

Bienvenido a la grandeza

SISTEMA DE INICIO PARA REPRESENTANTES REDNATURA (SIR)



ÍNDICE

Nuestros fundadores.....	2
Encuentra tu “por qué”.....	5
Conéctate	6
Agenda tu inauguración.....	7
Agenda tus reuniones.....	9
Invita a tus conocidos.....	10
¡Arrancan!.....	11
Comprométete.....	12
Bienvenido a la familia.....	13

Queremos darte la bienvenida a REDNATURA®, un brazo de Natural Health® creado para darle a miles de familias la oportunidad de crear su propio negocio generando bienestar en el mundo.

En este cuaderno encontrarás nuestro sistema de inicio, el cual ha sido desarrollado estudiando a fondo lo que hacen aquellos que más éxito tienen en la empresa. Te sugerimos seguirlo al pie de la letra para que tú también tengas una gran historia de éxito.

Pero antes de iniciar con el entrenamiento, déjanos felicitarte y agradecerte. Felicitarte porque, al inscribirte a REDNATURA®, has demostrado ser una de esas personas dispuestas a luchar por lo que quieren. Nosotros también sabemos lo que es eso.

Venimos de familias pobres y de chicos quedamos huérfanos de padre, así que tuvimos que salir a trabajar y dar lo mejor de nosotros. Pasaron décadas trabajando duro hasta que logramos crear y consolidar Natural Health®, una de las empresas de nutrición más importantes del continente... Pero ¿sabes algo? Todo ese esfuerzo valió la pena.

Hoy en día, gracias a todo ese esfuerzo, pudimos sacar a nuestras familias adelante y podemos ayudar a otras miles más a que lo hagan. De hecho, hoy ya impactamos en la economía y la salud de más de un millón de familias y seguimos creciendo.

...Y aquí es donde viene el agradecimiento. Con tu trabajo y pasión podremos llegar a miles de familias más. Si decides hacer tu negocio en serio, habrá personas que mejoren su nutrición, que tengan más energía, que se sientan más jóvenes. También estarán aquellos que decidan unirse a ti y mejorar su economía.

Cada persona que sepa de nosotros gracias a ti, será alguien que pueda encontrar soluciones a las cosas que le aquejan hoy. Eso permitirá que REDNATURA® siga cumpliendo su misión y por ello, estamos muy agradecidos.

Una cosa más: En este, como en todos los negocios, la actitud con que decidas hacer las cosas se verá directamente reflejada en tus resultados. Te recomendamos que inicies de inmediato, para que todo tu entorno se entere de REDNATURA® por ti y no por alguien más (y créenos, se van a enterar pronto). Que lo hagas con pasión, pues sólo así se puede alcanzar la cima en los negocios. Y sobre todo, que lo hagas con calidad...

Cuida los detalles, sigue el sistema que aprenderás en este trabajo y preocúpate por genuinamente ayudar a tus potenciales clientes y socios. Si trabajas siempre con esta actitud de servicio, podrás tener resultados mucho más rápidos y sólidos.

De nuevo, gracias por ser parte de esta historia, contigo somos más grandes.



Alberto y Sandra
Fundadores REDNATURA®



Paso 1: **ENCUENTRA TU “POR QUÉ”** DEFINE TU SUEÑO.

Debes saberlo, habrá días que tengas ganas de hacer crecer tu negocio y otros en los que prefieras quedarte en el sofá de tu casa viendo Netflix®. Sin embargo, para ser un gran empresario, deberás trabajar tu negocio también en esos días que no quieras hacerlo, por eso es tan importante encontrar la fuente de tu motivación.

La mejor motivación siempre viene de entender POR QUÉ estás haciendo lo que estás haciendo. Por ejemplo, cuando hacemos dieta, recordar cómo queremos vernos y sentirnos cuando vayamos a la playa nos ayuda a tener la fuerza de voluntad para rechazar un trozo de pastel.

Por ello te pedimos que inicies por escribir con mucho detalle POR QUÉ quieres tener éxito en este nuevo emprendimiento. Si el día de mañana alcanzas el rango al que aspiras y tienes todo el tiempo y dinero necesario para la vida de tus sueños. ¿Cómo se vería esa vida? ¿Qué harías?, ¿Qué tendrías? ¿Qué problemas solucionarías? ¿A quién ayudarías? y en términos generales, ¿cómo impactaría eso en tu vida y la de tus seres queridos?

Sé lo más detallado posible, mientras más claro lo tengas, más poderoso será tu POR QUÉ.

A series of horizontal lines for writing, spanning the width of the page.



PONTE OBJETIVOS.

