THE WELLNESS CLUB

GUÍA DE BIENVENIDA Y LANZAMIENTO

~ Y ~

FUNNEL YOUR FOCUS

Enfoca tu embudo

Empieza tus primeras 24 horas con visión, claridad y enfoque.

Versión 8.0 · Edición en español

HOY:

¡Completa la página de lanzamiento!

TUS 3 PRIMEROS PASOS

Las personas más cercanas (tus “sí” más fáciles)

Plan de lanzamiento para las próximas 24 horas

Empieza tu lista en Funnel Your Focus

LOS “SÍ” MÁS FÁCILES

- [ ] Hazte cliente de ti mismo(a) (con tu enlace para compartir). Aquí harás tus pedidos mensuales personales de productos.
- [ ] Inscribe a tu cónyuge en la PARTE DE ARRIBA de una de tus dos piernas (líneas).
- [ ] Inscribe lo antes posible a un compañero(a) de camino (“running buddy”) en el negocio como socio(a).
- [ ] Inscribe como cliente a tu mejor amiga o amigo, a tu papá o mamá, a un hermano(a), a un vecino(a), etc.

COMPARTE ESTOS VIDEOS:

Video del “Protocolo de salud” para clientes

Video de introducción a Z para socios

Cómo inscribir socios de marca:

1. Envíales tu enlace con el kit de socio que quieren comprar. (El video “How to enroll a Partner + Customer” está en la carpeta “Start Here” de Boards.) ✦
2. DESPUÉS DE LA COMPRA: envíales el texto de bienvenida que está en Boards, en “Texts for AFTER Enrollment” y luego en la carpeta “Partner”. Se llama “Welcome Text”. ✦
3. Da seguimiento para asegurarte de que completaron TODOS los pasos de la página de lanzamiento.
4. Confirma que asistieron a la llamada de lanzamiento y que se unieron a un grupo de coaching de lanzamiento.

- [ ] **¡Inscribe a tu primer socio!**

Cómo inscribir a un cliente:

1. Envíales tu enlace con un carrito ya preparado. (El video “How to enroll a Partner + Customer” está en la carpeta “Start Here” de Boards.) ✦
2. DESPUÉS DE LA COMPRA: envíales el texto de bienvenida que está en Boards, en “Texts for AFTER Enrollment” y luego en la carpeta “Customer”. Se llama “Welcome Text”. ✦
3. Da seguimiento para asegurarte de que se unieron a The Wellness Club en Facebook.
4. Envíales los textos “Once Order is Received” y “Z4F for Customers” que están en Boards, en “Texts for AFTER Enrollment” y luego en la carpeta “Customer”. ✦

- [ ] **¡Inscribe a tu primer cliente!**

PLAN DE LANZAMIENTO

Los profesionales lanzan, los aficionados solo empiezan

- [ ] **Planea un evento local para lanzar tu negocio**

- ¡Habla con algunos amigos que quizá quieran lanzar un negocio al mismo tiempo que tú!
- Entre más personas se sumen desde el principio, ¡más poderoso será el lanzamiento!
- Mira el video de capacitación en la app de Boards para saber más sobre cómo hacer una fiesta de lanzamiento exitosa. ✦
- ¡Comida, diversión y amigos! 🥳

- [ ] **Fiesta de lanzamiento por Zoom**

- Invita a las personas a conocer el negocio.
- Haz una llamada de lanzamiento donde explicas tu visión.
- Envíalas a las llamadas del equipo si necesitan más información (o puedes enviarlas desde antes).
- ¡Inscribe nuevos socios!

- [ ] **Anuncia tu nuevo negocio en redes sociales:**

- En Boards, en la carpeta “SM Strategy” (SM = redes sociales), hay una estrategia de PRELANZAMIENTO en redes sociales de 7 a 10 días. ✦
- Esto conecta a tus amigos y seguidores durante la semana antes de tu lanzamiento.
- ¡Así te aseguras de que tu lanzamiento sea efectivo!
- ¡Empieza HOY!
- Cuando ya “calentaste” a tu audiencia y recibes varios comentarios y “me gusta” en cada publicación, ¡HAZ TU ANUNCIO!
- Las publicaciones con ideas para tu anuncio están en Boards, en “SM Strategy”. ✦

- [ ] **Tu primer pedido como lanzamiento (unboxing):**

- El día que llegue tu pedido, anuncia en redes sociales que vas a abrir tu caja en vivo con los productos que “te ayudan con tus metas de salud de XYZ”.
  - Consejos:
    - En tu publicación previa, usa una foto de tu caja en la entrada de tu casa.
    - No uses el nombre “Zinzino” en tus publicaciones para mantener la curiosidad.
- Haz el en vivo a la hora que anunciaste.
- Habla de lo que pediste, por qué lo pediste, para qué lo vas a usar y por qué te encanta.
- Pídeles que te manden un mensaje directo para recibir el enlace de cualquiera de los productos.
- Como MÍNIMO, necesitan un BalanceOil y un BalanceTest. Procura que nadie haga su primer pedido SIN estos productos.
- ¡Que dure 5 minutos o menos!

- [ ] **ARMA TU PROPIO BOARD CON TUS ENLACES PERSONALES PARA COMPARTIR CON QUIENES ESTÉN LISTOS PARA INSCRIBIRSE CONTIGO:**

- UPK
- Advanced PK
- Basic PK (Xellis)
- Basic Oil + Test
- Premium Oil + Test
- Oil/Test + ZinoBiotic
- BOX
- BOX + Collagen
- BOX + PhycoSci
- BOX + ZinoGene
- BOX + Collagen + PhycoSci
- Collagen

- [ ] **CONFIGURACIÓN DE TU OFICINA VIRTUAL (BACK OFFICE)**

Toda la información debe coincidir con tus registros legales y fiscales.

Paso 1: Primer inicio de sesión

- Busca tu correo de bienvenida de Zinzino.
- Usa tu número de socio (Partner ID) y la contraseña temporal (los dos vienen en el correo de bienvenida).
- ESPERA A TERMINAR TODOS LOS PASOS PARA cambiar tu contraseña.
- Guarda tu oficina virtual en favoritos para entrar fácilmente después.

Paso 2: Actualiza tu información de usuario y de socio

Menú de la oficina virtual → **User Information**

- Nombre legal completo (nombre / segundo nombre / apellidos; debe coincidir con tu banco y con el IRS)
- Correo electrónico (tu correo principal de negocio)
- Teléfono (con el código de país +1)
- Dirección completa en EE. UU. (calle, ciudad, estado, código postal; no se aceptan apartados postales para los pagos)
- Foto de perfil (sube una foto clara de tu rostro)
- Idioma preferido: inglés
- Activa las notificaciones por correo de tus comisiones
- Marca la casilla “Share my business data with Upline partners” (compartir mis datos de negocio con mis socios de línea ascendente)
- Guarda (Save)

Paso 3: Configura tus pagos

Menú de la oficina virtual → **Finances → WebAccount**

- Crea tu código de seguridad personal (tú lo eliges; está cifrado, guárdalo en secreto; lo necesitas para entrar y retirar fondos)
- Fecha de nacimiento
- SSN o EIN (para declarar impuestos; obligatorio para socios en EE. UU.)
- Agrega tu cuenta bancaria
- Nombre del banco
- Nombre del titular de la cuenta (debe coincidir con tu nombre legal de arriba)
- Tipo de cuenta (de preferencia, cuenta de cheques)
- Moneda: USD (o la moneda de tu país)

Consejos rápidos para el mercado de EE. UU.

- ¿Te atoraste? Usa el chat de soporte de la oficina virtual (lunes a viernes), escribe a partnersupport@zinzino.com o busca videos en zinzinoplay.com (“WebAccount” o “Finances”). Zinzino Play tiene opción en español: selecciónala para ver los videos en tu idioma.
- Revisa tus ganancias en la pestaña “Reporting”.

AHORA SÍ PUEDES CAMBIAR TU CONTRASEÑA.

PON EL CALENDARIO DE TWC EN TU TELÉFONO:

¡No te saltes este paso!

