



# Guía de Recursos: El Primer Paso

*“Mientras más compartes,  
tanto más recibirás...  
haz por los demás lo que te gustaría  
que ellos hicieran por ti”.*

— Dr. Forrest C. Shaklee

# Bienvenido a la Familia Shaklee

---

Quiero darte personalmente la bienvenida a la familia Shaklee y felicitarte por elegir vivir una vida más saludable y mejor. Nos entusiasma darte la oportunidad de alcanzar tus sueños, compartiendo los mejores productos naturales para la salud con los millones de personas que necesitan y desean lo que nosotros tenemos.

Tu éxito en Shaklee es verdaderamente decidido por ti. Nosotros proporcionamos productos que son naturalmente seguros y de efectividad comprobada, así como entrenamiento, apoyo, reconocimiento y generosa compensación. Y tú corres la voz – haciendo contactos y compartiendo los productos y la idea de que la gente puede crear la vida que ha estado soñando. Lo que es realmente especial sobre Shaklee es que no hay límite para lo que puedes alcanzar.

Te animo a que empieces hoy. Experimenta nuestros magníficos productos y lanza tu negocio. Fijar objetivos y establecer tu plan de acción son elementos clave de tu éxito. Sigue esta Guía de Primeros Pasos, la cual está diseñada para ayudarte a crear un negocio que puede durar por generaciones.

No siempre tenemos la oportunidad de crear una vida mejor para nosotros mismos, y al mismo tiempo ayudar a otras personas. Estoy agradecido de ser parte de Shaklee y espero que el ser miembro de nuestra familia te de una vida más saludable, rica y plena.

Deseándote mucha salud, felicidad y prosperidad.

Con todo mi afecto,



Roger Barnett,  
Presidente y Director Ejecutivo, Shaklee Corporation

***Tú tienes la capacidad de hacer una diferencia, no solamente en tu vida, sino en las vidas de quienes conoces.***



*En promedio,  
los clientes  
de Shaklee  
han estado  
utilizando los  
productos  
Shaklee  
durante más  
de 17 años.*

### Descripción de la Oportunidad Shaklee

#### ■ ¿Qué es Shaklee?

Shaklee Corporation es la compañía de nutrición natural N°1 en los EE. UU. Estamos dedicados a ayudar a todos a vivir vidas más saludables y mejores. Durante más de medio siglo, los científicos de Shaklee han trabajado para crear los mejores productos naturales para la salud. Shaklee también proporciona oportunidades de ganancias excepcionales, que permiten que las personas compartan estos productos y se ganen la vida de modo independiente con un ilimitado potencial de ingresos.

En Shaklee nos preocupa profundamente hacer que nuestro planeta sea más saludable. Creemos que si tomamos elementos de la naturaleza para crear los mejores productos, debemos devolverle en igual medida. Nos convertimos en la primera compañía del mundo en obtener la certificación Climate Neutral<sup>SP</sup> al compensar totalmente nuestras emisiones de carbono, evitando dejar una huella ambiental sobre el planeta. Por otra parte, nos hemos asociado con la ganadora del Premio Nobel de la Paz del 2004, la doctora Wangari Maathai, para plantar más de un millón de árboles.

#### ■ ¿Qué significa hoy ser un Independent Distributor de Shaklee?

Como uno de los Independent Distributors de Shaklee, tienes derechos de distribución EXCLUSIVOS para compartir los productos de Shaklee y la oportunidad a nivel MUNDIAL. ¡La única forma en que las personas que conoces y encuentras pueden comprar productos Shaklee y comenzar un negocio Shaklee es A TRAVÉS DE TI como Distribuidor/a de Shaklee!

#### ■ ¿Cómo funciona el negocio Shaklee?

El modelo de negocio Shaklee se basa en construir una comunidad y obtener recompensas por este motivo. Más de 50 años atrás, nuestro fundador, el doctor Shaklee, fue el pionero de un modelo revolucionario para compartir a Shaklee y divulgar su mensaje de salud, que nosotros llamamos Social Marketing™. Esto significa que tú podrás:

- 1. COMPARTIR** los productos y la oportunidad Shaklee con las personas que conoces y encuentras
- 2. PATROCINAR** los productos y la oportunidad Shaklee con las personas que conoces y encuentras
- 3. HACER CRECER** tu negocio, enseñando a otras personas de tu equipo a compartir y patrocinar también.

¡Es así de simple!

■ **¿Por qué funciona el modelo de Social Marketing?**

Lo llamamos «El poder de la duplicación». La misma confianza que despiertan nuestros amigos cuando nos recomiendan excelentes películas o restaurantes, es la que se genera cuando compartimos a Shaklee. Cuando patrocinas a nuevos usuarios de los productos y socios comerciales, en base a la confianza en tus recomendaciones y sus experiencias, ellos hablan con otras personas sobre Shaklee y tu equipo comienza a crecer. Luego tú los ayudas a que aprendan cómo compartir Shaklee con las personas que conocen y encuentran, y cómo desarrollar un equipo. Y entonces, cuando sus equipos crecen... ¡también crece el tuyo! Cuando más personas comparten, patrocinan y hacen crecer su propio negocio, más exitosos son todos.

■ **Hay tres maneras en que alguien puede asociarse a Shaklee:**

- 1. Clientes**—Simplemente te compran productos al menudeo en forma directa.
- 2. Miembros**—Son clientes preferenciales que patrocinan en tu equipo y que compran productos con descuento de Members.
- 3. Constructores de Negocios**—Son Distributors dentro de tu negocio que también desean aprender a obtener ingresos a través de Shaklee.

■ **¿Qué debes hacer para aumentar tu éxito?**

Una de las fórmulas de éxito más sencillas es lo que en Shaklee llamamos «3 & 10— Do It Again». Todos los meses, tu meta será patrocinar al menos a tres Constructores de Negocios en tu organización. (Te recomendamos patrocinarlos con uno de los GOLD PAKs porque ofrecen el mayor potencial de ingresos). En el proceso, te encontrarás con personas que desean utilizar nuestros increíbles productos, así que también podrás alcanzar la meta de patrocinar a 10 nuevos Members de Shaklee todos los meses. Esta será tu actividad básica, y deberás enseñarla a otros una y otra vez, por eso el «Do It Again» (repítelo, en español).

■ **Te mostraremos cómo\***

El objetivo de esta guía es darte el conocimiento y las destrezas necesarias para que tu negocio despegue y crezca con éxito. Con Shaklee, descubrirás que estás en el negocio para tu propio provecho, pero no estás solo. Shaklee se compromete para que alcances el éxito. Tendrás el respaldo de líderes exitosos, las mejores herramientas en línea disponibles, un servicio para los clientes superlativo y todo lo que necesitas para comenzar con éxito. Y tendrás la confianza de saber que has elegido como socio a una empresa que entrega lo que promete. Con todo al alcance de la mano, ¡el éxito depende de ti!

\* Si presentas Shaklee a otras personas a través de los productos Shaklee 180™, deberás utilizar la Guía de Inicio para Especialistas de Shaklee 180™, que establece un proceso sencillo utilizando las herramientas de negocios de Shaklee 180™.

*Tienes el privilegio y la oportunidad de promover un mejor estilo de vida al compartir la oportunidad Shaklee con otras personas.*

## ▶ INTRODUCCIÓN

“¡Avanza  
confiado en la  
dirección de tus  
sueños! **Vive la  
vida que has  
imaginado**”.

— Henry David  
Thoreau

¡Felicitaciones! Has tomado la decisión CORRECTA, no solo para ti mismo sino también para aquellos con quienes entrarás en contacto para hacer una diferencia en sus vidas.

Índice

### Introducción al Entrenamiento El Primer Paso en Shaklee

Introducción—Resumen . . . . . 4

### Qué hacer: Pasos de acción hacia el éxito

Paso 1: Soñar . . . . .	12
Paso 2: Compromiso . . . . .	18
Paso 3: Listar . . . . .	26
Paso 4: Invitar . . . . .	32
Paso 5: Compartir . . . . .	42
Paso 6: Patrocinar . . . . .	50
Paso 7: Enseñar . . . . .	60

Consulta la guía complementaria *El Dream Plan de Shaklee—Cómo funciona* para una explicación completa del Plan de Compensación Shaklee. Ha sido escrita especialmente para ayudar a que los nuevos constructores de negocios comprendan cómo funciona el Dream Plan.

✓ Esto es lo que puedes esperar al leer esta Guía de Recursos:

- **Una introducción clara** a lo que harás para convertirte en un constructor de negocios exitoso en Shaklee
- **Una explicación de cómo se gana dinero** con Shaklee y una estrategia para lograrlo
- **Una guía detallada** de las acciones que tomarás para lograr el crecimiento inmediato de tu negocio
- **Información y guiones que te darán confianza** para presentar los productos y la oportunidad Shaklee para construir tu equipo
- **Información y destrezas para duplicar tu éxito** y ayudar a que los miembros de tu equipo hagan lo mismo

Sigue los pasos que se detallan en esta guía, y con el respaldo y entrenamiento de tu Patrocinador/Business Leader, estarás en camino para construir tu negocio Shaklee.

***Comienza de inmediato con este mapa de ruta hacia el éxito.***

No esperes  
para **realizar**  
**tus sueños.**



Comunícate con tu Patrocinador/Business Leader\* y programa tu Sesión de estrategia y orientación para nuevos Distributors de Shaklee

Esta será tu primera sesión de entrenamiento, que te ayudará a establecer y comprender las actividades claves para la construcción del negocio, que harán crecer tu negocio cada semana.

\*Tu Patrocinador es la persona que te invitó a conocer a Shaklee. Tu Business Leader es la persona a cuyo grupo de Distributors pertenecen tú y tu Patrocinador.

### Datos de contacto de tu PATROCINADOR

Nombre

Teléfono

E-mail

### Datos de contacto de tu BUSINESS LEADER

Nombre

Teléfono

E-mail

Tu Sesión de estrategia y orientación para nuevos Distributors incluirá asistencia de tu Patrocinador/Business Leader para:

- Poner en claro tus motivos para construir un negocio Shaklee
- Proporcionar una presentación de los productos
- Explicar cómo ganas dinero
- Identificar las actividades que son críticas para el crecimiento de tu negocio
- Programar tus primeros eventos
- Identificar los eventos locales y llamadas de entrenamiento /Webinars en los que puedes participar, y ayudarte a registrarte para la Convención Mundial Shaklee anual.

Tu Business Leader y tu Patrocinador siempre son los primeros y mejores recursos para tu entrenamiento y apoyo. Pero recuerda: **Este es TU negocio.** Tienes lo que necesitas para seguir adelante. También puedes utilizar como ayuda esta Guía de Recursos y todos los demás recursos disponibles en la Universidad Shaklee y en MyShaklee.com.

Efectúa estas SEIS acciones sencillas:

Estos son los pasos que deberás tomar para PREPARARTE para encontrarte con tu Patrocinador o Business Leader:

- Completa los ejercicios DREAM** en las páginas 12–14 para poder compartir tu «por qué» y mantenerte centrado y motivado para construir tu negocio Shaklee.
- Confirma tu COMPROMISO** identificando las horas que puedes dedicar al negocio cada semana, es decir, cuántas horas y en qué momento. Consulta la página 15 como ayuda.
- Utiliza tu Guía de Productos Shaklee** para hacer una lista de los productos que pedirás para reemplazar los productos de la competencia que tienes en tu hogar. Consulta las páginas 19 y 20 para obtener algunas sugerencias de los productos a reemplazar.
- Comienza a construir una lista de Clientes Potenciales** considerando a TODAS las personas que conoces. Consulte las páginas 26 y 31.
- Programa tus primeros eventos en tu calendario** para estar listo y discutir el cronograma con tu Business Leader.
- Completa tu Lista de control para empezar** en las páginas 21–22. Intenta hacerlo en tus primeras 48 horas. ¡Hazlo: lanza tu negocio Shaklee!

**Prepárate**

*para tu*

*propio éxito.*



*El INGREDIENTE SECRETO para aumentar tus ingresos es **AUMENTAR la cantidad de actividades que producen ingresos (IPA) que REALIZAS a diario.***

## RESUMEN



### Administra tu tiempo

La forma en que administras tu tiempo determinará en forma significativa tu éxito futuro. Puedes dedicar mucho tiempo a tu negocio, pero a menos que hagas las cosas correctas, no necesariamente obtendrás los ingresos que deseas. Como un alumno en la escuela, puedes «aprender» todo sobre el negocio, pero solo podrás comenzar a ganar dinero cuando entres en acción haciendo lo que llamamos «actividades que producen ingresos» (“income producing activities” o IPA por su sigla en inglés).

Esta guía enfatizará las actividades que producen ingresos que realizarás para hacer crecer tu negocio. Y también cubriremos lo que llamamos «inversiones en tus actividades comerciales» (“investment in your business activities” o IBA por su sigla en inglés), que respaldan tu negocio, pero no generan ingresos. Los Siete primeros pasos que ves en el margen: SOÑAR, COMPROMISO, LISTAR, INVITAR, COMPARTIR, PATROCINAR y ENSEÑAR son todos parte del ciclo de éxito que seguirás para construir tu negocio.

- **Las Actividades que producen ingresos (IPA)** están diseñadas para ayudarte a ganar dinero de inmediato: LISTAR, INVITAR, COMPARTIR y PATROCINAR son actividades que producen ingresos. (Realizar seguimientos y diseñar tu Sitio web personal [PWS] también son IPA que harás para respaldar estas actividades).
- **Las Inversiones en tus actividades comerciales (IBA)** son necesarias, aunque no representan dólares en tu bolsillo de inmediato: SOÑAR, COMPROMISO y las actividades en tu Lista de Control —como asistir a reuniones y entrenamientos, y trabajar en tu computadora— son actividades de planificación y administrativas (IBA) que RESPALDAN tu negocio. Las IBA también incluyen inversiones en nosotros mismos, como leer libros y escuchar CDs.

Los Top Business Leaders recomiendan la siguiente **Regla 80/20: 80%** del tiempo dedicado a tu negocio Shaklee debe destinarse a **actividades que producen ingresos (IPA)** y el restante 20% debe dedicarse a **inversiones en tus actividades comerciales (IBA)**. De este modo, deberías ver resultados más rápidos y rentables en tu negocio.

Un aviso a los prudentes... A menudo creemos que las inversiones en nuestras actividades comerciales en realidad son actividades que producen ingresos, y pensamos que REALMENTE hemos trabajado muy intensamente en nuestro negocio Shaklee. Sin embargo, y aunque estas actividades son valiosas e importantes para el éxito en general de tu negocio, la belleza del negocio Shaklee es la posibilidad de **aprender mientras obtienes ganancias**. ¡Si esperas a conocer todo, nunca comenzarás!

## ✓ Prepárate para crecer

A menudo se dice que el éxito es un viaje, no un destino. Los Business Leaders más exitosos de Shaklee han iniciado este viaje como tú lo haces ahora.

Hay una frase que dice: «Tu negocio no crecerá hasta que tú no crezcas». Ser internamente firme, persistente, determinado, hacer llamadas o contactos a pesar de los inevitables rechazos, tomar la responsabilidad de mantenerte inspirado; estas son las cosas que necesitarás mientras construyes tu negocio. Conocer tu «por qué» y tener una visión clara te ayudará a mantenerte comprometido mientras construyes tu negocio Shaklee, inclusive si debes enfrentar rechazos.

Nunca pienses que algo que hiciste fue un fracaso. Utilízalo como una oportunidad de aprendizaje para mejorar la próxima vez. «Puedo aprender lo que otro sabe». La confianza provendrá de pequeños éxitos, repetidos una y otra vez. Si no te sientes seguro al comienzo, zambúllate de todas maneras. La confianza en ti mismo crecerá.

Aprende de otros y mantén la mente abierta para salir de tu zona de comodidad. Permite que te capaciten. Los Business Leaders de Shaklee son las «estrellas» de nuestra empresa. Ellos ya han estado en tu lugar y han triunfado. Aprende de ellos y estarás en camino de lograr todo lo que te has propuesto.

### CONFÍA EN TI MISMO Mereces triunfar, ¡y LO LOGRARÁS!

*“Hasta que el momento en que nos comprometemos, siempre habrá dudas, la posibilidad de retracción, ineficiencia... Todo lo que puedes hacer, o sueñas con hacer, inícialo. La audacia tiene genio, poder y magia. Comienza ahora”.*

— Johann Wolfgang Von Goethe



*“No esperes  
que tu barco  
llegue a ti—  
**nada hacia él”.***

— Autor  
Desconocido



**Podrás lograr cualquier objetivo si tienes un poderoso «por qué».**

## ▶ Paso 1: SOÑAR

### PASOS DE ACCIÓN

#### Define tu "por qué"

Explora verdaderamente los motivos POR QUÉ te encuentras en este negocio. Cuando más te enfoques en POR QUÉ te has incorporado a Shaklee, más posibilidades tendrás de alcanzar tus deseos y necesidades.

