



Vemma®

AFFILIATE ACTION PLAN

8 PASOS
HACIA EL ÉXITO

ÍNDICE



- PASO **01** ➤ SUEÑE A LO GRANDE **04**
- PASO **02** ➤ ÉXITO: CÓMO COMENZAR **07**
- PASO **03** ➤ SU LISTA: CÓMO IMPULSAR SU NEGOCIO **10**
- PASO **04** ➤ PASAR A LA ACCIÓN: CÓMO LLEVAR LA DELANTERA RESPECTO A LOS PRODUCTOS **18**
- PASO **05** ➤ PASAR A LA ACCIÓN: CÓMO LLEVAR LA DELANTERA RESPECTO A LA OPORTUNIDAD COMERCIAL **22**
- PASO **06** ➤ ESTABLECIMIENTO DE METAS: SUS PRIMEROS OBJETIVOS **26**
- PASO **07** ➤ LIDERAZGO: CONECTE CON UN ASESOR **31**
- PASO **08** ➤ PÓNGASE MANOS A LA OBRA: ES HORA DE PASAR A LA ACCIÓN **32**
- ▶ PROCESO PARA PONER EN MARCHA SU NEGOCIO **40**
- ▶ LISTA DE CONTROL PARA NUEVOS AFFILIATES **41**

BIENVENIDO A VEMMA

Me gustaría aprovechar la ocasión para darles las gracias por creer en la misión de Vemma, que consiste en marcar una diferencia positiva en las vidas de familias de todo el mundo. Como ya habrán oído, mi entusiasmo por la visión de esta empresa tiene su origen en la pérdida de mis padres, que fallecieron prematuramente a causa del cáncer y las enfermedades cardíacas. Resulta curioso cómo, en la vida, existen tantas cosas que nos arrastran, tantas distracciones, tantas cosas que exigen nuestra atención. Todo eso cambia cuando escuchamos esas palabras... usted o alguien a quien quiere tiene cáncer. Todo muda, las prioridades cambian inmediatamente y mantenerse sano se convierte en el objetivo principal.

PRODUCTOS INCOMPARABLES

Pues bien, en Vemma, nuestro principal objetivo es garantizar el bienestar de las familias. Y lo hacemos de la mejor manera posible a través de una línea de productos para el bienestar, de unos productos innovadores nunca antes vistos en el mercado, de unos productos diseñados para no tener que perder tiempo pensando en lo que tenemos que hacer para sentirnos bien. Como CEO, me emociono cada vez que alguien prueba las marcas de Vemma por primera vez. ¡Estoy orgulloso de lo que hemos creado y cuento con ustedes para que me ayuden a darlo a conocer a todo el mundo!

EL ENFOQUE DE LOS AFFILIATES

Vemma es diferente. Y nuestro enfoque hacia los negocios también lo es. Vemma consiste en un modelo de adquisición de clientes. Conseguimos clientes a través de otros clientes satisfechos que desean recibir descuentos y productos gratis como cliente. También contamos con Affiliates que desean generar ingresos a tiempo parcial mediante la promoción y venta de nuestras marcas. Ofrecemos estos fabulosos productos a través del denominado «marketing para Affiliates». Se trata de un modelo empresarial realmente capaz de crear un escenario de éxito para ambos y de lograr que usted pueda generar nuevos ingresos. Decenas de miles de personas como usted ya están cosechando los beneficios de Vemma, generando ingresos a tiempo parcial para aliviar las presiones de la vida o sustituyendo totalmente sus ingresos a tiempo completo. Incluso están conduciendo los coches de sus sueños y recibiendo bonificaciones en efectivo de Vemma que les permiten cubrir una gran parte de los pagos mensuales.

Se trata de una oportunidad que ofrecemos a los Affiliates de todo el mundo que tienen la valentía de pasar a la acción. Gracias a este plan, podrá aprender de otros Affiliates que ya han llegado a la cima, alcanzar el éxito más rápidamente y reducir su curva del aprendizaje. Este es su Plan de Acción para Affiliates: 8 pasos hacia el éxito. Consulte nuestros ocho vídeos de referencia en www.youtube.com/VemmaEurope, además de este manual.

Del mismo modo que nuestros productos son distintos a lo que está disponible en el mercado, también estamos orgullosos de ofrecer un programa de marketing para Affiliates distinto a todos los demás. Ofrecemos un plan de compensación efectivo que otorga bonificaciones por compartir productos de Vemma con nuevos clientes que los adquieren y por ayudar a otras personas a descubrir el marketing para Affiliates de Vemma. A lo largo de su recorrido con Vemma tendrá la oportunidad de disfrutar de productos gratis, viajar a la oficina central de Vemma como nuevo miembro Gold y alcanzar el Premier Club, donde podrá conducir un coche que será el centro de todas las miradas. Además, ayudará a otras personas a conectarse a nuestra fórmula de Vemma para que puedan transformar sus vidas y descubrir el poder de los ingresos adicionales/a tiempo parcial gracias al marketing para Affiliates.*

¡Es hora de triunfar y Vemma está lista para ayudarle a alcanzar sus sueños! Estudie el éxito, siga el Plan de Acción para Affiliates indicado en este manual y estará en el camino hacia la verdadera libertad.

De nuevo, gracias por elegirnos.



BK Boreyko
Fundador y CEO
Vemma Nutrition Company

P. D.: pueden contactar conmigo a través de las redes sociales. Todos los días intento aportarles valor e inspiración y también presento algunas fotografías familiares.

    @bkboreyko



SUEÑE A LO GRANDE



BK Boreyko, CEO de Vemma, y sus hermanas Karen y Lauren fundaron Vemma. Su misión de marcar una diferencia positiva en las vidas de otras personas es tanto un homenaje como el legado que les dejaron sus padres, Ben y Dottie Boreyko.



Karen, BK y Lauren Boreyko, ¡Cofundadores y líderes de nuestra revolución del bienestar!

Dottie, la madre de BK, Karen y Lauren Boreyko, fundadores de Vemma®, fue quien inspiró la creación de Vemma® y siempre decía que había que «soñar a lo grande». Y, precisamente, eso es lo que Vemma desea que usted haga. Nuestros sueños nos impulsan a conseguir cosas y está detrás de todo lo que hacemos.

Dedique unos minutos a soñar... y sueñe A LO GRANDE. Esta es su oportunidad de considerar qué es lo más importante para usted en su vida y de romper cualquier barrera que le esté impidiendo aprovechar todo su potencial.

¡BUSQUE UN LUGAR SILENCIOSO Y COMIENCE A SONAR!

CONSIDERE LO SIGUIENTE:

DE AQUÍ A

3

AÑOS...

¿CÓMO CREE QUE SERÁ SU VIDA?