- [ ] **Guarda nuestro horario semanal de llamadas en cualquier aplicación de calendario, como Apple Calendar o Google Calendar:**

Pasos:

- Entra a la configuración del calendario de tu teléfono.
- Busca dónde dice “Agregar calendario”. (En Apple, toca “Añadir cuenta” y luego busca “Calendario suscrito”. En Google aparece como “Desde URL”.)
- Pega esta dirección:

https://calendar.google.com/calendar/ical/ad058e2e26ed27588483ecca606a68c526bec96375200de952b52ab0f2d6220a%40group.calendar.google.com/public/basic.ics

ESPACIOS Y LUGARES DE THE WELLNESS CLUB

PARA PROSPECTOS:

Facebook:
Grupo de Facebook The Wellness Club

Llamadas:
Llamadas de bienestar de The Wellness Club los lunes por la noche

PARA CLIENTES:

Todo lo de los prospectos, **MÁS:**

Regalo:
El regalo de bienvenida

Mensajes de texto:
Campaña de mensajes para clientes

Artículos de la marca:
The Wellness Club Shop

Eventos EN VIVO de The Wellness Club:
Eventos presenciales

PARA SOCIOS:

Todo lo de los clientes, **MÁS:**

Bienvenida:
Página de lanzamiento + llamada de activación
Experiencia de bienvenida

Facebook:
Grupo de socios de TWC

Boards:
Material para compartir

Telegram:
Chat de socios de TWC en Telegram
El chat de “eventos” de tu estado

Mensajes de texto:
Novedades y anuncios para socios

Coaching:
Llamada del equipo, lunes a las 12 p. m. (hora del centro, CST)
Capacitación de habilidades, sábados a las 10 a. m. (CST)
Eventos especiales (rallies) según se anuncien

✦ Este símbolo indica un recurso que encontrarás en Boards.

COMUNIDAD THE WELLNESS CLUB: QUÉ ES QUÉ

Grupo de Facebook The Wellness Club:

- Todas las preguntas y testimonios sobre los productos.

Grupo de Facebook de socios de TWC:

- Para coaching, inspiración y guía en tu negocio Zinzino.
- ¡Para CELEBRAR a nuestra gente y sus logros!
- Para compartir novedades, lanzamientos, eventos e información importante para nuestro equipo.

Chat de socios de TWC en Telegram:

- Comentarios o preguntas sobre los sistemas de TWC y cómo seguir mejorando.
- Un chat de apoyo en vivo donde puedes preguntar o responder en cualquier momento.
- Preguntas sobre el plan de compensación, estrategias de crecimiento, o para pedir y compartir ideas concretas sobre el negocio Z.
- Para compartir tus redes sociales y seguirse y apoyarse unos a otros.

Grabaciones de las llamadas del equipo (CONTRASEÑA: Ambition26):

- Repeticiones de las llamadas de negocio (llamada del equipo de los lunes + capacitación de habilidades de los sábados + otras llamadas de coaching): https://vimeo.com/reviews/2c1ff543-fd4f-4376-8c57-e82ba0d3d712/users/31042824/folders/29743593
- Repeticiones de las llamadas de bienestar de los lunes (también están en Boards): ✦ https://vimeo.com/reviews/d934e8e5-cd1a-4490-892c-99a8cc1ce5f3/users/31042824/folders/29743612

Z4F PARA SOCIOS:

- Es el pedido mensual de tu cuenta de socio
- $79 + un test cada 4 meses
- GRATIS cuando llegas a Q-Team (4 puntos de cliente). Solo pagas el envío.
- Es requisito para que te reembolsen tu UPK y para recibir comisiones.

- [ ] ¡Confirma que tu pedido Z4F está activo! Si no, revisa las preguntas frecuentes.

ZINZINO GRATIS PARA CLIENTES:

- Los clientes pueden recibir su BalanceOil u otros productos gratis.
- ¡Los clientes pueden inscribir clientes!
- Cuando un cliente vende 4 productos en suscripción que suman 4 veces los créditos de su propio producto, ¡su producto es gratis!
- No hay límite de productos gratis.
  - Ejemplo:
    - Un cliente tiene 4 productos en suscripción que suman 20 créditos.
    - Ese cliente inscribe a 5 amigos con pedidos que suman 80 créditos. ¡El pedido completo del primer cliente, que vale 20 créditos, sale gratis!

- [ ] Ten a la mano el texto, el video y la imagen de Z4F para clientes que están en Boards, para que tus clientes puedan compartir de inmediato. (Más información en la página “Cómo inscribir a un cliente”.)

PREGUNTAS FRECUENTES:

Escanea el código o tócalo para ver la respuesta.

¿Cómo cambio mi kit básico a un UPK para recibir el reembolso?

¿Cómo hago un evento como expositor (vendor event)?

¿Cómo configuro el pedido Z4F de un socio si no se hizo al inscribirse?

¿Qué es una estructura u organización binaria?

¿Cómo saco reportes y cómo me muevo en la oficina virtual?

¿Cómo cambio el pedido automático de un cliente?

¿Qué es un mes ECBx?

¿Cuál es el “beneficio de equipo” de llegar a Executive en TWC?

CAPACITACIÓN EN VIDEO A FONDO:

Enlace a la capacitación en video: https://vimeo.com/showcase/12312446

Contraseña: **Ambition26**

ÚNETE AL CHAT DE TELEGRAM DE TU ESTADO:

Toca el nombre de tu estado para unirte.

- Alabama
- Alaska
- Arizona
- Arkansas
- California
- Colorado
- Connecticut
- Delaware
- Florida
- Georgia
- Hawái
- Idaho
- Illinois
- Indiana
- Iowa
- Kansas
- Kentucky
- Luisiana
- Maine
- Maryland
- Massachusetts
- Míchigan
- Minnesota
- Misisipi
- Misuri
- Montana
- Nebraska
- Nevada
- Nuevo Hampshire
- Nueva Jersey
- Nuevo México
- Nueva York
- Carolina del Norte
- Dakota del Norte
- Ohio
- Oklahoma
- Oregón
- Pensilvania
- Rhode Island
- Carolina del Sur
- Dakota del Sur
- Tennessee
- Texas
- Utah
- Vermont
- Virginia
- Washington
- Virginia Occidental
- Wisconsin
- Wyoming

FUNNEL YOUR FOCUS

La clave para tener un negocio Zinzino exitoso es hacer actividades de crecimiento directo y que generan ingresos, con constancia y eficiencia, durante un largo periodo de tiempo.

Estas son las metas de este cuaderno de trabajo:

- Las ideas principales son: A) que puedas llevar el control de tus prospectos, y B) que cada cliente y cada socio tenga su propia hoja de perfil, y que puedas pasar esa hoja al siguiente capítulo cuando la persona avance al siguiente nivel del embudo. Así siempre sabrás exactamente en qué parte de su camino va cada persona.
- Quiero ayudarte a ser más eficiente en tu tiempo de trabajo para que también te luzcas en tus otros papeles en la vida. Quiero que sepas exactamente qué hacer cuando te sientes a trabajar, para que hagas lo que te ayuda a crecer y te olvides de todas las actividades que hacen perder el tiempo.
- Quiero que puedas trabajar de manera más inteligente, para que cuando trabajes más duro, ¡eso genere un crecimiento exponencial para tu equipo!
- ¡Quiero ayudarte a que tu negocio Zinzino brille para que subas de rango, te diviertas haciéndolo, impactes al mundo y logres tus metas!

EMBUDO DE SOCIOS



PREFACIO:

El embudo de mercadeo no es un concepto nuevo. Muchos lo aprendimos en clases de negocios en la preparatoria o en la universidad. La meta es lograr que cualquier persona a quien le estás ofreciendo algo entre a tu embudo, es decir, que se involucre con tu negocio y con el tiempo te compre. En un negocio tradicional de cualquier tipo, una vez que la persona está en el embudo, le das distintos niveles de servicio al cliente, apoyo y educación para llevarla a niveles más altos de lealtad, o sea, para que avance más hacia el fondo de tu embudo. Esto se ve un poco diferente en cada negocio, así que veamos cómo se ve para todos los que trabajamos el negocio Zinzino.

¿Qué es el EMBUDO DE SOCIOS en el negocio Zinzino?

Nivel 1: Prospectos. Toda persona que conoces y que todavía no es socia de Zinzino es un posible miembro de tu organización. A estas personas les llamamos prospectos. Todavía no están en tu embudo de mercadeo. (Es literalmente el mundo entero.)

Nivel 2: Ya compraron. Son las personas que compraron su kit de socio de Zinzino, pero que todavía no se enamoran de los productos Z (ni han activado su pedido de cliente Z), ni han empezado a compartir y a reclutar.

Nivel 3: Enamorados. Son las personas a quienes les encantan sus productos Z y que ya activaron su pedido personal de cliente. Se están enamorando de los productos y participan en el grupo de Facebook de The Wellness Club, pero todavía no han inscrito a ningún cliente.

