

The background is a vibrant blue with several overlapping, curved white lines that create a sense of motion and depth. The lines are thick and smooth, curving from the bottom left towards the top right. The overall effect is modern and dynamic.

Waiora® Manual de Entrenamiento
Su Camino Al Éxito

Waiora®

Manual de Entrenamiento

Su Camino Al Éxito

.....

<i>Parte Uno: Introducción.....</i>	<i>2</i>
<i>Parte Dos: La Fundación</i>	<i>4</i>
<i>Parte Tres: Tu Negocio Propio</i>	<i>7</i>
<i>Parte Cuatro: Cita de planeamiento Con tu Patrocinador</i>	<i>8</i>
<i>Parte Cinco : Creando tu Propia Historia</i>	<i>10</i>
<i>Parte Seis : Compartiendo los Productos</i>	<i>11</i>
<i>Parte Siete: Tiempo de Empezar A Enrolar</i>	<i>15</i>
<i>Parte Ocho: Diseñando Su Plan Diario de Actividades</i>	<i>19</i>
<i>Parte Nueve: Patrocinando</i>	<i>21</i>
<i>Parte Diez: Ejemplos de Escrituras</i>	<i>23</i>
<i>Parte Once: Conclusión</i>	<i>24</i>

.....

Todos los derechos reservados con Jim Britt

Copyright (C) 2006 Jim Britt. All rights reserved.

Parte Uno

INTRODUCCIÓN

Bienvenidos a Waiora

Alguien una vez dijo, “Cuando Tu te responsabilizas por un proyecto, tu reputación esta en juego”. Los fundadores de Waiora son profesionales reconocidos y todos respetados en la industria de venta directa. Estos profesionales tienen una visión clara y están dispuestos a usar sus experiencias y exponer su reputación para ver el proyecto realizado. Estos reconocidos líderes han combinado su experiencia con su pasión y visión para así construir una compañía que beneficie a sus clientes y también sirve para enriquecer la vida de las personas de manera personal y financiera. La filosofía de estos líderes de “hacer la diferencia” para cada consumidor de nuestro producto, y la vida de cada distribuidor, es la fundación que rige esta extraordinaria compañía, y su programa de entrenamiento.

El éxito en esta industria esta directamente relacionado con ayudar a las personas aprender, crecer, y cambiar. Este manual esta diseñado para proveerle a usted con la información necesaria y esencial que lo ayudara a alcanzar el nivel de éxito que desee. Lo aplaudimos en su decisión de ser miembro del equipo de Waiora añadiendo su nombre al proyecto.

Nuestros Distribuidores son una variedad de muchas diferentes personas, de varias antecedentes y países, niveles económicos, y clases sociales, algunos son comerciantes con experiencia, otros no tienen experiencia, algunos tienen mucha educación otros no tienen, otros son tímidos; otros agresivos; y otros buscan independencia económica. Mientras que otros quieren ingresos adicionales y todos son una variedad de la población Americana. Pero todos los distribuidores de Waiora son iguales de una manera: *Ellos todos tienen sueños que se pueden convertir en una realidad... y eso es lo que los ha hecho ser miembros de la familia de Waiora.*

Según aprendemos y crecemos juntos, tu veras nuestra filosofía en acción. Nosotros enfrentaremos desafíos y seguiremos adelante. Nosotros le recompensaremos sus esfuerzos con nuestro apoyo. Nuestro compromiso es nuestra capacidad para servirle que siempre sea lo máximo.

Usted decidió empezar su propio negocio. Todos con su propio negocio empezaron con una idea, el deseo de aprender y tener éxito. Después combinan ***sus esfuerzos para trabajar consistentemente.*** Estas personas son igual que tu y yo que se cansaron de la rutina de 9-5, cansados de trabajar para otra persona, cansados de hacer los sueños realidad para otros, y como tu han decidido trabajar para si mismo. Un día tomas una decisión y de momento usted es su propio jefe y con esa decisión usted se da cuenta que usted es la persona que va hacer de negocio un éxito... tal vez no. Otros antes que usted igual que usted nos ha mostrado que se puede y así lo han hecho y de una manera grande, y usted también puede hacerlo.

Comprométase a un concentrado esfuerzo que no le permite echarse para atrás. ***No tienes que dar te por vencido.*** Ahora sitúa tu negocio para que sea un éxito empezando por completar la primera parte de su entrenamiento. Después ponga su deseo para el éxito y el entrenamiento apropiado como base y haga un buen plan, y el éxito será suyo.

El trabajo que se le pida que haga no será complicado, pero tiene que hacerlo con suficiente constancia lo suficiente para obtener los resultados que usted desea. Nuestro negocio es un negocio que se repite. ***Nosotros repetimos haciendo cosas bien simple y a menudo.***

TRES CUALIDADES ESENCIALES

- A. **Un *deseo* de crear un negocio exitoso al nivel que usted escoja.** Este deseo tiene que venir de adentro nadie lo puede manufacturar o producir por usted. Usted tiene que tener el deseo profundo para mejorar sus propias circunstancias para triunfar, este es su primer paso!
- B. **Tener la *inclinación* de poner sus deseos en acción.** Una buena voluntad sincera para tener la experiencia de la verdad en como sus actividades le dan resultados que usted produce. Tener la buena voluntad de aceptar ***todas*** las responsabilidades por su propio éxito haciendo lo que se necesita hacer para prosperar.
- C. **Tomar pasos afuera del *territorio que le es familiar*.** Según crezca su negocio te vas a enfrentar con obstáculos que desafiaran sus habilidades en el momento. Pero la única manera de seguir adelante y pasar esos desafíos es enfrentar sus temores y seguir adelante para lograr las metas que usted ha propuesto.

EL MÉTODO ADECUADO

Hay una fina línea entre casi haciendo bien y actualmente logrando un gran éxito. Este método casi siempre es un método que te ayudara adquirir tus metas. Waiora nació de una combinación de esfuerzos que se complementaron para crear un método perfecto. Estos esfuerzos han crecido de la ambición de toda una vida de los ejecutivos (Fundadores) de Waiora para ayudar a su prójimo. Waiora le provee el método en una oportunidad en 4 partes.

1. **Una oportunidad para mejorar la salud y longevidad.**

Utilizando las mas avanzadas ciencia nutricional en los productos, que le ofrecen beneficios superior que lo ayudaran a logra buena salud. Ningún otro producto se puede comparar en calidad, formulaciones clínicas, resultados de mercadeo atractivos, y valor por su dinero.

