes la convicción de que la oportunidad ASEA® te puede ayudar a alcanzar tus sueños.

Ahora, estableceremos tus metas con base en tus razones y compromisos.

Establece metas a corto y largo plazo

Una vez que hayas clarificado las razones por las que te uniste al equipo ASEA®, debes determinar hasta dónde quieres encontrarte en el futuro y lo que quieres hacer para llegar ahí.

Existen cuatro niveles básicos a través de los cuales los Asociados de ASEA miden el éxito de su negocio:

Pago por producto. El primer logro significa que has generado suficientes comisiones para pagar un envío de producto mensual.

Ingresos de medio tiempo. Después de construir tu negocio en horario de medio tiempo, tus ingresos te ayudarán a pagar parte de hipoteca, tu automóvil y otras cuentas.

Ingresos de tiempo completo. En este nivel, ya serás capaz de crear un ingreso de tiempo completo que te permita dedicarte todo el tiempo a hacer crecer tu negocio ASEA®.

Constructor de riqueza. A este nivel no solo habrás reemplazado tu ingreso de tiempo completo, sino que también estarás generando ingresos significativos que te brinden libertad financiera, un retiro seguro y un estilo de vida próspero.

Para ayudarte a alcanzar estos niveles, debes establecer metas:

- diariamente
- semanalmente
- mensualmente
- para los siguientes 3 meses
- para los siguientes 6 meses
- para los siguientes 12 meses

Conviértete en Director dentro de tus primeros 14 días

Esta meta tan simple representa tu primer paso para el éxito. Para alcanzar el nivel de Director, inscribe a dos personas, una en cada pierna de tu organización.

Alcanza el nivel Bronce

Requieres compromiso y enfoque para convertirte en un Bronce Executive. Esto demuestra liderazgo y dedicación a tu convicción por ASEA®. Representa el siguiente paso para construir un equipo fuerte que desarrolle y duplique tus esfuerzos de modo que se puedan convertir en Ejecutivos Bronce. Este logro abre futuras oportunidades para impulsar la creación de riqueza sostenible.

Gestión del tiempo

La forma en que manejes tu tiempo irá de la mano con la determinación de cuán exitoso sea tu negocio ASEA®. Hazlo de manera efectiva y sin lugar a dudas harás crecer tu negocio, además de disfrutar un éxito a largo plazo.

Consulta con tu patrocinador o tu alineación. Te pueden brindar guía más adelante sobre cómo usar tu tiempo de forma inteligente.

Recuerda qué actividades te darán dinero y harán crecer tu negocio ASEA®. Patrocinar nuevos Asociados y dar presentaciones son las actividades que te dan dinero directamente. Cualquier actividad que te lleve a esto es generalmente productiva.

La mayor parte de tu tiempo (90%): Hacer contactos, invitaciones, presentaciones y dar seguimiento. Esto quiere decir que debes estar en contacto constante con prospectos de Asociados.

La menor parte de tu tiempo (Apróx. 9%): Entrenamiento para ti y para tu organización. Es importante perfeccionar tus habilidades y ayudar a tu gente a que haga lo mismo. Sin embargo, es más importante usar esas habilidades para hacer contactos, invitaciones, presentaciones y dar seguimiento. Asegúrate de no dedicar mucho tiempo a esto.

Una pequeña parte de tu tiempo (Apróx. 1%): Resolución de problemas. Esto es cierto, especialmente cuando tu organización se vuelve cada vez más grande. Tendrás asuntos, preguntas y problemas por parte de personas de las personas a tu cargo. Ya que tienes una obligación con ellos, trata de minimizar la forma en la que te involucres para resolver el problema. Les puedes guiar y dar consejo, pero ellos deben también resolverlo por ellos mismos. Además, el equipo de apoyo de Asociados de ASEA puede manejar muchos de estos asuntos. Úsalos. Es para ello que están ahí.

NOTA: A medida que progresas en la construcción de tu negocio ASEA® y aumentas el tamaño de tu organización y de tus comisiones, el tiempo que dedicas a cada una de las secciones arriba mencionadas, cambiará. Al tener organizaciones más grandes, dedicarás más tiempo a entrenar y menos a hacer contactos, invitaciones y demás. Sin embargo, hasta que no alcances el nivel Ejecutivo Bronce, deberás dedicar 90% o más de tu tiempo a hacer contactos, invitaciones, presentaciones y a dar seguimiento.