Nivel 4: Compartiendo (paso 1 del Bono de Inicio Rápido). Son las personas que ya compartieron los productos con algunas otras y que inscribieron a algunos clientes, pero que todavía están aprendiendo el arte y la ciencia de reclutar para el negocio.

Nivel 5: Construyendo (paso 2 del Bono de Inicio Rápido). Son las personas que están súper emocionadas de ayudar a otros a lanzar un negocio. Quieren dar clases, asisten a tus eventos de capacitación de negocio, ¡y les emociona la oportunidad que ofrece Zinzino!

Nivel 6: Liderando (paso 3 del Bono de Inicio Rápido). Son quienes construyen el negocio ayudando a sus socios a lanzar el suyo. Están dominando el poder de sus palabras, sus acciones y su mentalidad, todo alineado para llevarse a sí mismos y a su equipo a sus metas en Zinzino, ¡y más allá!

Nivel 7: Duplicar y repetir (paso 4 del Bono de Inicio Rápido). Son quienes ya completaron los pasos 1 al 4 del Inicio Rápido, o a quienes ya se les pasó la fecha límite pero siguieron inscribiendo clientes y socios, ya están completamente lanzados y ayudan a sus socios a lograr sus bonos de inicio rápido.

EMBUDO DE SOCIOS

NIVEL 1: PROSPECTOS



¿Cómo identifico a estas personas?

Toda persona que conoces y que todavía no está en Zinzino es un posible socio debajo de ti. A estas personas les llamamos prospectos. Todavía no están en tu embudo de mercadeo.

¿Cómo les doy seguimiento?

En la página siguiente hay una lista en blanco para que escribas a todos tus prospectos. Úsala como original. Por favor saca varias copias de esa página y lleva una lista al día de todas las personas a quienes les estás presentando el negocio, en persona y en línea.

Pasos de acción:

1. **Inicia la conversación:**
    a. Publica en redes sociales sobre el lanzamiento de tu negocio, lo que has aprendido de ti, tu historia personal en los negocios, etc. Pide que comenten abajo para iniciar la conversación.
    b. Busca a las personas e inicia una conversación. Usa Boards > Prospecting > Partner Texts y lee algunos de esos mensajes; edítalos si quieres, pero que sean muy breves y amables. Es solo para despertar la curiosidad… no mandes NINGÚN detalle hasta que te respondan que quieren más información. ✦
    c. Organiza algo para iniciar la conversación sobre el negocio.
    d. Invita a alguien a comer o a tomar un café y ve al grano: dile que te encantaría construir este negocio con esa persona, que nuestro equipo está creciendo muchísimo, y pregúntale si estaría dispuesta a ver un video corto de presentación.
2. **Conecta, entusiasma, invita:**
    a. Cuando ya empezó la conversación y te dijeron que quieren más información, envíales “the Best Replay” (Boards > Prospecting > Partner Texts) si es mujer, o “Men’s Replay” si es hombre. ✦
    b. Diles: “Avísame cuando lo veas y qué kit quieres”.

3. **Envía tu enlace:**
    a. En cuanto te respondan, envíales el enlace del kit que quieren. (Asegúrate de tener tus enlaces listos en Boards.)
4. **Da seguimiento:**
    a. Si no responden, da seguimiento lo antes posible… en unas cuantas horas. Otra vez esa noche y al día siguiente… algo como “¿verdad que está buenísimo?” o “¿te inspiró tanto como a mí?”.
5. **Inscribe y da la bienvenida:**
    a. Ayúdales con el proceso del pedido. Recuérdales activar su Z4F.
    b. Envíales el texto de bienvenida (Boards > Texts for After Enrollment > Partners > Welcome Text). ✦

Lista de prospectos para socios:

Nombre: Notas:	Conversación iniciada	Conectar, entusiasmar, invitar	Enviar tu enlace	Dar seguimiento	Inscribir y dar la bienvenida
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					

CONSEJOS PARA TENER ÉXITO: cómo llevar a los prospectos por el embudo hasta la etapa de “ya compraron”

No forces el proceso. Presentar el negocio puede ser una relación a largo plazo. Inscribir a un socio es solo un momento dentro de tu relación con las personas en Zinzino. Recuerda que las personas que inscribes formarán parte de tu familia Zinzino ¡por el resto de su vida! Esto se trata tanto de construir relaciones como de vender productos o reclutar para el negocio. No apresures el proceso… es diferente para cada persona. Algunas se inscribirán de inmediato y otras esperarán semanas, meses ¡o hasta años! No quemes ningún puente apresurando a alguien y presionándolo para que compre un kit de socio. Estás aquí para construir un legado… En el peor de los casos te dicen que no, luego te ven crecer y se unen a ti en un par de años, cuando ya tengas un equipo enorme. Así que un prospecto puede estar en tu lista unas horas o una década. Tú estás aquí a largo plazo, así que no importa… ve por los “no” y no te estreses.

Muéstrales tu mensaje con constancia. Hay mucha evidencia de que las personas suelen comprometerse con algo después de escucharlo entre 7 y 15 veces. Sé constante con tu mensaje y sé auténtico. Tu constancia viene de ser, día tras día, “producto del producto” y de tu compromiso con crecer en esta industria. Habla de cómo ha mejorado tu vida, tu mentalidad, tus finanzas, etc., desde que entraste al negocio Zinzino. O, como mínimo, comparte los resultados y las historias de otras personas de nuestro equipo y diles que tú sabes hacia dónde vas.

¡Ten confianza! Las personas no solo se fijan en los productos, en la compañía o en el plan de compensación para decidir entrar al negocio Zinzino. También se fijan en ti. Verte limpio, arreglado y presentable es importante… ¡pero tu confianza, tu alegría y tu entusiasmo son todavía más importantes! Háblate con palabras de vida, enciende tu emoción por todas las posibilidades que hay en Zinzino. ¡Piensa en la bendición que eres para las personas que buscan soluciones de raíz para su salud y para sus finanzas! ¡Y emociónate por este negocio! Si tú estás entusiasmado, eso genera en ti una confianza que se contagia a las personas que te rodean.

¡Habla de lo que les importa! Es importante que hables de las metas de tus prospectos (salir de deudas, poder quedarse en casa con sus hijos, etc.) más de lo que hablas de ti y de tus metas. Después de descubrir su principal motivo para querer construir un negocio, también puedes hablar de su familia, preguntarles por lo que están haciendo, platicar de su pareja, su trabajo, sus vacaciones o sus planes para las fiestas. Solo habla de ellos y escucha con atención y con sinceridad. La meta número uno es que el prospecto siga hablando mientras tú simplemente escuchas. Las personas quieren sentirse amadas e importantes. Si haces esto bien, A) te conviertes en una persona más compasiva y atenta, y B) puedes atender mejor sus necesidades por medio del negocio Zinzino, lo cual, a su vez, también es una bendición para tu negocio.

Da seguimiento. ¡La fortuna está en el seguimiento! Tienes que dar seguimiento a las personas si quieres hacer crecer tu negocio. Correos, llamadas, cartas por correo, mensajes de texto, agregar a las personas como amigos en Facebook, etc. Es una parte enorme de inscribir. No supongas que “si les interesa, me van a llamar”; simplemente no es cierto. Las personas están ocupadas y muchas veces solo atienden lo que tienen enfrente… Eso no quiere decir que no les interese. Da seguimiento de 2 a 3 veces por semana.

IDEAS PARA INICIAR CONVERSACIONES CON PROSPECTOS:

1. **Publica con regularidad en redes sociales:**
    - Estrategia de prelanzamiento de 7 a 10 días para el algoritmo, en Boards (carpeta “SM Strategy”). ✦
    - Lanzamiento
    - “Social Media Rotation for Algorithm” en Boards (carpeta “SM Strategy”). ✦

      Claudia Alves, Brand Coach
2. **Escríbeles a las personas. Búscalas.**
    - Usa Boards para ayudarte a compartir detalles e información con posibles clientes y socios. ✦
    - Invítalas a nuestras reuniones de Zoom O ten tu propia conversación de ventas.
3. **Habla con los profesionales de la salud de tu localidad.**
    - Revisa la carpeta de profesionales (practitioner) en Boards para ver videos de seguimiento. ✦
4. **ATM diario (Agregar, Etiquetar, Mensaje):**
    - **Agrega:** invita a tus prospectos a The Wellness Club.
    - **Etiqueta:** etiquétalos en algo que les interese.
    - **Mensaje:** mándales un mensaje directo para avisarles que los etiquetaste.
5. **Construye comunidad en tu localidad:**
    - Fiesta de lanzamiento
    - Da una clase
    - Organiza un evento
    - Citas para tomar café
    - Reuniones de líderes
    - Eventos como expositor (vendor events)

ESTA ES LA MAGIA DE TODO

EMBUDO DE SOCIOS

NIVEL 2: YA COMPRARON



¿Cómo identifico a estas personas?

