ASĒA®

INICIO BASICO

QUE SE PUEDE ESPERAR

Puede esperar que su organismo pase por dos fases cuando empiece a beber ASEA. 1 FASE DE REPOSICION, donde el organismo se adapta a una mayor eficacia, elimina los desechos celulares acumulados y restablece el buen funcionamiento. El consumo constante es vital durante esta fase.
A medida que el cuerpo se ajusta, puede experimentar síntomas de desintoxicación tales como dolor de cabeza o fatiga. Si esto ocurre, disminuya su consumo y poco a poco vuelva a la cantidad diaria recomendada.
2 FASE DE MANTENIMIENTO, donde su cuerpo continúa optimizando la función saludable adecuada y previene problemas futuros.

TABLA DE INVENTARIO DEL CUERPO

Antes de empezar a beber ASEA, rellene el formulario para que pueda comparar su estado de salud antes de tomar ASEA y de su salud después de tomar ASEA

FUNCION	ANTES	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
NIVEL DE ENERGIA					
DOLOR MUSCULAR					
LA RECUPERACION DEL ENTRENAMIENTO					
NIVEL DE ESTRES					
LA CALIDAD DE SUEÑO					
ENFOQUE MENTAL					
COMODIDAD DE LAS ARTICULACIONES					
RESISTENCIA					
OTRO					
TOTAL					

ASEA ES EL PRIMER Y UNICO SUPLEMENTO DE SEÑALIZACION REDOX EN EL MUNDO.
ES NATIVO AL CUERPO, 100% SEGURO Y TOTALMENTE NO TOXICO

10 TIPS PARA USAR ASEA

- 120 MILILITROS AL DIA, 60 MILILITROS EN LA MAÑANA, 60 MILILITROS EN LA TARDE
- EVITE COMER ALIMENTOS 5 MINUTOS ANTES O DESPUES DE BEBER ASEA
- HAGA BUCHES CON ASEA DENTRO DE SU BOCA 10-15 SEGUNDOS ANTES DE TRAGARLO
- NO BEBER EN VASO DE METAL, O USAR CUCHARA DE METAL
- NO MEZCLAR ASEA CON NADA. PUEDE DESESTABILIZAR LAS MOLECULAS
- NO BEBA DIRECTAMENTE DE LA BOTELLA, SU SALIVA PUEDE DESNATURALIZAR LAS MOLECULAS
- CUANDO USE EL ATOMIZADOR DE ASEA, LLENELO UNA VEZ A LA SEMANA
- SI SU ASEA LLEGA CONGELADO, LA TEMPERATURA NO AFECTA ASEA, DEJELO DESCONGELAR NATURALMENTE
- BEBR MUCHA AGUA DURANTE EL DIA
- NO SE QUEDE SIN ASEA!
- NUNCA HAGA RECLAMACIONES MEDICAS!

SEGUNDA PARTE: COMPARTIR ASEA

EL PASO #2 ES PARA AQUELLOS QUE HAN TOMADO LA DECISION DE COMPARTIR ASEA

1 ENCUENTRA UN MENTOR:

SI USTED ES NUEVO EN MERCADEO EN RED USTED PUEDE TENER UNA CURVA DE APRENDIZAJE. ES IMPORTANTE ENCONTRAR A ALGUIEN QUE SEA SU MENTOR. UN MENTOR ES UN MAESTRO, CONSEJERO, UN EXPERTO Y UN AMIGO. ENCUENTRE A ALGUIEN QUE TIENE EL NEGOCIO QUE USTED QUIERE CONSTRUIR Y PIDALES QUE LE AYUDEN. PUEDE SER LA PERSONA QUE LO INTRODUJO A ASEA, PUEDE SER LA PERSONA QUE INTRODUJO A LA PERSONA QUE LO INTRODUJO A USTED, O INCLUSO UNA PERSONA MAS ARIBA EN SU LINEA DE PATROCINIO. ENCUENTRE A ALGUIEN QUE SEA RESPONSABLE TAMBIEN. DESPUÉS DE ENCONTRAR UN MENTOR, TRABAJE DURO PARA TENER LOS RASGOS DE FOMENTO EMPRESARIAL Y PARA SER UN MENTOR PARA LA GENTE QUE VAYA INSCRIBIENDO.

La construcción de un negocio de mercadeo en red es una cuestión de dominio de habilidades. Mucha gente piensa que se basa en la suerte, pero es basado en las habilidades. Mientras mejor sean sus habilidades, mejor será su negocio. El proceso ALIFT es una manera de dar a su negocio un levantamiento!

Dar a su negocio ALIFT

El proceco ALIFT

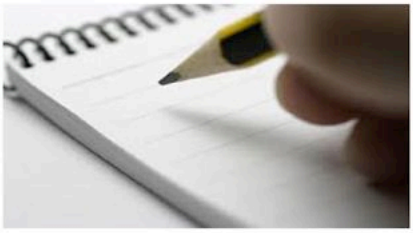
A es de Actitud
L es de Lista
I es de Invitar
F follow up (es de Seguimiento)
T teach (es de Enseñar)

A es de ACTITUD: La Actitud lo es todo!! Es la cosa más simple que afectará a su negocio

- Su por qué de ASEA. ¿Por qué usted quiere construir un negocio de ASEA? ¿Qué se está quemando dentro de usted? Si pudiera ser o hacer cualquier cosa sin limitaciones ¿qué sería? Su por qué de ASEA lo mantendrá en movimiento cuando las cosas se pongan difíciles!