No dediques demasiado tiempo a estar listo: De hecho, mucha gente dedica mucho tiempo alistándose para estar listo. Ya que es importante que te prepares adecuadamente, llega el momento en el que simplemente tienes que seguir adelante, salir, buscar a tus prospectos, invitarlos a reuniones y compartir con ellos tu presentación.

Tareas de Externalización: En el momento que puedas, haz que otros te ayuden con tareas que sean de baja prioridad o en las que no seas experto. Por ejemplo, te podría tomar una eternidad afinar la copia de tu sitio web y diseñarla por ti mismo (simplemente porque no sabes cómo hacerlo). Pero poner a alguien que tenga experiencia a hacerlo, te liberará para realizar esas tareas que te darán dinero directamente.

Recuerda, al final del día, necesitas focalizarte en las tareas que mueven a tu negocio hacia adelante.

MIS METAS PARA UN NEGOCIO ASEA® EXITOSO

1. **¿QUÉ** es lo que quiero de ASEA®?

2. **¿POR QUÉ** lo quiero?

3. **¿CUÁNDO** lo quiero?

4. **¿CÓMO** lo conseguiré?

El “cómo establecer metas” puede ser la parte más importante del proceso. El decidir lo que quieres y por qué lo quieres puede parecer fácil, pero saber “cómo” conseguirlo, es algo totalmente diferente. A continuación, te presentamos algunas sugerencias para que logres alcanzar tus metas en ASEA®.

- Revisaré mis metas todos los días.
- Haré que todos los miembros de mi familia comiencen a usar los productos ASEA®.
- Daré cinco herramientas de ventas prospecto cada día.
- Realizaré una llamada tripartita al menos una vez al día..
- Contaré con al menos un prospecto en cada llamada de conferencia nacional.
- Me comprometeré a compartir activamente los productos ASEA durante un año como mínimo.
- Asistiré a la siguiente convención internacional ASEA.

**“Un hombre sin metas es
como un barco sin timón.”**

– Thomas Carlyle

PASO 4

CREA UNA LISTA DE PROSPECTOS DE EQUIPO

Identificar Asociados que sean prospectos con quienes compartir la oportunidad ASEA® es primordial para tu éxito. Para hacer esto, crea una lista de prospectos para tu equipo.

Comienza con las siguientes áreas y escribe sus nombres:

Interesados en Anti-envejecimiento

- jubilados
- amigos / conocidos de mediana edad
- padres
- familia política
- individuos con antecedentes de salud precaria

Padres / familias

- mamás y papás
- familias jóvenes
- familias de mediana edad
- familias con ambos padres trabajando
- Padres con horarios estresantes / acelerados
- familias con hijo(s) con salud precaria

Atletas que

- juegan en fines de semana o en ligas locales

- entrenan regularmente
- van al gimnasio
- juegan golf
- corren o trotan
- hacen bicicleta
- levantan pesas
- se mantienen generalmente activos

Quienes conozcas que

- usan suplementos alimenticios
- llevan una dieta sana
- se preocupan por su salud
- sabe sobre las principales amenazas de salud actuales
- generalmente tienen conciencia de la salud

son gente orientada para los negocios

- sean dueños o han sido dueños de su propio negocio
- sean empresarios
- estén buscando obtener ingresos adicionales
- estén interesados en conseguir ventajas de impuestos sobre negocios desde casa
- no estén a gusto en su actual empleo

Agrega sus nombres, no los quites

No tengas miedo de agregar los nombres de quienes conoces a tu lista. No prejuicies, ni te resistas a la tentación de eliminar los nombres de tu lista porque pienses que están ocupados, hacen ya mucho dinero o se ofenderán porque les preguntes. Recuerda,

aunque decidan que los productos ASEA® no son para ellos, hay una buena oportunidad de que puedan darte referencias de otros prospectos de Asociados. Recuerda que no solo se trata de a quiénes conoces, sino también de a quiénes conocen ellos.