Son las personas que compraron su kit de socio de Zinzino, pero que todavía no se enamoran de los productos Z (ni han activado su pedido de cliente Z), ni han empezado a compartir y a reclutar.

¿Cómo les doy seguimiento?

Cuando alguien se hace socio (ya compró), deja de ser prospecto. Ahora es parte de tu equipo y de tu familia Zinzino.

Pasos de acción: tu tiempo de trabajo con socios que “ya compraron”:

1. Necesitan ver el valor de los productos Z y del negocio en su vida. Todavía no tienen el hábito de tomar los productos ni de dedicarle tiempo a un negocio. Aquí es donde necesitan guía, paso a paso, para crear una rutina diaria de productos alrededor de sus metas de salud y una rutina de negocio (horario de trabajo, etc.) alrededor de sus metas de negocio.
2. Asegúrate de que hayan hecho todos los pasos de la página de lanzamiento que viene en el texto de bienvenida. (¡Sobre todo la llamada de lanzamiento contigo y la llamada de activación con Jordan!)
3. Ayúdales a abrir su kit y a hacer un plan diario con él. Luego identifica sus principales metas de salud y uno o varios productos que les ayuden a lograrlas. Después ayúdales a activar su pedido de cliente (una cuenta personal a su propio nombre) para recibir esos productos.
4. Si todavía están en su primer mes desde que compraron el kit, vuelve a explicarles el paso uno del Inicio Rápido y que su propio pedido podría completar el paso 1.
5. Invítalos a las llamadas de bienestar de los lunes por la noche para que sigan aprendiendo.
6. Etiquétalos en todo tipo de cosas en The Wellness Club y avísales que lo hiciste. (¡Asegúrate de que sean amigos en Facebook!)

Hoja de perfil del socio

Nombre en la oficina virtual: _____ Número de socio: _____

Fecha de inscripción: _____ Inscrito por: _____

Ciudad, estado: _____ Celular: _____

__ Texto de bienvenida enviado: _____

__ Amigos en Facebook / nombre en FB: _____

__ Confirmado en los grupos de FB y Telegram de TWC: _____

__ Recibió su kit / lo revisamos juntos: _____

__ Creó un protocolo diario de productos Z para sus metas de salud (escribe sus metas): _____

_____

__ Le ayudé a hacer su lista de deseos de productos Z: _____

__ Asistió al menos a 1 llamada de bienestar o vio las repeticiones: _____

__ Creó sus propios enlaces personales de inscripción para Boards: _____

__ Hizo su lanzamiento / ¿cómo?: _____

Logró el paso 1 del Bono de Inicio Rápido el: _____

Logró el paso 2 del Bono de Inicio Rápido el: _____

Logró el paso 3 del Bono de Inicio Rápido el: _____

Logró el paso 4 del Bono de Inicio Rápido el: _____

__ Le expliqué la SECCIÓN DE ACTIVACIÓN de la oficina virtual antes de que termine el mes 4, cuando se acaba su periodo de gracia: _____

Le envié una tarjeta de felicitación por: _____

Notas adicionales (cumpleaños, aniversario, libros para recomendar, etc.):

_____

_____

_____

_____

_____

_____

GUÍA PARA LA LLAMADA DE LANZAMIENTO

1. **Tareas:**
    a. **Página de lanzamiento:** ¿Completaste todos los pasos de la página de lanzamiento?
    b. **Boards:** ¿Ya armaste tus propios enlaces en Boards?
    c. **Oficina virtual:** ¿Ya hiciste la configuración de la oficina virtual?
    d. **Calendario:** ¿Agregaste el calendario de TWC a tu teléfono?
    e. **Grabaciones:** ¿Guardaste los 2 enlaces de grabaciones en una nota de tu teléfono? (Los dos están más abajo por si necesitas compartirlos.)
    f. **Z4F:** ¿Ya entraste a tu oficina virtual (revisa tu correo de bienvenida de Zinzino) y te aseguraste de tener tu aceite Z4F en tu pedido?
    g. **Portal de capacitación:** ¿Agregaste el plan de compensación y la serie de capacitación a esa misma nota de tu teléfono? Escúchalos mientras manejas, cocinas, haces ejercicio, etc.
    h. **Telegram de tu estado:** ¿Te uniste al chat de Telegram de tu estado? (Ve más abajo.)
2. **¡Llegó tu kit!** Avísame cuando llegue tu kit de socio y lo revisamos juntos por teléfono o por mensaje, con algunas ideas para ti...
3. **Horario:** Hablemos de cuándo vas a trabajar, cuánto vas a trabajar y cómo vas a acomodar tu espacio de trabajo.
4. **¡Pongámonos en ACCIÓN hoy!** Primeras inscripciones, empieza tu embudo, imprímelo, haz tu lista de prospectos, planeemos tu lanzamiento en las próximas 24 horas...
    a. **Primeras inscripciones:** ¿Quiénes son las personas más cercanas, tus “sí” más fáciles?
    b. **¿Tu cónyuge?** ¿Ya inscribiste a tu cónyuge y te hiciste cliente de ti mismo(a)?
    c. **¡Lanzamiento!** Recuerda: los profesionales lanzan, los aficionados solo empiezan. Hablemos de tu plan de lanzamiento. (Evento, redes sociales, tu lista y empezar a llamar, etc.)
5. **Metas:** Pongamos metas de ingreso (ve más abajo).
    a. Hablemos del Bono de Inicio Rápido...
6. **¿Otros temas importantes para este socio?**

PON TUS METAS DE INGRESO

Repasemos tus metas de ingreso, lo que esperas lograr con este negocio, y algunas metas a corto plazo para darte dirección y enfoque desde ya.

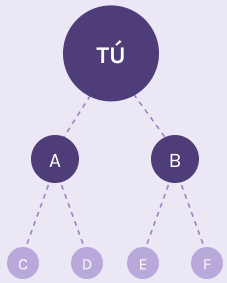
Primer paso: lograr el Inicio Rápido... y después de eso...

META DE INGRESO A 6 MESES:

- [ ] $200 - $500
- [ ] $500 - $1k
- [ ] $1k - $3k
- [ ] $3k - $5k
- [ ] $5k - $10k
- [ ] $10k++++

¿Cuál es tu PORQUÉ? Primero, para los próximos 5 a 6 meses (empezar un fondo para vacaciones, pagar deudas, etc.) y para los próximos 3 años (mudarte, comprar otra casa, construir tu retiro, vivir de tus inversiones, etc.):

Plan de Inicio Rápido de 120 días



Bono en efectivo del 10%

50 créditos

Llega a Q-Team: 30 días	100 puntos de pago
Inscribe a 2: 60 días	400 puntos de pago*
Ayuda a tus 2 a inscribir a 2: 90 días	1,200 puntos de pago*
Llega a X-Team: 120 días	150 puntos de pago
Ingreso potencial del Inicio Rápido	**1,850 puntos de pago***
Bono en efectivo	100 puntos de pago
Comisión de equipo	200 puntos de pago
Bono de inscripción	200 puntos de pago
Bono de nuevo título	150 puntos de pago
Ingreso potencial total	**2,500 puntos de pago***

*Los bonos de Inicio Rápido de 60 y de 90 días están aumentados; consulta las reglas de la campaña.

- ¡Toma en cuenta que tú y tu cónyuge pueden lograr el Bono de Inicio Rápido y ganar un total de $6000 desde el arranque!
- Video importante para ver ahora mismo: FSB Overview (carpeta de Vimeo)
- También mira: FSB + Placing Partners (carpeta Team Training, carpeta FSB + Placing Partners)

PASOS PARA LOGRAR EL BONO DE INICIO RÁPIDO (FSB):

- **Activarte:** inscríbete como socio de marca con un kit de socio y un pedido Z4F.
- **10 puntos de cliente en total:** vende un total de 10 productos en suscripción (4 en el mes 1 con 20 créditos en total, y 6 más para el mes 4).
- **Nuevos socios de marca que compren kits de socio:** pueden ser socios que tú inscribiste personalmente o socios que ellos inscribieron personalmente.
- Se necesitan 18 puntos de inscripción:
  - Ultimate Partner Kit (UPK) = 3 puntos
  - Advanced Kit = 2 puntos
  - Basic Kit = 1 punto

DESGLOSA TU META

1. Identifica qué rango corresponde a tus metas de ingreso mensual.
2. Determina cómo se desglosa ese rango en clientes y kits de socio.
3. Haz un plan de acción.