Para tener una indicación de lo que te motiva, evalúate tú mismo utilizando un puntaje del 1 al 10, siendo 10 lo más importante:

#### Yo quiero:

- Definir mi propio horario
- Mantener a mi familia sin la necesidad de estar lejos de ellos
- Ser mi propio jefe
- Ganar lo que me merezco
- Determinar en qué momento voy a ganar más
- Saber que no puedo perder mi empleo debido a problemas en la economía
- Disfrutar de mi trabajo
- Hacer una diferencia en la vida de las personas con las que interactúo
- Ayudar a otros a tener éxito, ser un recurso que los ayude a definir y obtener lo que desean
- Ser parte de una empresa que me valora
- Obtener reconocimiento y recompensas por mi compromiso y mi esforzado trabajo
- Tener un negocio que pueda ser pasado de generación a generación
- Conducir un automóvil nuevo
- Realizar un viaje maravilloso a un sitio exótico
- Contribuir a un fondo de jubilación (o iniciarlo)
- Comenzar un fondo de ahorros para la universidad destinado a mis hijos o nietos
- Poder dar mi apoyo a una causa u obra de caridad con la que me identifico



## Identifica tus sueños

Utiliza el ejercicio de la izquierda para ayudarte a responder las preguntas que aparecen a continuación.

- ¿Qué te gustaría tener que no tienes ahora?

---



---

- Si pudieras eliminar una cosa de tu vida, ¿qué sería?

---



---

- Si el dinero y el tiempo no fuesen problemas, ¿qué te gustaría hacer con tu vida?

---



---

- ¿Qué necesita o quiere tu familia que no tiene en este momento? ¿Un automóvil? ¿Una casa? ¿Un fondo para la universidad? ¿Vacaciones? ¿Ahorros de reserva?

---



---

- Resume tu SUEÑO: \_\_\_\_\_

---



---

¿Qué quieres lograr o tener en 6 meses?

---



---

¿Qué quieres lograr o tener en 1 año?

---



---

¿Qué quieres lograr o tener en 5 años?

---



---

Piensa en la diferencia entre lo que QUIERES y lo que TIENES QUE TENER. Cuando coloques estas metas en «LO TENDRÉ» en lugar de «Lo quiero», será más posible que realices las actividades necesarias para lograrlo.

*“Tu vida futura  
será exactamente  
**lo que decidas  
hacer de ella”.***

— Dr. Forrest C.  
Shaklee



*Pon tus metas  
Shaklee  
suficientemente  
altas **para**  
**ayudarte a**  
**realizar tus**  
**sueños.***

## ▶ Paso 1: SOÑAR



### ¿Cuál debería ser tu meta?

Esto determinará en gran medida a dónde deseas llegar con tu negocio Shaklee. ¿Cuánto dinero deseas ganar en un año a partir de ahora? (Piensa “¡Tengo que ganarlo!”)

Semanalmente \$ \_\_\_\_\_

Mensualmente \$ \_\_\_\_\_

¿Cuánto dinero deseas ganar en este mismo momento?

Semanalmente \$ \_\_\_\_\_

Mensualmente \$ \_\_\_\_\_

### Tu meta: el rango de Director

Para colocarte en una buena ruta de ingresos, los Business Leaders de éxito recomiendan que aspire al rango de Director, el primer nivel de liderazgo de Shaklee. ¿Por qué Director? Por que ese rango de Shaklee te posiciona para que seas elegible para todos los ingresos y beneficios disponibles en Shaklee.\* Los líderes exitosos también te recomiendan trabajar para alcanzar el rango de Director en tres meses o menos. ¿Por qué? Porque cuando alcanzas el rango de Director dentro de ese plazo eres elegible para recibir ingresos más altos. Esta guía te ayudará a comenzar a desarrollar un Plan de Acción para llegar a Director, a establecer tus proyecciones de ingresos y a identificar las actividades que realizarás para lograrlo.



### Otras grandes ideas del DREAM Plan:

Asegúrate de mirar el curso *DREAM* en la Universidad Shaklee. Gary Burke, Presidential y Master Coordinator vitalicio, deja bien en claro el valor de determinar POR QUÉ estás construyendo un negocio Shaklee. **Sigue estos consejos y concéntrate en las posibilidades... ¡no en los obstáculos!** Deja que tus sueños y tu visión sean tus fuerzas conductoras.

*“Debes tener la voluntad de hacer lo que  
DEBES HACER para obtener lo DESEAS”.*

— Gary Burke, Presidential y Master Coordinator vitalicio

\*Los programas *FastTRACK* y oportunidad mundial requieren el nivel de Embajador Gold.

## Paso 1: SOÑAR



¿Cuánto tiempo tienes pensado dedicar por semana para alcanzar tus sueños?

Apunta en el horario que aparece a continuación las horas en que ya tienes compromisos y aquellas que puedes dedicar a tu negocio.

	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
8 AM							
9 AM							
10 AM							
11 AM							
NOON							
1 PM							
2 PM							
3 PM							
4 PM							
5 PM							
6 PM							
7 PM							
8 PM							
9 PM							



*Shaklee ofrece  
a la gente la  
**oportunidad  
de soñar.***

## ▶ Paso 1: **SOÑAR**



### Tu tablero de sueños

Los líderes exitosos de Shaklee animan a las personas para que creen tableros de sueños o libros de sueños para mantener vivo lo que han soñado. A menudo los Distributors de Shaklee utilizan su tablero de sueños como salvapantallas. Lo bueno del salvapantallas es que aparece ante tu vista cada vez que inicias una sesión en tu computadora, y te recordará POR QUÉ comenzaste tu negocio Shaklee. Sin importar lo que elijas hacer, debes mantener tus sueños y metas frente a ti en todo momento.

#### **Cómo crear un tablero de sueños**

- Usa un tablero de anuncios sencillo y adhiere algunas imágenes de lo que deseas, o pega algunas imágenes en un libro de sueños.
- Debes ser específico. Piénsalo bien.
- Por ejemplo:
  - ☞ ¿Qué tipo de casa te gustaría tener?
  - ☞ ¿Un nuevo automóvil? Consigue una fotografía del modelo y color específicos.
  - ☞ Una imagen de los viajes que deseas hacer: ¿disfrutarías un resort espectacular, o prefieres un destino internacional?
  - ☞ ¿Educación universitaria para tus hijos?
  - ☞ ¿Cierta cantidad de dinero a ganar cada mes? ¿O cada año?
  - ☞ ¿Dinero a invertir en tu futuro y tu jubilación?
  - ☞ Un título Shaklee: Director, luego Executive Coordinator y luego Key y Master Coordinators
- No importa lo que desees, eso es lo que debe aparecer en tu tablero de sueños.





## Paso 2: **COMPROMISO**

### PASOS DE ACCIÓN



#### Comprométete a construir tu negocio Shaklee

Ya has identificado tus POR QUÉ y el tiempo que puedes dedicar a tu negocio Shaklee. Ahora es el momento de comenzar a hacer las actividades que confirman tu compromiso.



#### Conviértete en un producto de los productos: Vive una vida Shaklee

Solamente cuando experimentes personalmente el poder de los productos Shaklee, podrás comprender totalmente el potencial ilimitado del negocio Shaklee. Conviértete en el mejor testimonio viviente.

Asegúrate de que Shaklee esté visible en tu hogar/oficina/portafolio/bolso/automóvil/ etc.—Convierte tu hogar en un hogar Shaklee y cambia tu vida con Shaklee. Conviértete en un anuncio ambulante, publicitando tu negocio Shaklee 24 horas al día, 7 días a la semana, 365 días al año. No publicites marcas de la competencia. Demuestra que confías en lo productos Shaklee utilizándolos y mostrándolos. No puedes hablar con total honestidad de los productos hasta que no los hayas utilizado.

Fíjate qué productos de los que usas en tu hogar y en tu vida pueden ser reemplazados por Shaklee: cuando antes lo hagas mejor será. (¡Un vendedor de Ford no debe conducir un Chevy!) Utiliza las listas de control en las siguientes dos páginas para ayudarte a vivir una vida Shaklee.

***Si te cambias a Shaklee de inmediato te posicionas para crecer de inmediato, si te cambias a Shaklee lentamente lo más probable es que crezcas con lentitud.***

## Vive una vida Shaklee —¿por qué no HACERTE COMPRAS a ti mismo?

Marca cada uno de los productos que utiliza alguien en tu hogar en forma regular y reemplázalo por el producto Shaklee correspondiente. ¿Por qué no hacerte compras a ti mismo y obtener los beneficios?

Productos nutricionales	Productos Nutricionales Shaklee
<input type="checkbox"/> Multivitaminas/Multiminerales	<input type="checkbox"/> Shaklee Vitalizer™, Vita-Lea®
<input type="checkbox"/> Aceite de pescado	<input type="checkbox"/> OmegaGuard®
<input type="checkbox"/> Vitamina D	<input type="checkbox"/> Vita-D <sub>3</sub> ®
<input type="checkbox"/> Control de peso	<input type="checkbox"/> Shaklee 180™ Turnaround™ and Lean & Healthy Kits, Shaklee 180™ Energizing Smoothee Mix, Shaklee 180™ Meal-in-a-Bar, Shaklee 180™ Metabolic Boost*, Shaklee 180™ Snack Bars, Shaklee 180™ Energizing Tea, Shaklee 180™ Snack Crisps
<input type="checkbox"/> Energía	<input type="checkbox"/> Shaklee Energy™ Chews*, Shaklee 180™ Energizing Tea, CorEnergy®
<input type="checkbox"/> Envejecimiento saludable	<input type="checkbox"/> Vivix® — Slow Aging at the Cellular level®*
<input type="checkbox"/> Proteínas	<input type="checkbox"/> Shaklee 180™ Energizing Smoothee Mix, Energizing Soy Protein, Instant Protein® Soy Mix
<input type="checkbox"/> Salud articular	<input type="checkbox"/> Advanced Joint Health Complex*, Pain Relief Complex*, Joint & Muscle Pain Cream
<input type="checkbox"/> Fibras, bocadillos y comidas en barra	<input type="checkbox"/> Fiber Advantage Bar, Shaklee 180™ Snack Bars, Shaklee 180™ Meal-in-a-Bar
<input type="checkbox"/> Apoyo inmunológico	<input type="checkbox"/> NutriFeron®, Defend & Resist Complex
<input type="checkbox"/> Nutrición deportiva	<input type="checkbox"/> Shaklee Physique®, Shaklee Performance®, Shaklee Energy™ Chews*
<input type="checkbox"/> Vitaminas para niños	<input type="checkbox"/> Mighty Smart® Choice, Incredivites®, Shaklee® Meal Shakes
<input type="checkbox"/> Vitaminas B, C, E	<input type="checkbox"/> B-Complex, Sustained Release Vita-C®, Chewable Vita-C®, Vita-E®
<input type="checkbox"/> Calcio/Salud ósea	<input type="checkbox"/> OsteoMatrix®, Chewable Cal Mag Plus, Vita-D <sub>3</sub> ®
<input type="checkbox"/> Zinc, hierro	<input type="checkbox"/> Zinc Complex, Iron Plus C Complex
<input type="checkbox"/> Antioxidantes	<input type="checkbox"/> CarotoMax®, FlavoMax®, Sustained Release Vita-C® 500 mg, Chewable Vita-C® 100 mg, Vita-E Complex®, Vita-E® 400 IU
<input type="checkbox"/> Salud digestiva	<input type="checkbox"/> Optiflora® Prebiotic Complex and Probiotic Complex, Herb-Lax®, EZ-Gest®, Fiber Advantage bar, Shaklee Fiber Plan® Tablets, Stomach Soothing Complex*
<input type="checkbox"/> Salud cardíaca	<input type="checkbox"/> Cholesterol Reduction Complex†, OmegaGuard®, CoQHeart® with Q-Trol™, Shaklee Fiber Plan®, Garlic Complex
<input type="checkbox"/> Mente, estrés, ánimo y sueño	<input type="checkbox"/> Stress Relief Complex*, MoodLift® Complex*, Gentle Sleep Complex*, Mental Acuity Plus®*
<input type="checkbox"/> Salud femenina	<input type="checkbox"/> GLA Complex, Menopause Balance Complex*
<input type="checkbox"/> Hígado y salud masculina	<input type="checkbox"/> Liver DTX® Complex, Saw Palmetto Complex

Productos para el hogar	Productos Shaklee para el hogar Get Clean®
<input type="checkbox"/> Filtración de agua	<input type="checkbox"/> Get Clean® Water
<input type="checkbox"/> Limpiador multiuso	<input type="checkbox"/> Basic H2® Organic Super Cleaning Concentrate
<input type="checkbox"/> Limpiador de vidrios y ventanas	<input type="checkbox"/> Basic H2® Organic Super Cleaning Concentrate
<input type="checkbox"/> Limpiadores extra fuertes	<input type="checkbox"/> Basic H2® Organic Super Cleaning Concentrate
<input type="checkbox"/> Paños de limpieza	<input type="checkbox"/> Basic H2® Organic Super Cleaning Wipes, Germ Off Disinfecting Wipes
<input type="checkbox"/> Pulidores/pulido suave	<input type="checkbox"/> Scour Off® Heavy-Duty Paste
<input type="checkbox"/> Limpiador de hornos (pasta o polvo)	<input type="checkbox"/> Scour Off® Heavy-Duty Paste
<input type="checkbox"/> Láminas para secadora	<input type="checkbox"/> Soft Fabric Dryer Sheets
<input type="checkbox"/> Lavado a mano	<input type="checkbox"/> Hand Wash Concentrate
<input type="checkbox"/> Líquido para lavavajillas	<input type="checkbox"/> Hand Dish Wash Liquid Concentrate
<input type="checkbox"/> Polvo para lavavajillas automático	<input type="checkbox"/> Dish Washer Automatic Powder Concentrate
<input type="checkbox"/> Detergente líquido o en polvo	<input type="checkbox"/> Fresh Laundry Concentrate (líquido/polvo)
<input type="checkbox"/> Potenciador de lavado/quitamanchas	<input type="checkbox"/> Nature Bright® Laundry Booster and Stain Remover
<input type="checkbox"/> Quitamanchas	<input type="checkbox"/> Nature Bright® Laundry Booster and Stain Remover, Fresh Laundry Concentrate (líquido)
<input type="checkbox"/> Suavizante	<input type="checkbox"/> Soft Fabric Concentrate & Dryer Sheets
<input type="checkbox"/> Desinfectante	<input type="checkbox"/> Germ Off Disinfecting Wipes, Basic-G® Germicide (no es un producto de la línea Get Clean)

**Consulta la Guía de Productos Shaklee de 2014 para ver descripciones completas.**

\*Estas declaraciones no han sido evaluadas por la Administración de Alimentos y Drogas. No se intenta diagnosticar, tratar, curar o prevenir ninguna enfermedad con estos productos.

†Los productos que proporcionan 800 mg de esteroides vegetales diarios, consumidos con dos comidas diferentes como parte de una dieta baja en grasas saturadas y colesterol, pueden reducir el riesgo de enfermedad cardíaca. Cholesterol Reduction Complex proporciona 1,000 mg de esteroides y estanoles vegetales por porción, y 2,000 mg diarios cuando se utiliza como se indica.







**Completa tu Lista de control para comenzar**

Trata de hacerlo dentro de las primeras 24 a 48 horas a partir de tu decisión de comenzar un negocio Shaklee.

- Realiza tu Sesión de estrategia y orientación para nuevos Distributors** con tu Patrocinador/Business Leader—no esperes para comenzar.
- Identifica tus POR QUÉS.\*** Escribe algo sobre papel AHORA.
- Prepara tu Lista de prospectos: son las personas a las que invitarás a escuchar sobre Shaklee.** Piensa en todas las personas que conoces. Hazte el propósito de reunir 100 nombres; comienza con 20 y sigue adelante. (Consulta el Paso 3, LISTAR). Nota: Este es un paso muy importante para que tu negocio despegue de inmediato. Es lo que haces con los nombres lo que hace de esta actividad una IPA (actividad que produce ingresos).
- Establece las fechas de tus fiestas Shaklee 180™ o de tu Gran Apertura y primeros eventos.** Durante estas celebraciones lanzarás tu negocio y compartirás Shaklee con tu familia y amigos. (Se trata de una IPA importante).
- Configura tu Sitio Web Personal.** No te preocupes por personalizar tu sitio de inmediato, por el momento incluye tu nombre y número telefónico. ¡Asegúrate de que tus clientes y Members puedan encontrarte! Tu tienda Shaklee en línea estará abierta 24 horas al día, siete días a la semana y 365 días por año. (Con el GOLD PLUS PAK obtienes los primeros seis meses sin costo adicional; con GOLD PAK obtienes tres meses).
- Visita el Centro de Miembros Shaklee\*** utilizando la clave de acceso y contraseña que recibirás de Shaklee. Todo lo que necesitas para tener éxito en tu negocio Shaklee está al alcance de tus manos: entrenamiento, actualizaciones de la empresa, información de productos, materiales de mercadeo y respaldo —todo esto disponible y esperando por ti. Recuerda: Tú estás en este negocio para tu propio beneficio, pero no estás solo: cuentas con todo nuestro respaldo.
- Haz tu propia agenda para participar en llamadas en conferencia, Webinars, incentivos y eventos recomendados por tu Patrocinador/Business Leader.\*** Conéctate a una o dos por semana, pero no sacrifiques tus actividades que producen ingresos para convertirte solo en un asistente a reuniones. ¡Mantén en perspectiva tu educación y respaldo continuos como parte de tu éxito continuo!

*“En el golf como en la vida, **el seguimiento es lo que marca la diferencia**”.*

— Autor Desconocido

\*Estas son inversiones en tus actividades comerciales (IBA).