2. **Una oportunidad para tu seguridad económica sin límites.**

Con Waiora sus posibilidades de ingresos no tienen límites. En todo caso, si lo que busca es una oportunidad que tenga el potencial de ganar unos \$300.00 o \$500.00 cada mes, o si esta interesado de participar en un negocio que esta explotando en la historia americana, un negocio que le puede proveer una seguridad económica Waiora le ofrece esa oportunidad.

3. **Una oportunidad para liberta personal.**

En Waiora, nosotros creemos que lo que usted aprende y la persona que usted se va a convertir es de igual de importante que lo que usted genera. Nosotros creemos que el crecimiento de su ingreso impactara con su crecimiento personal, y sin su crecimiento personal, no hay liberta personal.

4. **Una oportunidad para contribuir en las vidas de otros.**

Según usted se envuelva mas en Waiora y empieza a crecer su negocio, mejorar su salud, libertad Personal y su economía, serán de usted para disfrutar, por su ejemplo, y compartiendo sus experiencias con esos que comparte, usted podrá hacer una diferencia significativa en las vida de otros.

Cuando un individuo trata de empezar un negocio propio solo y construir un negocio exitoso en la manera tradicional, esta combatiendo batallas contra ellos mismo. Por esa misma razón la gente se une a Waiora y tienen muchas ventajas. Combinando sus esfuerzos y con la ayuda de una Compañía bien organizada como Waiora le ofrece los recursos a cada individuo, como el entrenamiento, y el soporte de poder parase con los que han triunfado en la industria. **Cuando usted se une a Waiora usted construye su propio negocio pero no esta solo.** El éxito del individuo determina el éxito de la compañía, veras que es como ganar triple, tu gana, la compañía gana, y claro el cliente gana.

La información siguiente contiene paso a paso instrucciones para un prospero, y futuro seguro. Para llegar a lo máximo de su efectividad nosotros le pedimos que haga un compromiso firme para que ponga en práctica y usar estas técnicas que se le ofrecen. Esta información serán sus recursos personales, ayudándolo a dirigirse a sus metas y sueños.

Parte Dos

LA FUNDACIÓN

Trabajando su propio negocio es como jugar un juego. Participando completamente requiere entendiendo las reglas y para **triunfar necesitas una intención clara**.

Tu negocio con Waiora será tan fuerte como débil como tus metas dependiendo en el grado de claridad que tengas para ellos. Estableciendo tu negocio y tus metas personales te ayudaran a identificar tu objetivo y definir las reglas para ti, una vez escojas participar y estés de acuerdo con las reglas, los resultados que logres serán después dependiendo en tu intención para triunfar y como de bien juegues el juego.

Metas específicas y realistas te ayudaran a salir todos los días y hacer el esfuerzo necesario para hacer el trabajo. Una vez establezcas tus metas, aunque tengas que hacer un esfuerzo adicional estableciendo tu negocio deben ser tomados en serio...eso es si quieres ser exitoso siendo claro en lo que quieras y mucho mas importante porque lo quieres, eso será los mas importante teniendo intención, y solo teniendo intención es lo que te llevara a enfocar en lo importante para terminar el trabajo. Enfócate en lo que quieres en vez de lo que no quieres.

META # 1--- Que es lo primero, la razón más importante por la que usted decidió empezar su propio negocio?

Ejemplo: *Ganar \$10,000 al mes.*

Afirme su razón como una meta.

Ejemplo: *Mi meta es tener \$10,000 al mes ingreso residual entre un ano para poder pagar los estudios en cualquier universidad que mis hijos cualifiquen.*

META # 2--- Cuantas horas usted piensa invertir estableciendo su negocio.

Cada día? _____ Cada semana? _____

Afirme su meta.

Ejemplo: *Mi meta es dedicarme 20 horas semanales para establecer mi negocio con Waiora?*

La Seguridad económica es relativa. Todos tienen su propia definición. Para muchos, es simplemente tener suficiente dinero para no pensar como se va a vivir. Seguridad económica no es un accidente no simplemente sucede. Es creado y adquirido a propósito, por ser consistente en nuestros sueños, metas y desear algo mejor.

Si usted no esta seguro de su meta de honrar en realidad en un periodo de tiempo. Hable con la persona que lo inscribió, o patrocinador hable con ellos y déjelos que lo ayuden hacer una meta realista basada en el tiempo que usted piense dedicarle a su negocio.

META # 3---Mi sueldo en los primeros 30 días \$_____

Afirme su meta.

META # 4---Mi sueldo en los primeros 60 días \$_____

Afirme su meta.

Porque es que usted quiere hacer dinero?

Afirme su meta.

ACTIVIDAD DE SUS METAS # 5---Marque los días para adquirir los siguientes niveles entre el Plan de Compensación de waiora.

- **Bronce** _____
- **Plata** _____
- **Oro** _____
- **Rubí** _____
- **Esmeralda** _____

- **Diamante** _____

El éxito, una de las palabras más importantes en nuestro lenguaje, es algo que todos queremos, sin embargo nos esforzamos para poder adquirirlo. Como un Distribuidor Independiente de Waiora, usted tiene el potencial para adquirir su meta más ambiciosa. Si tiene el deseo, la ambición y la intención, y con las herramientas que Waiora le provee usted puede realizar las metas que usted ha escogido.

Una de las cosas que nos hace a nosotros diferentes a otras especies y animales, es la habilidad de imaginar, tu grandeza, está dentro de tu imaginación. **Si te lo puedes imaginar lo puedes realizar.**

HACIENDO EL COMPROMISO DE TU META.

Compromiso es definido, en como es *“La condición de entregarse uno mismo completamente conscientemente en servicio y contribución.”*

Explique que sería el éxito para usted con su negocio de Waiora.

Escríbelo como una de tus metas.

Explica el compromiso que es para usted.

Escríbelo como una meta que es relacionado al negocio de Waiora.

Imagínate tu mismo ver realizado todas tus metas con Waiora. Y como realizando todas tus metas te harán sentir?