¡Llega a los niveles más altos de éxito para convertirte en accionista de Zinzino!



President · Bono en acciones de €200,000

Elite President · €300,000

Global President · €500,000

1, 2 y 3 Star Global President · €1,000,000 cada uno

Títulos de socio en equipo: de Bronze a Black Crown

MCV = volumen mensual de créditos, es decir, todo el volumen de todos los pedidos de tu equipo juntos.

Título de socio	MCV	PCV	Puntos de cliente personales (PCP)
Bronze	375	20	4
Silver	750	20	4
Gold	1,500	20	4
Executive	3,000	50	10
Platinum	6,000	50	10
Diamond	12,000	50	10
Director	24,000	125	25
Crown	48,000	125	25
Royal Crown	80,000	125	25
Black Crown	130,000	125	25

Montos tomados de la gráfica oficial de Zinzino incluida en la guía en inglés. Revisa siempre el plan de compensación vigente.

Desglosa el volumen mensual de créditos:

- **Por ejemplo:** la meta es de $1500 a $2000 al mes
- **Meta de rango:** Platinum
- **Los créditos se obtienen por:**
  - Los créditos vienen de los kits de socio y de las compras de los clientes.
  - Calificar para ECB = todos los créditos nuevos de kits de socio y de clientes se duplican. (No los pedidos recurrentes.) Calificas automáticamente durante tus primeros 4 meses en la compañía. Después del mes 4, calificas para ECB si eres X-Team (10 productos vendidos en suscripción).
  - Calificar para ECBx (solo lo hacen algunos meses al año) = todos los créditos nuevos se triplican.
  - Calificar para RCB = todos los créditos recurrentes se duplican. Tienes que llegar a A-Team para calificar (25 productos vendidos en suscripción).

- **Suma constructores y ayúdales a lograr sus metas:**
  - Ejemplo: ayudas a 2 personas a llegar a Executive.
    - Una en cada pierna. Equilibrado significa 50/50, hasta una proporción de 2:1.
    - Los 2k que no uses de la pierna más pequeña se guardan para el mes siguiente. Si no los usas, no los pierdes.
  - Ejemplo 2: ayudas a 4 personas a llegar a Gold.
  - Ejemplo 3: ayudas a 8 personas a llegar a Silver.

EMBUDO DE SOCIOS

NIVEL 3: ENAMORADOS



¿Cómo identifico a estas personas?

Son las personas a quienes les encantan sus productos Z y que ya activaron su pedido personal de cliente. Se están enamorando de los productos y participan en el grupo de Facebook de The Wellness Club, pero no han inscrito a ningún cliente aparte de sí mismas.

¿Cómo les doy seguimiento?

Si este socio se hizo cliente de sí mismo hace poco y/o inscribió a otro cliente, pasa su hoja de perfil de la sección “ya compraron” a esta sección de “enamorados”.

Pasos de acción: tu tiempo de trabajo con socios en la etapa de “enamorados”:

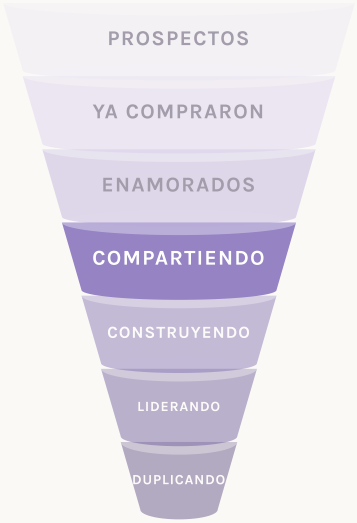
1. Son clientes de sí mismos, pero todavía no han conseguido otros clientes, así que el enfoque es: “¿A quién conoces que necesite ayuda? ¿A quién podemos invitar a una llamada de bienestar?” o “¿Ya compartiste las imágenes de la llamada de bienestar en tus redes cada domingo o lunes para invitar a las llamadas de los lunes por la noche?”.
2. Ayúdales a organizar una “fiesta de pruebas” si tienen tests extra. (¡Compra un paquete de tests de ECBx en los meses que puedas para tener tests extra!)
3. Ayúdales a iniciar conversaciones y a compartir la repetición del Protocolo de salud. (Boards > Prospecting > Wellness Call Replays) ✦
4. Anímales a conectarse al chat de socios de TWC y al grupo de FB de socios de TWC, y a imprimir esta guía / Funnel Your Focus para que empiecen a escribir su lista de prospectos.

Consejo para tener éxito: el plan 20-20-20

Por cada hora que trabajes, dedica...
20 minutos a prospectos
20 minutos a clientes
20 minutos a constructores

EMBUDO DE SOCIOS

NIVEL 4: COMPARTIENDO



¿Cómo identifico a estas personas?

Son las personas que ya compartieron los productos con algunas otras y que inscribieron a algunos clientes, pero que todavía están aprendiendo el arte y la ciencia de reclutar para el negocio.

¿Cómo les doy seguimiento?

Si este socio ya logró el paso 1 del Bono de Inicio Rápido, agrégalo a esta sección.

Vas a necesitar darles mucha atención personal a los socios en este nivel. Es un paso clave para que un socio despegue en el negocio. Llénalos de cariño y tómalos bajo tu ala.

Pasos de acción: tu tiempo de trabajo con socios en la etapa de “compartiendo”:

1. Ya inscribieron a un cliente, así que entienden el proceso de compartir los productos.
2. Si compraron un UPK, este es el momento de ayudarles a enfocarse en compartir con constancia para que les reembolsen su UPK vendiendo 25 productos en suscripción.
3. Asegúrate de que hayan enviado el texto de bienvenida para clientes a todos sus clientes nuevos.
4. Asegúrate de que sus clientes se hayan registrado en una llamada de Bienvenida a Zinzino.
5. Ayúdales a hacer una lista de prospectos para el lado de socios.
6. Ayúdales con sus mensajes y a explorar Boards.
7. Ayúdales a invitar (pídeles que te compartan capturas de pantalla para darles ideas de qué decir y cómo responder).
8. Ayúdales con sus publicaciones en redes sociales.
9. Dedica tiempo por teléfono, Zoom, etc., a ayudarles a crecer en habilidades y mentalidad. Lean libros juntos, escuchen pódcasts, vayan a todas las llamadas del equipo (lunes) y a las de habilidades (sábados).

EMBUDO DE SOCIOS

NIVEL 5: CONSTRUYENDO



¿Cómo identifico a estas personas?

Son las personas que están súper emocionadas de ayudar a otros a lanzar un negocio. Publican, organizan, comparten, inscriben... llegan a las capacitaciones del equipo, ¡y les emociona la oportunidad que ofrece Zinzino!

¿Cómo les doy seguimiento?

Si este socio ya logró el paso 2 del Bono de Inicio Rápido, agrégalo a esta sección.

Pasos de acción: tu tiempo de trabajo con socios en la etapa de “construyendo”:

1. Ya inscribieron al menos a dos socios, así que saben cómo se ve compartir el negocio... ¡ahora la meta es ayudarles a ser líderes para esos socios y a que sus nuevos socios compartan y construyan!
2. Asegúrate de que hayan hecho la llamada de lanzamiento con sus nuevos socios.
3. Asegúrate de que hayan llenado la hoja de perfil de socio de sus nuevos socios en su cuaderno Funnel Your Focus.
4. Ayúdales a entender el proceso de duplicación. No solo están inscribiendo... ¡están inscribiendo a personas que inscriben! No solo están invitando (a llamadas del equipo, llamadas de bienestar, eventos en línea y eventos presenciales), ¡están invitando a personas que INVITAN! Quieren “copiarse y pegarse”.
5. Asegúrate de que sigan agregando personas a su lista de prospectos y ampliando su red.
6. Pongan en su calendario al menos dos actividades que generen ingresos (que generen volumen) cada semana durante el próximo mes. Puede ser una llamada con un prospecto o una llamada con un constructor para ayudarle a avanzar en sus propias actividades que generan ingresos. Tal vez dar una clase, reunirse en persona con alguien, dirigir una llamada con todo su equipo para ayudarles a invitar a las llamadas de introducción a Z (con Jordan o con Andi), o hacer una publicación en redes sociales.