**Trata a tu negocio como un verdadero negocio y te pagará como un negocio.**

## Paso 2: COMPROMISO

Posiciónate para el éxito con estos pasos adicionales\*:

- > **Sign Regístrate en el programa de AutoShip** (consulta la página 24) para tu pedido mensual automático, **y en el programa de depósito directo\*\*** para que tus bonos sean depositados directamente en tu cuenta bancaria
- > **Destina un espacio en tu hogar para tu oficina.** Considera tener una línea telefónica, cuenta bancaria y tarjeta de crédito dedicadas a tu negocio Shaklee, con el fin de mantener tus gastos comerciales separados de tus gastos hogareños con fines fiscales.  
Graba un saludo profesional para tu teléfono: «Hola, soy María Smith. Quiero que sepas cómo los productos y la oportunidad Shaklee pueden ofrecerte una vida mejor y más saludable. Déjame tu nombre, tu número de teléfono y un corto mensaje, y te llamaré tan pronto como pueda».
- > **Ordena tarjetas de visita y llévalas siempre contigo.** Utiliza siempre dos tarjetas de visita por cada contacto: entrégale una, y captura SU información en la otra.
- > **Ordena (o descarga) material para prospección, y llévalo contigo o envíalo por correo electrónico a tus prospectos.** Para el proceso Shaklee 180™: La revista Shaklee 180™ After-After™ (#76511), correos directos Shaklee 180™ de muestra, postal electrónica Shaklee 180™, invitación electrónica Shaklee 180™ o Video de introducción Shaklee 180™ (consulta MyShaklee.com) o para la oportunidad o productos Shaklee: El folleto del Dream Plan (#76184), el DVD de presentación y boletines como: el folleto ¿Por qué son importantes los suplementos? (#76133), el folleto Cambiar de marcas puede cambiar tu vida™ (#76132), Vitalizer (#76123), Cinch (#75555) y Get Clean (#70051). ¡Y no te olvides de la App de Presentación para tu iPad!\*\*\*
- > **Inscríbete para recibir el CD mensual Shaklee Hotline** para que escuches información actualizada sobre los productos y el negocio.

\*Estas son inversiones en tus actividades comerciales (IBA). Son alimento para tus IPA, pero no son IPA en sí mismas.

\*\*Para aprender más, visita MyShaklee.com e ingresa **depósito directo** en la función de búsqueda.

\*\*\*Consulta MyShaklee.com para obtener una descripción completa de todas las herramientas.

Otras excelentes ideas para COMPROMETERTE

Mira el curso COMPROMISO en la Universidad Shaklee con la Master Coordinator Starr Gould. Da los pasos que ella te aconseja. Tu éxito comienza con tu compromiso.

*“Cuando asumes un compromiso,  
estás haciéndolo realidad”.*

— Master Coordinator Starr Gould



Conoce tus recursos Shaklee

**Programa reuniones semanales con tu Patrocinador/Business Leader:**

**Llamadas de seguimiento individuales rápidas**

DÍA: \_\_\_\_\_ HORA: \_\_\_\_\_

**Llamadas en conferencia semanales con el equipo**

DÍA: \_\_\_\_\_ HORA: \_\_\_\_\_

**Webcast**

DÍA: \_\_\_\_\_ HORA: \_\_\_\_\_

**Reunión semanal**

DÍA: \_\_\_\_\_ HORA: \_\_\_\_\_

**Para hacer pedidos en línea:**

- ▶ ● Ingresa a MyShaklee.com y haz clic en Compras

**Para servicio al cliente o para hacer pedidos por teléfono:**

- ▶ ● Llama al 1.800.SHAKLEE (1.800.742.5533)  
L-V 6 a.m.–7 p.m. Hora del Pacífico; Sábado 7 a.m.–4 p.m. Hora del Pacífico

**▶ Apoyo por email sobre pedidos de productos, preguntas de negocios, soporte de Internet y preguntas sobre los productos:**

- Consulta MyShaklee.com, haz clic en el botón Respaldo e ingresa una palabra clave para ubicar tu respuesta. Si no encuentras ninguna respuesta, haz clic sobre "Haz una pregunta". Elije la mejor categoría para tu pregunta y envía. Recibirás una confirmación por email en cuestión de minutos, y la respuesta dentro de las 48 horas.

***“La mejor manera de hacer algo es comenzándolo”.***

— Autor  
Desconocido



*“Las dos reglas de la postergación:*

**1) Hazlo hoy.**

*2) En el día de mañana, mañana será hoy”.*

— Autor  
Desconocido

## ▶ Paso 2: **COMPROMISO**



### Conoce tus recursos Shaklee

#### **Tu Sitio Web Personal (PWS)**

- Tu PWS es la fachada visible de tu negocio. Es desde donde envías folletos para hacer conocer más sobre Shaklee y donde te comunicas con tu equipo.
- Solo \$29.95 para configurarlo, y luego \$14.95 por mes. Con la compra del GOLD PAK se obtienen tres meses de PWS, y seis meses con GOLD PLUS PAK.
- La configuración es fácil, con páginas personalizables e información disponible.
- Provee un entorno de compras de productos Shaklee en línea para clientes y Members.
- Contiene numerosos videos de productos Shaklee y de oportunidades de ganancias, además de las más recientes promociones y listados de productos.
- Para comenzar solo necesitas iniciar sesión en MyShaklee.com.

#### **Programa AutoShip de Shaklee**

- Es un sistema rápido y automatizado de pedidos en línea que te permite obtener entregas repetidas de tus productos Shaklee preferidos.
- Ahorra dinero: hasta 10% de descuento adicional en productos clave de Shaklee que utilizas todos los días.
- Ahorra tiempo: servicio en línea fácil de administrar disponible las 24 horas del día, 7 días a la semana. Eliges tu día y frecuencia de envío y realizas agregados o modificaciones a tu pedido.
- Un modo sencillo de incrementar tu volumen de ventas, ya que mientras más Members y Distributors tengás en AutoShip, más posibilidades tienes de ganar dinero.

#### **MyShaklee.com**

- Es la fuente de la más reciente información provista por Shaklee
- Familiarízate con la organización y los recursos en la página principal

 **Conoce tus recursos Shaklee**

**Boletín electrónico semanal Power of Shaklee, llamadas en conferencia Success, Shaklee Hotline —todo ofrecido por Shaklee**

- Te ofrece las últimas novedades sobre la construcción de tu negocio de la mano de Business Leaders exitosos y Distributors en expansión, además de la más reciente información sobre los productos
- Ofrece excelentes ideas sobre actividades que producen ingresos
- No te pierdas el boletín electrónico Power of Shaklee (El Poder de Shaklee) todos los jueves
- Las llamadas Success (Éxito) se realizan todos los lunes a las 7 p.m. en todas las franjas horarias (1.512.225.3211, PIN: 951025#); estas llamadas también están disponibles para ser escuchadas más tarde en MyShaklee.com/Training tab/More
- Shaklee Hotline se recibe mensualmente por correo postal a un costo de \$4. Inscríbete llamando a Shaklee al 1.800.SHAKLEE (inscripción—6 meses por \$24)

**ShakleeUniversity.com**

- Este programa educativo en línea es un recursos ideal para ofrecer programas de entrenamiento semanales «aprende mientras ganas» para nuevos constructores con respecto a los productos y la oportunidad Shaklee.
- Ofrece excelentes ideas sobre actividades que producen ingresos —consulta el Entrenamiento Primer Paso y cursos sobre Buenas Prácticas Comerciales
- Los cursos sobre productos destacan las características y beneficios de cada producto
- Los cursos de la oportunidad Shaklee te brindan una mayor comprensión de las compensaciones y los incentivos de Shakee, como viajes y automóviles
- Acceso a Shaklee U: Los Distributors/Gold Ambassadors pueden iniciar sesión en MyShaklee.com y seleccionar la lengüeta “Mi Negocio”, luego deben hacer clic en «Shaklee University» bajo «Training»
- Los Members pueden iniciar sesión en MyShaklee.com y seleccionar la lengüeta «About Shaklee» (Acerca de Shaklee) para llegar a los cursos de productos y oportunidad en la Shaklee University

**Materiales y videos de capacitación de Shaklee 180™**

- Proporciona la capacitación para ayudarte a lanzar tu negocio Shaklee 180™ como Especialista Shaklee 180™
- Proporciona excelentes herramientas para ayudarte a organizar fiestas y utilizar Shaklee 180™ para hacer crecer tu negocio



*“La motivación es lo que te permite comenzar.*

***El hábito es lo que te mantiene en marcha”.***

*— Parks Cousins*



*No prejuzgues  
a nadie —  
**mantén tu  
mente abierta.***

## ▶ Paso 3: LISTAR

Nada ocurrirá en tu negocio Shaklee hasta que no comiences a concertar citas para compartir los productos y la oportunidad con las personas que conoces y que vas a encontrar. Por eso es tan importante identificar a las personas con las que platicarás, y se considera una actividad que produce ingresos (IPA). Esto se conoce como tu Lista de prospectos (o Lista de prospección), en la que incluirás a las personas que invitarás a oír sobre Shaklee —la historia completa. A partir de esta lista encontrarás a personas que desean los productos y otras que se convertirán en socios de tu negocio.

### PASOS DE ACCIÓN

#### Crea tu Lista de prospectos

Tu meta inicial es tener a 100 personas en la lista, aunque no debes limitarte a esa cantidad. Los expertos dicen que la persona promedio conoce a más de 1,000 personas cuando llega a los 30 años. Así que enciende tu mente creativa.

Usa en esta lista recordatoria para ayudarte a preparar tu Lista de prospectos:

- Familiares
- Amigos
- Vecinos, actuales y anteriores
- Compañeros de trabajo actuales
- Compañeros de trabajo anteriores
- Amigos de tu lugar de culto
- Amigos de las actividades de tus hijos (deportes, clubes, organizaciones de apoyo)
- Los maestros de tus hijos (no olvides a tutores, directores y consejeros de asociaciones juveniles)
- Amigos del gimnasio o del club atlético
- Tu estilista o peluquera
- Tu manicurista
- Tu masajista
- Tus médicos
- Las recepcionistas de tus médicos
- Las enfermeras de tus médicos
- Tus dentistas
- Las recepcionistas de tus dentistas
- Las higienistas de tus dentistas
- Tus quiroprácticos y su personal
- Tu clérigo y su equipo

## Paso 3: LISTAR

- Tu ama de llaves
- Tu jardinero o paisajista
- Tu cartero
- Empleados de ventas de tus tiendas preferidas
- Amigos de obras de caridad a las que contribuyes
- Personas que asistieron a la escuela contigo
- Los compañeros de trabajo de tu esposo/a o de tu pareja
- El personal de tus restaurantes preferidos
- Tus cajeros preferidos en las tiendas de comestibles
- Los miembros de la PTA de tus hijos.
- Las personas que han estado en tu hogar para hacer reparaciones o arreglos: plomeros, pintores, personas de mantenimiento, instaladores o limpiadores de alfombras, electricistas, contratistas, techistas
- Tu mecánico, tintorero, proveedor de alimentos preparados, modista, zapatero, veterinario
- Los bomberos, policías, bibliotecarias
- Todas las personas que a tu entender desean una vida mejor y más saludable

Asegúrate de consultar tu libreta de direcciones, la lista de amigos de tu Facebook® (o de otros sitios de redes sociales), tu lista de tarjetas de navidad, tu lista de clubes y actividades, además de los de tus hijos. Continúa agregando nombres todas las semanas. Recuerda: Las personas que INVITAS provienen de tu familia, conocidos, amigos y de otras personas que encuentras y ves de modo habitual, y otras que conoces al azar o en forma intencional. ¡Tu LISTA DE PROSPECTOS nunca termina!

### Otras ideas excelentes para LISTAR

Para obtener más ideas para desarrollar tu Lista de prospectos, consulta el curso LISTAR impartido por nuestra Master Coordinator Kathi Minsky en Shaklee University.

*“No edites tu lista.*

*Limitarla puede limitar tu éxito”.*

— Master Coordinator Kathi Minsky

- Crea tu lista de 100 nombres en las páginas 28-29. Copia la página 30 y continúa agregando nombres a tu lista a medida que conoces a personas nuevas.
- Llena la información de tus prospectos en el sistema de contactos en línea o en una copia de la página 31.



***“No road is  
long with good  
company.”***

— Turkish Proverb



### Paso 3: LISTAR

#### Mi lista de prospectos

1.	26.
2.	27.
3.	28.
4.	29.
5.	30.
6.	31.
7.	32.
8.	33.
9.	34.
10.	35.
11.	36.
12.	37.
13.	38.
14.	39.
15.	40.
16.	41.
17.	42.
18.	43.
19.	44.
20.	45.
21.	46.
22.	47.
23.	48.
24.	49.
25.	50.



**Mi lista de prospectos**

51.	76.
52.	77.
53.	78.
54.	79.
55.	80.
56.	81.
57.	82.
58.	83.
59.	84.
60.	85.
61.	86.
62.	87.
63.	88.
64.	89.
65.	90.
66.	91.
67.	92.
68.	93.
69.	94.
70.	95.
71.	96.
72.	97.
73.	98.
74.	99.
75.	100.





**Mi lista de prospectos**—Copia esta página y apunta los datos de contacto pertinentes.

Nombre	Número telefónico	E-mail	Dirección postal	Fecha de la cita
	Comentarios:			
	Comentarios:			
	Comentarios:			
	Comentarios:			
	Comentarios:			
	Comentarios:			
	Comentarios:			
	Comentarios:			
	Comentarios:			
	Comentarios:			
	Comentarios:			



Comienza con personas que conoces ya que ellos te apoyarán y escucharán tu propuesta con atención.

## Paso 4: INVITAR

Aprender cómo acercarte, invitar y concertar la cita es de capital importancia para tu éxito. Las conversaciones informales sobre Shaklee son una manera maravillosa de despertar el interés, pero no son tan efectivas como extender una invitación para concertar una cita para platicar sobre Shaklee. Si estás utilizando Shaklee 180™ como introducción para los prospectos de Shaklee, sigue el procedimiento descrito en la Guía de Inicio para el Especialista Shaklee 180™ y utiliza el proceso de invitación que se especifica para Shaklee 180™.

### PASOS DE ACCIÓN

- Qué debes hacer con las personas que aparecen en tu Lista de prospectos**
  - Selecciona algunos nombres de la Lista de prospectos.** Para comenzar, marca con un asterisco 15 a 20 nombres. Comienza con las personas que a tu entender te brindarán más apoyo y serán más abiertas —esas personas con las que sabes que puedes contar para que realmente te escuchen. Llamamos a esas personas tu mercado “caliente” (son cercanas) o “tibio” (son amigables). Te mostraremos abordajes que podrás utilizar con tus mercado “frío” (un conocido) o “congelado” (personas que encuentras por primera vez).
  - Escribe lo que deseas decir para abordarlas** —una especie de guión con algunas sugerencias para tener en cuenta sus necesidades y deseos. Tu Business Leader podrá ayudarte a crear un perfil de cada persona y a determinar la mejor manera de abordarlas. (Consulta las páginas 35–37 para ver algunas sugerencias).
  - Practica tu guión de invitación** en voz alta para que suene natural.
  - Coloca el guión frente a ti** cuando hagas la llamada.
  - Llama con la expectativa de que dirán “¡sí!”**, manifiesta entusiasmo.
  - Rompe el hielo** (¡este es un negocio basado en relaciones humanas!) y luego menciona algo que puede interesarles, pero no entres en detalles.
  - Si tienen alguna pregunta**, no quedes atrapado/a tratando de explicar a Shaklee por el teléfono. Solo debes decir: **“No puedo expresar todo lo que representa esta empresa en apenas un par de minutos en el teléfono. ¿Por qué no nos encontramos unos 20-30 minutos a tomar un café para que puedas comprender mi entusiasmo? Quiero que sepas que si respondes que «no» eso no afectará nuestra relación en absoluto. ¿Te parece el martes después del trabajo?”**
  - Tu objetivo: concertar una FECHA, HORA y LUGAR** para que conozcan Shaklee —NO para explicar absolutamente todo sobre Shaklee, la oportunidad o los productos. Eso se hace durante la sección COMPARTIR. ¡Se NATURAL!

Mientras más llamadas realices, más rápidamente descubrirás el mejor método de acercamiento. Recuerda: Comenzarás con tus amigos, que te apoyarán y tendrán deseos de servirte como recurso.

A qué los INVITAS

En tu Sesión de estrategia y orientación para nuevos Distributors, tu Patrocinador/ Business Leader puede ayudarte a decidir el tipo de evento que organizarás. Estos son los eventos posibles:

- Organiza fiestas Shaklee 180™.** Sigue el procedimiento de fiesta sencillo que se describe en los videos de capacitación y en la Guía Inicial para el Especialista Shaklee 180™. Es un método excelente para llegar a muchas personas nuevas, cambiar vidas y abrir la puerta a los productos y la oportunidad Shaklee.
- Organiza una Gran Apertura Shaklee.** Este es un encuentro que organizarás de inmediato en tu hogar o en un lugar adecuado (inclusive puede ser en línea) donde puedes presentar Shaklee a tus familiares, amigos y contactos y descubrir los temas que pueden interesarles. Todo negocio nuevo planea una Gran Apertura, y tu negocio Shaklee no es diferente.
  - Comienza invitando a unas 20 a 30 personas de tu Lista de prospectos a cada evento grupal. Las estadísticas dicen que en general asistirán de 6 a 10 personas a cada evento. (Consulta los guiones de invitación para la Gran Apertura en las páginas 36–37).
  - ¡Planifica algo DIVERTIDO! (Corte de cinta, casa abierta, etc.)
  - El objetivo de tu Gran Apertura es generar interés en la oportunidad Shaklee y en los productos Shaklee. (Consulta COMPARTIR en las páginas 42–49).
  - Es buena idea establecer un mínimo de 3 o 4 citas. De ese modo, si no pueden concurrir a la primera, puedes decirles: “No hay problema, tengo otra el \_\_\_\_\_. ¿Puedes venir a esa? Sigue invitándolos hasta que encuentres una fecha que funcione”.
- Platica con las personas en forma individual (1 a 1).** Esto te permite brindar atención personalizada y te ayuda a identificar las necesidades y deseos especiales de cada uno. También puedes organizar pláticas 1 a 1 por teléfono con personas que viven más lejos. (Consulta los guiones 1 a 1 recomendados en las páginas 35–37).
- Trae prospectos a una reunión Web.** Puede ser conducida por tu Business Leader o por ti, dependiendo si te sientes seguro.
- Ofrece organizar un evento en una casa de un prospecto.** Este es un encuentro al que pueden invitar a sus amigos y contactos. Es una estrategia habitual que ha resultado muy exitosa para muchos Business Leaders de Shaklee al iniciar sus negocios.