Ahora que tienes claro tu por qué, es importante que te pongas objetivos, pues estos serán el camino para lograrlo. Tus objetivos deben ser claros, específicos y medibles, así que vamos a definirlos:

¿Qué ingreso deseas alcanzar a corto plazo (unos 90 días)?

¿Qué ingreso quincenal deseas después de tu primer año?

¿Qué ingreso necesitas a largo plazo para cumplir tu por qué?

Define con tu patrocinador los rangos necesarios para cumplir tus objetivos y qué se necesita para alcanzarlos.

Paso 2:

CONÉCTATE AL EQUIPO

Como ya lo habrás notado, algo que hace tan especial a REDNATURA® es el gran trabajo en equipo que hacemos. ¡Conecta con el equipo para que tú también puedas aprovecharlo!

Únete al grupo de representantes
en Facebook:



Síguenos en Instagram:



Regístrate al próximo evento de tu equipo que será el _____
en _____.

Regístrate al próximo evento corporativo que será el _____
en _____.

Lee el libro "Redes de Liderazgo" de Jaime Lokier para que entiendas a profundidad la cultura que manejamos en el equipo.



Paso 3:

AGENDA TU INAUGURACIÓN

¿Si abrieras un restaurante y quisieras tener mucho éxito, qué es lo primero que harías? La respuesta correcta es: ¡Una gran inauguración! Invitarías a la mayor cantidad de gente posible a conocer tu nuevo negocio, lo publicarías por todos lados, traerías a la prensa y lanzarías fuegos artificiales.

Esa es la mejor manera de iniciar cualquier negocio, incluido este (omitiendo los fuegos artificiales). Hay 3 pasos que debemos dar para lograr esa gran inauguración:

1. Inicia tu lista de prospectos.

A partir de hoy deberás llevar una lista de seguimiento a todos tus posibles clientes y representantes patrocinados. Cada vez que pienses en una persona a la que en algún momento podrías invitar a conocer el producto o la oportunidad de emprender contigo la debes anotar en esa lista. Cada vez que conozcas a alguien nuevo, también. Esa lista será la forma de dar orden y profesionalismo a tu negocio. Ampliarla y trabajarla será la primera clave para crecer de forma sólida.

Para tu inauguración, necesitamos escribir en esa lista los primeros 100 nombres. ¿Quiénes son las primeras 100 personas a las que les quieres contar acerca de tu nuevo emprendimiento? Inicia por tu gente más querida: familia y amigos, son los primeros que podrás ayudar a mejorar su calidad de vida con nuestros productos.

Continúa por gente que podría ser muy buena promoviendo el negocio si decidiera hacerlo. Por favor, no trates de pre juzgar si les puede interesar o no, eso no lo sabes. Permite que se enteren de REDNATURA® y ellos decidan si les interesa. Muchas veces la gente más exitosa que conoces necesita un cambio en su vida aunque no lo demuestre.



Una vez que hayas anotado a tu gente querida y la gente exitosa que conoces, sigue anotando a toda la gente que sabe quien eres. Todo mundo está buscando sentirse mejor y ganar más dinero, así que, tarde o temprano sería bueno contactarlos a todos.

Te dejamos aquí un documento para que puedas escribir tu lista en la computadora o el celular. Si no te acomoda, puedes iniciarla a mano en un cuaderno. Descárgala aquí:



Si te faltan ideas para terminar los 100 nombres con los que vamos a iniciar tu lista, aquí te dejamos algunos puntos para recordar:

- Gente de tu familia.
- Familia política.
- Amigos de tus padres y hermanos.
- Gente con la que estudiaste.
- Gente con la que has trabajado.
- Gente que te da servicios: peluqueros, maestros particulares, paseadores de perros, jardineros, etc.
- Clientes de tus trabajos.
- Proveedores de tus trabajos.
- Gente a la que le compras cosas.
- Gente que está en tu agenda del celular.
- Gente que son tus amigos de redes sociales.
- Gente con la que hiciste algún hobby.





2. Agenda tus reuniones

En esta gran inauguración te recomendamos hacer un mínimo de cinco reuniones en tus primeros diez días. De esa forma podrás hacer que mucha gente se entere de lo que estás haciendo cuanto antes, tal como hablamos en el ejemplo del restaurante. Planifica una sesión de producto con tu gente más querida para venderles aquello que les pueda ayudar y otras cuatro para contarle de la oportunidad de negocio a las personas más talentosas de tu entorno, esas que serían excelentes en tu equipo.

Marca por favor la hora y lugar de esas primeras reuniones.