Identifica a los 20 principales

Esto es especialmente importante. A medida que desarrollas tu lista, es importante que identifiques tus 20 contactos principales, estos son los prospectos de Asociados con quienes harás contacto primero. A continuación te damos los criterios para seleccionar tus 20 principales. Ten en cuenta que tu lista seguirá creciendo y expandiéndose, pero identificar tus 20 principales es la clave para un éxito temprano.

- interesados en salud
- con retos de salud, ya sea personales o de familia inmediata
- casados
- tienen hijos dependientes de ellos
- cercanos al retiro
- con carreras sólidas / con experiencia en negocios
- insatisfechos con su empleo actual
- con mentalidad empresarial
- con personalidad sociable y entusiasta
- con alta credibilidad en su círculo de influencia
- que haya tenido experiencia o éxito previos en network marketing
- que tiene los medios para invertir en comenzar su propio negocio
- que tenga motivación propia y sea sumamente conducido

No dejes de agregar nombres a tu lista

Muchos constructores de negocios sienten que una vez hecha su lista de prospectos de equipo, esa tarea se ha terminado para siempre. Eso no puede estar más lejos de la realidad. Si estás dedicando la mayor parte de tu tiempo en invitar a otros a conocer más sobre ASEA, encontrarás que tu lista se hará más pequeña bastante rápido. Es algo crítico que revises constantemente tu lista y agregues nombres si quieres construir un negocio exitoso.

Nombre del contacto	Teléfono / información del contacto
1.	_____
2.	_____
3.	_____
4.	_____
5.	_____
6.	_____
7.	_____
8.	_____
9.	_____
10.	_____
11.	_____
12.	_____
13.	_____
14.	_____
15.	_____
16.	_____
17.	_____
18.	_____
19.	_____
20.	_____

PASO 5

HAZ CONTACTO E INVITA

Cuando usas tu lista de prospectos de equipo, comenzarás a hacer contacto con otros y a invitarlos a conocer más sobre los productos y la oportunidad ASEA®. Para muchas personas, este es el paso más difícil del proceso. Sin embargo, con la ayuda de tu patrocinador y siguiendo estos lineamientos, pronto serás muy eficiente para invitar a otros a disfrutar lo que tu tienes con ASEA®.

Selecciona y clasifica

Seleccionar y clasificar significa que estás buscando a la gente que quieres tener. No se trata de convencer y venderle a la gente la idea de que necesitan lo que tu tienes.

¿Entonces qué es seleccionar y clasificar? ¡Primero, haz tus preguntas! Luego, escucha a tu prospecto y la forma en que responde a tus preguntas. Lo que dirán te dará pistas de lo que les interesa, lo que encuentran importante, lo que les preocupa y cuáles son sus metas. Finalmente, compartes una pequeña cantidad de información que despierte su curiosidad y los motive a conocer más (en una reunión, en una presentación en casa, etc.) Recuerda: ¡tu primer contacto / invitación NO es una presentación! Tu meta al invitar no se trata de explicar lo que son en su totalidad el producto, el negocio o el plan de compensaciones. Simplemente da una vista previa corta y comparte tu historia. Entonces invítalos a conocer más en un momento adecuado.

Sin duda alguna, en tu proceso de búsqueda encontrarás prospectos que se rehusarán a escuchar tu mensaje. Está bien. No intentes convencerlos de que los productos ASEA® son para ellos.

Eso no suele funcionar. En vez de ello, reserva sus nombres para otra ocasión. Es muy probable que te busquen posteriormente, o bien, que estén más abiertos a escucharte en otra ocasión.

Muestra entusiasmo

No seas tentativo, después de todo ASEA® es una compañía altamente profesional y de clase mundial que tiene mucho por ofrecer. Le estás haciendo un favor al prospecto al invitarle a conocer más. No debes tener miedo. Sin embargo, también es importante comprender que algunos de tus contactos dirán que “no”. No te apegues mucho a las emociones que esto traiga. Recuerda que estás seleccionando y clasificando. Mantén tu entusiasmo arriba.

No hables demasiado

Si funciona, realiza más preguntas y escucha para descubrir qué es lo que tu prospecto quiere y espera. Esto te ayudará a saber qué herramientas podrían ser mejores para ayudar tu prospecto y cómo modificar la presentación / reunión a la que le estás invitando.

No te extiendas en muchas preguntas y respuestas.