- Una creencia en nuestro producto. Documente sus resultados. Documente otros resultados. Vaya a las reuniones y escuche experiencias del producto que la gente está teniendo. Escuche las llamadas semanales ya sea en vivo o en la versión grabada. Es importante creer en el producto que estamos vendiendo.

- Zig Ziglar dijo, "su actitud no su aptitud determinará su altitud "Dedicar todos los días algún tiempo leyendo o escuchando algo que sea motivacional, edificante y educativo. Libros que recomendamos
As a Man Thinketh (Como un Hombre Piensa)
Think and Grow Rich (Piensa y Haste Rico)
Go Pro (Go Pro)
Listening for Success (Escuchar para el Exito)



L es de LISTA- Crear una lista existente

¿A quién conoces? ¿A quién conocen ellos?. Hacer una lista escrita es un elemento esencial para el éxito. Una vez que escribimos algo somos más propensos a hacerlo!

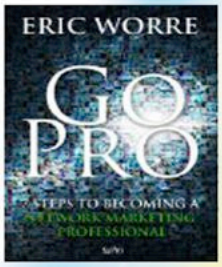
¿Quién se pone en la lista? Todo el mundo! Cualquiera! Incluso a las personas que tiene miedo de contactar. Escriba el nombre de todos. Esto no significa que usted tiene que ponerse en contacto con ellos ese mismo día, pero si usted escribe su nombre, se presentara la oportunidad.

Haga una lista de 100 y luego reducirlo a sus 20 primeros nombres y contacte a sus primeros veinte con la ayuda de su patrocinador.

I es de INVITAR

- Conoce tu historia de ASEA. Este es una parte en 60 segundos acerca de por qué usted está haciendo ASEA. ¿Qué hacía antes de ASEA? ¿por qué eligió hacer ASEA y qué diferencia ha hecho en su vida? Cuando la gente le pregunte que es lo que hace para ganarse la vida o cuando llame a alguna persona este es un buen momento para introducir ASEA. Escriba su historia y practíquela una y otra vez, así sabra que decir y se sentirá más agusto al compartirla.

8 Pasos de Eric Worre Para Invitar



1. Tienes Prisa, no esta haciendo una presentación, solo esta poniendo al máximo el interés de ellos para mirar las herramientas que hacen la presentación por usted.
2. Hacer un cumplido al prospecto con un elogio sincero.
3. Realiza la invitación
   - Una invitacion directa: Esta es para personas que le conocen y respetan.
   - Guiones: "¿Cuando me dijiste que estabas buscando algo nuevo, lo decías enserio?"
   - Creo que encontré una manera de aumentar mis ingresos y pense en ti.
   - ¿Mantienes tus opciones de negocio abiertas?
   - Creo que he encontrado algo que podría interesarte, ahora no es el momento, pero si te envío una información, ¿La revisarías?

Invitación Indirecta:

- Encontré un negocio que me interesa mucho, me interesa tu opinion, ¿Te gustaría verlo por mi?
- Mi compañía se esta expandiendo, ¿Te importaría verlo por mi?

La Invitación Super Indirecta :

- Estoy empezando un nuevo negocio, y probablemente no es para ti, pero conoces a alguien

que tenga ambición, motivado y quiera ganar dinero extra para su hogar?

- ¿Le darías un vistazo a este negocio que voy empezando?, probablemente no sea para ti, pero apuesto a que conoces a alguien perspicaz que quiera algo de dinero extra.

Una vez que su prospecto haya dicho que si, estará interesado y entonces utilizara la llamada de 3 minutos guión sizzel. Cuanto menos se diga mejor, deja que las herramientas hablen.

4. Si yo… ¿Tu lo?

Si te envío un link con un video, ¿lo verías? Si me ofrezco a darte una presentación de 20 min. ¿Me permitirías? Si te invitara a asistir a una reunion en donde podrías obtener más infamación, ¿Asistirías?

5. Establecer un tiempo. ¿Para cuando crees que puedas ver el video? ¿Cuando crees que sea un buen tiempo para venir y darte una presentación? ¿Podrias asistir a la reunion de Jueves?
6. Confirma el compromiso del tiempo. Entonces, si te hablo el Miércoles por la mañana ¿ya lo habrias visto para ese entonces verdad? Ellos establecen la cita.
7. Agenda la siguiente llamada…¿Cual es el mejor numero y hora para llamarte?
8. Cuelga

Otro guión que puede utilizar es: Si supiera de una tecnología médica que esta cambiando la vida de las personas, le gustaría saber sobre él?

Quiero que eches un vistazo a algo. Vas a pensar que estoy loco o que me he topado con algo grande, me gustaría saber cual de esos dos es.