Parte Tres

ESTAS EN UN NEGOCIO POR TI MISMO

LISTA PARA QUE TE ORGANICES:

- _____ Leyendo todos los materiales de la Compañía de tu distribuidor kit y conseguir las respuestas de tus preguntas
- _____ Explora la pagina del Web corporativa (www.waiora.com) y My Account/Back office Herramientas para el distribuidor
- _____ Familiarizarse con su pagina del Web personal de la Compañía www.mywaiora.com/(su numero de distribuidor)
- _____ Envuélvase *completamente* ordenando todos los productos de Waiora para su uso personal
- _____ Mande hacerse un sello de goma con su Nombre, dirección, telefono y # de distribuidor (Vendedores asociados con Waiora tiene paquetes aprobados preparados para asistirles)
- _____ Mande hacer tarjetas de negocio (vendedores asociados con waiora)
- _____ Ordene materiales adicionales y ayuda de ventas para que comparta la oportunidad del negocio (de la compañía y los vendedores asociados con Waiora)
- _____ Haga un sistema para que pueda archivar sus recibos relacionados al negocio
- _____ Habrá una segunda cuenta de banco para su negocio (no use el nombre de waiora al menos que sea en conjunto con “Distribuidor In dependiente”)
- _____ Obtenga un diario y un calendario, y comprométase a un plan de acción de 90 días
- _____ Organicé un espacio tranquilo para una oficina en su hogar
- _____ Conéctese con el sistema de comunicación de correo de voz (Vendedores asociados con Waiora)
- _____ Obtenga una machina de fax o un numero
- _____ Si tiene una computadora, asegúrese que la compañía y su patrocinador tengan su correo electrónico
- _____ Marque los días importantes de entrenamiento o eventos especiales para que asista
- _____ Planea una cita con su patrocinador

Parte Cuatro

PLANEANDO UNA CITA CON TU PATROCINADOR

A. Junto a tu Patrocinador, has un inventario de tus habilidades.

Vamos a tomar un momento para evaluar sus ventajas que le traés a tu negocio de Waiora. Esta evaluación será de mucha ayuda para desarrollar una buena relación trabajando con su Patrocinador. Tu honesta opinión de ti mismo en estas áreas te ayudara a ti y a tu patrocinador saber cuales son las destrezas que puedes usar y en cuales necesitas asistencia.

TU TIENES?	Rango desde el 1-10
• Habilidad en el teléfono	_____
• Hablando	_____
• Deseo para el éxito	_____
• Buenos hábitos de trabajo	_____
• Confidencia	_____
• Persistencia	_____
• Confiado	_____
• Ansioso de aprender	_____
• Liderazgo	_____
• Destreza con la gente	_____
• Tener propia iniciativa	_____
• Darle seguimiento	_____
• 100% Comprometido	_____
• Orientado en sus metas	_____

B. Haga una lista de diez personas que piensa compartir la *oportunidad* de Waiora durante 72 hrs.

C. Haga una lista de diez personas que piensa compartir los *productos* de Waiora.

D. Pidale ayuda a su patrocinador haciendo *las llamadas o en cita individuales para presentaciones*.

E. Comparta sus metas con su patrocinador y permita que lo asistan en designar un plan realista para cumplir sus metas.

F. Revise bien la agenda local y de los eventos cooperativos y póngalos en su calendario.

G. Pregúntele a su patrocinador la mejor manera de utilizar las llamadas de conferencia.

H. Haga planes para que asista al próximo entrenamiento de negocio, los eventos regionales o la conferencia nacional entre 300-500 millas.

I. Desarrollar un entendimiento claro de lo que necesitas hacer, y cuando, para que puedas avanzar en el plan de compensación.

J. Siempre trata de tener un tiempo fijo para hablar con tu patrocinador todos los días

K. Planea asistir a una cita con tu patrocinador o un miembro de tu organización con más experiencia. Por personalmente observar como es que lo hacen. Usted va a ganar de primera mano el conocimiento en cómo esta parte del negocio se trabaja. Por observar a una persona con experiencia podrás ver como los productos son presentados, como las preguntas son contestadas, y como cerrar la venta y como los referidos son obtenidos. Esto te dará ideas para tus propias presentaciones.

Esta es la línea final. Siempre pide ayuda en cualquier momento que necesites. El equipo cooperativo de Waiora, igual que tú patrocinador, están totalmente dedicados a tu éxito. Juntos te supliremos con toda la información y entrenamiento que necesites para hacer que tu negocio sea lo que tú quieres que sea. Si tienes alguna pregunta que no este en el manual de entrenamiento o de tu patrocinador, favor de llamar a tu servicio al cliente de Waiora. ***Nosotros queremos que usted sea exitoso, y juntos lo vamos a lograr!***

Hay dos clases de testimonios: El *tuyo* y los de *otros*. Cuando primero empiezas tu negocio, vas a escoger las historias de otros prestadas, mientras estas creando la tuya, con experiencias crearas tu propia historia personal. Una vez hagas creado tu propia historia, ahora si puedes usar una combinación de tu historia y la de otros. Recuerda “**La realidad se dice, y las historias venden.**”

Usando las respuestas de las preguntas mas arriba, escribe tu propia historia como tú se la comunicarías a un prospecto nuevo:

Ejemplo: La razón principal que empecé mi propio negocio con Waiora fue para poder trabajar desde mi casa y compartir mas tiempo con mi familia. Lo mas excitante para mi en mi negocio con Waiora es el valor de los productos y lo que han hecho para mi de veras que disfruto mucho compartirlos con otros también. Yo estoy un 100% comprometido en construir mi negocio, sabiendo que mientras mas grande mi organización, mas gente ayudo con los productos.

8. Con quien puedo compartir mi historia hoy?

Parte Seis

COMPARTIENDO LOS PRODUCTOS

No habrá una oportunidad permanente en Waiora si los productos no se vendieran. El poder verdadero de la oportunidad viene de **satisfacer las necesidades del cliente**. Si usted ayuda a los clientes a conseguir lo que quieren y después enseñarles a su gente igual, y la recompensa financiera lo persiguiera.

Es muy natural que para algunas personas empezando su negocio se sientan un poco incómodos, hasta con miedo de vender. Se imaginan una persona hablando rápido alterada con solo una cosa en la mente, conseguir una firma en la última línea de un contrato.

Vamos a ser sinceros, Nosotros todos encontramos que vender y compartir lo que sinceramente sentimos de valor en nuestras vidas. Nosotros nos vendemos ideas a cada uno, sitios, productos, y las experiencias que nos emocionan. Nosotros vendemos nuestras opiniones, y nuestros sentimientos, y hasta quienes somos y en lo que creemos. Nosotros naturalmente compartimos las cosas que nos gustan y queremos.

ACERCÁNDONOS A PERSONAS CONOCIDAS

Algunos son indecisos en acercarse a familiares simplemente porque son amigos o parientes. No quieren poner a sus amistades en esa situación. Pero no se debe sentir de esa manera. Porque los Productos de Waiora son de calidad superior y son necesitados para el bien de todos. Por introducir a sus amistades a los productos, están sinceramente haciéndole un favor. Y ellos van agradece los beneficios igual que usted, por la calida superior de los productos igual que la conveniencia de poder cómprale a usted, alguien a quienes ellos conocen que le va a dar un buen servicio.