Fecha de inicio:

Día 1 (Sesión de producto): _____

Día 2: _____

Día 3: _____

Día 4: _____

Día 5: _____

Día 6: _____

Día 7: _____

Día 8: _____

Día 9: _____

Día 10: _____

Pide a tu patrocinador que te ayude a hacer estas presentaciones o aprende a hacerlas escaneando el siguiente código QR.



3. Invita a tus conocidos

Ahora que tienes todo listo, pongamos manos a la obra. Llama o manda mensaje a mínimo diez personas queridas para que vengan a tu primer sesión de producto y a otros 40 para invitarlos a escuchar una extraordinaria oportunidad de producto. En total, estarás invitando a 50 personas.

A tus invitados de producto explícales que estás iniciando un nuevo negocio y vas a hacer una sesión de inauguración con tus seres queridos, para que sean los primeros en conocer lo que estás haciendo.

A tus invitados de negocio explícales que encontraste una oportunidad de aliarte para emprender con uno de los laboratorios más grandes de México y quieres juntarte con ellos a hablar de negocios, pues sabes que hay una gran oportunidad para ambos. Recuerda siempre que tu objetivo no es convencerlos de nada por teléfono; tu único objetivo es que asistan a una presentación donde podrán conocer los detalles.



Para aprender mejor cómo hacer estas invitaciones, puedes escanear el código QR y ver el video al respecto.

Paso 4: ¡ARRANCAN!

Hasta este punto, todo ha sido preparación, pero es hora de iniciar el verdadero negocio: hacer presentaciones de producto y de negocio. La presentación en que darás a conocer todos los beneficios de los productos se llama "Comparte Nutrición", aunque para abreviar le llamamos "Comparte". La presentación diseñada para hablar de negocios se llama Presentación del Plan de Emprendimiento y para abreviar le decimos "El Plan". Tanto el Comparte como el Plan deben ser:

- Lo más sencillos posible: por eso te sugerimos que hables poco y uses muchas herramientas (como videos, catálogos, páginas de internet, etc.), pues enseñar un video o un material gráfico es mucho más fácil que hacer toda la presentación hablando.
- Muy profesional: recuerda que eres un representante de REDNATURA® y, por lo tanto, la imagen que tus invitados verán de toda la empresa. Asegúrate de vestirse para el éxito en los negocios, hacer la presentación en un lugar arreglado y libre de distracciones y contar con todas las herramientas necesarias a la mano.

Para aprender a hacer los Comparte, escanea el siguiente código QR



Y para aprender a hacer los Planes escanea el siguiente código QR



Paso 5:

COMPROMÉTETE

Las actividades de este cuaderno te servirán para iniciar con el pie derecho tu negocio, pero el verdadero éxito a largo plazo dependerá tu compromiso y pasión.

A continuación, te dejamos el decálogo de grandeza. Son las diez cosas a las que se han comprometido todos los que han llegado lejos en REDNATURA®. Si realmente quieres marcar una diferencia en tu vida, léelos cuidadosamente y comprométete como lo hicieron aquellos que llegaron a la cima.

- 1. Todos los días usamos el producto y lo hacemos en público para generar conciencia de marca.**
- 2. Todos los días conocemos gente nueva, de esta forma garantizamos que nuestra lista de conocidos jamás se termine.**
- 3. Todos los días invitamos gente a Planes y Comparte y les dejamos conocer la oportunidad que nos está cambiando la vida.**
- 4. Todos los días trabajamos nuestra lista para dar seguimiento correcto a nuestros contactos.**
- 5. Todos los días tenemos un espacio de al menos 30 minutos de desarrollo personal, pues entendemos que nuestro cheque sólo crecerá si nosotros lo hacemos.**
- 6. Todas las semanas asistimos a los eventos y entrenamientos del equipo.**

7. Siempre que patrocinamos a alguien le ayudamos a iniciar su negocio con el pie derecho, utilizando este cuaderno de trabajo y apoyándolo en sus primeras reuniones.

8. Trabajamos en equipo, pues todos somos una gran familia REDNATURA®.

9. Somos honestos y congruentes siempre, sabemos que nuestra palabra debe ser intachable.

10. Todo lo que hacemos lo hacemos con calidad y buscando la grandeza.

Si tú también has tomado la decisión de construir un negocio que cambie tu vida, firma este decálogo y compártelo con tu patrocinador.

NOMBRE Y FIRMA.

Y ahora sí, oficialmente: ¡Te damos la bienvenida a la familia REDNATURA®!

“Si no sueñas en grande no vale la pena soñar”.



REDNATURA[®]
by naturalhealth



TRANSFORMANDO VIDAS