Puede o puede que no sea para ti, pero puede que tu conozcas el tipo de persona que estoy buscando.

¿Has escuchado de las Moléculas de Señalización Redox? Son molecules que se crean en el interior de tu cuerpo y son esenciales para la vida. Conforme vamos envejeciendo, nuestro cuerpo produce menos y menos de estas moléculas. Algunos científicos se reunieron y encontraron la formula para poder estabilizar estas moléculas en una botella. Esto es lo que me paso a mi cuando empece a tomar las moléculas de señalización redox… (compartir su experiencia del producto en 30 seg.) ¿Esto es algo que te podría interesar? Si es así, introducirle la llamada de 3 min. Después preguntarle, Si te envío una presentación corta ¿la verías? Invitar y utilizar las herramientas.

F follow up (de Seguimiento)
Darle seguimiento y obtener una decisión

(Si, negocio o producto, no- preguntar por una referencia)

El paso más importante en el seguimiento sucede en el proceso de invitar. Cuando usted esta invitando y establece un horario de seguimiento, la mitad del trabajo ya esta ya hecho.

La regla #1 de Seguimiento es APARECER! Llame a una hora en especifico! Ponga su alarma! Escribalo en su agenda diaria!
Pregunteles:

- "¿Qué le gusto de la reunion?
- "¿Qué es lo que más le intereso de la presentación que vio en linea?"
- "¿Le gustaría iniciar como cliente o asociado?"

El tiempo de seguimiento es el momento perfecto para hacer una llamada de 3 vías. La mayoría de los que hacen las llamadas de 3 vías GANAN. No se supone que lo tengan que saber todo... apoyese de su equipo!
Si aún no han visto la página web o asistido a la reunión, diga algo como:
"Así nos pasa a veces, crees que puedas verlo / escucharlo hoy o mañana?
¿Puedo llamarte el Jueves? ¿Quieres que te llame a esta misma hora del día?
Si entra su contestadora o buzón de voz:"Hola Joe, Habla Trish…perdón que no te pueda localizar, me dijiste que te llamara el Jueves, así que aquí estoy…
Llámame cuando tengas una oportunidad. Aquí esta mi numero de teléfono 208-123-1234
Si no te puedes comunicar a medio día mañana, te llamo de regreso. ¿Esta bien?
Cuidate! Espero este todo bien.

Tip: Sea amable, sea alegre, no se tome nada personal, haga muchas preguntas, preste mucha atención, escuche con cuidado, haga muchas llamadas de 3 vías. A veces hay que usar más herramientas antes de que alguien este dispuesto a tomar una decisión.. Pueden escuchar un cd, entonces usted hace una llamada de 3 vías. Después ellos visitan más sitios web, entonces usted hace otra llamada de 3 vías, Entonces ellos se unen a una llamada de conferencia. Su trabajo es ser un amigo, no una enciclopedia. Su trabajo es usar HERRAMIENTAS para contar la historia de ASEA.

D=DECISION

En algún momento, ellos estarán listos para tomar una DECISION. Muchas veces, ellos le dirán cuando estén listos para pedir su orden o listos para convertirse en asociados. Pero a veces usted tendrá que preguntar "Así que, Joe, ¿estás listo para probar ASEA por ti mismo? Hay una garantía de 30 días del 100% de reembolso para los clientes preferentes. Tienes mucho que ganar y nada que perder. ¿Te gustaría que hiciera el pedido por ti? Genial, ¿cuál es el número de tu tarjeta de crédito?
"Entonces, Joe, ¿Estás listo para inscribirte y comenzar a compartir ASEA?"
"¿Qué otra información necesitas?""¿Qué otras preguntas tienes que pueda ayudarte a contestar? Si la decisión es si - Entonces tenga la hoja de la aplicación lista para revisar las opciones de inscripción. Entonces usted puede ir a través del proceso de inscripción a través de la computadora con ellos, o hacerlo más adelante cuando esté en casa.

Algunas veces la decisión sera "no gracias".
En ese caso, pida siempre una referencia. "¿A quién conoces que estarían interesados en tener más resistencia al hacer ejercicio? ¿A quién conoces que necesita un milagro de la salud? ¿A quién conoces que está involucrado en mercadeo en red?
Se amable, respetuoso... probablemente muchas veces no recibirá una referencia, pero yo literalmente "hice un millón de dólares" de 1 referencia!!
Valió la pena preguntar 100 veces y obtener 99 no por
UNA referencia que fue increíble??? ¿Qué piensa?

TERCERA PARTE: CONECTARSE

T teach (es de Enseñar)

Haga que su nuevo asociado vaya a través del simple

123 Para iniciar con este folleto que incluye: Tomar ASEA, Compartir ASEA y Conectarse

- ☑ Haga que se mantengan conectados.
- ☑ Guíelos a través de los Entrenamientos Fundacionales
- ☑ Y por último, ayude a construir visión- Conéctelos con las llamadas de entrenamientos via Zoom, guíelos hacia las herramientas y eventos para que tengan una comprensión cada vez mayor de la empresa, el producto, la industria, y de ellos mismos.