7. Ofréceles ayuda con incentivos, sorteos, campañas divertidas, envíos por correo, etc., para su equipo durante los próximos meses.
8. Ayúdales a organizar su “horario de oficina” (al menos una hora, 6 días a la semana) y asegúrate de que estén aplicando el plan 20-20-20 con la ayuda de su carpeta de 3 argollas de Funnel Your Focus.
9. Lean un libro juntos o recomiéndales uno, envíales un video de capacitación, sugiéreles un pódcast o un canal de YouTube (Eric Worre es un buen comienzo), etc. Ayúdales a crecer. El desarrollo personal tiene que ser parte del proceso.
10. Los constructores se convierten en líderes cuando asumen por completo que el crecimiento de su organización “les pertenece”. Anímales a aprender siempre a resolver problemas y a buscar soluciones… eso les ayuda a pensar como líderes.

CONSEJO PARA TENER ÉXITO: EL MODELO I.D.E.A.

Una forma de ayudar a que tus constructores se conviertan en líderes es ayudarles a aplicar el modelo I.D.E.A. en su negocio Zinzino. Es un paso clave para que se vuelvan independientes y no esperen a que su línea ascendente tenga todas las ideas para crecer.

Para volverse autosuficientes, necesitan: **Implementar. Dedicarse. Evaluar. Ajustar.** Una y otra vez. ¡Esto es lo que convierte a un constructor en un líder autosuficiente que hace brillar a su organización y hace que las cosas sucedan!

IMPLEMENTAR.

Implementar una idea es tomar cualquier idea y echarla a andar. Ya sea un nuevo método para inscribir personas, una idea nueva para una clase, un envío por correo que quieren hacer a parte de su equipo, una nueva forma de comunicarse, etc. No importa qué sea; siempre necesitan estar pensando en ideas nuevas, leyendo y asistiendo a capacitaciones para aprender nuevos métodos que hagan que su organización avance y crezca.

DEDICARSE.

Dedicarse de lleno. Una vez que desarrollaron una idea, necesitan comprometerse por completo con ella. Eso significa disciplina, poner el esfuerzo, dar seguimiento, llevarla a cabo y hacer que suceda. Ya captas la idea. Aquí es donde se ve de qué estás hecho, y ESTO es echarle ganas.

EVALUAR.

Evaluar si la idea funcionó. ¿Subió su volumen? ¿Lograron el rango? ¿Consiguieron que más personas se interesaran en el negocio? ¿Se cumplió la meta de la idea? Esta etapa de evaluación es clave para no perder el tiempo y para aprender a ser mejor líder.

AJUSTAR.

Ajustar sus métodos para la siguiente idea es fundamental. Esto significa que de verdad toman su evaluación y sus experiencias con ideas anteriores y ajustan la forma de llevar a cabo el plan para hacerlo mejor la próxima vez. Si lo que están haciendo no está dando buenos resultados, tienen que ajustar.

EMBUDO DE SOCIOS

NIVEL 6: LIDERANDO



¿Cómo identifico a estas personas?

Son quienes construyen el negocio ayudando a sus socios a lanzar el suyo. Están dominando el poder de sus palabras, sus acciones y su mentalidad, todo alineado para llevarse a sí mismos y a su equipo a sus metas en Zinzino y más allá... ¡y hacen lo mismo por sus socios!

¿Cómo les doy seguimiento?

Si este socio ya logró el paso 3 del Bono de Inicio Rápido (FSB), agrégalo a esta sección.

Pasos de acción: tu tiempo de trabajo con socios en la etapa de “liderando”:

1. **Son líderes.** Lo más probable es que estos socios ya hayan ayudado a uno o varios de sus socios a inscribir a otros (a menos que hayan inscrito ellos mismos a todos los socios de los pasos 2 y 3 del FSB), así que están empezando a guiar a otros para que repitan lo que ellos acaban de hacer.
2. **Son independientes.** Los líderes muchas veces ya trabajan (o empiezan a trabajar) de forma independiente de ti.
3. **¡Celebración pública!** Cuando alguien asume el papel de líder, necesita ánimo, reconocimiento por su trabajo, y que quien lo inscribió lo llene de cariño y le llene el corazón. Asegúrate de haberle dado reconocimiento en la página de FB de socios de TWC por haber completado los pasos 1 al 3 del FSB. (¡Recuerda que muchas veces las personas hacen más por un reconocimiento que por un cheque!)
4. **Apoyo y ánimo en privado y de corazón.** Busca a tu líder en privado y conecta con él o ella sobre temas personales y de negocio. Anímale y ofrécele tu apoyo y tu oído. Toma notas y da seguimiento. Sé sincero. Los líderes necesitan muchos porristas detrás de escena que conozcan por dentro las presiones que enfrentan día a día.

5. **Ayúdales a resolver problemas.** Si un líder se siente estancado, regrésalo al modelo I.D.E.A. Todos nos desanimamos de vez en cuando. No te contagies de esa energía. Tu fe y tu visión tienen que ser firmes como una roca. Estar desanimado no hace a alguien menos líder; solo lo hace humano. Simplemente recuérdale que las etapas de evaluación y ajuste del modelo I.D.E.A. permiten mejorar y crear un enfoque nuevo para sí mismo y para su equipo.
6. **El embudo todos los días:** asegúrate de que todos sus socios hayan impreso su cuaderno del embudo y estén trabajando con el plan 20-20-20 cada día.
7. **¡Lleva a los líderes al liderazgo!** Los líderes necesitan animar a sus propios constructores y líderes hacia el liderazgo... no controlar el proceso. Los líderes deben ayudar a desarrollar las habilidades de sus constructores y líderes para que puedan trabajar de forma independiente y duplicar lo que hacen. Ayúdales a soltar el control.

EMBUDO DE SOCIOS

NIVEL 7: DUPLICANDO



¿Cómo identifico a estas personas?

Los que duplican son líderes con un impulso explosivo y con nuevos líderes que surgen y crecen todo el tiempo. Sus organizaciones están llenas de vida y crecimiento. Están subiendo de rango.

¿Cómo les doy seguimiento?

Si este socio ya logró el paso 4 del Bono de Inicio Rápido (FSB) y su equipo de verdad está avanzando rápido, agrégalo a esta sección. (Si completó el FSB y está construyendo y liderando, pero todavía no necesariamente está formando nuevos líderes, no lo pases a esta sección hasta que también esté formando líderes.)

Pasos de acción: tu tiempo de trabajo con socios en la etapa de “duplicando”:

1. Anima y resuelve problemas en privado. Elogia en público.
2. Ofrece apoyo e ideas.
3. Planeen juntos grandes iniciativas, eventos o proyectos.
4. Conecten en persona al menos una vez al mes y compartan su calendario, fechas importantes o planes, para que no haya choques de horarios que puedan afectar al equipo.
5. Celébrale en su cumpleaños, su aniversario, el aniversario de su fecha de inscripción y otras fechas importantes.
6. Planeen y colaboren en grandes eventos del equipo, eventos anuales, etc.
7. Déjale extender sus alas y ser tan independiente como quiera, pero SIEMPRE arremángate y haz las cosas difíciles si te necesita. (Como duplicadores, no te van a necesitar mucho, ¡así que está presente para ellos cuando y si te necesitan!)

EMBUDO DE CLIENTES



EMBUDO DE CLIENTES:

Ahora vamos a desarrollar el mismo concepto, pero para tus clientes, porque la mayoría de las personas no quieren construir un negocio, pero sí son usuarios leales de los productos de por vida en tu negocio Zinzino. (Pista: estas personas son sumamente valiosas para la duración, la sostenibilidad y la estabilidad de tu negocio.)

¿Qué es el EMBUDO DE CLIENTES en el negocio Zinzino?

Nivel 1: Prospectos. Toda persona que conoces y que todavía no es cliente de Zinzino es un posible cliente para ti. ¡La “BOX” es el botón fácil para la salud! ¡Todas las personas que conoces deberían tener este paquete de productos para una salud óptima!

Nivel 2: Ya compraron. Son los clientes que compraron algo en la tienda (“shop”), pero que todavía no se suscriben mensualmente a los productos Z.

Nivel 3: Enamorados. Son los clientes a quienes les encantan sus productos, están creando su propio testimonio, participan en The Wellness Club y piden en suscripción.

Nivel 4: Compartiendo. Son clientes que ya inscribieron al menos a una persona como cliente y están trabajando para lograr su Zinzino gratis.