AVANCE HASTA ESE MOMENTO Y SEA LO MÁS ESPECÍFICO POSIBLE

EJEMPLO: en lugar de decir «Pasaré más tiempo con mi familia», piense en lo que representa eso en la práctica. ¿Estará en casa todos los días cuando sus hijos vuelvan de la escuela? O, en lugar de decir «Me gustaría tener una fuente de ingresos adicional», piense en la cantidad específica que le gustaría ganar.

Aprender a volver a soñar de nuevo significa dedicar tiempo a identificar lo que desea de la vida Y lo que desea de su negocio de Vemma.



¡MARQUE CINCO MINUTOS DE RELOJ Y DEJE QUE SUS SUEÑOS FLUYAN!



 **MANTENGA EL
BOLÍGRAFO EN
MOVIMIENTO
DURANTE
AL MENOS 5
MINUTOS DE
RELOJ. No se
preocupe por
la gramática
ni las faltas
de ortografía,
isimplemente
ESCRIBA TODO
LO QUE SE LE
OCURRA!**



Cree su Action Plan Personal

A menudo se dice que los objetivos son «sueños con un plazo temporal». Teniendo en cuenta sus sueños, es hora de adoptar las medidas necesarias para establecer pasos viables que le permitan alcanzarlos.

Ahí es donde entra Vemma. Incluso aunque no haya pensado en todos los detalles, no necesita ser un genio de las matemáticas para poder esbozar un plan de libertad financiera que le permita lograr sus sueños.



¿CÓMO ES CADA PASO DE ESTE VIAJE DESDE UNA PERSPECTIVA FINANCIERA?

DURANTE SUS
PRIMEROS

3 AÑOS

¿CUÁNTO DINERO ESTÁ GANANDO CON VEMMA?

¿QUÉ ES LO QUE **ESTÁ HACIENDO** GRACIAS A ESTOS INGRESOS?

DURANTE SU
PRIMER

1 AÑO

¿CUÁNTO DINERO ESTÁ GANANDO CON VEMMA?

¿QUÉ ES LO QUE **ESTÁ HACIENDO** GRACIAS A ESTOS INGRESOS?

DURANTE SUS
PRIMEROS

6

MESES

¿CUÁNTO DINERO ESTÁ GANANDO CON VEMMA?

¿QUÉ ES LO QUE **ESTÁ HACIENDO** GRACIAS A ESTOS INGRESOS?

DURANTE SUS
PRIMEROS

30

DÍAS

¿CUÁNTO DINERO ESTÁ GANANDO CON VEMMA?

¿QUÉ ES LO QUE **ESTÁ HACIENDO** GRACIAS A ESTOS INGRESOS?

ÉXITO: CÓMO COMENZAR



A la gente le gusta ganar y relacionarse con ganadores. Sus resultados dependerán del esfuerzo dedicado. Eso significa que la práctica es un elemento esencial para convertirse en uno de esos «ganadores» que atrae a otros «ganadores».

Dedicar un esfuerzo diario, constante y coherente es la única manera de crear nuevos hábitos y estrategias para el éxito.

▶ ASÍ QUE, CUANDO SE TRATA DE SU NEGOCIO, DEBE TOMAR DECISIONES TODOS LOS DÍAS

¿QUÉ **HARÁ** PARA QUE HOY SEA UN BUEN DÍA?

¿QUÉ ACTITUD **ADOPTARÁ**?

¿SOBRE QUIÉN **TENDRÁ UN IMPACTO POSITIVO** PARA MEJOR?

DURANTE SUS
PRIMEROS **60** DÍAS...

1 LO MEJOR ES COMPRAR UN AFFILIATE PACK

Comprar un Affiliate Pack durante sus primeros 60 días como Affiliate es la mejor opción para alcanzar el éxito.

EL AFFILIATE PACK:

PRODUCTOS PARA COMPARTIR Y VENDER

Las personas necesitan probar el producto, así que es importante tener una selección de productos a mano para poder compartirlos. Además, un 70% de las personas a quienes vendemos son clientes. Tener productos disponibles para compartir inmediatamente es muy importante.

ELEGIBLE PARA EL FRENZY BONUS

También cumplirá los requisitos para recibir el Frenzy Bonus, lo cual significa dinero extra en su bolsillo por ayudar a otros Affiliates a unirse a su negocio.* Recuerde que también hay otra alternativa: inscribir a seis (6) nuevos clientes que hayan realizado un pedido único valorado en un mínimo de 60 puntos cada uno durante los primeros 60 días tras convertirse en Affiliate.

ABRE LA PUERTA AL PREMIER CLUB DE VEMMA*

Una vez que cumpla los requisitos para unirse a este prestigioso club, conseguirá una bonificación con la que podrá ponerse al volante del coche de sus sueños.* También puede elegir entre comprar el Affiliate Pack e inscribir a seis (6) nuevos clientes que hayan realizado un pedido único valorado en un mínimo de 60 puntos cada uno durante los primeros 60 días tras convertirse en Affiliate.

*Su éxito depende de sus esfuerzos y de sus capacidades de liderazgo. La empresa tiene a su disposición resultados generales esperados que se pueden consultar en el apartado «Oportunidad» de la página vemma.eu.

2 TAMBIÉN LE RECOMENDAMOS ESTABLECER UN PEDIDO CON ENVÍO AUTOMÁTICO

El pedido con envío automático le permite «convertirse en un producto del producto» y tener productos siempre a mano. Recuerde: «Si el producto no circula, usted no crecerá», en palabras de BK Boreyko, nuestro Fundador y CEO.



COMPRE PRODUCTOS

EJEMPLO: compre cualquier paquete de dos unidades de Vemma® y sugiera a sus nuevos Affiliates que lo mejor es que ellos hagan lo mismo para poder compartir a Vemma todos los meses y también tener suficiente para su propio consumo.



ELEGIBILIDAD PARA LAS BONIFICACIONES

Además, el envío mensual le permitirá cumplir los requisitos para recibir bonificaciones y obtener ingresos ese mes!



ENVÍO GRATUITO

¡Establezca un pedido con envío automático y consiga envíos gratuitos de sus pedidos de Vemma para siempre!



COMODIDAD

Le entregaremos los productos a domicilio todos los meses. De esa manera, ahorrará tiempo y se asegurará de tener siempre un suministro constante de sus productos favoritos.



CONSIGA PRODUCTOS GRATIS

Los clientes que tengan pedidos con envío automático podrán participar en el programa de referencias «Registra a 3 clientes y recibe productos GRATIS» para conseguir productos gratis todos los meses.



COMPRE SIN RIESGOS

Su pedido con envío automático no conlleva ningún riesgo y puede cancelarlo en cualquier momento.



3 CONÉCTESE



DÉJESE ASESORAR

Aproveche la experiencia y los conocimientos de las personas que han abierto camino y han pasado por esto antes. Apóyese en el asesor de su línea ascendiente para buscar consejo, pero no para tomar medidas y conseguir resultados en su negocio. Esa parte depende solamente de USTED.