Tu Business Leader o tu Patrocinador serán tu recurso primario durante este tiempo. A menudo oficiarán de co-anfitriones de tus primeros eventos, ¡así tendrás la oportunidad de ver cómo se hace! También pueden aconsejarte sobre los mejores recursos y herramientas a utilizar para presentar a Shaklee en forma efectiva. Comienza de inmediato a fijar la hora y fecha de tus encuentros, para invitar a distintas personas para que escuchen sobre Shaklee.



*¡Planea algo divertido para capturar su interés!*



**Todos desean**  
lo que Shaklee  
está ofreciendo.

## Paso 4: INVITAR



### Lo que debes decir para invitar a contactos de tu Lista de prospectos

A continuación podrás leer sugerencias sobre cómo realizar invitaciones, tomado de la experiencia de los líderes más exitosos de Shaklee. Si estás utilizando el Programa Shaklee 180™, el proceso que especifica está diseñado para ayudarte a aumentar tu éxito con Shaklee 180™.

Si estás abordando a los prospectos por fuera del proceso de Shaklee 180™, las siguientes sugerencias serán útiles para que te sientas más seguro invitando a otras personas a escuchar sobre Shaklee. En principio puedes utilizar este abordaje con tus amigos más cercanos. Diles que te has comunicado con ellos porque sabes que te respaldarán y te gustaría que ellos fueran tu primera audiencia mientras aprendes a administrar este nuevo proyecto. Sin más obligación que escucharte. Te sorprenderá ver el nivel de apoyo que te pueden ofrecer.

Una vez que te sientas más seguro, podrás usar tus propias palabras. Preparar un guión de abordaje puede realmente ayudarte a disminuir tu ansiedad. Trabaja con tu Patrocinador/Business Leader para llegar a un nivel de lenguaje adecuado para ti y tus prospectos.

**Recuerda, TODOS DESEAN lo que nosotros tenemos para ofrecer.** ¡Todo el mundo desea ser más saludable, sentirse más joven, tener un hogar saludable, mantener un peso saludable, conducir un automóvil nuevo, viajar y GANAR MÁS DINERO! Ahora, esto NO significa que todo el mundo APROVECHARÁ lo que estás ofreciendo, y está bien. **Tu objetivo es INVITAR a las personas, luego COMPARTIR la historia y por último trabajar con quienes lo deseen.**

#### ■ Los puntos más importantes a incluir en tu invitación son:

1. Hazles saber que has estado pensando en ellos (Esto los reafirma en su valía personal).
2. Menciona la necesidad específica que has descubierto al escucharlos.
3. Utiliza frases “confortantes” —palabras que derriben sus muros de resistencia.
4. Muestra pasión por tu negocio al mencionar a Shaklee.
5. Explícales cómo Shaklee ha cubierto TUS necesidades en una situación similar, en lugar de decirles “Sería bueno para ti...”
6. Incluye otras frases “confortantes.”
7. Pídeles permiso para reunirse.

**Lee en la página siguiente como puedes incorporar estos puntos en un guión.**



**Ejemplo utilizando los puntos de la página 34:**

“Hola, Anita. (plática) **(1)** He estado pensando en ti desde que en nuestra plática de ayer mencionaste **(2)** que estás buscando la forma de ganar el dinero necesario para enviar a tus hijos a una escuela privada el año próximo. **(3)** No sé si estarás receptiva a esto, **(4)** pero tengo un negocio que realmente me encanta. Es con Shaklee, una empresa que por 57 años ha sido líder en la industria de la nutrición y en productos ecológicos para el hogar. **(5)** En mi caso me permitió ganar dinero extra para pagar ese tipo de cosas especiales para nuestros hijos. **(6)** Como te he dicho, tal vez no sea exactamente lo que estás buscando, pero **(7)** si estás abierta a sugerencias, me gustaría juntarme contigo y mostrarte lo que hago. Es algo en lo que podrías pensar. (Fijar hora y lugar)”

*Haz que tu  
**prospecto se  
sienta a gusto.***

■ **Usa siempre frases confortantes con tu prospecto**

- Esto puede ser una posibilidad para lograr las cosas que deseas...
- No sé si estás abierto a sugerencias, pero me encantaría saber tu opinión...
- Me gustaría saber lo que piensas...
- Me gustaría compartir contigo algunos de mis productos preferidos, tal vez te gusten tanto como a mí...
- No hay problema si me dices que «no» o «eso no es para mí»...
- Puede ser una solución para...
- Me gustaría mostrarte lo que hago...
- Es algo en lo que podrías pensar...

■ **Abre la puerta de un modo indirecto para despertar interés y obtener referencias:**

- Me interesaría encontrar a personas que deseen tener un mayor control sobre sus vidas, ...que deseen pasar más tiempo con sus familias, ...que deseen ser sus propios jefes, etc.
- ¿Sabes de alguien que esté buscando tener un mayor control...?
- Si no tú, ¿sabes de alguien más...?



**Abre la puerta  
de un modo  
que satisfaga sus  
necesidades.**

## ▶ Paso 4: INVITAR

### ■ Acercamiento con productos para contactos que conoces

#### Evento grupal de productos—Presentación en el hogar

“*Hola \_\_\_\_\_.* (Plática breve y natural). *No sabes lo feliz que estoy. He estado usando productos de una empresa llamada Shaklee y he notado (que me siento mucho mejor O tengo mucha más energía O he cambiado por productos de limpieza no tóxicos y me siento mucho más tranquila estando con el bebé en la casa). Estoy tan impresionada que he acordado hacer una reunión en mi casa para que mis amigos escuchen todo lo que hay que saber sobre Shaklee. Es el (día y hora). Me ENCANTARÍA que vinieras para ver qué te parece. Será divertido, sin ninguna obligación, solo una oportunidad para conocer a personas excelentes y enterarte de algunas de las cosas que pueden representar una diferencia para ti también. Puedes traer un invitado, ¡mientras más mejor! ¿Puedo contar contigo?*”

#### Para un evento grupal de productos —para responder a sus necesidades

“*Hola, María.* (Plática breve y natural). *Me quedé pensando en nuestra plática de la semana pasada respecto de tu preocupación por la salud de tus hijos. Conozco a muchos padres a quienes les preocupa lo mismo, así que organicé una reunión en mi casa el próximo martes a las 6:30 p.m. y he invitado a algunas personas excelentes. Compartiré lo que he visto que funciona para mi familia, incluidos productos que me han resultado muy útiles. Me encantaría que vinieras. No hay presión para comprar nada, es solo una oportunidad para que consideres algo que podría ser de ayuda. Además conocerás a personas divertidas y disfrutarás una agradable salida. ¿Puedo contar contigo?*”

#### Para una reunión individual —para cubrir una necesidad declarada

“*Hola, Sara.* Soy (tu nombre). *¿Cómo has estado?* (Plática breve y natural). *He estado pensando en ti y en tu pequeña. Seguramente ha crecido mucho desde que te vi. Es increíble, ¿verdad? Te llamo porque me encantaría encontrarme contigo y tomar un café alguna mañana la semana próxima mientras los niños estén en el kinder. No sé si te interesará esto, pero como sé que eres una excelente mamá, pensé que podría ser de tu interés conocer algunos productos que encontré y que están resultando de mucho provecho para mí y \_\_\_\_\_(nombre de tu hijo/a). Y hay mucho más que comentar. Sería solo media hora y podemos disfrutar unos momentos de tranquilidad. ¿Puedo contar contigo? ¿Te va bien el próximo miércoles a las 9:00 a.m.?*”

#### Gran Apertura—acercamiento a través de los productos

“*Hola \_\_\_\_\_.* *No sabes lo feliz que estoy. He estado utilizando los productos Shaklee para (mejorar mi salud, perder peso, reducir las toxinas en mi hogar, lo que se aplique a ti o a tu prospecto) ¡y no puedo creer las diferencias que veo! Estoy tan impresionado con los productos Shaklee que he decidido abrir mi propio negocio y me ENCANTARÍA obtener tu opinión sobre estos productos. Estoy planificando mi Gran Apertura para el \_\_\_\_\_. Siempre has estado presente para mí, así que sé que puedo contar con tu apoyo. Espero que nos divirtamos mucho, y vendrán personas que tal vez conozcas. Sin ninguna obligación, es solo una oportunidad para que conozcas a esta empresa que realmente está haciendo cambios en mi vida. Puedes invitar a alguien más. ¿Puedo contar contigo? ¿Te animas a traer un amigo/a?*”



## ■ Propuesta de negocios a contactos a quienes conoces

### Para un evento de Gran Apertura —familiares o amigos:

“Hola, Pedro, estoy tan feliz. He decidido lanzar mi negocio Shaklee y estoy aprendiendo cómo hacerlo. Mi entrenador de negocios viene a dar una presentación y voy a observarlo. ¡Necesito una audiencia! Me encantaría si puedes venir a apoyarme. Tendrás una idea de lo que estoy haciendo y tal vez incluso lo encuentres interesante para ti o alguien más que conozcas. Tengo dos fechas planificadas. (Da las fechas). ¿Cuál te conviene?”

### Para un evento grupal

“Hola, María. (Plática breve y natural). Te llamo para comentarte que acabo de iniciar un negocio Shaklee. Estoy muy feliz porque tiene el potencial de permitirme reemplazar los ingresos de mi trabajo, y así podría quedarme en casa con mi familia (o tu historia, cualquiera que sea). Estaba pensando en la plática que tuvimos la semana pasada, respecto de tu preocupación por tu trabajo y cómo estás investigando otras posibilidades. Tengo un evento en mi casa el próximo martes a las 6:30 y me encantaría tener la oportunidad de presentarte a Shaklee. También hablaré sobre los productos que realmente han funcionado para mi familia y cómo estoy sustituyendo productos de otras marcas a productos Shaklee y obteniendo ingresos por este medio. ¿Te interesaría venir? Va a ser muy divertido”

### Para una reunión individual

Como el anterior, pero en lugar de decir, “Tengo un evento”, dirás, “Me encantaría tomar un café o té contigo (o encontrarse en el parque, o para almorzar) para poder presentarte a Shaklee y darte algo de información al respecto \_\_\_\_\_. De hecho, me encantaría compartir algunas ideas sobre la historia, filosofía y maravillosos productos de la empresa y el modo en que hacemos negocios. ¿Te parece bien el próximo miércoles al mediodía?”

## ■ Acercamiento comercial directo

### Para un contacto que conozcas bien

“Jim, hoy estaba pensando en ti. Me gustaría verte y tomar un café para compartir una idea de negocios contigo. Siempre te he respetado y acabo de asociarme con personas extraordinarias y una increíble empresa. No sé si te resultará conveniente, pero me gustaría compartirlo contigo. ¿Podemos vernos 30 minutos el jueves o viernes?”

### (Preguntarán, «¿De qué se trata?»)

“La empresa es la compañía de nutrición natural número uno en los EE. UU., y se llama Shaklee. Tiene un dueño relativamente nuevo que ha lanzado un programa que permite que las personas ganen automóviles, viajes, y generen ingresos potenciales de seis cifras. Jim, me encantaría comentarte todos los detalles. Si no te interesa, no hay problemas... tal vez puedas indicarme a alguien que pueda estar abierto a esta propuesta. ¿Qué te parece? (Reserva el día, hora y lugar, o concerta una presentación en línea).”

Hoy en día, la gente busca **una oportunidad para cambiar sus vidas.**



**Se trata de lo QUIEREN para sus vidas, no de lo que NECESITAN.**

## ▶ Paso 4: INVITAR

### ■ Acercamiento mediante preguntas

Los dos abordajes que presentamos a continuación pueden utilizarse con mucha efectividad con personas no conocidas —y con modificaciones, con personas que conozcas. Aquí nos centraremos en lo que vas a PREGUNTAR. **Funciona tan efectivamente como una conversación y no es tan directo como los abordajes anteriores.** Te permite conocer a tu prospecto para decidir la mejor manera de invitarlo. Recuerda: En realidad no importa si necesitan lo que tú le ofreces, ya que si no lo quieren, no importa cuán valioso tú consideras que es.

#### ● Acercamiento amistoso con una conversación

Se llama el método **“FORM”** para hacer preguntas y es un modo relajado de descubrir las necesidades de tu prospecto mediante una conversación:

- F** por **familia**: ¿Tiene hijos? ¿Qué edades tienen? ¿Te preocupa la salud de tu familia? ¿Qué haces hoy al respecto? ¿Tus hijos ya no viven en casa? (¿Son una familia con el «nido vacío»?)
- O** por **ocupación**: ¿De qué te ocupas? ¿Te agrada? ¿Desde cuándo lo haces? (A menudo se presentan preocupaciones sobre un futuro inestable). ¿Es tu ocupación ideal o estás buscando algo diferente?
- R** por **recreación**: ¿Qué haces en tu tiempo libre? ¿Tienes vacaciones de placer planificadas para este año? ¿Qué es lo que te motiva?
- M** por (cuestiones) monetarias: Es un tema sensible de abordar, así que al recibir las respuestas a las preguntas anteriores, escucha las necesidades relacionadas con cuestiones de dinero. Muchas cosas surgen en las conversaciones, como que su automóvil acaba de descomponerse, que están cansados de enviar a los niños a la guardería, que los preocupa su cartera de inversiones, etc. En otras palabras, escucha las necesidades que podrían resolver con más dinero. **“Has mencionado (cuestión monetaria). Me gustaría mostrarte lo que hago. Puede ser algo que puedes considerar y puede resultarte de ayuda”**. (Fija lugar y hora).

Si te parecen buenos prospectos para los productos, puedes invitarlos a uno de tus eventos de productos, sabiendo que presentarás la historia Shaklee completa en ese momento.

#### ● Acercamiento comercial directo

Se llama el abordaje directo de las **“SIETE PREGUNTAS”** y enfatiza la **ocupación**, permitiéndote descubrir dónde se encuentran en este momento con sus vidas o sus trabajos, lo que les gusta o no les gusta de ellos, dónde les gustaría estar en cinco o diez años y qué están haciendo para llegar allí.

**¿A qué te dedicas?** Es una pregunta común que rompe el hielo. Si ya lo sabes, salta esta pregunta.



**¿Por cuánto tiempo lo has estado haciendo?** Si dicen algo por encima de tres años, contesta algo como: **“¡Realmente te gusta lo que haces!”** La manera en que respondan te dirá mucho sobre ellos y su situación.

**¿Qué te gusta de lo que haces?** Es importante conocerlo para poder hacer una transición personalizada hacia la oportunidad, para que resulte atractiva a sus intereses específicos.

**¿Hay cosas que no te gustan? ¿Algún punto negativo?** Esto te permite descubrir lo que no les gusta, de modo que al hacer referencia a la oportunidad más tarde, puedas detallar de qué manera soluciona aquello que les preocupa.

**¿Qué te gustaría estar haciendo en cinco o diez años?** Si tienen una idea definida, sabrás que son individuos orientados a metas. Muchas veces escucharás algo como: «No lo sé, ¡pero de seguro no es esto!»

**¿Qué estás haciendo para cambiar?** Esto te revela si se lo toman en serio. Si tienen un plan y están haciendo algo para lograrlo, son personas auto-motivadas y pueden ser buenos candidatos para Shaklee. Si no tienen un plan, o bien no han encontrado aún la forma adecuada o no se toman el cambio en serio. Para este entonces, habrán compartido información significativa contigo y tendrás una idea bastante acabada de si estas personas son buenos prospectos. Basado en lo que descubres, puedes decidir cómo deseas continuar.

**DESPUÉS de utilizar uno de los dos acercamientos por preguntas,** si la persona parece ser un prospecto para la oportunidad, puedes preguntar:

**“¿Estás abierto a nuevas oportunidades?”** O **“¿Estás buscando alguna manera de crear fuentes adicionales de ingresos?”** Si te dicen que ‘no’, sigue adelante, pero asegúrate de dejarles tu información de contacto por si cambian de idea. Si te dicen que ‘sí’, invítalos a escuchar algo sobre Shaklee:

**“Me gustaría invitarte a tomar un café para compartir contigo lo que estoy haciendo. Podrías descubrir que puedes (menciona lo que deseaban) sin necesidad de (menciona lo que no querían o no les gustaba). ¿Te conviene el martes al mediodía? Para tu información, ‘no’ es una respuesta adecuada, y esto no afectará nuestra relación”**.

