

Lista de Verificación Para Comenzar con Fuerza

CÓMO INVOLUCRAR A TUS CLIENTES

Nombre: _____

Fecha: ____/____/____

Kit que compró: _____



Mientras esperan que llegue el kit

- Dale la bienvenida a tu nuevo Cliente y expresa emoción.
- Programa una Evaluación del Estilo de Vida.

3-10 días después de que llegue el producto

- Dale al nuevo Cliente o Distribuidor Independiente una Guía Vivir del Sistema Éxito Empoderado y una guía de referencia de aceites esenciales escogida por ti.
- Realiza una Evaluación del Estilo de Vida para apoyar las metas de salud e integrar los productos dōTERRA a su estilo de vida. Consulta la Guía de Lanzamiento (páginas 12 y 13) para saber cómo realizar la Evaluación del Estilo de Vida.
- Apoya con la inscripción en el Programa de Autoenvío (LRP) y planifica las próximas tres órdenes de autoenvío (LRP).
- Conéctalo con fuentes de apoyo clave y grupos de redes sociales apropiados.
- Conéctalo con recursos, tales como los webinars de la Serie Vida Empoderada.

CADA MES

- Comunica los especiales y promociones mensuales.
- Comparte sugerencias.
- Promueve oportunidades de educación continua.

CADA 60-90 DÍAS

- Ofrece Evaluaciones del Estilo de Vida adicionales.
- Repasa y apoya el progreso hacia el logro de metas de salud.

SI NO HACE UNA ORDEN EN 60 DÍAS

- Haz llamadas de soporte al cliente (posiblemente todavía necesite educación sobre el producto).



LANZAMIENTO DE CONSTRUCTORES DEL NEGOCIO

Nombre: _____

Su porqué: _____

Fortalezas: _____

Apoyo/Incentivos Clave Que Necesita: _____



- Presenta una Reseña del Negocio usando la Guía Construir del Sistema Éxito Empoderado y ayúdale a crear una Lista de Nombres cuyas vidas quiera cambiar en la página 11 de la Guía Construir.
- Añade al nuevo constructor a la lista de correos electrónicos de tu equipo y a cualquier página de tu equipo en las redes sociales que sea apropiada.
- Invita al nuevo constructor a llamadas y capacitaciones de equipo apropiadas.
- Dale una Guía de Lanzamiento del Sistema Éxito Empoderado y ayuda al nuevo constructor a programar acciones vitales.

PREPÁRATE

- Alienta al nuevo constructor a fijar una meta de 90 días.
- Pídele que programe 3 clases o 15 reuniones de persona a persona (o una combinación).
- Enseña al nuevo constructor a refinar su Lista de Nombres y a usar el Registro del Éxito que aparece en la página 7 de la Guía de Lanzamiento.

INVITA

- Enseña a los nuevos constructores a:
 - Conectarse con la gente auténtica y sinceramente
 - Conectar a la gente con las soluciones de dōTERRA Conectar a la gente con las soluciones de dōTERRA
 - Conectar a la gente a una presentación
 - Practicar las conversaciones que vienen en las páginas 8-9 de la Guía de Lanzamiento
- Programa una llamada tripartita con un líder ascendente (si es apropiado).

PRESENTA

- Repasa la Guía Compartir del Sistema Éxito Empoderado para que tu nuevo constructor sienta confianza para realizar su primera clase.
- Entrena a tu nuevo constructor para que haga presentaciones poderosas modelándole cómo se hace.
- Permítele que asuma más responsabilidades en cada clase sucesiva hasta que se sienta listo para hacer presentaciones por sí solo.

EMPODERA

- Asiste al nuevo constructor con la inscripción de clientes en su primera clase.
- Repasa las sugerencias de inscripción y para contestar objeciones en la página 11 de la Guía de Lanzamiento.

DA SOPORTE

- Ayúdale a tener su primera Evaluación del Estilo de Vida.
- Ayúdale a tener su primera Reseña del Negocio.
- Ayuda a tu nuevo constructor a lanzar a su nuevo constructor.
- Una vez que logre el rango de Élite, introduce la Guía Entrenar.