ESCUCHE

Participe en todas las conferencias telefónicas sobre asesoramiento que pueda para mantenerse al día. Es posible que algún consejo puntual pueda transformarle tanto a usted como a su negocio.



ASISTA A EVENTOS

Los eventos fomentan la confianza y le ofrecen las herramientas e inspiración que necesita para impulsar su negocio. Asista a la Convención anual de Vemma Europe, así como a eventos locales y regionales.



CONECTE CON OTRAS PERSONAS

Necesita a otras personas para triunfar. Y, para ello, ¡es necesario contar con un equipo! Evite aislarse y encuentre a aquella persona que realmente le motiva y le ayuda a rendir cuentas por sus acciones empresariales. ¡Hierro con hierro se aguza!



MI COMPROMISO
DURANTE **30** DÍAS

4 HAGA ALGO POSITIVO POR SU NEGOCIO DE VEMMA™ TODOS LOS DÍAS



NO DEJE PASAR NI UN SOLO DÍA

Realizar actividades diarias de una manera constante crea buenos hábitos y, en última instancia, conduce a su éxito personal y al de su negocio. Haga algo todos los días para desarrollarse a nivel personal y hacer crecer su negocio de Vemma.



COMPARTA LOS PRODUCTOS

Comprométase a que al menos UNA nueva persona pruebe los productos de Vemma cada día.



REGALE UNA HERRAMIENTA CADA DÍA

Regale una herramienta de marketing todos los días, como, por ejemplo, su folleto, catálogo o DVD favorito. Sea lo que sea, ofrezca un material de marketing potente.



ASISTA A UN EVENTO DE MENOR ENVERGADURA

No es necesario ser el ponente para asistir a una reunión local o evento a domicilio, asista simplemente para aprender una nueva habilidad! Todo cuenta para convertirse en un profesional más experimentado.

¿QUÉ ES LO QUE PUEDE COMPROMETERSE A HACER SIN FALTA CADA DÍA EN RELACIÓN CON SU NEGOCIO DE VEMMA DURANTE LOS PRÓXIMOS 30 DÍAS?

¡ESCRÍBALO AQUÍ! COMIENCE CON 5 COSAS. CADA DÍA DURANTE LOS PRÓXIMOS 30 DÍAS...

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

LA ACTITUD MENTAL ES
ALGO SOBRE LO QUE TENEMOS UN CONTROL
TOTAL Y DEBEMOS UTILIZAR LA AUTODISCIPLINA PARA
DESARROLLAR UNA ACTITUD MENTAL POSITIVA.
NUESTRA ACTITUD MENTAL ATRAE HACIA NOSOTROS
TODO AQUELLO QUE HACE QUE SEAMOS LO QUE SOMOS.
- Napoleon Hill

SU LISTA: CÓMO IMPULSAR SU NEGOCIO



Le sorprenderá saber a cuántas personas conoce. ¡Consulte la agenda de contactos de su teléfono!

También le sorprenderá saber cuántas de esas personas querrán exactamente lo que usted tiene con Vemma®. Y la única manera de que conozcan los productos de Vemma y esta oportunidad nueva y emocionante es que usted hable con ellos.

Crear un negocio de marketing para Affiliates tiene que ver con exponer al mayor número de personas posible a nuestros productos y a nuestra oportunidad.

Este es el momento de pensar en el mayor número de personas posibles que haya en su vida y de escribir sus nombres. Tanto si se trata de su peluquero como de su mejor amigo o del amigo de un amigo que vive al otro lado de la ciudad, nunca sabrá quién dirá «sí» hasta que pregunte.

▶ EL MARKETING PARA AFFILIATES CONSISTE EN COMPARTIR LOS PRODUCTOS Y LA OPORTUNIDAD EMPRESARIAL DE VEMMA PARA CONSEGUIR A CLIENTES Y SOCIOS AFFILIATES DE VEMMA.

ALGUNAS COSAS A RECORDAR CUANDO PIENSE EN LAS PERSONAS QUE PERTENECEN A SU «LISTA».

1 ▶ HAGA UNA LISTA LO MÁS LARGA POSIBLE



LAS PERSONAS SON EL COMBUSTIBLE DE SU NEGOCIO

Los clientes y Affiliates son como el combustible que mantiene en marcha el motor de su negocio. Rellene páginas. Añada páginas. ¡Y no pare! La lista debería ser lo más exhaustiva posible y debería incluir a todas aquellas personas con las que se mantiene en contacto regularmente.



SAQUE EL MÁXIMO PARTIDO A SU AMPLIA LISTA

Cuantas más personas figuren en su lista, más animado se sentirá a medida que comience a ponerse en contacto con ellas acerca de nuestros productos y nuestra oportunidad de negocios. Recuerde, algunas personas estarán interesadas y otras no. Su «trabajo» consiste simplemente en compartir los productos y la oportunidad y conectarse con personas que desean lo mismo que usted.

2 NO PREJUZGUE A NADIE



NUNCA SE SABE

¿Recuerda a aquel amigo millonario de un amigo? ¡Inclúyalo! Nunca se sabe quién puede estar interesado en nuestros productos o en crear un negocio de marketing para Affiliates.



SI USTED NO LO HACE, ¿QUIÉN LO HARÁ?

Hágase esa pregunta. Si no le pide a esa persona que considere nuestros productos o nuestra oportunidad, ¿qué ocurrirá cuando otro lo haga y esta persona acepte? Pues que habrá perdido a un socio fabuloso para su negocio.



FILTRE Y CLASIFIQUE

No intente «convencer» a nadie para que comience un negocio de marketing para Affiliates de Vemma. Proporcíóneles información, deje que prueben los productos, responda a sus preguntas y deje que DECIDAN si Vemma es la opción adecuada para ellos. Y, si deciden que no es para ellos, pase a otra cosa y siga adelante.



► CÓMO CREAR SU LISTA

¿Ha oído hablar alguna vez del «mercado caliente»? Básicamente, está compuesto por el círculo de personas a quienes ya conoce. Es un lugar ideal donde comenzar a la hora de crear su lista para impulsar su negocio.

Utilice la lista de personas y ocupaciones indicadas en la página siguiente y en su teléfono para refrescar su memoria. Escriba tantos nombres como sea posible e incluya sus correos electrónicos y números de teléfono. Para comenzar con fuerza, márchese el objetivo de escribir al menos 100 nombres.

► OTROS CONSEJOS: UTILICE CÓDIGOS

COLOQUE UNA «S» JUNTO AL NOMBRE SI ESTA PERSONA TIENE **ÉXITO** EN LO QUE HACE.