La cuestión es: No intentes extenderles una invitación hasta que veas que están dispuestos a considerar otras opciones u oportunidades. Así nadie te rechaza o se pone a la defensiva. No es necesario que se pongan a la defensiva, porque tú sabes que no harás la pregunta hasta tener la seguridad de que ellos están listos para decir que Sí.

Solo debes preocuparte por mantener todo a un nivel de conversación. Responde, proporciona información sobre ti, y construye un puente de conexión entre ustedes. Descubrirás que la afinidad se expresa con rapidez y facilidad y que es entretenido, ya que tú sabes hacia dónde se encamina finalmente la conversación. Muy probablemente, tendrán interés en juntarse contigo de nuevo.

*Relájate.*

***Diviértete.***

*Mantén todo a nivel de una conversación.*



## ▶ Paso 4: INVITAR



### Crea la expectativa de que cubrirás toda la historia de Shaklee

Sin importar si tu acercamiento se basa en productos o en el negocio, siempre debes SOLICITAR PERMISO para presentar Shaklee a tu prospecto, dándoles una visión general de quienes somos.

***Siempre solicita permiso para presentar Shaklee a tu prospecto.***

#### ■ Si estás platicando con alguien que ha expresado interés en estar más saludable:

**Prospecto:** *"Tengo que ponerme al día y ocuparme de mi salud y la de mi familia".*

**Distributor:** ***“¿Has pensado alguna vez en una solución nutricional?”***

**Prospecto:** "No".

**Distributor:** ***“¿Estás dispuesto a recibir algo de información?”***

**Prospecto:** *"Sería interesante".*

**Distributor:** ***“¡Excelente! ¿Por qué no hacemos una cita para tomar un café? Compartiré contigo algunas opciones. Nuestra familia realmente se ha beneficiado al utilizar los productos Shaklee. Sé que estás buscando cosas que puedan mejorar la salud de tu familia, así que vamos a dedicar un tiempo a platicar sobre lo que podría ser una solución para ti. Te comentaré algo más sobre Shaklee y sobre el modo en que hacemos negocios”***

#### ■ Si estás invitando gente a un evento en que deseas presentar a Get Clean®:

***“Hola, María. Estoy organizando una presentación sobre los productos Get Clean de Shaklee en mi casa y me encantaría que vinieras. Son productos ecológicos que funcionan MUY bien sin todos los químicos tóxicos. Me pareció que podrías estar abierta a conocer estos productos y todo lo que Shaklee tiene para ofrecer. La cita es el miércoles a las 7 p.m. ¿Podrás venir? (Si no puede, dale una fecha alternativa). Está bien. También hay otra reunión el viernes a las 8 p.m. ¡Te veo entonces!”***



## ✓ Utiliza referencias/materiales de terceros como recurso

Siempre debes estar preparado para abordar a alguien recordando utilizar referencias de terceros (grabaciones, libros, la experiencia de un amigo) y solicitando permiso para compartir información:

“En mi oficina tengo un CD sobre ‘¿Por qué son importantes los suplementos?’ ¿Te gustaría escucharlo?”

“He estado hablando con alguien que enfrenta un desafío del mismo tipo. ¿Te gustaría que te envíe información sobre lo que la ayudó?”

Muchos Business Leaders exitosos recomiendan enviar algo de material para que el prospecto lo revise antes de la cita. Puede ser un mensaje de correo electrónico sencillo que confirme la fecha, hora y lugar del encuentro, junto con un breve clip de video para que le eche un vistazo a la Diferencia Shaklee o a lgo que le interese. Shaklee 180™ tiene excelentes recomendaciones sobre lo que puedes hacer y sobre las herramientas que puedes utilizar para promocionar tus fiestas Shaklee 180™ . Asegúrate de que tu sitio web personal (PWS) está activo cuando comiences a invitar a otras personas a escuchar algo más sobre Shaklee ,por si alguien desea obtener más información antes de asistir a tu evento.

## ✓ Otras excelentes ideas para INVITAR

No olvides ver en Shaklee University el curso *INVITAR* presentado por la Presidential Master Coordinator Shawn Gray. Shawn explica su método de acercamiento para invitar a familiares, amigos y conocidos, y también cómo hace para contestar sus preguntas. ¡Vale la pena verlo!

“Esto que tienes aquí es el motor del vehículo que te permitirá alcanzar tus sueños”.

— Presidential Master Coordinator Shawn Gray

Mantén tu **sitio web personal activo y actualizado** para que todos puedan visitarlo.



**Hazlo sencillo**  
para que otros  
puedan duplicar  
lo que haces.

## Paso 5: COMPARTIR

Después de invitar a varias personas a escuchar sobre Shaklee, PRESENTAR a Shaklee es la cosa **MÁS IMPORTANTE** para hacer crecer tu negocio. Mientras más PRESENTES los productos y la oportunidad Shaklee a otros, más rápidamente harás crecer tu negocio.

### PASOS DE ACCIÓN

#### Prepárate para compartir

- Familiarízate con las herramientas y materiales que utilizarás

Selecciona al menos una herramienta que utilizarás. Tu Business Leader en línea ascendente puede ayudarte con la selección y mostrarte cómo utilizarla. ¡Permite que la herramienta trabaje por ti! Aquí te presentamos algunas de nuestras herramientas más populares:

**DVD y Herramientas Shaklee 180™ Turnaround™ Today:** Este DVD de conexión inmediata (consulta la Lista Confidencial de Precios para obtener código de artículo) y la revista Shaklee 180™ After-After™ (#76511), además de las herramientas en línea, proporcionan a un nuevo Especialista los materiales para apoyar y desarrollar con éxito las fiestas Shaklee 180™. Es parte de un proceso fácil de seguir, diseñado para aumentar tu volumen de productos y obtener nuevos constructores de negocios.

**App Shaklee Presentation para iPad\*** realiza un excelente trabajo ayudándote a compartir la historia de Shaklee completa. Esta herramienta de conversación interactiva incluye una presentación de los principales aspectos de la historia de Shaklee y puede mostrarse en una secuencia recomendada o reordenada según los intereses de tu prospecto. La aplicación incluye preguntas frecuentes, historias de éxitos con imágenes y descripciones en miniatura, y una app de patrocinio en línea.

O puedes seleccionar el **DVD Welcome to Shakee (Bienvenido a Shaklee)** (#67059) o la **Presentación en PowerPoint sobre la Oportunidad Shaklee** (disponible en la Biblioteca de negocios de MyShaklee.com).

Y no olvides el **Shaklee Dream Plan Calculator** (Calculadora del Dream Plan).\* Te permite mostrar el potencial de ganancias a tus prospectos en un iPhone, iPad o incluso en línea, y te ayuda a identificar las metas de tus prospectos y cómo alcanzarlas.

El folleto **El Dream Plan** (#76184) es un material excelente para entregar a tus prospectos después de la presentación. Cubre todos los incentivos y compensaciones disponibles en Shaklee. Otros excelentes folletos para dejar son **Why Supplement?** (¿Por qué son importantes los suplementos?) (#76133)\* y **Changing Brands Can Change Your Life™** (Cambiar de marcas puede cambiar tu vida) (#76132).\*

\*Consulta MyShaklee.com para una descripción completa de todas las herramientas, incluidos los requisitos de sistema si es necesario, y la información de descarga y para ordenar los materiales.



## ✓ Prepara tu historia de dos minutos

Sin importar la herramienta que elijas utilizar, deberás estar siempre disponible para compartir tu BREVE historia en dos minutos. Es simplemente una declaración de UN MINUTO sobre por qué estás entusiasmado con los productos Shaklee y una declaración de UN MINUTO sobre por qué has decidido construir un negocio Shaklee. Tus prospectos necesitan saber qué te atrajo hacia Shaklee. Lo importante: ser sincero, **¡PERO sin pasarte de dos minutos!**

### Ejemplo:

*“Hoy quiero compartir con ustedes lo que me entusiasma de esta empresa, de sus productos y de su oportunidad de negocios. Me enteré acerca de Shaklee a través de un amigo que ha tenido una gran experiencia con los productos. De todos modos, no soy fácil de convencer. Las campañas de mercadeo no me afectan. Necesito pruebas definitivas de que los productos funcionan. Escuché su entusiasmo, vi lo saludable que se sentía, y él compartió parte de la ciencia detrás de estos productos. Así que acordé probarlos y por eso estoy hoy aquí. He visto lo que hicieron por mí y por mi familia y ahora tengo deseos contarle a todo el mundo acerca de Shaklee.*

*Pero eso no es todo. Una vez que me entusiasmé con Shaklee, no puede evitar comenzar a contárselo a otras personas. Y cuando descubrí que podía ganar un ingreso al compartir los productos Shaklee, me entusiasmé todavía más. Jim y yo nos hemos preguntado cómo podríamos afrontar los gastos universitarios que vendrán en los próximos años. Ahora tengo la respuesta, y después de ver los promedios de ganancias que publica Shaklee, sé que son una realidad. En este mismo momento estamos trabajando para ganar algo de dinero extra a través del programa FastTRACK, y nunca he estado tan motivada. Inclusive estoy trabajando para calificar para un viaje de incentivo de lujo que nos daría a Jim y a mí un escape muy merecido y necesitado por el que ni siquiera tendríamos que pagar.*

*Así que se trata realmente de una oportunidad que puede darles toda clase de beneficio. Si desean saber algo más sobre los productos y la oportunidad, podemos hablarlo después de nuestra presentación”*

## ✓ Invita a tu Patrocinador/Business Leader para que te ayude

Tu Patrocinador o Business Leader puede ayudarte a dirigir las primeras presentaciones que has programado. De ese modo, verás que dirigir presentaciones es sencillo y tomarás nota de todo lo que debes hacer.

### ***Involúcralos***

*—no los agobies.*



**Comparte tu entusiasmo, pero sé breve.**

## ▶ Paso 5: **COMPARTIR**



### Sigue estos pasos para hacer una presentación exitosa

Lo siguiente es simplemente un esquema de presentación. (Sigue las pautas de presentación de Shaklee 180™ si eres la anfitriona de una fiesta Shaklee 180™ Turnaround™). No hay diferencias si se trata de un encuentro grupal o individual, la presentación debe ser breve, amable y sencilla. ¡Considera un máximo de 20 a 30 minutos! ¿Por qué? Sin duda deseas mantener tus potenciales constructores de negocios y Members interesados y comprometidos. Quieres que piensen: «¡Ey, yo también puedo hacerlo!» ¡Es una buena idea dejarlos deseando algo más!

- 1. Inicia la presentación** con una bienvenida, presentaciones, un «gracias por venir» y tu historia de los dos minutos.
- 2. Coméntales que vas a cubrir todos los aspectos de Shaklee:** la empresa, los productos y la oportunidad. De este modo no habrá sorpresas.
- 3. Aprende algo sobre ellos.** (Aun si los conoces, no supongas de antemano). ¿Qué intereses y preocupaciones tienen? Involúcralos. Haz preguntas, así cuando presentes los beneficios de Shaklee podrás relacionarlos con lo que ellos han dicho.
  - ¿La salud es una preocupación para ti o tu familia? ¿Te interesan los productos seguros y ecológicos?
  - ¿Estás preocupado por la inseguridad de la economía? ¿Deseas pasar más tiempo con tu familia?
  - ¿Te gusta la forma en que te ganas la vida en este momento? ¿Buscas algo nuevo o excitante?
  - ¿Estás interesado en hacer cambios en tu vida, tanto desde el punto de vista de la salud como desde lo financiero?

**Puedes utilizar las preguntas FORM que aprendiste en la página 38.**

- 4. Platica sobre Shaklee.** Cubre la empresa, los productos y la oportunidad. Comparte tu ENTUSIASMO, pero mantén tu mensaje BREVE: ¡esa es la clave!
  - **Platica sobre la empresa** —su historia con el Dr. Shaklee, sus contribuciones (compañía de nutrición natural número uno en los Estados Unidos, primera empresa del mundo en recibir la certificación Climate Neutral™), y su liderazgo bajo el mando de Roger Barnett, Presidente y Director Ejecutivo.
  - **Utiliza la Guía de Productos para cubrir los productos clave.** Haz referencia a los folletos *¿Por qué son importantes los suplementos?* y *Cambiar de marcas puede cambiar tu vida.* Platica con ENTUSIASMO pero BREVEMENTE sobre tus experiencias con los productos.



- **Entrégales una copia del folleto El Dream Plan.** Platica BREVEMENTE sobre tus sueños, el automóvil al que aspiras y el viaje de incentivo que esperas conseguir. Según el tiempo disponible, puedes usar el DVD de la presentación o la presentación La Oportunidad Shaklee en PowerPoint, disponible en la Biblioteca de Negocios en MyShaklee.com, o la app de Presentación para iPad. (Si utilizas un iPad2 puedes exhibir la presentación en tu aparato de televisión).
- **Explica cómo funciona el mercadeo de Shaklee.** Lo llamamos Social Marketing™ ya que utilizamos el poderoso método de crear redes sociales de base. La gente que siente entusiasmo por nuestros productos y la oportunidad de ingresos se lo comentan a otras personas. Más adelante, Shaklee los recompensa por construir una comunidad de usuarios y constructores. Mientras más personas comparten y se unen a Shaklee a través de tu red social, más crece tu equipo y más recompensas recibirás. Es así de sencillo.

**5. Utiliza la credibilidad de terceros.** Utiliza testimonios del Business Leader y de otras personas. Habla sobre las personas que te ayudaron a unirse a Shaklee. (Pero asegúrate de que sea BREVE. Es apenas una confirmación de que el negocio funciona —con la historia de los dos minutos de alguien más).

**6. Administra las preguntas y eventuales objeciones.** Trata de no ponerte a la defensiva. En lugar de tomar las objeciones en forma personal, recibe la pregunta con ecuanimidad: «Me alegra que lo hayas preguntado. Qué buena pregunta». Utiliza el abordaje «Sentir. Sintió. Encontró», según se muestra en los ejemplos: «Sé cómo te sientes, también me sentía de ese modo, pero he encontrado...». Siempre termina con una declaración o una pregunta que vuelva a llevarlos hacia la decisión.

### “Los productos son muy caros”.

*“Sé cómo se sienten. Me sentí del mismo modo. Pero he aprendido que no todos los suplementos nutricionales son iguales, y que realmente necesitas investigar para descubrir lo que ponen las compañías dentro de sus productos. Esto es lo que he descubierto con respecto a Shaklee: se preocupan mucho más de que sus productos sean seguros. Por ejemplo, sé que analizan todos sus ingredientes herbolarios con una batería de 350 pruebas de laboratorio y realizan 80,000 pruebas de calidad anuales. También prueban clínicamente sus productos para asegurarse de que funcionan y tienen más de 100 publicaciones de investigación en revistas científicas con revisión de expertos. Este compromiso con la ciencia excede lo que es habitual. Shaklee ha preparado productos para la NASA, ha sido utilizado por atletas de élite, que han ganado más de 63 medallas de oro, y tiene una garantía de devolución del 100% del dinero sobre sus productos. Los resultados que he logrado con Shaklee han valido cada centavo pagado. Si puedo mostrarles cómo ganar dólares con sus compras de productos, ¿les parecería interesante?”*

*Toda objeción es solamente una **solicitud de mayor información.***



*Siempre termina  
con una  
declaración  
que vuelva  
a llevarlos a  
tomar una  
decisión.*

## Paso 5: COMPARTIR

### Datos adicionales de respaldo:

*“Considera esto: Una botella de Vita-Lea, nuestro suplemento multivitamínico/multimineral, cuesta menos de \$30 y equivale a un suministro total de dos meses. Y nuestros productos Get Clean® son tan económicos porque son concentrados. Puedes gastar miles de dólares para obtener el mismo poder limpiador de marcas líderes listas para usar. Por ejemplo, una botella de 16 oz. de Basic-H2® equivale a los usos de limpieza de 5,824 botellas de 26 oz. de Windex®.\* Vamos a comenzar y podrás comprobarlo por ti mismo”*

\*Fuente: Laboratorios Sterling. La comparación se llevó a cabo el 29 de mayo de 2012 y solamente es válida para los productos mencionados comercializados en esa fecha. Todas las marcas registradas son propiedad de sus respectivos dueños.