Nivel 5: Construyendo. Son clientes que “subieron” a socios. Tienen que comprarte un kit de socio a ti. Con eso, en la práctica, salen de este capítulo y pasan al capítulo de socios.

EMBUDO DE CLIENTES

NIVEL 1: PROSPECTOS DE CLIENTES



¿Cómo identifico a estas personas?

Toda persona que conoces y que todavía no es cliente de Zinzino es un posible cliente debajo de ti. A estas personas les llamamos prospectos. Todavía no están en tu embudo de mercadeo.

¿Cómo les doy seguimiento?

En unas páginas más hay una lista en blanco para que escribas a todos tus prospectos. Úsala como original. Por favor saca varias copias de esa página y lleva una lista al día de todas las personas a quienes les estás presentando los productos, en persona y en línea.

Pasos de acción:

1. **Inicia la conversación:**
    a. Publica en redes sociales sobre el lanzamiento de tu negocio, tus historias personales con los productos, comparte las historias de otros, etc. Pide que comenten abajo para iniciar la conversación. O BIEN, simplemente publica sobre nuestras llamadas de bienestar de los lunes y di algo como: “Mi coach de salud va a dar una llamada sobre cómo atender tal problema de forma totalmente natural… si tú o alguien a quien quieres vive con esto, deberías venir a escuchar. Comenta LLAMADA y te mando el enlace”.
    b. Busca a las personas e inicia una conversación. Usa Boards > Prospecting > Customer Texts y lee algunos de esos mensajes; edítalos si quieres, pero que sean muy breves y amables. Es solo para despertar la curiosidad… no mandes NINGÚN detalle hasta que te respondan que quieren más información. Con los clientes, enfócate en un TEMA, como una meta de salud específica (bajar de peso, dolor, dolores de cabeza, etc.) y NO en “equilibra tus omegas”, porque nadie se despierta pensando “hoy es el día en que por fin voy a equilibrar mis omegas”, ja, ja. Pero en serio, a nadie le importa, ¡así que no empieces por ahí! ✦
    c. Organiza algo como una fiesta de pruebas, o una reunión para ver juntos una de las llamadas de bienestar sobre un tema (como bajar de peso), e invita a las personas a verla. Hazle la prueba a todos. Inscríbelos como clientes. Muchas veces los clientes se convierten en socios.
    d. Invita a alguien a comer o a tomar un café para platicar de salud… pregúntale si quiere saber lo que has aprendido sobre la inflamación. “Vamos por un café y te cuento todo lo que he aprendido. Es muy divertido.”

2. **Conecta, entusiasma, invita:**
    a. Cuando ya empezó la conversación y te dijeron que quieren más información, envíales “the Health Protocol” u otra de las repeticiones que tenga que ver con lo que preguntan (Boards > Prospecting > Wellness Calls), ¡o llévalos a una llamada de bienestar en vivo! ✦
    b. Diles: “Avísame cuando lo veas y te mando el enlace del paquete de XYZ” (por ejemplo, el paquete para bajar de peso).
3. **Envía tu enlace:**
    a. En cuanto te respondan, envíales el enlace del carrito que quieren. (Asegúrate de tener tus enlaces listos en Boards.) Cómo armar el carrito está en la página “Arma tu propio Board” de esta guía.
4. **Da seguimiento:**
    a. Si no responden, da seguimiento lo antes posible… en unas cuantas horas. Otra vez esa noche y al día siguiente… algo como “¿verdad que está buenísimo?” o “¿te inspiró tanto como a mí?”.
5. **Inscribe y da la bienvenida:**
    a. Ayúdales con el proceso del pedido.
    b. Envíales el texto de bienvenida (Boards > Texts for After Enrollment > Customers > Welcome Text). ✦

CONSEJOS PARA TENER ÉXITO: cómo llevar a los prospectos por el embudo hasta la etapa de “ya compraron”

No forces el proceso. Presentar los productos puede ser una relación a largo plazo. Inscribir a un cliente es solo un momento dentro de tu relación con las personas en Zinzino. Recuerda que las personas que inscribes formarán parte de tu familia Zinzino ¡por el resto de su vida! Esto se trata tanto de construir relaciones como de vender productos. No apresures el proceso... es diferente para cada persona. Algunas se inscribirán de inmediato y otras esperarán semanas, meses ¡o hasta años! No quemes ningún puente apresurando a alguien y presionándolo para que compre un kit. Estás aquí para construir un legado... En el peor de los casos te dicen que no, luego te ven crecer y se unen a ti en un par de años, cuando ya tengas un equipo enorme. Así que un prospecto puede estar en tu lista unas horas o una década. Tú estás aquí a largo plazo, así que no importa... ve por los “no” y no te estreses.

Muéstrales tu mensaje con constancia. Hay mucha evidencia de que las personas suelen comprometerse con algo después de escucharlo entre 7 y 15 veces. Sé constante con tu mensaje y sé auténtico. Tu constancia viene de ser, día tras día, “producto del producto”. Habla de cómo ha mejorado tu vida y tu salud desde que usas los productos Zinzino. O, como mínimo, comparte los resultados y las historias de otras personas de nuestro equipo.

¡Ten confianza! Las personas no solo se fijan en los productos o en la compañía para decidir entrar a Zinzino. También se fijan en ti. Verte limpio, arreglado y presentable es importante... ¡pero tu confianza, tu alegría y tu entusiasmo son todavía más importantes! Háblate con palabras de vida, enciende tu emoción por todas las posibilidades que hay en Zinzino. ¡Piensa en la bendición que eres para las personas que buscan soluciones de raíz para su salud! ¡Y emociónate por esta compañía! Si tú estás entusiasmado, eso genera en ti una confianza que se contagia a las personas que te rodean.

¡Habla de lo que les importa! Es importante que hables de las metas de salud de tus prospectos más de lo que hablas de tus historias. Mantén la conversación sobre ellos y escucha con atención y con sinceridad. La meta número uno es que el prospecto siga hablando mientras tú simplemente escuchas. Las personas quieren sentirse amadas e importantes. Si haces esto bien, A) te conviertes en una persona más compasiva y atenta, y B) puedes atender mejor sus necesidades con los productos Zinzino, lo cual, a su vez, también es una bendición para tu negocio.

Da seguimiento. ¡La fortuna está en el seguimiento! Tienes que dar seguimiento a las personas si quieres hacer crecer tu negocio. Correos, llamadas, cartas por correo, mensajes de texto, agregar a las personas como amigos en Facebook, etc. Es una parte enorme de inscribir clientes. No supongas que “si les interesa, me van a llamar”; simplemente no es cierto. Las personas están ocupadas y muchas veces solo atienden lo que tienen enfrente... Eso no quiere decir que no les interese. Da seguimiento de 2 a 3 veces por semana.

IDEAS PARA INICIAR CONVERSACIONES CON PROSPECTOS DE CLIENTES:

1. **Publica con regularidad en redes sociales:**
    - Estrategia de prelanzamiento de 7 a 10 días para el algoritmo, en Boards (carpeta “SM Strategy”). ✦
    - Lanzamiento
    - “Social Media Rotation for Algorithm” en Boards (carpeta “SM Strategy”). ✦

      Claudia Alves, Brand Coach
2. **Escríbeles a las personas. Búscalas.**
    - Usa Boards para ayudarte a compartir detalles e información con posibles clientes. ✦
    - Invítalas a nuestras reuniones de Zoom O ten tu propia conversación de bienestar.
3. **Habla con los profesionales de la salud de tu localidad.**
    - Revisa la carpeta de profesionales (practitioner) en Boards para ver videos de seguimiento. ✦
4. **ATM diario (Agregar, Etiquetar, Mensaje):**
    - **Agrega:** invita a tus prospectos a The Wellness Club.
    - **Etiqueta:** etiquétalos en algo que les interese.
    - **Mensaje:** mándales un mensaje directo para avisarles que los etiquetaste.
5. **Construye comunidad en tu localidad:**
    - Fiesta de lanzamiento / fiesta de pruebas
    - Da una clase o haz una reunión para ver juntos un video sobre un tema específico
    - Organiza un evento. Colabora con otros líderes de tu localidad o con tu línea ascendente.
    - Citas para tomar café
    - Eventos como expositor (vendor events): una excelente forma de hacer crecer tu lista.