Nosotros todos entusiásticos hemos compartido “buenas noticias” con otros, y por eso hemos sido vendedores todas nuestras vidas. Como es que tu crees que se riega la noticia cuando una película o un libro es bueno? Se riega la palabra boca a boca. Alguien se emociona y comparte su entusiasmo con otra persona. Cuando fue la ultima vez que usted compartió una película, o un libro bueno o un restaurante con un amigo? Cuando fue la

Waiora Manual de Entrenamiento

ultima vez que le pagaron por hacerlo? Esa es la única diferencia. Waiora le paga por recomendarle los productos a sus amistades y a los que conocen. Que emocionante!

Tú serás mas efectivo vendiendo cuando no trates de “vender”. Tú vas aumentar tu éxito por “contar” tu historia y compartir con ellos los beneficios que ellos pueden contar, y por hacerlo así, Vas a crear una forma natural de palabra a palabra, persona a persona para atraer que es la manera más efectiva del mercadeo red.

Tú no tienes que ser un experto para vender los productos tampoco. Ahora si tienes que, satisfacer a tus clientes y siendo un experto no cambiara eso.

Tú vas a ganar por todo lo que hagas por tus clientes. Tu gana en:

- a. Ventas repetidas
- b. Compras de productos adicionales
- c. Referidos
- d. Clientes Leales
- e. La recompensa personal de hacer una diferencia en sus vidas
- f. Cuando su cliente se convierte en un distribuidor y empiezan a crear su propios clientes

La clave # 1 en desarrollar clientes leales por largo tiempo y asegurarse que tengan una buena experiencia con los productos. Recuérdese, *sus clientes no le va importar lo que sabes si no que te preocupes por ellos.*

SEIS CLAVES PARA EFECTIVAMENTE COMPARTIR LOS PRODUCTOS DE WAIORA

1. ***MANTENLO SIMPLE.*** Tratando de llevar el mensaje es simple, sincero y en términos duplicados es el primer paso. Tu presentación debe ser simple, limpias y sin complicaciones. No confundas tu presentación con muchos detalles. Recuerda esta simple regla” tu cliente no le importa como trabaja el producto, a ellos lo que le importa es que sea efectivo. Y aun mas importante, si le va a trabajar a ellos?
2. ***SIEMPRE VEA EL PUNTO DE VISTA DE TUS CLIENTES.*** En otras palabras, habla el idioma de tus clientes. Cual es su idioma? El idioma de ellos es, “que es lo que el producto va hacer para mí? Como me va a beneficiar? Para ser un buen distribuidor, vas a tener que averiguar lo que quieren y necesitan. Nadie te va a comprar El Natural Cellular Defense, la fibra Superior, o cualquier otro de los productos que le ofrezcan. Ellos van a comprar lo que el producto le vaya a ser a ellos. Ellos compran el beneficio. Su testimonio y su historia van a ser efectivo, pero solo al grado con que ellos se puedan relacionar con lo que el producto haga hecho para ti y lo que le pueda hacer para ellos. Si por usar el Natural Cellular Defense te ayudado a tener mas energía, pero si ellos no siente la necesidad de aumentar su nivel de energía, los dos pierden. Su presentación tienen que ser dirigida a las necesidades específicas de ellos.

Un buen vendedor sabe que la mejor presentación de venta al por menor es un dialogo de dos maneras. Dar a sus clientes la oportunidad de responder a las preguntas que le has preguntado y después tranquilamente escúchelos. Sus clientes le darán información muy importante de cómo piensan y se sienten. Ellos le dirán lo que creen importante y lo mas que valoran. Aprende a responder a lo que escuchas adaptando tu presentación a las necesidades específica y lo que le interesa.

Al desarrollar su presentación, recordé que se esta vendiendo usted al igual que los productos y la oportunidad. Indíqueles a sus clientes que estas ahí para ayudarlos. Que le estas ofreciendo la misma paz mental que tu tienes ahora, sabiendo que tu estas usando tu dinero de la manera mas eficiente.

Déjele saber que usted es un profesional con la habilidad de informales bien sobre los productos y como usarlos.

3. **CONOZCA EL VALOR VERDADERO DE LOS PRODUCTOS DE WAIORA.** Sepa que los productos que esta vendiendo son únicos y necesarios. Todos quieren ser saludables, tener mas energía, para vivir por mas largo tiempo, ser mas felices, criar niños mas saludable y productivos, y tener una cualidad de vida mejor, verdad que si? Por ejemplo, La Natural Cellular Defense y los otros productos nutricionales están hechos para prevenir por corto y largo tiempo los peligros de pobres dietas, deficiencias de vitaminas y minerales, estrés del cuerpo y emocional, y los desafíos del bienestar causados por los químicos y toxinas en las comidas de hoy y de nuestro ambiente. Usted conoce de alguien que no quiera beneficiar de estos beneficios?
4. **COMPARTAN LA HISTORIA DE LOS PRODUCTOS EN CONFIANZA.** Mientras que no es nuestra intención de alterar la vida de sus clientes, nosotros si queremos darle suficiente conocimiento para que tome una decisión educada relacionado a sus necesidades. Se dice que para uno ser exitoso en el mercadeo de cualquier producto, usted tiene que creer lo suficiente sobre el producto para ser el producto del producto. Empieza por hacer los productos una parte de tu vida diaria. Haciéndolo de esta manera vera que su niveles de bienestar y emocional van a mejorar. También encontraras que es más fácil, si necesitas controlar el aumento de peso, el estrés a un mínimo con los productos que le ofrecemos. Y claro su mente en paz sabiendo que su cuerpo esta recibiendo lo que necesita para mantenerse saludable y vivir una vida mas larga, es un beneficio magnifico. Míralo de esa manera.

Usted va a poder compartir los productos en confianza haciendo lo siguiente:

- a. **Usando el producto primero.** Tu historia personal sobre lo que los productos han hecho para ti es lo mas importante que cualquier otra cosa. Se sincero y creable. Tu entusiasmo te va preceder!
- b. **Coleccionando Historias personales de otros.** Testimonios de otras personas que se relacionen con las necesidades de sus clientes son valiosas para su presentación.
- c. **Estudiando toda la literatura escuchando los CDS y visitando tu página de Web.** Todo lo que necesites para una presentación efectiva se le provee para usted. Su papel *no* es ser un científico, si no tener un entendimiento básico sobre los productos y su historia personal por haber usado los productos. Recordase, la verdad se cuenta y las historias venden! Tratando de explicar todo los hechos pueden abrumar a cualquiera, incluyéndole a usted mismo! Pero hay tiempo suficiente para aprender todo lo que usted quiera saber. Considerando lo que los clientes necesitan saber es la clave.