### “No tengo tiempo para este negocio”.

*“Sé cómo te sientes, me sentí del mismo modo. Y sí, el tiempo es verdaderamente un asunto importante. He descubierto que crear el tiempo es lo que marca la diferencia. Si realmente deseas estos beneficios, ¿crees que podrías dedicarle cinco horas por semana? [O reemplaza la última línea por: Puedo indicarte una manera de incorporar a Shaklee en tu agenda actual. Comencemos con el horario entre \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ (dos horas). ¿Qué tienes marcado en tu agenda?]*”

### “No puedo vender”.

*“¡Me alegra saberlo! Tampoco a mí me gusta vender. Prefiero pensar sobre mí mismo como una persona cuyo negocio es ayudar a otros para que vivan vidas más felices y saludables. Shaklee es un verdadero regalo. Es como cuando ves una película excelente, lo comentas con todo el mundo para que también puedan disfrutarla. Siento lo mismo con respecto a Shaklee. Sé que cuando comparto mi historia sobre cómo los productos Shaklee mejoraron la salud de mi familia y cómo son ecológicos y no dañan el ambiente —Y ADEMÁS pueden ahorrar dinero— no estoy vendiendo; ¡estoy COMPARTIENDO algo que ha cambiado mi vida y puede cambiar la vida de otras personas! Me han dicho que desean ganar dinero extra porque (completa sus razones para necesitar Shaklee). Al ‘compartir’ a Shaklee, ¡podrán hacer eso y mucho más! Comencemos y ya verán”*

### “¿Shaklee? ¿No es una pirámide?”

*“Comencemos definiendo qué es una pirámide. Las empresas piramidales tienen varias características. Una es que pagan compensaciones a sus distribuidores simplemente por conseguir que otras personas se inscriban como distribuidores. En un esquema piramidal, el objetivo es el reclutamiento con una inversión importante por parte del reclutado, ya sea en forma de honorarios o compras de materiales para la venta o inventarios, sin protección de recompra si el Distributor abandona el negocio. Definitivamente, Shaklee NO es una pirámide. En Shaklee, el método con*

## Paso 5: COMPARTIR

que pagamos las comisiones, bonos y comisiones por ventas a nuestros Distribuidores Independientes es a través de las VENTAS de nuestros productos puros, seguros y ecológicos. Además, no hacemos carga de inventario y tenemos un 90% de recompra sobre el inventario que posee el distribuidor. Esto es lo que diferencia a Shaklee de las empresas de esquema piramidal ”

**“He sido parte de otras empresas de mercadeo en red en el pasado y no me fue muy bien. ¿Qué diferencia puede haber con Shaklee?»”**

“Me alegra que lo hayas preguntado. Tendrás la seguridad de ser parte de una empresa que ha estado en el negocio por más de 50 años y ha pagado más de \$6000 millones en comisiones. Shaklee es reconocida por su insuperable control de calidad y su oferta de productos sobresalientes que funcionan, y que son puros, seguros y están respaldados por sólidas evidencias científicas y clínicas. Es una asociación de la que puedes sentirte orgulloso. Tiene la distinción de ser la compañía de nutrición natural número uno en los Estados Unidos. También es la primera empresa del mundo en recibir la certificación Climate Neutral™, lo que significa que ha neutralizado totalmente sus emisiones de CO2, logrando un impacto neto nulo en el ambiente. Como prueba de su excelencia, ha ganado el apoyo de atletas de todo el mundo, ganadores de medallas de oro y de la fallecida ganadora del Premio Nobel de la Paz de 2004, la doctora Wangari Maathai.

Nuestros productos no solamente marcarán la diferencia fundamental para tu éxito, sino que además tendrás acceso al respaldo de Líderes de Campo, capacitación en línea, llamadas en conferencia y herramientas. Inclusive tendrás tu propio Sitio Web Personal que te permitirá operar tu negocio las 24 horas del día, siete días a la semana. Debes saber que Shaklee está tan comprometido con tu éxito como yo también lo estaré. Comencemos y te mostraré lo que quiero decir y así podrás formar tu opinión ”

**“No es como \_\_\_\_\_ ?”**

“Dime, ¿cómo es \_\_\_\_\_ ? (En general algo negativo a lo que Shaklee no se parece). Shaklee no opera de ese modo. Por eso me encanta que puedan evaluar la oportunidad. Sé que descubrirán, como yo lo hice, que Shaklee es diferente. Son varias las cosas que hacen que Shaklee sea diferente.» Agrega la respuesta anterior a esta respuesta: «Tendrás la seguridad de ser parte de una empresa... así podrás formar tu propia opinión ”

Demuestra que te importa, que respaldarás a cualquiera que se una como tu socio y que trabajarás para lograr su éxito.



Cree que **cuando presentas a Shaklee lo que estás haciendo es ofrecer un regalo.**



*Describe el cuadro general y guíalos para que tomen una decisión con respecto a Shaklee.*

## ▶ Paso 5: COMPARTIR

### 7. Termina con un resumen de todo de lo que se trata Shaklee:

- Se trata de usar y compartir productos que marcan una diferencia en la vida de las personas, productos que siempre son seguros, siempre funcionan y siempre son ecológicos, respaldados por investigaciones científicas y clínicas.
- Se trata de hacer que las personas y el planeta sean más saludables.
- Se trata de tener tiempo para la familia mientras aseguramos su sustento.
- Se trata de obtener ingresos acordes con tus esfuerzos.
- Se trata de realizar tu potencial y crecer como persona.
- Se trata de tener una vida mejor, no solamente un mejor medio de vida.

### 8. Pídeles que piensen cuál es su interés en Shaklee:

- ¿Están interesados en explorar el negocio y crear un futuro financiero con Shaklee?
- ¿Están interesados en ganar dinero que ayude a complementar lo que ya ganan?
- ¿Están solo interesados en usar los productos: estar más saludable, perder peso, reducir las toxinas en el hogar?

### 9. Hazles saber que empezar es sencillo:

- **Solamente necesitan unirse a Shaklee.** Recomendamos comprar uno de nuestros GOLD PAK como la forma más adecuada y abarcadora de unirse a Shaklee, debido a que los GOLD PAK proporcionan el costo más competitivo y ofrecen el mejor retorno financiero. Y son la mejor forma de comenzar si están interesados en ganar dinero y explorar el negocio. Luego verán lo divertido que es compartir Shaklee con familiares, amigos y conocidos.

O si lo desean, pueden unirse como clientes preferenciales si compran la oferta Vitalizer™ con Membresía Gratis y podrán aprovechar la ventaja de un descuento del 15%–25% sobre el precio sugerido al por menor en todas sus compras de productos.\*

- **Utilizar los productos.** Descubran lo que tienen de especial los productos Shaklee y por qué son tan fáciles de compartir con otras personas debido a que siempre son seguros, siempre funcionan y siempre son ecológicos. Comiencen a Shaklee-izar sus hogares. Regístrate en nuestro programa de envíos automáticos llamado AutoShip y ahorra 10% en muchos de sus productos preferidos.

\*Ahorra 15% en todas tus compras y un 10% adicional cuando compras productos a través de AutoShip.



**10. Cierra la presentación con tu declaración de que te comprometes a ser un recurso mientras exploran a Shaklee.**

- Respaldarás a cualquier persona que se una a ti para ganar un ingreso, y trabajarás para que tenga éxito.
- Trabajarás para satisfacer las necesidades de cualquiera que sea un cliente preferencial.
- Los ayudarás en su proceso de toma de decisiones. Ellos decidirán lo que desean hacer.

**Consulta la sección PATROCINAR (Paso 6) para ver cómo puedes patrocinarlos después de tu presentación.** Si la presentación fue individual (1 a 1), irás directamente al paso de PATROCINAR. Si la presentación ha sido una Gran Apertura o una presentación grupal, acuerda ponerte en contacto y reunirte en forma individual con cada persona al finalizar la presentación para dar el paso de PATROCINAR. Si haces una presentación en el hogar, muchos líderes recomiendan reunirse en forma individual en la mesa de la cocina para determinar el nivel de interés y patrocinarlos en ese momento o hacer arreglos para reunirse de nuevo.

**RECUERDA:** Tú intención es ofrecerles opciones, y ellos eligen su nivel de participación.

**Otras ideas excelentes para COMPARTIR**

Ingresa al curso COMPARTIR en la sección de ENTRENAMIENTO EL PRIMER PASO en la Shaklee University y escucha los consejos y técnicas para presentar a Shaklee de la Senior Master Coordinator Jennifer Glacken. Si aprendes de una Master estás aprendiendo de los mejores. Jennifer explica qué sencillo y divertido es COMPARTIR a Shaklee para hacer crecer tu negocio y alcanzar tus sueños.

*“Si no haces planes, planeas tu fracaso.  
Tómate el tiempo y prepárate para el éxito”.*

— Senior Master Coordinator Jennifer Glacken

*“Siembra las  
semillas de la  
felicidad en otros,  
y cosecharás  
alegrías”.*

— Dr. Forrest C.  
Shaklee



## Paso 6: PATROCINAR

*Tu meta es  
ayudar a tus  
prospectos a  
determinar  
el papel de  
Shaklee en sus  
vidas y ayudarlos  
a comenzar.*

### PASOS DE ACCIÓN

#### Descubre lo que piensa tu prospecto

A estas alturas, deberías saber algunas cosas importantes sobre tus prospectos para poder relacionarte con ellos en las opciones que les presentes. Ya sea que hagas esto luego de una presentación individual o una presentación grupal, si es posible utiliza la ayuda de tu Patrocinador o Business Leader, o sigue las siguientes recomendaciones. Sólo asegúrate de que se encuentren en su zona de confort. No hay presión (Nota: Si estás utilizando el Programa Shaklee 180™, sigue el proceso recomendado para reclutar a alguien en Shaklee como cliente o Especialista).

#### Ofrécele la opción a tus prospectos y ellos

tomarán una decisión. No prejuzgues a las personas, y no presumas conocer la mejor manera de que se conviertan en parte de Shaklee. Deja que tus prospectos determinen su nivel de interés en Shaklee. Hazles las siguientes preguntas:

- ¿Están interesados en explorar el negocio y crear un futuro financiero con Shaklee?
- ¿Están interesados en ganar dinero para ayudar a complementar lo que ya ganan?
- ¿O simplemente están interesados en utilizar los productos—ser más saludables, bajar de peso y reducir las toxinas en su hogar?

■ Si responden que desean ganar un bono de automóvil, los viajes y un buen ingreso, ofréciles que se unan a Shaklee con la opción de construcción de negocios:

*“Jim, me alegra tanto saber que estás tan entusiasmado como yo sobre la oportunidad de ingresos de Shaklee. Como mencioné en mi presentación, la mejor manera de unirse como constructor de negocios es seleccionar uno de nuestros GOLD PAK, ya que puedes ganar dinero de inmediato y tienes el potencial de calificar para nuestro programa FastTRACK y ayudarte a ganar automóviles, viajes y grandes ingresos. Con cualquiera de nuestros dos GOLD PAK recibes un 15%–25% de descuento en los productos\*, una gran selección de productos, y un amplio paquete de materiales para construir tu negocio. También ganarás un cheque de Shaklee y tendrás acceso a bonos e incentivos especiales exclusivos del programa GOLD. Echemos un vistazo a cada paquete:*

*El **GOLD PLUS PAK** es nuestro paquete profesional que contiene lo necesario para iniciarte en el camino al éxito. Con un valor de \$850 de venta al por menor, te permite unirse a Shaklee por \$599. Es una excelente manera de conocer y experimentar los beneficios de una gran selección de productos de Shaklee y comenzar a Shaklee-izar tu hogar. Además, incluso obtienes seis meses de tu propio Sitio Web Personal.*

\*Ahorra 15% en todas las compras de productos y recibe un 10% adicional al comprar productos en AutoShip.

## Paso 6: PATROCINAR

También está el GOLD PAK, valuado en más de \$500 en la venta al por menor, que te permite unirse a Shaklee al precio especial de \$299. En el mismo obtienes una selección de nuestros productos nutricionales más populares, un botella de tamaño regular de nuestro producto para el hogar más ecológico y accesorios. Este paquete te permite adentrarte en el tema y experimentar algunos de los principales productos de Shaklee, y además incluye tres meses de tu propio Sitio Web Personal.

Entonces, en base a lo que dijiste que deseas de Shaklee, ¿cuál te parece el mejor para ti?”

**Siempre apunta a vender el mejor** para que puedan lograr el mayor número de beneficios, pero sé sensible a sus circunstancias. Si dijeron que sólo desean complementar sus ingresos pero no están listos para sumergirse de lleno, puedes sugerir el GOLD PAK de \$299 como su mejor opción.

Si dicen, “No creo que pueda permitirme ese gasto en este momento”, reconoce su preocupación pero ten en cuenta que el problema puede no ser el dinero. Podría ser que debas continuar trabajando en establecer el valor de la oportunidad antes de que estén listos para lanzarse. Fíjate si esto hace la diferencia: “¿Qué tal si puedo mostrarte una manera rápida de ganar suficiente dinero como para cubrir tu inversión en el GOLD PAK? ¿Estarías dispuesto a aprender cómo hacerlo?” [Consulta la guía complementaria, *El Dream Plan de Shaklee—Cómo Funciona* (disponible en la biblioteca de negocios de Shaklee en MyShaklee.com) para un análisis del pago de los bonos GOLD y Power].

### ■ Debes estar siempre preparado para presentar el Distributor Welcome Kit si enfrentas resistencia.

“Si consideras que uno de los GOLD PAK sería demasiado compromiso, también puedes unirse a Shaklee al patrocinar con el **Distributor Welcome Kit**. Por \$49.95 obtienes nuestro kit de construcción de negocios básico y 15%-25% de descuento sobre el precio al por menor\*. Lo que no obtienes que sí se incluye en los GOLD PAKs son productos y un mayor potencial de ganancias. Si deseas el mayor potencial de ingresos, puedes actualizarte a un GOLD PAK más tarde.

La decisión es tuya. ¿Dónde te ves a ti mismo, como para que pueda ayudarte a iniciarte en Shaklee?”

Permíteles que tomen su decisión. No olvides: lo que quieres es que se conecten con Shaklee de alguna manera; una vez que prueben los productos, siempre pueden actualizarse a un GOLD PAK.

\*Ahorra 15% en todas las compras de productos y un 10% adicional al comprar productos en AutoShip.



**Permíteles que tomen su decisión. Quieres que se conecten con Shaklee.**



## ▶ Paso 6: PATROCINAR

Las objeciones son pedidos de más información—  
**tus prospectos desean sentirse seguros con la decisión que están considerando.**

Algunos prospectos están preparados para comenzar un negocio de inmediato; otros no están tan listos para tomar una decisión luego de la primera presentación. A menudo, es necesario reunirse con ellos dos o tres veces más, responder preguntas y profundizar su relación. Pregunta, **“¿Estás lo suficientemente interesado como para conocer más del tema?”** Eso crea la oportunidad de otra reunión en persona lo antes posible.

### ■ ¿Qué sucede si lo único que desean es utilizar los productos? Valida su decisión. Dale la bienvenida a Shaklee.

**“Estoy muy contento de que hayas decidido probar nuestros excelentes productos Shaklee. Nunca te arrepentirás. En base a lo que has comentado (remítete a temas específicos), ¿qué productos que mencioné te interesaron? (O, ‘probablemente te gustaría probar productos’). Gracias a nuestra garantía que asegura la devolución completa del dinero, no tienes nada que perder. Cuando te entusiasmas con estos productos de la manera en que lo hice yo, incluso podrías reconsiderar la oportunidad de compartir estos productos y ganar algo de dinero. Así que vamos a comenzar con el **New Member Pack** de \$19.95 con el que tienes un 15%–25% de descuento sobre el precio de venta. Tenemos una oferta especial para membresía GRATIS cuando compras el Shaklee Vitalizer™. O puedes unirse con el Distributor Welcome Kit para obtener 15%–25% de descuento sobre el precio de venta al por menor y la oportunidad de ganar bonos en efectivo. ¿Qué productos desearías pedir hoy para comenzar a sentirte genial?”**

Haz que prueben los productos. Sigue las recomendaciones en este capítulo que cubren qué hacer con los Members, tales como hacer seguimiento regularmente, la orientación de nuevos Members, invitarlos a que se inscriban en AutoShip y obtener referencias. Recuerda: Shaklee es un negocio de relaciones, y siempre puedes volver a considerar la oportunidad con ellos y actualizarlos a un GOLD PAK.

### Debes estar preparado para responder más preguntas

Algunos pueden repetir preocupaciones anteriores: *“No veo cómo podría dedicar tiempo a Shaklee, ¡Estoy muy ocupado!”* **O** *“Nunca podría vender”.* **O** *“No estoy seguro de poder construir un negocio”.* **Recuerda:** No debes temer a las preguntas de tus prospectos.

Según se indicó en el curso COMPARTIR, una de las mejores maneras de responder es utilizar el **enfoque “Sentir. Sintió. Encontró”**: *“Sé cómo te sientes. Yo también me sentía así, pero descubrí...”* y comparte genuinamente lo que descubriste que eliminó ese miedo u objeción.

✓ El patrocinio es un proceso

Termina asegurándoles que no hay presión. Pueden probar los productos con la garantía de devolución de dinero incondicional y la certeza de que no pueden perder dinero. A su vez, seguirás siendo un recurso en su descubrimiento de lo que Shaklee tiene para ofrecer.

✓ ¡Seguimiento, Seguimiento, Seguimiento!

Esta es una parte del paso de PATROCINIO que NECESITA realizarse con cada persona LUEGO de hacerles la presentación. Sólo recuerda, siempre querrás mantenerlos en su zona de confort. El siguiente es el tipo de seguimiento que realizarás dependiendo de la decisión que tomaron al final de tu presentación. Asigna cada persona a un grupo numerado específico.

**1. Para aquellos que patrocinan y están interesados en comenzar un negocio de Shaklee:**

- **Día 1:** Llámalos y felicítalos por tomar la excelente decisión de considerar el negocio. Dales la bienvenida al equipo y déjales saber que será divertido trabajar con ellos. Confirma la fecha y hora de la Sesión de estrategia y orientación para nuevos Distributors de seguimiento que concertaste con ellos al final de la presentación. Recuérdales que lean y comiencen con las primeras páginas de esta *Guía de recursos: El primer paso*.
- **Día 2:** Realiza tu Sesión de estrategia y orientación para nuevos Distributors. Querrás programar la próxima reunión de inmediato. Mucho depende del prospecto. (Consulta ENSEÑAR para ver los temas que debes cubrir). **Importante:** Tú quieres que pasen a la acción de inmediato. Recuerda: ¡Las personas harán lo que tú haces!
- **Seguimiento y apoyo diario/semanal:** Te permite responder preguntas sobre los productos una vez que están utilizando los productos, los ayuda a establecerse con sus actividades productoras de ingresos (IPA), y los introduce en un programa de «aprender mientras ganas» con la Universidad Shaklee. Consulta ENSEÑAR (Paso 7) para la Sesión de estrategia y orientación para nuevos Distributors.