COLOQUE UNA «P» JUNTO AL NOMBRE SI A ESTA PERSONA **LE GUSTA LA GENTE** (¡Y VICEVERSA!).

COLOQUE UNA «I» JUNTO AL NOMBRE SI ESTA PERSONA TIENE UNA FUERTE **INFLUENCIA** SOBRE OTRAS PERSONAS.

COLOQUE UNA «V» JUNTO AL NOMBRE SI ESTA PERSONA TIENE UNA NECESIDAD ESPECÍFICA DE UN PRODUCTO QUE **VEMMA** PUEDE SATISFACER.

Estos «códigos» específicos le ayudarán a filtrar y clasificar nombres para determinar con quién debe ponerse en contacto primero.



RECURSO MNEMOTÉCNICO PARA RECORDAR A LAS PERSONAS PERTENECIENTES A SU MERCADO CALIENTE

Utilice esta lista para impulsar su pensamiento y generar un mínimo de entre 75 y 100 contactos.

▶ A QUIÉN TIENE EN SU TELÉFONO Y PIENSE EN...

LAS PERSONAS QUE ESTÁN EN SU VIDA...

FAMILIARES
PADRES
ABUELOS
HERMANOS
HERMANAS
TÍAS
TÍOS
PRIMOS
AMIGOS
PROFESORES
CUIDADOR DE DÍA

QUIÉN ES SU...

MÉDICO
DENTISTA
OPTOMETRISTA
VETERINARIO
DEPENDIENTE DE TINTORERÍA
BARBERO/PELUQUERO
SUPERVISOR
FARMACÉUTICO
QUIROPRÁCTICO
CONTABLE
VECINO
DIETISTA
ENTRENADOR PERSONAL
ABOGADO
MECÁNICO

QUIÉN LE VENDIÓ SU(S)...

CASA
VEHÍCULO
MOTOCICLETA
BARCO
CARAVANA
MUEBLES
MATERIAL DE OFICINA
ROPA DE TRABAJO
ORDENADOR
MOQUETAS/RACHOLAS
CORTINAS
VENTANAS
PAQUETE DE VACACIONES
AIRE ACONDICIONADO

[illegible]

CÓDIGONOMBRE

TELÉFONO

CORREO ELECTRÓNICO

[illegible]

CÉNTRESE EN LOS FAVORITOS

Acaba de escribir los nombres de las personas que están presentes en su vida y ha identificado en qué medida los productos de Vemma y/o la oportunidad de marketing para Affiliates podría ser adecuada para ellas. Este es el momento de examinar su lista y los códigos que ha asignado a cada persona para poder priorizar con quién debería ponerse en contacto primero.

Tenga en cuenta que continuará añadiendo nombres a su lista de contactos y haciendo cambios frecuentemente. Utilice un lápiz y consulte su lista con frecuencia.

LISTA DE USUARIOS PRINCIPALES DE LOS PRODUCTOS

LA LISTA DE USUARIOS PRINCIPALES DE LOS PRODUCTOS DEBERÍA CENTRARSE EN LAS 20 PERSONAS QUE USTED CREE QUE ESTARÁN MÁS INTERESADAS EN LOS PRODUCTOS DE VEMMA.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

19.

20.



► LISTA DE LAS PERSONAS MÁS INFLUYENTES

LA LISTA DE LAS PERSONAS MÁS INFLUYENTES DEBERÍA INCLUIR A LAS PERSONAS DE MÁS ÉXITO QUE SON BUENAS EN LO QUE HACEN Y QUE TIENEN UNA FUERTE INFLUENCIA SOBRE LOS DEMÁS DEBIDO A SU ALTO GRADO DE CREDIBILIDAD.

TENGA EN CUENTA TAMBIÉN LO SIGUIENTE: ¿CUÁL ES EL DESEO O LA NECESIDAD FINANCIERA DE ESTAS PERSONAS? O, ¿PODRÍA VEMMA CAMBIAR SU HORARIO DIARIO Y PROPORCIONARLES MÁS LIBERTAD? ¡PÓNGALO POR ESCRITO!

NOMBRE	DESEO O NECESIDAD FINANCIERA
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	
11.	
12.	
13.	
14.	
15.	
16.	
17.	
18.	
19.	
20.	



PASAR A LA ACCIÓN: CÓMO LLEVAR LA DELANTERA RESPECTO A LOS PRODUCTOS



DESCUBRA LO QUE QUIERE LA GENTE

► VEMMA®, VERVE® Y BOD•E® ABORDAN LOS PRINCIPALES PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS PERSONAS ACTUALMENTE:

- 1 ► Saben que necesitan más de lo que su dieta les aporta actualmente.
- 2 ► Saben que quieren tener más energía, pero no quieren consumir ingredientes poco sanos para conseguirla.
- 3 ► Saben que quieren controlar su peso y sentirse bien consigo mismos.

► QUÉ DEBE RECORDAR

TENGA PRESENTES ESTAS TRES PALABRAS CUANDO HABLE CON ALGUIEN SOBRE LOS PRODUCTOS DE VEMMA:

- **SIMPLE**
- **PRÁCTICO**
- **COMPLETO**

► QUÉ DEBE TENER

No es necesario saberlo todo para alcanzar el éxito en este negocio. Únicamente necesita las herramientas adecuadas para satisfacer la necesidad de la persona con quien está hablando. Por eso, es importante contar con las herramientas necesarias para responder a las preguntas clave.



PRODUCTOS DE VEMMA

Le recomendamos que ya tenga su Affiliate Pack y que haya establecido un pedido con envío automático para tener a mano productos y poder compartirlos, además de utilizarlos para su propio consumo. Tenga siempre productos refrigerados y listos para compartir.



HERRAMIENTAS

Las herramientas de marketing son importantes para aportar credibilidad y validación. Visite la página brandstore.vemma.eu para acceder a todas las herramientas que necesita.



HISTORIAS

Las historias son una manera potente de conectar con las personas y de proporcionarles una visión más amplia de cómo Vemma puede ayudarles a hacer su sueño realidad. ¡Comparta la historia de alguna persona para crear esa conexión!

QUÉ DEBE DECIR

ELIJA UNA CONVERSACIÓN PARA ROMPER EL HIELO QUE PUEDA USAR TODOS LOS DÍAS CON CUALQUIER PERSONA Y EN CUALQUIER MOMENTO, ESPECIALMENTE CUANDO ALGUIEN SAQUE A COLACIÓN EL TEMA DEL BIENESTAR.

MODELO DE GUIÓN

ENFOQUE DE VEMMA

«Hola Amy. Sé que te preocupa tu bienestar. ¿Qué estás haciendo para mejorar tu nutrición y aumentar tu energía?».

Si se está dirigiendo a una persona más joven, pregúntele «¿Qué estás haciendo para reducir el estrés, aumentar tu energía y poder alcanzar el éxito en el futuro?».