Dando algunos puntos iniciales sobre los productos es fácil para usted hacer. Si no puede contestar una pregunta, esta bien. Déjele saber que usted le va averiguar, es mejor ser “ignorante” y en fuego que “un todo lo sabe” y en hielo!

5. **PRESENTANDO LOS PRODUCTOS. CREAR MÉTODOS SIMPLES EN PRESENTAR LOS PRODUCTOS Y USÁNDOLOS SIEMPRE DE UNA MANERA CONSISTENTE.**
 - a. Algunos acercamientos básicos que son efectivos:
 1. Alguien de su familia necesita mejorar su salud?
 2. Cual es el plan corriente que usted tiene para mantenerse saludable por toda su vida?
 3. Usted sabe que falta de valor nutricional en las comidas que comemos a sido probado que son factores mayores en tener el sistema inmunológico débil.
 4. Si yo le enseñaría una manera de cómo hacer dinero que usted va gastar todo los meses en ciertos productos?
 5. Usted toma suplementos nutricionales? Porque? Porque no?
 - b. Explique los beneficios y explique algunos de los testimonios, especialmente el de usted.
 - c. Use un método simple en preguntarle por la venta que usted se sienta cómodo.
Ejemplo: *Le gustaría a usted empezar con un plan diario saludable para su familia o usted solamente?*

6. DISFRUTE.

Este negocio es bien divertido. Disfrute con la gente que trabajan con usted, ayude a otros a conseguir lo que quieren y deje que sus esfuerzos lo recompensen. Evite cerrar bajo mucha presión. Los productos de Waiora son fácil de vender si simplemente los experiencia, y compártelos, pregunta las preguntas correctas y descubre las necesidades de tus clientes, y enséñales los beneficios.

Ventas al por menor pueden ser muy divertidas, y muy beneficioso. Este preparado para vender en todo momento. Cargue los productos siempre en su carro, recuerde si no tiene los productos no va a vender. Comparta los productos con las personas que conozca todos los días. Vaya a donde vaya a ir normalmente y haga lo que siempre hace y hable con la gente. Comparta su entusiasmo sobre los productos cuente su historia y los resultados lo persiguieran.

Recuerde, sus clientes prospectivos van a tener las siguientes preguntas en mente que van a tener que ser contestadas antes de ellos querer comprar. Cada pregunta va a representar un porcentaje de valor en su presentación.

1. Que es eso?	10% de su presentación
2. Como es que trabaja?	10% de su presentación
3. Cual es el costo?	10% de su presentación
4. Como me va beneficiar?	70% de su presentación

Obviamente, usted puede ver las áreas que son más importantes para gastar la mayoría de su tiempo y esfuerzo.

CONVIRTIENDO SU CLIENTE A UN DISTRIBUIDOR

Ventas al por menor y adquisición de sus clientes es la fundación de cada exitoso negocio del distribuidor. No solamente vender te dará ganancias inmediatamente, pero también el esfuerzo que haces vendiendo será una buena fuente para poder enrolar nuevos distribuidores.

Todo el mundo puede ser un potencial distribuidor y los clientes satisfechos pueden ser los mejores. Cada cliente que creas, añades un nombre en tu lista de expectativas. Una vez una persona sea un cliente por un tiempo, tú simplemente los llamas y le dices algo así:

“Hola Maria, tu has estado usando el Natural Celular Defense, (o el producto que sea) por un tiempo. Yo se que te ha dado buenos resultados. Yo estaba pensando que tal vez te gustaría convertirte en un distribuidor por los productos. Puedes recibir un descuento en tus compras, y lo puedes compartir con otros y ganar dinero. Yo te puedo ayudar, y te enseño como. Es fácil, y podemos disfrutar trabajando juntas! Cuando seria bueno para ti que tengas como una hora disponible para yo pasar y explicarte todo?”

La asociación contigo, y la diversión que van a tener juntas y los resultados que han conseguido con los productos, puede que sea lo suficiente para que tome la iniciativa que se envuelvan en el negocio contigo.

Siempre ten en mente:

Cada distribuidor es un cliente.

Cada cliente es un posible distribuidor.

Con cada prospecto (aunque si o no se envuelvan) puede que le refieran a un posible cliente o distribuido.

Parte Siete

TIEMPO PARA EMPEZAR A BUSCAR CLIENTES POTENCIALES

Su éxito en crear su negocio va hacer en parte directa al número y la efectividad de las llamadas que usted haga. Por eso para empezar bien patrocinando y el mercadeo de los productos debe tener una lista bastante grande de candidatos.

Una manera buena de acercarse a clientes potenciales es pretender que esta buscando socios para su negocio. Como en cualquier negocio, mientras mas alta la calidad de socios que escoja, mas rápido y grande tu negocio crecerá. Busca a personas serias que le guste el negocio. Gente que usted ya conoce serán más fácil para hablarles, So ofrézcales a ellos la oportunidad primero para que se envuelvan en su negocio.

La mayoría empiezan contactando a los que conocen y ven frecuentemente. Estas personas son familiares, amistades, personas con quien trabajas, los que vez en la iglesia o asociaciones, etc.

Amistades y familiares te pueden ayudar a empezar tu negocio desde el principio. Son las personas que conoces, con quien hablas cómodamente, y que te van a dar el apoyo que necesitas al empezar tu negocio. Es más fácil invitarlos a que escuchen una llamada de conferencia, o que se comprometan a ver la información sobre la oportunidad y los productos, o simplemente preguntarles su opinión.

Creando tu lista va hacer un proceso para siempre. Y vas a estar consistentemente añadiéndole según pasa el tiempo. Una lista extensiva va hacer valioso para tu negocio. Debes empezar tu lista de clientes potenciales usando las siguientes categorías. Tu meta debe ser de por lo menos una 100 personas en tu lista. Recuerda que la lista deber ser de clientes potenciales no decidas si van hacer consumidores o distribuidores deja que ellos decidan eso. Te todas manera si están interesado en la oportunidad o en los productos en este momento no importa. Si sus nombres se te vienen a la mente póngalos en la lista. La mayoría de las personas conocen entre 200 a 300 personas. Usa las siguientes categorías para que te recuerdes siempre.