En lugar de intentar responder a las preguntas de un prospecto, solo dale una vista exterior breve de la compañía / producto, al igual que tu historia y dile que tendrá toda la información que necesita en la siguiente presentación / reunión o en un video de presentación.

Ofrece a la persona llevarle personalmente a la reunión

No esperes que lleguen por si mismos. Ofrécete a pasar por ellos. Esto aumentará dramáticamente tu nivel de asistencia.

Invita a los dos esposos.

Ambos esposos toman decisiones y uno de ellos puede ser quien haga la diferencia al ayudar al otro a decidir dar el primer paso. Si tu prospecto está casado, invita a su esposa.

Practica, practica, practica

Hacer esto nunca será suficiente. Perfeccionar tu alcance y tu forma de invitar hará esto mucho más fácil cuando llegue el verdadero momento de hacerlo. Y practicar con tu patrocinador / superiores puede ser de gran ayuda también.

“El esfuerzo continuo, no la fuerza ni la inteligencia, es la clave para abrir tu potencial.”

– Winston Churchill

¿Con quién compartirías ASEA®?

Las propiedades únicas de los productos ASEA® los hacen perfectos para todos. Hay, sin embargo, grupos específicos que estarán un poco más abiertos a conocer más acerca de estos productos autónomos y notables:

Individuos interesados en anti-envejecimiento. La gente se preocupa por su salud mucho más que antes. Con sus exclusivas propiedades anti-envejecimiento, ASEA® Redox Balance y RENU 28™ son las soluciones de salud perfectas para cualquiera.

¿Sabías que?

- La cantidad de personas de 65 años o más en los Estados Unidos incrementó de 3.1 millones en 1900 a 35 millones en el 2000. Fuente: www.census.gov/library/stories/2019/12/by-2030-all-baby-boomers-will-be-age-65-or-older.html
- Los Baby Boomers (personas entre 55-75 años) gastan un total de \$548 mil millones al año. Fuente: www.marketingcharts.com/customer-centric/spending-trends-107347

- Los Baby boomers en los Estados Unidos gastan \$230 billones al año en bienes de consumo, lo que significa el 55% de todos los bienes de consumo vendidos.

Padres y familias Los padres, particularmente las mamás, se dan cuenta que sus niños requieren a menudo más apoyo nutricional. ASEA Redox Balance es un suplemento de salud extraordinario tanto para niños como para sus padres.

¿Sabías que?

- Las mamás tienen el 85% de influencia en las compras de los hogares.
- Las mamás gastan \$2.1 trillones cada año.
- El 55% de las madres dicen confiar en recomendaciones recibidas al hacer una compra.

Atletas. Sabemos que los atletas simplemente requiere más cuando se trata de nutrición y de apoyo a la salud. La buenas noticias son que ASEA® Redox Balance ha mostrado brindar distintos beneficios para los atletas y para aquellos que tienen un estilo de vida activo.

¿Sabías que?

- Los deportes de resistencia (ciclismo, triatlón, maratón) representan un segmento de los deportes con mayor crecimiento, con un 53% de crecimiento en los últimos 15 años.
- Las ventas de suplementos en el mercado de los deportes exceden los \$1.9 billones cada año.

Individuos de conciencia saludable. Es muy simple, ASEA Redox Balance ofrece beneficios singulares que no se pueden encontrar en ningún otro lado. Cualquiera que se interese en mejorar su salud se puede beneficiar de él.

¿Sabías que?

- El mercado global de la salud y el bienestar es asombroso, más de \$800 billones, que pronto serán \$1 trillón.
- Los estadounidenses gastan \$70 billones al año, solo en vitaminas.

- Muchos economistas consideran que la industria de la salud y el bienestar es a prueba de recesión.

Usar guiones para invitaciones efectivas

Los siguientes guiones, que pueden adaptarse fácilmente, te pueden ayudar a comenzar a crear tus invitaciones bien realizadas y de forma efectiva. No te es importante memorizar todos estos guiones, solo escoge algunos que te gusten y con los que puedas comenzar. Después de sentirte a gusto con algunos, escoge algunos otros para trabajar en ellos, y antes de que te des cuenta, ya tendrás muchos de los cuales escoger. **Estos son particularmente útiles para usar con personas que ya conoces:**

“Hola, Jess. ¿Te interesaría conocer un producto de bienestar que te ayude a vivir joven por más tiempo?”