«¡Tengo que hablarte sobre un descubrimiento nutricional fabuloso llamado Vemma!».

La mayoría de personas le preguntarán: «¿Qué es Vemma?».

¡PASE A LA ACCIÓN! Saque dos V2 refrigerados (botellas de Vemma de 59 ml), agítelos bien, abra el de la otra persona y deje que lo pruebe. Asegúrese de tener a mano un folleto de Vemma para explicarle más detalles sobre los productos.

MODELO DE GUIÓN

ENFOQUE DE VERVE

«Hola Jackie, ¿no te parece increíble lo cansada que está la gente hoy en día?»

¿Qué estás haciendo personalmente para aumentar tu energía?

¡Tengo que hablarte sobre esta bebida fabulosa y ultrapremium que he descubierto llamada Verve!».

La mayoría de personas le preguntarán: «¿Qué es Verve?».

¡PASE A LA ACCIÓN! Saque un Verve refrigerado, ábralo y deje que la persona lo pruebe.

«Jackie, sé que te va a encantar lo que hace Verve. Si te doy este Verve hoy, ¿te comprometes a probarlo y a darme tu opinión?».

MODELO DE GUIÓN

ENFOQUE DE BOD•Ē®

«Tengo que hablarte sobre el nuevo sistema de transformación de Bod•ē. Es un programa simple que se adapta a tu estilo de vida».

La mayoría de personas le preguntarán: «¿Qué es Bod•ē?».

«Bod•ē es una solución de Vemma aprobada por Chris y Heidi Powell . En 2012 ganó el premio People's Choice (premio del público) de los Stevie Awards en la categoría de Nuevo Producto Favorito, ique en el mundo de los negocios es como ganar un Oscar! El plan de comidas es fácil de seguir, los productos son deliciosos y la gente está consiguiendo unos resultados fantásticos».

«Jenny, ¡no tienes nada que perder! Si te doy este shake gratis y un DVD que incluye los 10 mejores consejos sobre dietas de Chris y Heidi Powell, ¿me prometes probarlos mañana y darme tu opinión?».

¡PASE A LA ACCIÓN!



NOTAS

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. The paper has a slight shadow on its right side, suggesting it's resting on a surface.

MÁS DIÁLOGOS EFECTIVOS



1 SABOR

DEJE QUE EL CLIENTE POTENCIAL PRUEBE EL PRODUCTO.

La conversación comienza con «¡quiero compartir un producto increíble contigo! ¡Tiene un sabor delicioso! Quiero hablarte más de él, ¡pero primero tienes que ver lo bien que sabe!». Deje que el cliente pruebe el producto antes de seguir adelante.

Si al cliente potencial le gusta el sabor, pase al punto número 2.

Si al cliente potencial no le gusta el sabor, dígame que a la mayoría de la gente le encantan el sabor y los beneficios que aporta el producto. Vaya al punto número 2.

2 EXPLÍQUELE LO QUE ES

EXPLÍQUELE AL CLIENTE POTENCIAL LO QUE SIGNIFICA VEMMA.

Utilice los materiales de marketing de Vemma para mostrarle los ingredientes del producto. Si el cliente potencial tiene los brazos cruzados o está de pie lejos de usted, se acercará para ver la herramienta de marketing y participar en la conversación. Vaya al punto número 3.

3 PREGÚNTELE...

QUÉ ESTÁ HACIENDO PARA MEJORAR SU BIENESTAR Y ENERGÍA.

Si le comenta que está tomando pastillas o cápsulas, dígame que, hasta ahora, esos sistemas de administración eran los mejores, pero que ahora existe Vemma. Vaya al punto número 4.

4 CUÉNTELE SU HISTORIA

CUENTE SU HISTORIA O LA DE ALGUIEN CERCANO A USTED.

Debe personalizar su historia y no decir «Un chico o una chica a quien conozco...», sino utilizar sus nombres. Conecte a su cliente potencial con historias reales de personas reales (MENCIONAR NOMBRES) que sepa que pertenecen a Vemma. Vaya al punto número 5.

5 PÍDALE AL CLIENTE POTENCIAL QUE «PRUEBE VEMMA»

Responda a cualquier objeción que pueda tener e invítelo a «probar Vemma». Recuérdele que si no le gusta y no satisface sus necesidades, tiene una garantía de devolución del 100% del dinero durante los primeros 30 días.*

CONCLUSIÓN: ¡queremos que se dé cuenta de que esto es algo que USTED puede hacer! Todos los días, cientos de Affiliates de Vemma descubren a nuevos clientes y Affiliates simplemente iniciando una conversación.

*Cuando compre productos para uso personal o para su propio consumo.

PASAR A LA ACCIÓN: CÓMO LLEVAR LA DELANTERA RESPECTO A LA OPORTUNIDAD COMERCIAL



A la mayoría de las personas les gustaría ganar un dinero extra o conseguir algo más de libertad en sus vidas. Tanto si tienen dificultades para llegar a fin de mes como si simplemente no disfrutan de sus trabajos, el resultado final es el ESTRÉS. Vemma aborda el estrés de dos maneras: con productos para el bienestar y una oportunidad sólida de obtener ingresos.

Sabiendo que existe una necesidad de obtener ingresos adicionales/a tiempo parcial, usted tiene la oportunidad de pasar a la acción y ofrecer a las personas la oportunidad de obtener los ingresos que desean y la libertad que están buscando.

Pero, a menudo, el MIEDO nos impide compartir.

Así que, ¿cómo podemos superar ese miedo? ¡Aumente su confianza en Vemma y en los increíbles productos a los que representa!

▶ QUÉ DEBE RECORDAR

¡ESTAS SON LAS BUENAS NOTICIAS! HAY DOS MANERAS DE CONSEGUIR INGRESOS ADICIONALES/A TIEMPO PARCIAL EN ESTE NEGOCIO DE MARKETING PARA AFFILIATES:

- A TRAVÉS DE BONIFICACIONES DE AFFILIATES
- A TRAVÉS DE INGRESOS RESIDUALES

▶ QUÉ DEBE TENER

LAS HERRAMIENTAS DE MARKETING SON FUNDAMENTALES PARA PODER COMPARTIR A VEMMA CON ÉXITO. ESTO ES LO QUE DEBERÍA TENER:

1 ▶ Sus vídeos favoritos de Vemma: puede verlos gratis en www.youtube.com/theVemmaEurope

2 ▶ Folletos de Vemma®, Verve® o Bod•ē®

Tenga siempre estas herramientas a mano. Deberá entregar uno o dos de estos artículos a la persona después de haber mantenido la siguiente conversación con ella. No crea que es necesariamente mejor proporcionarle más información. El método correcto es ofrecer pequeñas cantidades de información y dejar que su interés aumente.

Visite brandstore.vemma.eu para obtener estos y otros materiales de marketing.