A QUIEN USTED CONOCE:

Porque tienes una familia?--- Pon en tu lista la familia de los dos lados.

De tu trabajo anterior?--- Jefe, compañeros de trabajo, vendedores, clientes.

Porque de la escuela, clases, o el colegio?--- Amistadas, deportes, maestros.

Porque de pasa tiempos y deportes?--- Asociaciones de salud y diversión.

Porque trabajos de caridad? --- Comités, PTA, etc.

Porque tu vecindario? --- Vecinos, vecinos anteriores, padres de las amistades de tus hijos.

Porque manejas un auto? --- Mecánicos, estación de servicio, seguro, suplí auto.

Porque eres dueño de tu a casa?--- Agente vendedor de casas, Jardinero, servicio de piscina, el dueño anterior de la casa.

Porque los gastos diario? --- Bodegas, banco, acreedores.

Porque Actividades en la iglesia? --- Asociaciones, etc.

Porque de sus actividades? --- Política, asociaciones.

Waiora Manual de Entrenamiento

La lista siguiente le puede dar mas ideas a prospectos adicionales.

Cartero	Deportes Profesionales	Exterminador
Reparación de TV	Dentista	Policía
Juego de bolos	Doctor	Enfermera
Golf	Florista	Lechero
Barbero	Mesera	Reparación de Zapatos
Pro de Tenis	Contable	Veterinario
Asistente Dental	Servicio de Computadora	Rep de Teléfono
Diseñador Interior	Farmacéutico	Brillar Zapatos
Agente de Viajes	Abogado	Sastre
Hotel Personal	Tienda de prendas	Optómetra
Cajero de Banco	Impresora	Bellman
Limpiador de Carpetas	Militar	Panadería
Pintor	Tienda de departamento	Mueblería
Tienda de Regalos	Jardinero	Agua de Botella

Debes dedicarle unas cuantas horas para completar la lista de tus clientes potenciales. *Tu lista tiene que ser equivalente al capital de trabajo.* Una buena lista es como dinero en el banco. Las personas serias en su negocio deben tener por lo menos 100-200 potenciales personas en su lista.

Según vayas haciendo tu rutina diaria, sigue buscando por otras personas que puedas añadir a tu lista. También Referidos de tus contactos te darán una fuente para personas nuevas. Y si quieres expandir tu negocio se amistoso con todo el mundo y podrás añadir unos seis billones a tu lista de clientes potenciales.

EL IDEAL CLIENTE POTENCIAL:

Una de las cosas buenas de tu negocio con Waiora es que tú puedes escoger las personas con quien tú quieres trabajar. Con eso en mente, vamos a definir las características para su socio ideal que quieres atraer a tu negocio.

CARACTERÍSTICAS DEL DISTRIBUIDOR IDEAL.

Buena actitud	Buena comunicadora	Excitante
Persistente	Enfocado	Mente abierta
Buen escuchador	Cariñoso	Flexible
Determinado	Que hace	Dinámico
Líder	Persona de gente	Creativo
Cojee riesgo	Propia iniciativa	Honesto
Optimista	Red cadena	Confidente
Orientado en sus metas	Resuelve problemas	Enseñable
Buen humor	Independiente	Apasionado

Esto no quiere decir que cada persona que se convierta en Distribuidor en su negocio debe tener estas características. Eso sería mucho que esperar. Busca a individuales que tenga algunas de ellas y ayúdalos a que crezcan y que mejoren en las áreas que necesitan mejorar.

MI LISTA DE CLIENTES POTENCIALES

<u>Nombre</u>	<u>Telefono</u>	<u>Resultados</u>
1.	_____	_____
2.	_____	_____
3.	_____	_____
4.	_____	_____
5.	_____	_____
6.	_____	_____
7.	_____	_____
8.	_____	_____
9.	_____	_____
10.	_____	_____
11.	_____	_____
12.	_____	_____
13.	_____	_____
14.	_____	_____
15.	_____	_____
16.	_____	_____
17.	_____	_____
18.	_____	_____
19.	_____	_____
20.	_____	_____
21.	_____	_____
22.	_____	_____
23.	_____	_____
24.	_____	_____

Waiora Manual de Entrenamiento

Nombre

Telefono

Resultados

25. _____

27. _____

28. _____

29. _____

30. _____

31. _____

32. _____

33. _____

34. _____

35. _____

36. _____

37. _____

38. _____

40. _____

41. _____

42. _____

43. _____

44. _____

45. _____

46. _____

47. _____

48. _____

49. _____

50. _____

Parte Ocho

DISEÑANDO EL PLAN DE TU ACTIVIDADES DIARIA

Creando tu negocio, hay unas reglas básicas, que deben estar en efectos en todo momento. Es importante saber esta regla y en como se relaciona a tu negocio. Se dice así La regla de *"causa y efecto."* Simplemente puesto, quiere decir *"Eso que hacen el trabajo, se ganan la paga."*

El punto es, nosotros causamos *todo* lo que nos pasa a nosotros. No hay una cosa como un accidente. La regla dice que debes tomar *toda* la responsabilidad de todo lo que nos pasa en nuestras vidas... Y en nuestro negocio. Es una regla bien poderosa, y vamos a ganar un beneficio enorme cuando lo entendamos y empecemos a practicarlo en nuestra vida diariamente y los esfuerzo del negocio.

Si usted se compromete en las actividades que crean a su negocio, la regla dice que los resultados le seguirán. Actividad es definido como *"una ocupación que usted se compromete"*. Las siguientes actividades están diseñadas para comprometerlo a trabajar su negocio con Waiora.

Puedes mira sobre esta lista Como tu "cofre de herramientas" para hacer que su negocio funcione.

- Entregue folletos de los productos
- Entregue catálogos
- Entregue o envíeles el CD/DVD
- Entregue el libro de la Presentación del Perfil Cooperativo
- Refiera a un cliente a su pagina del Web
- Asista a un distribuidor nuevo con una cita con un cliente nuevo
- Traiga un invitado a una cita breve de la oportunidad del negocio
- Has una llamada de conferencia
- Invita un invitado a una de las llamadas de conferencia
- Enséñales los productos a un cliente nuevo
- Invita a un invitado a una cita corporativa para patrocinar fuera de la ciudad
- Dirigir una reunión breve del negocio
- Dirigir una presentación de los productos
- Conozca personas todos los días a donde visite, restaurantes, escuelas, mall, etc.
- Haga una reunión en su casa
- Haga una reunión en su casa para uno de sus clientes nuevos
- Otros

El siguiente sistema de actividades es para ayudarlo a mantener sus actividades en orden. Y manteniendo sus actividades en orden podrás ver cuales te darán resultados por el tiempo invertido.