“Hace poco me encontré con un producto anti-envejecimiento innovador. ¿Te puedo llevar un poco para que lo pruebes?”

“Hace poco comencé a tomar un suplemento innovador para atletas que ha probado mejorar el desempeño y la recuperación. ¿Te interesaría conocer más acerca de él?”

“Hola, Sara. Se que le das prioridad a la salud de tu familia. Creo tener algo que te ayudará. ¿Te puedo enviar un video que te de una descripción al respecto?”

“Mi familia y yo hemos comenzado a usar recientemente un suplemento innovador y los resultados son fenomenales. ¿Te puedo llevar un poco ahora?”

“Acabo de comenzar un nuevo negocio en salud. Realmente me importa tu opinión. ¿Puedo [puedo llevarte / enviarte] un CD/DVD para que lo escuches / veas?”

“¿Te interesaría un producto innovador de bienestar que el 100% seguro y efectivo? Te puedo llevar un poco ahora”

“Sabes, Jennifer, he estado buscando algo flexible que me ayude con mis ingresos. Y creo que lo encontré. Pero me gustaría que alguien más me diga qué piensa al respecto. ¿Escucharías este CD/DVD para decirme lo que piensas? Te llamaré de nuevo el jueves.”

“Esta es la mejor y más legítima oportunidad que he visto y quisiera que fueras la primera en saber de ella.”

“Hola, Scott. El otro día me contaste que no estabas para nada satisfecho con tu trabajo. Si eso es en serio, puede que tenga una gran opción para ti. ¿Nos podemos ver para platicar un rato?”

“Acabo de hacer un sitio web para una nueva compañía que estoy comenzando. Me encantaría que le echaras un vistazo y me dieras tus comentarios. ¿Te puedo enviar el vínculo?”

Guiones para personas que acabas de conocer

Es importante que compartas los productos ASEA® con tus amigos y familiares, pero también tendrás muchas oportunidades para compartir ASEA® con gente nueva que llegues a conocer. A continuación hay ciertos guiones posibles que puedes usar cuando quieras compartir ASEA® con alguien nuevo:

“Pareces ser alguien a quien le interesa estar saludable. Hace poco empecé a consumir un producto que ha comprobado mejorar las funciones celulares y favorecer múltiples funciones del cuerpo. ¿Puedo dejarte este folleto y pedirte tu información de contacto para buscarte después?”*

“Tienes una hermosa familia. Mi esposo y yo empezamos a consumir un novedoso suplemento que ha mejorado la salud de toda nuestra familia. ¿Puedo dejarte este folleto y pedirte tu información de contacto para buscarte después?”*

“Parecer ser alguien que está dispuesto a buscar nuevas oportunidades. Hace poco conocí una oportunidad increíble que revolucionará el mundo. ¿Puedo dejarte este folleto para que conozcas más detalles?”*

“Hace poco me uní a una compañía que cuenta con un producto trascendental para la salud y que está basado en una tecnología nunca antes vista. Estoy buscando gente exitosa que quiera unirse a mi equipo. ¿Me regalas 20 minutos de tu tiempo para brindarte más detalles?”

“He estado buscando una forma de incrementar mis ingresos, y, finalmente, creo que la encontré. ¿Estás interesado en conocer algo que podría ayudarte a pagar un coche o a ganar dinero extra?”

No importa lo que digas, dilo con seguridad y entusiasmo y tu honestidad acerca de la oportunidad ASEA® brillará por sí misma.

No necesitas saber todo acerca de los productos ASEA® o sobre el plan de compensaciones antes de tomar el primer paso. El conocimiento vendrá con el tiempo. Confía en tu entusiasmo, en tu patrocinador y en tu alineación de superiores para que te guíen y te apoyen.

**“Cree en que puedes y te encontrarás
a la mitad del camino.”**

– Theodore Roosevelt

PASO 6

PRESENTACIÓN: COMPARTE TU HISTORIA ASEA®

Después de que hayas invitado a tus prospectos a conocer más sobre ASEA, preséntales la historia completa de ASEA® por medio de los videos y textos proporcionados por ASEA. Comparte el mensaje y ayúdale a tu organización a hacer lo mismo para establecer un negocio duplicable a largo plazo. Deja que las herramientas de ASEA hablen por ti.