QUÉ DEBE DECIR

EL CAMBIO COMIENZA CON EL DESEO.

Considere si la persona con quien está hablando se encuentra en esa fase y utilice el guión de «enfoque directo» siguiente. Y, recuerde, no todo el mundo querrá crear su propio negocio de marketing para Affiliates, pero, ¡no pasa nada! Inicie la conversación, repita este proceso y su confianza aumentará.

MODELO DE GUIÓN

ENFOQUE DIRECTO

«Zac, ¿qué me dirías si te mostrara cómo una pequeña cantidad de dinero puede contribuir al bienestar de tu familia y convertirse en ingresos a tiempo completo o parcial?».

(Deje de hablar y escuche su respuesta).

La mayoría de personas preguntarán «¿Qué es?» o dirán «Depende de lo que implique» o algo parecido.

Así es como deberá responder:

«Tengo un negocio en el que enseñamos a la gente a crear ingresos adicionales».

(Deje de hablar y escuche su respuesta).

La mayoría de personas preguntarán, «¿Y cómo lo haces?». Y usted contestará, «Depende de la persona, depende de la persona.*».

La mayoría de personas preguntarán, «¿Y cómo lo haces?». Y usted contestará:

«Lo hacemos a través de una gama fabulosa de productos para el bienestar. Deja que te pregunte de nuevo, Zac. ¿Estás interesado seriamente en generar ingresos adicionales?».

Si contesta «sí», diga «Genial. Ahora no tengo tiempo de explicarlo todo, pero te llamaré para concertar una reunión. Confía en mí, la reunión valdrá la pena».

EL OBJETIVO: el objetivo de este enfoque es generar interés y conseguir la reunión.

*Su éxito depende de sus esfuerzos y de sus capacidades de liderazgo. La empresa tiene a su disposición resultados generales esperados que se pueden consultar en el apartado «Oportunidad» de la página vemima.eu.

MODELO DE GUIÓN**CONVERSACIÓN DE SEGUIMIENTO**

«Hola Zac, me encantó hablar contigo ayer. ¿Aún estás interesado en conseguir ingresos adicionales?».

Tras escuchar detenidamente su respuesta, responda diciendo lo siguiente:
«El próximo paso es reunirte/hablar con uno de mis socios».

¡PASE A LA ACCIÓN! Hable con el asesor de su línea ascendiente para preguntarle si desea participar en reuniones o llamadas a tres cuando encuentre a una persona interesada. Tras la reunión, lo más importante es que su cliente potencial pruebe los productos Vemma®, Verve® o Bod•ē®.

► MÁS OPCIONES DE SEGUIMIENTO:

OTRAS OPCIONES DE SEGUIMIENTO PARA UNA EXPLICACIÓN COMPLETA DEL NEGOCIO INCLUYEN:

- **EVENTO LOCAL A DOMICILIO**
- **EVENTO EN EL ÁREA LOCAL**

MODELO DE GUIÓN**ENFOQUE DE TERCERO**

Si la persona con la que quiere hablar le da la oportunidad de sacar el tema de su negocio, intente lo siguiente:

«David, ¿podrías ayudarme?».

(La mayoría de personas contestarán «sí»).

«Tengo un negocio y estamos experimentando un crecimiento enorme. ¿Conoces a alguien que esté interesado en añadir algo extra a sus ingresos mensuales a tiempo parcial?».



RECUERDE: ¡ES SIMPLE, DIVERTIDO Y ALGO QUE USTED PUEDE HACER!

PUEDE CONSEGUIR MÁS AMIGOS EN DOS MESES
INTERESÁNDOSE EN OTRAS PERSONAS
DE LO QUE CONSEGUIRÁ EN DOS AÑOS INTENTANDO HACER QUE
OTRAS PERSONAS SE INTERESEN EN USTED

- Dale Carnegie



 **IMPORTANTE:**
cuando haga una
pregunta,
**MANTÉNGASE
EN SILENCIO Y
ESCUCHE**
la respuesta.

ESTABLECIMIENTO DE METAS: SUS PRIMEROS OBJETIVOS

PRIMEROS

30 DÍAS DE LOS NUEVOS AFFILIATES DE VEMMA...

1

CONSIDERE COMPRAR UN AFFILIATE PACK



ELIJA UNA DE LAS MEJORES OPCIONES PARA COMENZAR SU NEGOCIO, EL AFFILIATE PACK. ESTE PAQUETE ESTÁ EN LÍNEA CON LO QUE USTED PLANEA HACER CON SU NEGOCIO.

- **Tiene productos para compartir**
- **Le permite cumplir los requisitos del Frenzy Bonus* semanal**
- **Le permite cumplir los requisitos del Premier Club***

RECUERDE QUE CON EL FRENZY BONUS Y EL PREMIER CLUB TAMBIÉN TIENE OTRA ALTERNATIVA: INSCRIBIR A SEIS (6) NUEVOS CLIENTES QUE HAYAN REALIZADO UN PEDIDO ÚNICO VALORADO EN UN MÍNIMO DE 60 PUNTOS CADA UNO DURANTE LOS PRIMEROS 60 DÍAS TRAS CONVERTIRSE EN AFFILIATE. ADEMÁS, LA OPCIÓN 6 POR 60 LE PERMITE CUMPLIR LOS REQUISITOS DEL PREMIER CLUB.

2

EL PROGRAMA DE REFERENCIAS DE CLIENTES



TRES CLIENTES, CADA UNO DE LOS CUALES COMPRE PRODUCTOS VALORADOS EN UN MÍNIMO DE 60 QV (O APROX. 1 PAQUETE DE CASI CUALQUIER PRODUCTO DE VEMMA)*

- **Consiga hasta 1 paquete GRATIS en su pedido con envío automático.***
- **Obtenga hasta dos cajas gratis (un máx. de 120 QV) si consigue a tres clientes más, cada uno de los cuales realice un pedido valorado en 60 QV.**

3

ESTABLEZCA UN PEDIDO CON ENVÍO AUTOMÁTICO



PARA PODER:

- **Tener siempre productos a mano.**
- **Recibir productos gratis como parte de nuestro programa de referencias de clientes.**
- **Conseguir los mejores precios de productos todos los meses.**

CLIENTE #1 _____

CLIENTE #4 _____

CLIENTE #2 _____

CLIENTE #5 _____

CLIENTE #3 _____

CLIENTE #6 _____

4 FRENZY/DOUBLE FRENZY BONUS

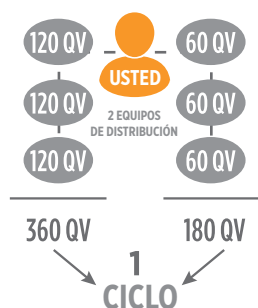


ENCUENTRE A TRES AFFILIATES NUEVOS A QUIENES HAYA INSCRITO PERSONALMENTE que vean el potencial de este negocio como usted. Cada uno de ellos comprará un Affiliate Pack. Ayúdeles a unirse durante su primera semana en Vemma con el volumen de ventas requerido y, ¡usted podría recibir el Double Frenzy Bonus y el New Customer Bonus!*