Según tú hagas planes para tus actividades asegúrate de ir a la sección de tus metas y ver los resultados para que tus actividades sean completadas cuando tú te lo has propuesto, y para que te asegures que tus actividades son de igual de ambiciosas que tus metas.

Parte Nueve

PATROCINANDO

Tus *actividades diarias* son la clave para el éxito patrocinando. Patrocinando es un juego de números, y hay una seguridad en números. Si hablas con suficientes personas, vas a patrocinar suficientes personas.

Patrocinando es el poder verdadero detrás de crear un negocio fuerte y exitoso. Es la parte de mayor diferencia entre *el mercadeo directo*, donde tu compensación esta basada en tu propio tiempo y esfuerzo, y el mercadeo red donde tus ingresos son basados en tu propio tiempo y esfuerzo, **mas** el tiempo en un nivel estable y sus esfuerzos de su red (network).

Si usted trabaja 10 horas, por ejemplo, usted cobrara por 10 horas, Si trabajas por 10 horas y consigues a diez personas que trabajen 10 horas, tu vas a cobra por 110 horas. Si trabajas por 10 horas y consigues a 10 personas que consigan a 10 personas que trabajen por 10 horas, ahora usted cobra 1010 horas. Ese es el poder del mercadeo red.

Patrocinando es definido como “*velando por el bien de los intereses de otra persona*” Hay cuatro pasos básico para patrocinar.

- Como conseguir que su cliente *mire*
- Como conseguir que su cliente *escuche*
- Como conseguir que se ingrese al *negocio*
- Como conseguir que su cliente sea *exitoso*

Los cuatro pasos básicos siempre caen en orden. Usted no puede conseguir alguien que entre a Waiora sin antes de enseñarles a que miren y escuchen igual que hacerlo exitosos sin que entren primero al negocio. Ahora mismo vamos a enfocarnos en que su cliente *mire, escuche, y se ingresen al negocio.*

La mayoría de las oportunidades para patrocinar le vendran de manera espontáneos como resultados por enviar paquetes promocionales o hasta cuando este en una sesión en el teléfono, o cuando este en una reunión con un prospecto nuevo. No importa la manera que escojas para patrocinar, su éxito será de la manera que use el teléfono efectivamente y la consistencia.

LA MEJOR MANERA DE USAR EL TELÉFONO PARA SUS CLIENTES POTENCIALES

Recuérdese usted esta haciendo un negocio, no una llamada social, mantenga la conversación a lo relacionado, al negocio. Mantenga la conversación de una manera que agrade al prospecto nuevo, pero siempre recuerde que el objetivo es en hacer una cita de negocio. La cita debe ser definida como un compromiso de su cliente potencial. Para ver ante mano el paquete de información, vaya a su página de Web, y para las llamadas de conferencia.

Su principal objetivo es establecer una cita o un método en que su cliente vaya a ver y consiga toda la información. En la cita después van al paso que le sigue, que es escuchar. Después que tenga toda la información, sea por tu llamada, o la cita, o después que hagan visto toda la información, entonces ahí es cuando pueden decidir si quieren entrar al negocio.

Siempre anticipa una respuesta positiva, Asume que tu cliente potencial esta interesado. Siempre ten tu lista de personas en frente de ti y has una meta de cuantas citas quieres hacer antes de terminar. Has el compromiso de trabajar hasta que logres tu meta. Recuerda es mejor ceder como un ganador.

Waiora Manual de Entrenamiento

Recuerda, en este punto, tu objetivo es lograr a que miren y escuchen, no a venderles o enrolarlos en la oportunidad.

Cuando te encuentres con alguien que decentemente te diga que no, pregúntales si conocen de alguien a quien le pueda interesar de los beneficios *de vivir una vida más larga, sintiéndose mejor o que quiera hacer un ingreso adicional* (esto puede causar una conversación completamente nueva) Obteniendo referidos es bien importante en tu esfuerzo en construir tu negocio.

Mantén tus citas y las llamadas corrientes. Si no te pueden dar una fecha entre unos cuantos días para una cita, el tiempo que necesitas para hacer una presentación efectiva o para verificar la información que le vas a enviar, asegúrate de arreglarlo para que los llames de nuevo unos días después.

Mantente organizado manteniendo un record de tus llamadas y los resultados. Tal vez quieras grabar las conversaciones para poder mejorar tus técnicas. Te estas expresando de una manera entusiástica o esta escondiendo tus sentimientos? Deja que tu voz exprese tu entusiasmo de los productos y por la oportunidad de Waiora. Tus clientes escucharán tu entusiasmo y te responderán igual.

Según examines tus resultados todos los días, CELEBRAR lo que te a trabajado y ARREGLA lo que no para que lo hagas mejor mañana.

ESTA LISTA DE LO QUE NO DEBES HACER CUANDO SE LE ACERQUE A UN CLIENTE POTENCIAL, SEA EN EL TELÉFONO O EN PERSONA.

- **No sobre vendas o “exageres” la oportunidad.** *La exageración es el enemigo del mercadeo red.* Si tú quieres construir un negocio para largo tiempo, dilo como es. Debes siempre decir la verdad desde el principio porque la gente siempre ven la exageración. Usted esta ofreciendo una increíble línea de productos igual que una buena oportunidad. Waiora no necesita ser exagerado para que las personas se envuelvan en el negocio. Si lo exageras pierdes, Tú y el cliente.
- **No entres en mucho detalles sobre una llamada corta en el teléfono, al menos si esa es de la manera que vas a presentar los productos y la oportunidad.** Si te hechas 1 hora haciendo la presentación entonces vas a necesitar una hora no 10 minutos en el teléfono. O si necesitas que ellos vean o escuchen ante de mano el CD O DVD, asiste una reunión o primero vea nuestra presentación el la pagina de Web para que tengas una mejor idea antes de ponerte en el teléfono por unos minutos tratando de explicarles para convencerlos. Si tratas la versión de 10 minutos, lo que vas a proyectar una actitud como si le estuvieras rogando, y de esa forma pierden los dos. El teléfono es para que hagas una cita o para buscar que se comprometan o a que vean la información que le vas a enviar, o para que escuchen las llamadas de conferencia, etc.
- **No use frases o nombres como MLM, Patrocinador, upline, downline, plan de mercadeo, etc., al menos que tengan conocimiento con estos términos-porque solo los va a confundir o que hagan preguntas innecesarias que no son importantes en este momento.** Recuérdese de esto, si no es necesario, no es necesario decirlo.