**2. Para aquellos que compran productos y expresan interés en saber más sobre el negocio:**

- **Día 1:** Llámalos y agrádeceles por venir a la reunión y permitirte compartir a Shaklee. Diles que estás emocionado de que prueben los productos y que los contactarás luego de que los reciban. Mientras tanto, te gustaría hacer un seguimiento con ellos sobre su posible interés en el negocio. ¿Podrían reunirse contigo por media hora en uno o dos días para responder a sus preguntas?



*Cuando realices el seguimiento, mantenlos siempre en su zona de confort.*



**Shaklee es  
un negocio  
de relaciones.**  
*¡Disfruta  
estableciendo  
relaciones!*

## ▶ Paso 6: PATROCINAR

- **Días 3–4:** Encuéntrate con ellos para cubrir más sobre el negocio. La presentación *Live Your Dream* en MyShaklee.com y el folleto *El Dream Plan* son excelentes para hablar sobre qué pasos tomarán y qué ganarán. ¡La *Shaklee Dream Calculator* también funciona genial! Tu objetivo: Hacer que se prueben los diferentes tamaños disponibles del negocio. Si puedes, intenta que entren a la acción de inmediato.
- **Días 5–7:** Realiza un seguimiento para realizar tu Sesión de estrategia y orientación para Nuevos Distributors, si patrocinaron. O vuelve a reunirte y sigue fomentando la relación y logra su participación en el negocio.
- **Seguimiento y apoyo diario/semanal:** Te permite responder preguntas sobre los productos una vez que los están utilizando, los ayuda a establecerse con sus actividades productoras de ingresos (IPA) y actividades modelo, y les presenta un programa de «aprender mientras ganas» con la Universidad Shaklee. Consulta ENSEÑAR (Paso 7) para la Sesión de estrategia y orientación para nuevos Distributors.

### 3. Para aquellos que compran productos y patrocinan como usuarios de producto:

- **Día 1:** Llámalos y agrádeceles por venir a la reunión o permitirte compartir a Shaklee. Sólo una breve llamada de agradecimiento. Hazles saber que los contactarás luego de que reciban su producto.
- **Día 7:** Llama para averiguar si recibieron sus productos. Pregunta si tienen alguna consulta.
- **Día 14:** Llama para preguntar si les gustan los productos ¿Tienen preguntas? Planifica una breve Sesión de orientación para nuevos Members de seguimiento (ver la siguiente página) para revisar la utilización de productos y orientarlos en relación a los productos de Shaklee.
- **Semana 3:** Organiza una Sesión de Orientación de Nuevos Members. Prepara un sistema de seguimiento regular. Déjales algo para leer.
- **Una vez por mes:** Realiza un seguimiento para ver cómo van las cosas; y averigua si ha habido algún cambio en sus vidas para determinar si sería apropiado hacer que reconsideren el negocio. Continúa compartiendo productos. Da un «toque» suave —un boletín informativo, información de valor agregado, una nota breve, etc. Cada vez que recibas un aviso de una orden directa a la empresa, envía otra nota breve.

### 4. Para aquellos que no se unen ni compran productos:

- **Día 1:** Llámalos para agradecerles por venir a la reunión o permitirte presentarles a Shaklee. Sin presiones, sólo una llamada amistosa.
- **Días 5–7:** Diles que estabas pensando en ellos y que querías llamarlos como seguimiento sólo en caso de que les haya surgido alguna pregunta. Comparte algo interesante sobre los productos.
- **Una vez por mes:** Realiza un seguimiento y hazles saber lo que está pasando. Averigua si hubo algún cambio. Mantenlo amistoso. No los presiones.

## ✓ Realiza una Sesión de Orientación para Members

Aquí te presentamos una excelente manera programar tu Orientación para Nuevos Members:

**“Tu membresía te brinda otros beneficios aparte de los descuentos. No estás obligado a utilizar ninguno de ellos, pero estoy obligado a dártelos a conocer”**

Hay muchas maneras para orientar a un nuevo Member en Shaklee: proporcionándoles materiales por email o correo postal, sugiriéndoles que miren algunos de los videos en tu Sitio Web Personal (PWS), etc.

Pero la mejor manera es conectarte directamente con ellos en una Sesión de Orientación para Nuevos Members de 20 minutos para que puedas:

- Responder cualquiera de sus preguntas una vez que hayan tenido la oportunidad de utilizar los productos
- Cubrir las líneas de los productos
- Referirte a la utilización específica del producto
- Recomendar AutoShip y enfatizar sus beneficios
- Volver a abrir la puerta a la oportunidad —asegúrate de mostrarles cómo pueden ganar bonos en conexión con sus compras de productos como Distributors
- Obtener referencias
- Llegar a un acuerdo sobre comunicaciones periódicas
- Satisfacer sus deseos y necesidades

El uso de las tablas Shaklee-iza tu vida en las páginas 19–20 y el curso *Member Care Counts* de la Universidad Shaklee te darán buenas ideas para realizar una nueva Sesión de orientación para Nuevos Members. Esta sesión también te ofrece otra ocasión para presentar la oportunidad una vez más. Los mismos pasos que das con un Member son la porción sobre productos de las Sesiones de estrategia y orientación para Nuevos Distributors que organizas con los nuevos constructores de negocios.



**Esta es una gran oportunidad para abrir la puerta a productos que no han utilizado y para que reconsideren la oportunidad.**



## ▶ Paso 6: PATROCINAR

**Alimenta su entusiasmo y abre la puerta a nuevas oportunidades con Shaklee.**



### Recalca la conveniencia de AutoShip

En tu Sesión de Orientación para Nuevos Members, apunta a los especiales que pueden aprovechar utilizando AutoShip (10% de descuento en productos seleccionados), la conveniencia de la entrega, y la capacidad de modificar un pedido en cualquier momento que lo necesiten.



### Abre la puerta a la Oportunidad

Haz preguntas como las siguientes que te brinden la posibilidad de volver a hablar una vez más sobre la oportunidad de negocios:

**“**¿A cuántas personas les has contado de Shaklee?

¿Te descubres pensando sobre personas que podrían beneficiarse con Shaklee?

¿Ha habido cambios en tu vida desde nuestra última reunión?

¿Has considerado la posibilidad de ganar dinero extra con Shaklee? ¿Tienes alguna pregunta? **”**

Alimenta su entusiasmo y ofréceles platicar más a fondo sobre Shaklee. Si aún dudan, hazles saber que te gustaría mantener la puerta abierta para que, si cambian las circunstancias, se sientan libres de contactarte y que tú estarás contento de ser un recurso. De nuevo, sin presionarlos.



### ¡Pide referencias!

Piénsalo—el concepto de Social Marketing™ se basa en parte en el poder de las referencias. Le recomendamos productos y servicios a nuestros amigos y familia de manera constante. A menudo vemos películas, leemos libros, y compramos ciertas marcas solo porque alguien que conocemos nos lo recomendó. Lo mismo sucede con tu negocio de Shaklee.

Las referencias por medio de tus clientes son el mejor medio para abrir la puerta a nuevas personas sobre los productos y la oportunidad de Shaklee. Mientras más te conozcan y más confianza te tengan los nuevos Members, mejor será la experiencia contigo y los productos, serán más entusiastas, y estarán más interesados en permitirte hablar con sus amigos y familia sobre los productos y la oportunidad de negocios.

¡Qué gran manera de expandir tu lista de clientes potenciales! Nunca te quedarías sin gente a la que hablarle. ¡Estarás **agregando nombres regularmente** a tu lista de prospectos! Ese es el poder de obtener referencias.



- **Siempre pide referencias** — *“¿Conoces a alguien que podría beneficiarse de estos productos... que desee sentirse mejor... perder algo de peso?”*

*“Estoy tan contento de que comiences a disfrutar los beneficios de estos increíbles productos. Yo sé que cuando los probé, me emocioné tanto que quería compartirlos con la gente que aprecio. ¿Se te ocurre alguien a quien te gustaría ofrecer los beneficios de estos productos?”*

- **Señala que hay una manera en la que pueden ganar ingresos extra** para ayudar a pagar sus productos a medida que cambian de marcas. Aquí hay una excelente manera de abrir la puerta a la oportunidad mientras obtienes referencias:

*“Lo genial de Shaklee es que, cuando compras productos y ayudas a que otros utilicen los productos, Shaklee te brinda la oportunidad de ganar bonos en efectivo como Distributor. Puede ser una excelente manera de ganar dólares para costear las compras de tus productos. Si estás interesado, puedo mostrarte cómo funciona. Sin obligación de tu parte”*.

- **Ofrece organizar un evento Shaklee 180™ Turnaround™ o una fiesta 3 for Free. O una presentación en el hogar** como Healthy Home (Hogar saludable) u Wellness Hour (Hora de bienestar) en sus casas. O incluso una presentación Web. Estas son excelentes maneras de lograr que se interesen en convertirse en constructores de negocios. (En un principio tu Patrocinador o Business Leader te puede ayudar a organizarlas).

- **Si no demuestran interés**, no tengas miedo de preguntar de todos modos:

*“¿Se te ocurre alguien a quien aprecias tanto que quieres conozca estos productos?”* **O BIEN...**

*“¿Puedes pensar en algo que ofrezca Shaklee que pueda beneficiar a aquellos que aprecias?”*

De nuevo, no los presiones. Demuestra genuino interés en desear compartir estos productos con otros que puedan beneficiarse.

- **Si vuelves a compartir la oportunidad Shaklee y que el momento no es oportuno**, abre la puerta para referencias:

*“Gracias por permitirme compartir la oportunidad de Shaklee contigo. Comprendo que el momento actual puede no ser oportuno para ti, pero quizás sepas de alguien que pueda estar interesado. ¿Puedes pensar en alguien que se pueda beneficiar del ingreso extra y tenga un horario flexible para trabajar de acuerdo a demandas de familia?”*

**Presta atención para identificar oportunidades para solicitar referencias con naturalidad.**



**La mejor  
manera de  
comunicarse  
es escuchar.**

## ▶ Paso 6: PATROCINAR

Nunca pierdas una oportunidad de pedir referencias. Es la manera más fácil y efectiva de mantener tu Lista de prospectos activa y mantenerte enfocado en actividades generadoras de ingresos (IPA) para tu negocio.

### Establece un sistema de comunicación y seguimiento aceptable para tus prospectos

Reitera a tus nuevos Members que deseas asegurarte de que sean exitosos y felices con los productos de Shaklee, y que te comunicarás con ellos periódicamente para comentarles sobre especiales y nuevos lanzamientos de productos y para ayudarlos con los pedidos nuevos (si no están registrados en AutoShip). Sugiereles que vayan a la Universidad Shaklee y aprendan más sobre los productos Shaklee. Encuentra la mejor manera de mantenerte en contacto: email o una llamada telefónica ocasional. Anímalos a visitar tu Sitio Web Personal (PWS) para que puedan ver las nuevas ofertas en tiempo real. Mantén una relación agradable con tu contacto —siempre amistoso, sólo verificando que todo esté bien.

Mantén un registro de todos los contactos y prepara un sistema simple de recordatorios en tu calendario para saber cuándo volverás a hacer contacto.

### Presta atención a sus NECESIDADES y DESEOS

Muchas veces se ha dicho: La mejor manera de comunicarse es escuchar. Deja que ellos hablen; no tú. Busca oportunidades para compartir a Shaklee, tantos los productos como la oportunidad. Sigue mostrándoles productos que aún no hayan probado. Expresa interés genuino en lo que les interesa y continúa fomentando tu relación.

PATROCINAR a alguien en Shaklee es desarrollar una relación mutuamente beneficiosa. Eso es lo divertido de compartir Shaklee.

### Otras excelentes ideas de PATROCINIO

Visita el curso PATROCINAR incluido en ENTRENAMIENTO EL PRIMER PASO en la Universidad Shaklee presentado por los Senior Master Coordinators Steve y Jeanne Toovell. Steve y Jeanne dan consejos y explican técnicas para patrocinar a otros para que se unan a Shaklee y el valor de patrocinar a diario como estrategia de crecimiento para tus negocios. Ellos practican lo que predicán, y por eso han llegado a ser Senior Master Coordinators.

*“Siete días sin patrocinar te debilitan”.*

— Senior Master Coordinator Steve Toovell



**Dos cursos de seguimiento en la Universidad Shaklee incluidos en Business Practices (Prácticas Comerciales):**

**Seguimiento Efectivo**

En este curso, la Master Coordinator Barb Hill Behar comparte los pasos iniciales que puedes tomar para conseguir que tus prospectos se conviertan en nuevos Members y potencialmente en constructores de negocios. Aprende los Doce Principios de Seguimiento Efectivo de Barb y descubre un proceso que puede ayudarte a fomentar tu negocio de manera activa.

*“Con esfuerzo constante, el seguimiento que realizaste hoy puede generar dinero para ti”.*

— Master Coordinator Barb Hill Behar

**Member Care Counts**

De acuerdo con los Master Coordinators Marjorie y Dan Felton-Petry, tener una base sólida de consumidores proporciona los cimientos necesarios para un negocio exitoso, en términos de volumen, fuentes de referencias y constructores de negocios e incluso tiempo para trabajar con los constructores. Descubre qué ha funcionado con mucho éxito para los Felton-Petry, incluyendo ejemplos de los materiales que utilizan.

*“Considera el servicio a tus Members como un privilegio, algo que deseas hacer sin reservas”.*

— Master Coordinator Marjorie Felton-Petry

*“Nuestro progreso es el resultado directo del servicio que prestamos a otros”.*

— Dr. Forrest C. Shaklee



*“Si tus acciones  
inspiran a otros  
a soñar más,  
aprender más,  
hacer más y  
convertirse  
en más, **eres**  
un líder”.*

— John Quincy  
Adams

## Paso 7: ENSEÑAR

Así que... ¿qué haces cuando encuentras una persona nueva que desea comenzar un negocio de Shaklee? Esta sección te enseña a entrenar y guiar a tus nuevos constructores de negocios, enseñándoles a hacer lo que tú haces utilizando la Guía de recursos: El primer paso y siguiendo los siete pasos del éxito.

Nota: El programa Shaklee 180™ se diseñó para proporcionar un proceso muy fácil y sencillo de seguir, para ayudar al Especialista de Shaklee 180™ a construir su negocio de Shaklee. Asegúrate de consultar el Entrenamiento Inicial para el Especialista de Shaklee, disponible en MyShaklee.com, para conocer los pasos simples a seguir para que un constructor nuevo lance su negocio Shaklee 180™.

### PASOS DE ACCIÓN

#### Tu actitud es importante

Ten confianza y sé positivo. El liderazgo es una habilidad adquirida, que obtienes al trabajar paso por paso con otras personas. ¡Enseñar a tus nuevos constructores de negocios puede ser fácil! Con solo seguir esta Guía de recursos; El primer paso, tendrás un miembro del equipo completamente entrenado y listo para el éxito, ya preparado para empezar.

#### Realiza Sesiones de Estrategia y Orientación para Nuevos Distributors

Estas son las sesiones de preparación para un nuevo constructor. Los líderes exitosos recomiendan programar la primera sesión de estrategia dentro de las 24-48 horas de la decisión de un constructor de comenzar un negocio de Shaklee. Reserva dos o tres sesiones de alrededor de una hora cada una. Es importante que, mientras estén emocionados, te reúnas con ellos para explicarles lo necesario para ser exitosos. Utiliza esta guía como un recurso.

Notarás que las páginas 8–9 le brindan al constructor de negocios cierta información sobre lo que contendrá la reunión inicial y cómo pueden prepararse para la misma. Trata de no abarcar todo en una única sesión. Pero lo más importante, haz que comiencen con actividades generadoras de ingresos (IPA) DE INMEDIATO. Tales actividades pueden incluir hacer su Lista de prospectos, planificar las fechas para sus primeros eventos, y comenzar a acercarse a sus contactos. Lo más probable es que abarques toda la información que debes abarcar (resumida en las páginas 61-63) para la tercera sesión. Después de esto, tendrás contactos semanales y reuniones en persona en las cuales los apoyarás en sus esfuerzos.



**Follow this checklist for the content of the sessions:**

**Repasa productos, método de pago a los Distributors, preguntas administrativas**

- Realiza su orientación de productos aquí—cómo están utilizando sus productos, etc. (Esto es esencialmente lo mismo que en la Orientación para Members, que aparece en la página 55).
- Abarca el método de pago y la manera en que la actividad equivale a ganancias, de manera que comprendan que el tiempo invertido en actividades productivas produce ganancias monetarias y recompensas como automóviles y viajes. Utiliza la guía complementaria, *El Dream Plan de Shaklee—Cómo funciona* (disponible en la Biblioteca de Shaklee en MyShaklee.com), como un recurso. Haz que miren el curso de *Cómo funciona el Dream Plan de Shaklee* en la Universidad Shaklee, que muestra cómo la gente gana dinero y recompensas en Shaklee. Indica a tus constructores que repasarás cómo funciona el Dream Plan en cada sesión, para que gradualmente puedan entender cómo pueden generar dinero.
- Luego revisa en general el proceso duplicable, es decir, los siete pasos para construir el negocio: SOÑAR, COMPROMISO, LISTAR, INVITAR, COMPARTIR, PATROCINAR y ENSEÑAR —y la estrategia «3 & 10—Do it Again!» (Ver página 5) que utilizarán para construir sus negocios. Refuerza el uso de la *Guía de Recursos: El primer paso* como su recurso para comprender los pasos que darán. Asegúrales que es un proceso gradual, pero que necesitan poner manos a la obra para obtener los mejores retornos a partir de su inversión de tiempo.