NUEVO CLIENTE O AFFILIATE #1 _____

NUEVO CLIENTE O AFFILIATE #2 _____

NUEVO CLIENTE O AFFILIATE #3 _____



5 ALCANCE EL NIVEL BRONZE

- **Manténgase activo y cumpla los requisitos: con 120 PV (volumen personal)**
- **Deberá tener 360 QV en su equipo de distribución derecho o izquierdo**
- **Deberá tener 180 QV en su equipo de distribución derecho o izquierdo**

6 BALANCED TEAM BONUS

MANTÉNGASE ACTIVO Y CUMPLA LOS REQUISITOS con 120 PV (volumen personal) todos los meses junto con dos clientes/ Affiliates activos a quienes haya inscrito personalmente, uno en cada equipo, para ganar una bonificación especial.*

- **Para ello, deberá tener 500 puntos derivados de pedidos con envío automático, pedidos de clientes y/o pedidos de Affiliate Packs procedentes del volumen introducido en sus equipos derecho e izquierdo.**

NOTAS

*Consulte la página vemma.eu para obtener más información sobre el Plan de Compensación de Vemma y el Programa de Referencias de Clientes. Su éxito depende de sus esfuerzos y de sus capacidades de liderazgo. La empresa tiene a su disposición resultados generales esperados que se pueden consultar en el apartado «Oportunidad» de la página vemma.eu.



ALCANCE
EL NIVEL
GOLD



GO *for* THE
G O L D



SIGUIENTE PASO: SU OPORTUNIDAD DE ORO

Para poder pasar a la acción, su plan deberá incorporar hitos alcanzables que le impulsen a avanzar hasta su objetivo final. Cada uno de estos hitos le preparará para alcanzar el éxito, animándole a adoptar medidas con resultados medibles.

Si uno de los grandes objetivos de su negocio de Vemma® es experimentar unos resultados emocionantes y lograr el éxito, entonces el Premier Club es para usted.

PARA COMENZAR, ¡SIGA ESTE CAMINO HASTA EL PREMIER!

1 HITO N.º 1: VAYA A POR EL GOLD

ALCANCE EL NIVEL GOLD* LO MÁS RÁPIDAMENTE POSIBLE. ESTE NIVEL LE ABRIRÁ LAS PUERTAS A HITOS IMPORTANTES EN SU CAMINO HACIA EL PREMIER.

Para conseguir el nivel «Pagado como» Gold, deberá acumular 10 ciclos durante un periodo de Rank Advancement. Además, deberá tener 500 puntos derivados de pedidos con envío automático, pedidos de clientes y/o pedidos de Affiliate Packs procedentes del volumen introducido en sus equipos derecho e izquierdo durante el mismo periodo de Rank Advancement.

2 HITO N.º 2: MANTÉNGASE EN EL NIVEL «PAGADO COMO» GOLD.

AHORA, DEPENDE DE USTED MANTENERSE EN EL NIVEL «PAGADO COMO» GOLD EN DOS OCASIONES DURANTE EL PLAZO DESIGNADO PARA EL EVENTO GO FOR THE GOLD. EL RESTO DE LOS PERIODOS «PAGADO COMO» LE PROPORCIONARÁN UNOS INGRESOS CONTINUADOS Y FOMENTARÁN UN CRECIMIENTO CONSTANTE.

Para alcanzar el nivel «Pagado como» Gold, deberá acumular 10 ciclos durante un periodo de Rank Advancement consecutivo. A continuación, para conseguir una plaza en el evento Go for the Gold, deberá tener también 500 puntos derivados de pedidos con envío automático, pedidos de clientes y/o pedidos de Affiliate Packs procedentes del volumen introducido en sus equipos derecho e izquierdo durante este periodo de Rank Advancement o el periodo de Rank Advancement anterior en el cual haya alcanzado el nivel Gold por primera vez.

Una vez que haya alcanzado el nivel «Pagado como» Gold dos veces durante dos periodos consecutivos de cuatro semanas en el plazo de tiempo correspondiente y que haya acumulado 500 puntos derivados de pedidos con envío automático, pedidos de clientes y/o pedidos de Affiliate Packs procedentes del volumen introducido en sus equipos derecho e izquierdo durante uno de los periodos de Rank Advancement en los cuales haya alcanzado el nivel Gold (de acuerdo con las normas del evento Go for the Gold), ihabrá cumplido oficialmente los requisitos para asistir al evento Go for the Gold en la oficina central de Vemma Europe en Gdansk, Polonia!

SU OPORTUNIDAD DE ORO INCLUYE:

- 2 noches de alojamiento en un hotel
- Fiesta de bienvenida
- Tour de la oficina central de Vemma Europe
- Sesiones de certificación para Affiliates durante todo el día a cargo de los líderes principales
- Cena de reconocimiento para destacar sus logros

* Nivel de clasificación básico. Consulte la página vemma.eu/gold para obtener más información sobre Go for the Gold.



ALCANCE
EL NIVEL
DIAMOND



BONIFICACIÓN DE VEHÍCULO DE LUJO

VEMMA • • • •
Premier Club

3 HITO N.º 4: PASE AL NIVEL DIAMOND

AYUDE A MÁS MIEMBROS DE SU EQUIPO A ALCANZAR EL NIVEL GOLD A FIN DE ACUMULAR 20 CICLOS DURANTE UN PERIODO DE CUATRO SEMANAS PARA ALCANZAR EL NIVEL DIAMOND, ¡EL PRIMER NIVEL DEL PREMIER CLUB! ADEMÁS, ESTE TAMBIÉN ES UNO DE LOS NIVELES QUE PERMITEN ACCEDER A GO FOR THE GOLD.*

4 HITO N.º 5: ELIJA SU COCHE FAVORITO

¡ENHORABUENA POR HABER ALCANZADO EL NIVEL DIAMOND Y HABERSE CONVERTIDO EN UN MIEMBRO OFICIAL DEL PREMIER CLUB!**

▶ **PARA CONSEGUIR EL FRENZY BONUS Y EL PREMIER CLUB BONUS DEBERÁ HABER HECHO LO SIGUIENTE DURANTE SUS PRIMEROS 60 DÍAS COMO AFFILIATE**