Presentación de video

Esta es la primera de dos formas de presentar la historia ASEA®. Este método involucra el uso de unos cuantos simples paso a que se pueden usar tanto en presentaciones en persona como en línea:

Cuenta tu historia. Ya has compartido probablemente al menos parte de tu historia con tus prospecto. Ahora dale una versión aumentada y más larga. Esto les ayudará a sentir una conexión humana con ASEA. Puedes incluir datos como el lugar donde vives, tu formación profesional y por qué te has involucrado con ASEA.

Muestra los productos ASEA® Redox Balance y RENU 28™ en videos. Estos videos producidos por la corporación ofrecen una perspectiva efectiva y concisa de los productos. Después de ver estos videos, tu prospecto tal vez tenga algunas preguntas acerca de los productos.

Comparte un testimonio sobre el producto. Si ya has compartido tu experiencia con ASEA Redox Balance o con RENU 28™, está bien que retomes brevemente a partir de ella. O invita a otro Asociado de ASEA (si está en una reunión) para que venga después y comparta su experiencia con los productos.

Muestra el video de la oportunidad ASEA®. Este video producido por la corporación también brinda una perspectiva completa y concisa de la oportunidad ASEA. Esto les ayudará a comprender mejor el potencial financiero y los beneficios en el estilo de vida al unirse a ASEA.

Comparte el plan de compensaciones. Hazlo simple. Usa las herramientas del plan de compensaciones que se encuentran en tu oficina virtual para dar una perspectiva básica y destacar los puntos principales. También haz énfasis en que cuanto más pronto se integren, más rápido estarán generando ingresos a través de ASEA®.

SECCIÓN 7

CONSIGUE UNA DECISIÓN

Se ha dicho muy a menudo en el network marketing que la fortuna se encuentra en el seguimiento.

La mayor parte de los prospectos no se comprometerán después de recibir una presentación. Es importante dar seguimiento con ellos y responder a sus preguntas. Esto te ayudará a conseguir una decisión.

Seguimiento

Esto significa simplemente que te mantengas en contacto. Pregúntales si tienen más preguntas. Pregúntales lo que les gustó de la presentación o de las herramientas que conocieron. Invítalos a venir a un futuro evento o reunión. O si tienen dudas, simplemente invítalos a inscribirse como miembros de un equipo ASEA®.

Hay algunas consideraciones a tomar para tener éxito en el seguimiento:

Usa a tu patrocinador/alineación. Como en la mayor parte de los pasos en compartir ASEA con otros exitosamente, tu patrocinador debería estar realmente involucrado en ayudarte a comprender cómo dar seguimiento de manera efectiva con tus prospectos y tus nuevos suscritos.

Reafirma la emoción. Los nuevos suscritos están particularmente emocionados por compartir la experiencia ASEA® con otras personas. ¿Recuerdas cómo te sentiste cuando decidiste unirte? Ten un seguimiento con ellos para estar seguros que su experiencia es buena y que tengan toda la información y la motivación que necesitan.

Suéltalos cuando sea necesario. Puedes llegar al punto con algunos prospectos donde sientas que simplemente no se van a comprometer. Aunque a veces es difícil dejar atrás a un prospecto, es importante recordar que no es inteligente desperdiciar tiempo

en alguien que no está mostrando progreso. Deja la puerta abierta para estas personas, pero ve hacia adelante y focalízate en otros.

Sistematiza tu seguimiento. Haz que tus esfuerzos de seguimiento sean tan educacionales y sistemáticos como sea posible. Se pueden sistematizar muchas técnicas de seguimiento fácilmente. Por ejemplo, puedes programar una llamada tripartita con tu patrocinador y tus prospectos a las 48 horas de cada reunión a la que hayan asistido. O haz el compromiso de unirse a la siguiente llamada de conferencia de la compañía que se haya programado. También puedes enviar correos electrónicos regularmente con alertas a nuevos suscriptores y prospectos sobre futuras reuniones, presentaciones o algunas otras noticias de ASEA® que puedan resultar de ayuda.

Las llamadas de conferencia y las tripartitas son particularmente útiles para establecer tanto tu credibilidad como la de ASEA. Estas comprueban que eres parte de un equipo real. Se trata de grandes momentos de enseñanza que permiten a tu patrocinador mostrarte cómo responder a preguntas de forma efectiva, pedir a la gente un compromiso sólido e identificar líderes potenciales en tu grupo.