**Habla de sus objetivos, sus SUEÑOS**

Remítete a los ejercicios que aparecen en la sección SOÑAR de *Guía de Recursos*.

- ¿Qué desean del negocio: ¿Ingresos adicionales? ¿Ingresos principales? ¿Cambio de carrera? ¿Fondos para educación universitaria, una casa, otras necesidades?
- ¿Cuánto desean ganar? ¿Y cuánto TIENEN que ganar?
- ¿Cuánto tiempo están dispuestos a dedicar para desarrollar sus negocios?
- ¿Qué metas se pondrán y en qué período de tiempo?

Estas son preguntas importantes a considerar para saber qué nivel de compromiso esperar. Debes asegurarte de que sus expectativas cumplen con el tiempo y el compromiso que están dispuestos a ofrecer.

**Habla de sus COMPROMISOS**

- ¿Cuánto tiempo están dispuestos a comprometer para ver que su negocio se desarrolla? El curso ENSEÑAR de la Universidad Shaklee recomienda un compromiso de un año para ver el tipo de resultados que pueden responder a sus expectativas.

**¡La mejor lección**

*es ganar el primer cheque!*



## **Comprométete**

**a la acción** y el éxito vendrá solo.

## **Paso 7: ENSEÑAR**

- Enfatiza la necesidad de Shaklee-izar sus vidas y llegar a conocer y experimentar los productos. **ESTA ES UNA GRAN SEÑAL DE SU COMPROMISO.** (Utiliza el formulario en las páginas 19-20).
- Sé específico con las horas que dedicarán a trabajar en su negocio y dónde encontrarán el tiempo. (Utiliza el formulario en la página 15).
- A qué reuniones y llamadas de conferencia asistirán para aprender el negocio. Sé específico con las fechas y horas de aquellas que realizarás o a las que asistirás. (Regístralas en la página 23).
- Planifica una hora semanal de verificación y plática para que nunca se sientan solos. Estas allí para brindar guía y apoyo. (Anota la hora y el día en la página 23).
- Consulta las páginas 21–22 donde encontrarás la Lista de control Para empezar:
  - > Asegúrate de que tienen sus PWS configurados y activos.
  - > ¿Han visitado al Centro de Miembros? Muéstrales lo que hay allí.
  - > Ayúdalos a configurar sus 100 PV de AutoShip si aún no lo han hecho.

Destaca que estas son inversiones en sus actividades de negocios (IBA) que son necesarias, pero que no son tan importantes como las actividades generadoras de ingresos (IPA) tales como las invitaciones y las presentaciones.

### **Ayúdalos a comenzar a construir su LISTA de prospectos:**

- Utilizando la lista de recordatorios en las páginas 26-27 de esta guía, muéstrales tus recomendaciones para crear su lista de 100 nombres. Diles que en primer lugar anoten solamente los nombres, utilizando la planillas en las páginas 28-30. Luego pueden utilizar su teléfono o sistema de contactos en línea o la hoja copiable de la página 31 para anotar la dirección, los números de teléfono y la dirección de email.
- Haz que platicuen muy brevemente sobre algunos de los nombres —lo que puedan ser áreas de interés— y apúntalos en su lista. Pero asegúrate de que no lo utilicen para calificar o limitar a ninguno de sus contactos. Sólo están buscando los posibles «puntos débiles» de los prospectos. (Hagan algunos juntos para que vean como es, y más tarde ellos podrán hacerlo con cada nombre).
- Asegúrate de que antes de que se vayan tengan al menos 30 o 40 nombres de personas que conocen en su lista.

### **Ayúdalos a prepararse para INVITAR a nuevas personas a escuchar acerca de Shaklee**

- Explica la diferencia entre los pasos INVITAR y COMPARTIR. Cuando INVITAN a alguien a escuchar sobre Shaklee, su objetivo es obtener un lugar, hora y fecha para presentarle Shaklee a sus potenciales clientes, NO para COMPARTIR la historia de Shaklee.
- Ayúdalos a decidir qué tipo de evento es mejor y planifica de inmediato algunas fechas a las que tengan disponibles:

## Paso 7: ENSEÑAR

- > Una fiesta Shaklee 180™ Turnaround™ donde deberán seguir un proceso sencillo para invitar y compartir Shaklee 180™
  - > Grandes inauguraciones donde pueden lanzar sus negocios con su familia y amigos y personas que conocen presentes. (¡Estos son unos excelentes primeros pasos!)
  - > Reuniones individuales (1 a 1) con algunos prospectos.
  - > Una presentación en el hogar, donde los prospectos invitan a personas a su hogar, y tú y el nuevo constructor realizan la presentación.
  - > Participación en algún seminario en línea.
  - Ayúdalos a determinar el número de personas que necesitan invitar a un evento grupal para lograr una buena concurrencia. Los mejores líderes recomiendan invitar a 20–30 personas o más para lograr una asistencia real de entre 6 y 10 personas.
  - Ayúdalos a decidir la mejor manera de entregar la invitación:
    - > ¡Con Shaklee 180™, incluso tienes herramientas de invitación disponibles!
    - > Sólo una llamada por teléfono.
    - > Correo electrónico o «Evite®» seguido de una llamada de teléfono móvil. (Algunos líderes recomiendan no enviar nada antes de tiempo y consideran que la llamada telefónica sola es la mejor manera de lograr aceptación. Algunos utilizan email como confirmación de fecha, hora y lugar. En MyShaklee.com consulta MyBusiness/Email & Campaigns [Emails y Campañas] para ver sugerencias de invitaciones).
    - > Invitación por correo postal seguida de una llamada de teléfono móvil.
  - Ayúdalos a comenzar a preparar el lenguaje que utilizarán. Muéstrales cómo lo haces en llamadas reales. Utiliza guiones de la sección INVITAR de esta guía como ejemplo. Sólo asegúrate de que lo que digan sea BREVE y:
    - > Compartan su entusiasmo por los productos y el negocio.
    - > Se centren en las necesidades e intereses de los clientes potenciales.
    - > Utilicen frases que hagan que los prospectos se sientan cómodos.
    - > Enfatizan que no hay obligación.
  - Ayúdalos a decidir sobre cualquier material para proporcionar a los prospectos antes y después de que se reúnan con ellos.
- Diles que los ayudarás a COMPARTIR/presentar Shaklee a sus clientes potenciales.** No están solos. Muéstrales la herramienta que utilizas para compartir toda la historia de Shaklee e indícales que aprenderán cómo utilizarla al verte realizar presentaciones. Utiliza esta guía como un recurso.
- Asegúrales que les mostrarás cómo PATROCINAR personas en Shaklee** para que puedan sentirse seguros con el proceso. De nuevo, utiliza esta guía como un recurso.
- Más importante, demuéstales que estás comprometido con su éxito** y que, trabajando juntos contigo, ¡pueden ser exitosos!



**Ayúdalos a aprender a reconocer “banderas verdes”—**  
*cómo identificar los «temas candentes» de los prospectos en la plática.*

Todas las marcas registradas son propiedad de sus respectivos dueños.



**Mientras  
más pronto  
participen  
activamente,  
tanto mejor será.**

## ▶ Paso 7: ENSEÑAR

- ☑ Realiza presentaciones con ellos y enséñales cómo COMPARTIR y PATROCINAR a otros en Shaklee

Inclúyelos en la presentación: permíteles dar la bienvenida al grupo, conducir las introducciones y compartir su historia de dos minutos. Entonces, al final de tu presentación, si la presentación es una reunión grupal, haz que repartan materiales y convoquen a los presentes para pláticas individuales. De manera gradual, haz que tomen parte de la presentación hasta que se sientan seguros realizándola ellos mismos. Los líderes exitosos indican que el proceso puede tomar un mínimo de tres presentaciones y no más de cinco o seis. Asegúrate de que sepan cómo cerrar su presentación y patrocinar a otros en Shaklee. (Ver el capítulo PATROCINAR de esta guía). Si estás actuando como anfitrión de fiestas Shaklee 180™ Turnaround™ junto con tus nuevos Especialistas, descubrirás que el proceso indica qué hacer paso a paso y proporciona videos fáciles de utilizar que hacen que la presentación sea fácil de duplicar.

- ☑ Muéstrales cómo realizas el seguimiento y entrenas a los constructores

Repite que lo que haces con ellos es lo que aprenderán a hacer con sus propios constructores de negocios. De nuevo, esta Guía de Recursos puede ser un recurso muy útil, indicándole a tu nuevo constructor de negocios lo que debe hacer. Inicialmente ayudarás a realizar sesiones de estrategia con sus nuevos constructores, hasta que se sientan cómodos asumiendo el papel de líder. (Recuerda: Tus constructores harán lo que tú hagas!)

- ☑ Acepta a las personas como son, pero desafíalos a que se conviertan en más

Esta es una decisión que puede cambiarles la vida, y necesitamos paciencia para acompañarlos en el proceso y lograr convencerlos que pueden hacerlo. Mientras antes los empujes a la acción, tanto mejor. Recomendarás actividades que deben hacer y trabajarás con ellos para que estén cómodos al realizarlas. Te estás comprometiendo con su éxito, pero también ellos deben comprometer su tiempo y esfuerzo. En su curso ENSEÑAR de la Universidad Shaklee, Rick Seymour compara estas acciones con jugar al ajedrez: Tú mueves, ellos mueven. Tú estás buscando resultados. ¿Ellos están patrocinando? ¿Su volumen de producto de grupo está creciendo? Debes ver señales de que están comprometidos y construyendo sus negocios.

Tus contactos semanales con ellos te ayudarán a determinar si tienes un líder en crecimiento, alguien bueno para compartir los productos, o un usuario de productos comprometido. Cualquiera sea el caso, valóralos por lo que son y reconócelos como una parte significativa de tu creciente organización.

## ✓ Otras excelentes ideas para ENSEÑAR

Asegúrate de ver el curso ENSEÑAR en la Universidad Shaklee. Este curso proporciona consejos invaluable sobre cómo trabajar con un constructor de negocios para ayudarlo a lograr el éxito. Es una revisión completa de lo que desearás hacer para duplicar tu éxito con otros. También tómate tu tiempo para revisar los videos y materiales de entrenamiento de Shaklee 180™. Ayudan a que la capacitación de un nuevo Especialista de Shaklee 180™ sea más fácil y confiable.

## ✓ Contempla tu futuro

Así que ahora ya sabes qué hacer. Estás formando tu equipo y aumentando tu volumen. Estás trabajando hacia el rango de Director y estás comenzando a ayudar a tus líderes. Has fijado tu meta de llegar a Executive Coordinator dentro de un año luego de alcanzar el rango de Director. Y estás construyendo tu creencia de poder convertirte en Master Coordinator al asistir a la Conferencia Mundial y otros eventos donde estás conociendo a muchos otros líderes exitosos, que están felices de compartir sus experiencias y consejos sobre la construcción de negocios.

¡Cree en ti mismo! Puedes crear un negocio que te pagará generosamente por tus esfuerzos. Intenta conocer y comprender todas las maneras en que puedes ganar dinero, automóviles y viajes con Shaklee. Lee la Guía El Dream Plan—Cómo funciona. Pocas oportunidades ofrecen tanta riqueza de posibilidades. Fíjate lo que puede significar para ti.

Luego sigue el plan. Recuerda la regla 80-20: Realiza actividades generadoras de ingresos (IPA) —Invitar, Compartir, y Patrocinar— TODAS LAS SEMANAS para fomentar tu negocio. No te detengas demasiado en los detalles. Planifica tu estrategia para llegar a Director. ¡Crea tu futuro!

*“La oportunidad nunca toca a tu puerta.  
Nunca busca una entrada; nunca llega de afuera.  
La oportunidad es nuestra propia creación”*

— Dr. Forrest C. Shaklee



**“Un buen ejemplo**

*vale dos veces*

*más que un*

*buen consejo”.*

— Autor  
Desconocido



## Tu estrategia para el crecimiento: Desarrollar a Líderes

Tu estrategia para el crecimiento es el desarrollo de Business Leaders que surgirán de tu Grupo Personal y que, a su debido tiempo, desarrollarán a otros líderes en la línea descendente de tu organización.

### ■ Posiciónate para ganar bonos FastTrack y bonos de Liderazgo e Infinity:

#### ● Trabaja para llegar a Director en tres meses o menos\*

Sigue el *FastTRACK*. Es un incentivo adicional que puede mejorar tus ingresos. Y deberías animar a tus establecedores de negocios a que te imiten.

#### ● Apunta al rango de Executive Coordinator en 12 a 15 meses o menos\*

Los Líderes exitosos recomiendan que siempre tengas en mente la próxima meta en tu trayecto, para tener claro hacia dónde vas y por qué quieres llegar allí. Apunta a Executive Coordinator en un período de 15 meses, y podrás ganar hasta \$34,000 en bonos *FastTRACK*. Puede demandar un poco más de tiempo también, no hay problema, siempre que llegues y disfrutes de los ingresos que ganas en ese rango.

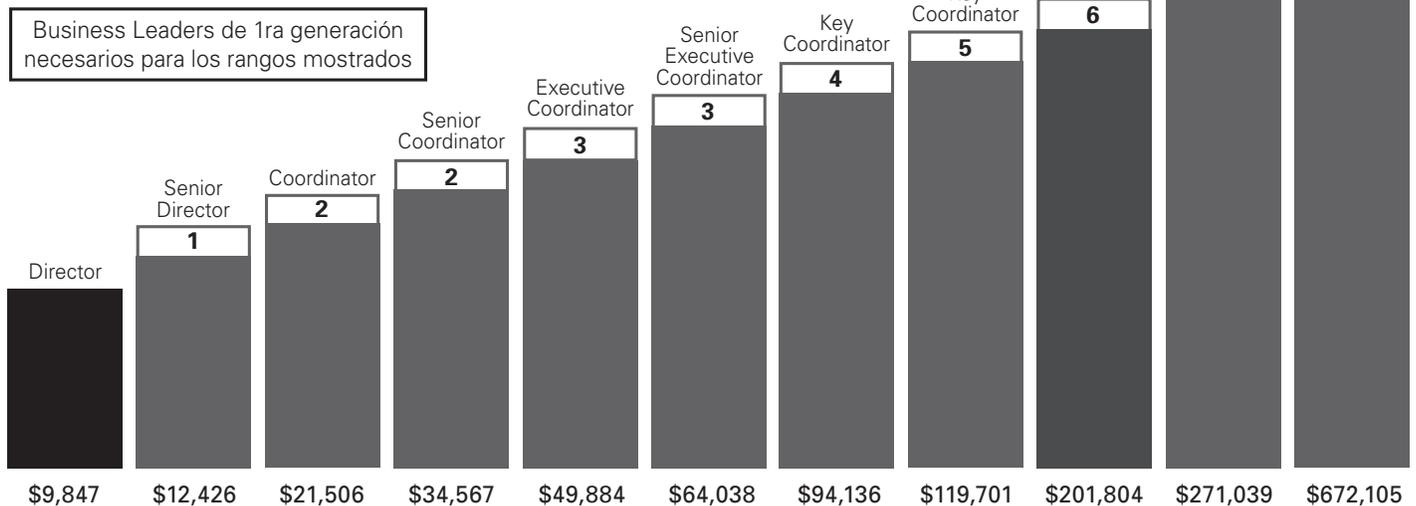
#### ● Visualiza el rango de Master Coordinator en no más de 36 meses\*\*

Esta es la meta MÁS AMBICIOSA de todas, pero todos los líderes exitosos que llegaron a Master te dirán que necesitas visualizar de antemano tu éxito para poder lograrlo. Así que no lo pierdas de vista. ¡Podría llegar antes de lo que piensas! Planifica aprovechar el *FastTRACK*. Alcanza el rango de Key Coordinator dentro de un período de tiempo de 24 meses y Master Coordinator Maestro dentro de un período de 36 meses y puedes ganar hasta \$50,000 en bonificaciones *FastTRACK*, además de otras fuentes de ingresos.

### ■ Nota los ingresos promedio y lo que pueden significar para ti.

#### Ingreso anual promedio por rango\*\*

Cifras basadas en los ingresos de 2012



\*Aplican requisitos de mantenimiento. Para obtener los detalles completos consulta el cuadernillo de Incentivos 2013-2004 en la Biblioteca de Negocios de Shaklee en MyShaklee.com.

\*\*En 2012 el ingreso anual promedio para los Líderes de Negocios cubrió un rango desde \$9,847 para los Directores hasta \$672,105 para los Presidential Master Coordinators. Los ingresos anuales promedio para cada rango se calculan mensualmente en base a la información incluida en el Formulario 1099-MISC para todos los Business Leaders en EE. UU. que han logrado el rango ese mes. La suma de estos promedios mensuales es la suma total reportada. Los resultados variarán dependiendo del esfuerzo realizado. Shaklee Corporation no garantiza ningún nivel de ingresos en particular.





©2013 Shaklee Corporation. Distribuido por Shaklee Corporation, Pleasanton, CA 94588. #76282 (Rev. 8/13)