ESTA ES LA MAGIA DE TODO

Lista de prospectos para clientes:

Nombre: Notas:	Conversación iniciada	Conectar, entusiasmar, invitar	Enviar tu enlace	Dar seguimiento	Inscribir y dar la bienvenida
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					

Hoja de perfil del cliente

Nombre: _____ Número de cliente: _____

Fecha de inscripción: _____ Inscrito por: _____

Ciudad, estado: _____ Celular: _____

__ Texto de bienvenida enviado: _____

__ Amigos en Facebook / nombre en FB: _____

__ Confirmado en el grupo de FB The Wellness Club: _____

__ Recibió sus productos / los revisamos juntos: _____

__ Sus 3 metas de salud principales: _____

__ Le ayudé a hacer su lista de deseos de productos Z: _____

__ Asistió al menos a 1 llamada de bienestar o vio las repeticiones: _____

__ Repasamos quiénes en su vida (papás, hermanos, hijos, amigos, etc.) tienen metas de salud.
¿Quiénes son y cuáles son sus metas? _____

__ Sabe cómo compartir su enlace de cliente: _____

__ ¿Le expliqué Zinzino gratis? Vende 4 productos en suscripción y recibe 1 de los suyos gratis (si los 4 productos vendidos suman 4 veces el valor de uno de sus productos en suscripción).

__ ¿Calificó para su Zinzino gratis? _____

__ Le envié una tarjeta de felicitación por conseguir su primer cliente o por calificar para Zinzino gratis

Notas adicionales (cumpleaños, aniversario, libros para recomendar, etc.):

EMBUDO DE CLIENTES

NIVEL 2: YA COMPRARON



¿Cómo identifico a estas personas?

Son las personas que compraron sus primeros productos Zinzino en la tienda (SHOP), pero que todavía no se enamoran de los productos Z lo suficiente como para activar su pedido automático mensual.

¿Cómo les doy seguimiento?

Cuando alguien se hace cliente (ya compró), deja de ser prospecto. Ahora es parte de tu equipo y de tu familia Zinzino. Llena la hoja de perfil del cliente de la página anterior para que puedas apoyarle bien.

Pasos de acción: tu tiempo de trabajo con clientes que “ya compraron”:

1. Necesitan ver el valor de los productos Z en su vida. Todavía no tienen el hábito de tomar los productos a diario ni han creado un protocolo o rutina. Aquí es donde te necesitan para guiarles a crear una rutina diaria de productos alrededor de sus metas de salud con lo que ya compraron. (¿Qué toman en la mañana? Asegúrate de que le pongan agua a su vasito para el BalanceOil, etc.) No es nada apropiado pedirle a alguien que compre otra cosa si no está usando lo que ya tiene.
2. Asegúrate de que hayan hecho todos los pasos de la página de lanzamiento que viene en el texto de bienvenida. (¡Sobre todo la llamada de Bienvenida a Zinzino con Jordan!)
3. Invítalos a las llamadas de bienestar de los lunes por la noche para que sigan aprendiendo, o asegúrate de que sepan dónde encontrar las repeticiones cada semana.
4. Etiquétalos en todo tipo de cosas en The Wellness Club y avísales que lo hiciste. (¡Asegúrate de que sean amigos en Facebook!)
5. Ayúdales a crear una lista de deseos de productos que les gustaría pedir en el futuro para metas de salud específicas.

EMBUDO DE CLIENTES

NIVEL 3: ENAMORADOS



¿Cómo identifico a estas personas?

Son los clientes que tienen pedido automático mensual en Zinzino.

¿Cómo les doy seguimiento?

Si tienen pedido automático en tu lista de clientes de la oficina virtual, agrégalos a esta sección de tu cuaderno del embudo.

Pasos de acción: tu tiempo de trabajo con clientes en la etapa de “enamorados”:

1. A estos clientes les encantan sus productos y usan cosas de Zinzino, pero ino supongas que te serán fieles de por vida! Este es el momento de ayudarles a echar raíces por medio de sus propias historias con los productos, de nuestra comunidad y de su conexión contigo.
2. Asegúrate de que estén compartiendo sus historias y leyendo las de otros en The Wellness Club.
3. Sigue ayudándoles a armar su lista de deseos.
4. Ayúdales a pensar en otras personas de su vida que también tengan metas de salud y a quienes quizá quieran presentarles Zinzino.
5. Explícales bien la opción de Zinzino gratis. Hay un video sencillo en Boards > Texts for After Enrollment > Customers > Zinzino for Free. ✦
6. Asegúrate de que tengan cada semana la imagen de la llamada de bienestar de los lunes por la noche, para invitar a amigos o familiares si quieren compartir con alguien. Ofrécelo con DELICADEZA... no les hagas sentir presión para compartir. Puede que estén igual de felices siendo clientes a largo plazo.

EMBUDO DE CLIENTES

NIVEL 4: COMPARTIENDO



¿Cómo identifico a estas personas?

Son las personas que ya compartieron los productos con algunas otras y están trabajando para lograr su Zinzino gratis.

¿Cómo les doy seguimiento?

Si un cliente inscribió a alguien o le vendió un producto a otra persona, agrégalo a esta sección.

Pasos de acción: tu tiempo de trabajo con clientes en la etapa de “compartiendo”:

1. Estos clientes están compartiendo activamente sus historias con los productos Z e inscribiendo a otros clientes, ¡así que anímales y celébrales por eso!
2. Asegúrate de que le estén enviando el texto de bienvenida a todos sus clientes nuevos y de que esos clientes se estén uniendo a The Wellness Club. (Recuerda que, técnicamente, cuidar a estos clientes te toca a TI, no al cliente, porque forman parte de tu lista de clientes, de las comisiones de tu plan de carrera de clientes, etc.)
3. Ofréceles conocer el negocio Zinzino si de forma natural ya están compartiendo con otros. Invítales a una de las llamadas de introducción al negocio Z en vivo con Jordan o con Andi, o envíales una repetición: Boards > Prospecting > Partners > Best Replay (o Men’s Replay para hombres). ✦

EMBUDO DE CLIENTES

NIVEL 5: SE HACE SOCIO



¿Cómo identifico a estas personas?

Son las personas que compraron un kit de socio y decidieron construir un negocio con Zinzino.

¿Cómo les doy seguimiento?

En cuanto alguien se inscribe contigo como socio, deja de estar en el capítulo de “clientes” de Funnel Your Focus.

Pasos de acción: tu tiempo de trabajo con nuevos socios en la etapa de “se hizo socio”:

1. Puedes pasar su información (más los datos nuevos del negocio) a la hoja de perfil de socio y tirar su hoja de perfil de cliente.
2. Empieza de inmediato a llevarle por los pasos del capítulo de socios de Funnel Your Focus.

Querido futuro Presidente de Zinzino:

Mi más sincero deseo es que este cuaderno de trabajo haga dos cosas por ti:

1. Que te ayude a lograr cada meta que tengas en Zinzino, mientras ayudas a llevar más lejos el mensaje de poner al mundo en equilibrio y ayudas a personas y familias que están batallando a encontrar soluciones maravillosas para sus necesidades de salud.
2. Que te ayude a enfocarte en lo que más importa en la vida: la fe y la familia. Con los años he aprendido a enfocar mi atención. Muchas veces lo aprendí por las malas: enfocándome en cosas que no importaban en el negocio, que eran una pérdida de tiempo, y usando métodos que no eran efectivos. Tú puedes trabajar de manera más eficiente, darle a las personas lo que necesitan y luego regresar a tu hogar y a tu familia.

CONSEJOS PARA TENER ÉXITO:

- Aplica el plan 20-20-20 en tu tiempo de trabajo.
- Usa notas adhesivas como separadores para marcar dónde te quedas cada día, y pon pestañas en las secciones de “prospectos”, “embudo de socios” y “embudo de clientes” para que llegues rápido a ellas durante tu tiempo de trabajo 20-20-20.
- Los últimos días del mes, revisa a las personas que están compartiendo, construyendo y liderando, y ve a quién puedes ayudar a pasar al siguiente nivel del embudo o a subir de rango.
- Usa a las personas de cada sección para dirigir tu comunicación. Por ejemplo, si vamos a tener una clase de introducción al negocio Z, conecta con todas las personas que están compartiendo e invítalas. Si vas a mandar regalos de Navidad, asegúrate de que lleguen a todos tus constructores y líderes. Si tú (o Zinzino) tienen una promoción para pedidos automáticos, avísales a todos tus socios y clientes que “ya compraron”. Etc., etc. Esto te ayuda a guiar tu comunicación para que de verdad llegues a las personas correctas y las ayudes a avanzar al siguiente nivel del embudo de forma estratégica.

Con todo mi amor, apoyo y oraciones,

Jordan, fundador de The Wellness Club
Andi Duli + el equipo de administración de TWC