Resuelve preocupaciones y recoge una decisión

Muchos de tus prospectos tendrán preocupaciones, aún después de ver la presentación. Esto está bien. Una de las mejores maneras de ubicar su preocupación es usar el enfoque de sentir, percibir, y encontrar. Considera el siguiente ejemplo:

Tu prospecto dice que aunque cree que los productos ASEA® son geniales, no sabe realmente si el network marketing está bien para ella y que le hace sentir incómoda hablar de ello con otras personas. Le puedes responder diciéndole: “entiendo cómo te sientes, Lisa. Yo me sentí igual antes de comenzar. Sin embargo, he encontrado que compartir ASEA con otras personas es más fácil de lo que imaginé. Justo como lo estoy haciendo contigo ahora.”

Recuerda ser sincero al resolver preocupaciones. Si lo eres, tu prospecto sentirá tu honestidad y no se sentirá manipulado o usado.

Recuerda, después de ayudarles a resolver sus preocupaciones, no olvides que debes obtener una decisión.

Consigue referencias

Cada persona con la que hables debe conocer a otros que se podrían beneficiar de los productos de ASEA y/o de la oportunidad. Nunca dejes pasar la oportunidad de conseguir referencias. Simplemente pregúntales si conocen a alguien que podría encontrar interesante la oportunidad o los productos ASEA®. Esta es una muy buena forma de seguir actualizando tu lista de prospectos de equipo.

Lista de reconexión y a cuenta gotas

Como te mencionamos previamente, tendrás prospectos que simplemente dirán “no” cuando les compartas ASEA®. Y está bien dejarlos ir. Debes hacer esto por una variedad de razones. Sin embargo, te sorprendería cuántos de ellos que originalmente dijeron “no” acaban diciendo “sí” a lo largo del camino. Es por esta razón que es importante no olvidarse por completo de estas personas. Mantén sus nombres en una lista de reconexión y usa esta lista para contactar con ellos de nuevo en el futuro. Dependiendo de su situación, puedes volver a hacer contacto con ellos en unos cuantos meses, solo para ver cómo les va o para invitarlos a un evento.

**“La acción no siempre trae felicidad,
pero no hay felicidad sin acción”**

– Benjamin Disraeli

SECCIÓN 8

DUPLÍCATE A TI MISMO

Utilizar la duplicación para construir tu negocio se verá reflejado en un éxito inmenso, tanto para ti como para tu grupo.

Duplicación

Es una palabra que comúnmente se escucha en network marketing. La duplicación es la repetición de cierto sistema para reclutar de forma efectiva e inscribir prospectos, para después hacerlos que repitan el mismo proceso con otros y así sucesivamente. En otras palabras, los pasos que tu patrocinador tomó para compartir la oportunidad ASEA® contigo son los mismo pasos que tomarás para compartir ASEA con tus prospectos y esto harán ellos al reclutar a otros y construir sus negocios. El proceso se repite, o se duplica, una y otra vez.

“Prefiero tener el 1% de los esfuerzos de 100 personas que el 100% de mis propios esfuerzos.”

– J. Paul Getty

Cuanto más simple, más racionalizado y amistoso con el usuario sea tu sistema, será más fácil duplicarlo. Esta Guía del éxito ASEA® es un sistema extremadamente simple y fácil para que dupliques la incorpores con tu grupo.

Entre más uses la duplicación (y le enfatices la importancia de su uso a tu equipo), más motivados, capacitados y preparados estarán tanto tú como los miembros de tu equipo, lo que asegurará el desarrollo de tu éxito sin que tengas que depender solo de tus esfuerzos personales.



NOTA AL CONSUMIDOR: La garantía ASEA de 30 días es válida solo cuando la compra es realizada a través de un representante autorizado ASEA. No se pueden garantizar la seguridad y eficacia del producto adquirido a través de sitios de subastas en línea o de revendedores no autorizados.

"Los pagos y recompensas del plan de compensación de ASEA se basan en los esfuerzos individuales del Asociado Independiente de ASEA; Las sugerencias de este folleto y del modelo de duplicación no son garantías de ingresos."