QUE DECIR PARA CONSEGUIR QUE SU CLIENTE POTENCIAL MIRE

Una manera efectiva de acercarse es hacer un comentario breve o pregunta que deje una buena impresión en la mente su prospecto. La imagen debe ser de un valor significativa, beneficios o una ventaja para ellos. Tiene que ser una imagen que los deje con querer más información sobre los productos y la oportunidad. Teniendo en mente que no estas tratando de que entren al negocio si no que miren.

Parte diez de este manual contiene algunos ejemplos de comentarios/preguntas que te pueden ayudar a que tus prospectos se interesen en mirar. Estos son algunos ejemplos. Tú también puedes hacer tus propias en tu estilo y palabras.

Parte Diez

EJEMPLÓS DE ESCRITURA

“Yo he descubierto un proyecto de negocio que se va a necesitar más de una persona. Yo creo que nos va a beneficiar a los dos. Cuando nos podemos ver mas o menos como una hora para explicar te todo? O si quieres te envié un CD/DVD para que puedas ver la presentación crees que lo puedas ver entre 24 horas a 48 horas?”

“Yo acabo de encontrar tremendo negocio y estoy bien alegre que lo encontré. Alguna vez has oído de Natural Cellular Defense?” (dale una breve descripción acentuando los beneficios de el producto que escojas para presentar.)

“Alguna vez has escuchado de Waiora? Todo el mundo que lo escucha está curioso. Waiora es una compañía fantástica que está cometido a salud vibrante y liberta personal para todos. Te estoy llamando porque sabía que te gustaría saber sobre esto. Pero claro que no te puedo decir mucho en el teléfono sobre estos productos increíbles y la oportunidad que nos ofrecen en el teléfono. Prefiero mejor enseñártelos, y dejarte mas información para que vea por ti mismo que buena oportunidad. Cuando sería mejor para ti al principio de la semana o al fin de la semana?”

“Me acabo de entra en un nuevo negocio, y de veras que esta creciendo. Yo necesito gente motivadas que me ayuden, y pensé en ti. Estarías interesado en ganar dinero extra?”

“Si!”

“Fabuloso, yo estaba pensando que si. Me va coger como una hora para explicarte todo y darte todo la información. Cuando sería bueno para pasar un tiempo juntos? O si quieres te envié el CD/DVD tendrías tiempo para que lo veas en estos días?”

“Carlos, me acabo de envolver en un negocio nuevo. Y estoy pensando en hacer un serio esfuerzo. Te molestaría si tomas unos minutos de tu tiempo para que escuches un CD y me des tu opinión. Te lo voy agradecer mucho si lo hicieras.”

“Juan, que esta haciendo últimamente para entretenerte? Se me a cruzado una idea que nos puede hacer muchísimo dinero. Estarías interesado en verlo? Que bien! Necesito que inviertas como una hora para darte todos los detalles.”

“Me he envuelto con un grupo de profesionales y personas de negocio en una compañía que se llama Waiora. Los has oído mencionar? Te ofrecen un plan de negocio increíble que sería bueno para nosotros envolvernos y ganar buen dinero adicional. Tu estaría interesado en saber mas información?”

“Maria, me acabo de envolver en un negocio nuevo y necesito ayuda. A quien tu conoces que le gustaría hacer dinero adicional parte de tiempo?”

“Esta es una de las mejores oportunidades que yo he visto y pensé en ti. Yo sabía que te iba a interesar”

Recuerda durante una conversación de teléfono simplemente diga lo suficiente para interesarlos. Y claro que siempre van a ver excepciones, pero un 90% de el propósito tuyo será comprometerlos a que hagan una cita o que “miren” la información que le vas a enviar, etc. Para hacerlos MIRAR.

Dígale que todas sus preguntas serán contestadas en el paquete de información o en la cita, otra vez siempre hay excepciones como con todo.

No dejes que una respuesta negativa te desanime, recuerda que *La Ley De Promedios* siempre esta trabajando para ti, y si trabaja! Tal vez tengas que llamar a tres de tus prospectos para logra que *miren y te escuchen*. Si te dan una respuesta negativa, no importa sigue adelante! Tienes solamente dos más para seguir para tu cita.

Parte Once

CONCLUSIÓN

OK, ahora tienes todas las herramientas para empezar. Has escrito tus metas y lo que quieres lograr y lo has hecho parte de tu vida. Has creado un plan para poder adquirir las metas que se envuelven en tu negocio. Tu sabes lo que te inspira, tus fuerzas y debilidades, y usas ese conocimiento para mantenerte entusiástico y arriba. Tu sabes de que se trata el negocio de mercadeo red, y como hacer tu negocio crecer entre la estructura de Waiora. Sabes como prospectar, como presentar los productos, que decirle a las personas, Y lo básico para enseñarles a tus distribuidores nuevos como ser exitoso también. *Si, ya tienes todas las herramientas para empezar.* Ahora todo lo que necesitas es tener *confianza y determinación* para usar lo que sabes, y eso tiene que venir de ti.

La razón principal que muchos no se hacen exitosos es porque tratan al negocio como una *alternativa* embedes como una *imperativa*. Si te propones a adquirir buenas cosas, tienes que hacer el esfuerzo. Recuerda La regla de causa y efecto. *“Esos que trabajan, se ganan su pago”*. Tus esfuerzo deben ser concentrados en lo básico, y eso es, viendo a las personas, compartiendo los productos y la oportunidad de waiora. Si hablas con las personas todos los días sobre los productos y la oportunidad de Waiora y le enseñas que hagan lo mismo, tu negocio va a crecer *esa es La Regla de Causa y Efecto*. Es mas tu negocio no solamente va seguir creciendo, si no que no vas a poder parar a que tu negocio siga creciendo!

En Waiora, nuestro compromiso con usted es por largo tiempo y para poder proveerle soporte completo en cualquier manera posible. Queremos que se sienta que esta en su propio negocio, pero no solo. Le proveeremos un sistema de negocio, mercadeo, entrenamiento y soporte que puedes desarrollar a tu propio paso. Ahora depende de ti. No se demore. No ponga su aplicación en espera sobre lo básico para el éxito que se le proveer en este manual de entrenamiento. *No dejes para mañana lo que debes hacer hoy.*



Waiora USA, Inc.
1-866-MY-WAIORA
(1-866-699-2467)
www.waiora.com