1. Haber comprado un Affiliate Pack

O

2. Haber ayudado a 6 clientes inscritos personalmente a realizar un pedido único valorado en 60 QV

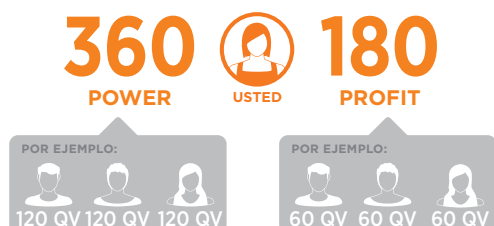
¡Ahora podrá disfrutar de la bonificación en forma de vehículo del Premier Club!**

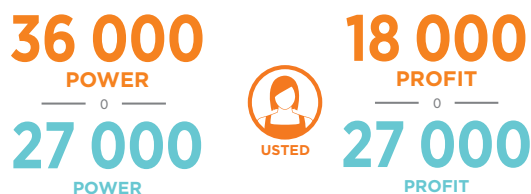
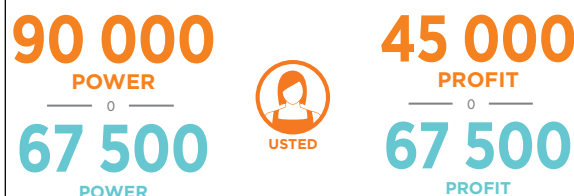
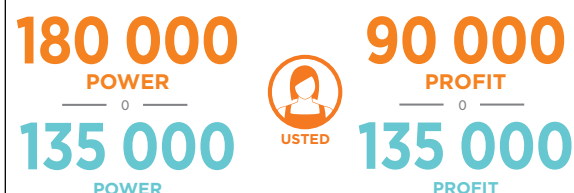
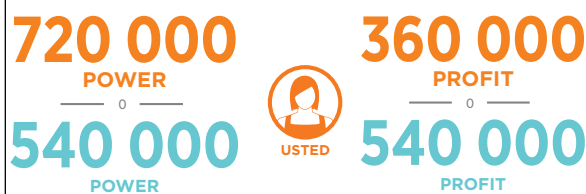
* Consulte la página vemma.eu/gold para obtener más información sobre Go for the Gold.

** Su éxito depende de sus esfuerzos y de sus capacidades de liderazgo. La empresa tiene a su disposición resultados generales esperados que se pueden consultar en el apartado «Oportunidad» de la página vemma.eu.

Visite la página vemma.eu/premierclub para obtener más información y consultar las normas.

PIN	NIVEL
	Bronze
	Silver
	Gold
	Diamond
	Platinum
	Star Platinum
	Executive
	Star Executive
	Presidential
	Star Presidential
	Ambassador
	Star Ambassador
	Royal Ambassador
	Star Royal Ambassador
	Pinnacle
	Star Pinnacle
	Royal Pinnacle
	Legend

BRONZE 1 ciclo

DIAMOND 20 ciclos

EXECUTIVE 100 ciclos

PRESIDENTIAL 250 ciclos

AMBASSADOR 500 ciclos

ROYAL AMBASSADOR 2000 ciclos


*El porcentaje máximo retenido es un veinte por ciento (20%). Si no satisface los requisitos del Balanced Building correspondientes al nivel «Pagado como» ni los requisitos de los niveles inferiores, la contribución será equivalente a los porcentajes combinados hasta un máximo del 20%. Por ejemplo, si alguien «Pagado como» Ambassador no satisface los requisitos del Balanced Building para los niveles Ambassador y Presidential dentro del periodo de gracia, el porcentaje total retenido será del veinte por ciento (20%). Aquellos Afiliates «Pagados como» Ambassador y superior que satisfagan los requisitos del nivel Presidential, pero no los del nivel Ambassador, contribuirán con un diez por ciento (10%) de sus ganancias de comisiones por ciclos.

Estos requisitos son individuales y no acumulativos. Por ejemplo, el hecho de que alguien crezca rápidamente y alcance el nivel Presidential y luego pase al nivel Ambassador durante el siguiente ciclo de clasificación de cuatro (4) semanas, NO elimina las doce (12) semanas necesarias para convertirse en Star Platinum. Además, el reloj del requisito de Ambassador se pondrá en marcha veinticuatro (24) semanas a partir de esa fecha de Rank Advancement.

NOTA: mantener los niveles de líder en ambos equipos significa que, aunque un Afiliado satisfaga el requisito más alto del nivel de pin alcanzado, si no consigue MANTENER el nivel «Pagado como» mensualmente, se considerará que el Afiliado no ha alcanzado el nivel y perderá la parte correspondiente de sus ingresos de comisiones por ciclos hasta que vuelva a cumplir los requisitos.

LIDERAZGO: CONECTE CON UN ASESOR



Los mejores atletas profesionales, líderes empresariales, músicos y expertos tienen algo en común: todos cuentan con un «entrenador/asesor de éxito» que les ha ayudado a sacar el máximo partido a su potencial y a alcanzar el éxito.

Lo mismo ocurre con su negocio de marketing para Affiliates de Vemma®.

El negocio de Vemma es un deporte de equipo y dejarse asesorar por su enroller y/o el líder activo de su línea ascendiente es una clave importante para su éxito. El éxito deja pistas, así que aproveche la experiencia y sabiduría de aquellos que ya han pasado por esto antes.

▶ LO MEJOR QUE PUEDE HACER ES:



IDENTIFICAR A SU ASESOR

Esta persona debería pertenecer al nivel Diamond o superior y también a su línea ascendiente.



REVISE SUS COMPROMISOS

Cuánto tiempo está dedicando a su negocio (p. ej., asistir a eventos y organizarlos, compartir Vemma con otras personas y centrarse en su desarrollo personal).



HAGA PREGUNTAS

Reúnase con su asesor, hágale todas las preguntas que tenga y coménteles cualquier reto al que se esté enfrentando.



PROGRAME UNA SESIÓN ESTRATÉGICA

Marque una cita y conéctese a través de las redes sociales o reúnase con el líder de su línea ascendiente a fin de hallar una estrategia adecuada para desarrollar su negocio.

En última instancia, usted es el responsable de su propio éxito, pero forma parte de un equipo que le ayudará si usted se lo permite. ¡Busque respuestas en su asesor y siga adelante!

PÓNGASE MANOS A LA OBRA: ES HORA DE PASAR A LA ACCIÓN

Ya ha hecho los deberes y ha encontrado un mentor. ¡Este es el momento de pasar a la acción!

Consulte la LISTA DE CONTROL PARA NUEVOS AFFILIATES DE VEMMA que figura al final de este manual y complétela. Utilícela a menudo y téngala a mano para poder encaminarse hacia el éxito. ¡Siga los consejos de su asesor y no se salte ningún paso!

► **RECUERDE HACER LO SIGUIENTE TODOS LOS DÍAS Y TODAS LAS SEMANAS**

PASO N.º 1: PROBAR

Invite a la gente a PROBAR los productos.

PASO N.º 2: COMPARTIR

COMPARTA las herramientas y las historias de los productos.

PASO N.º 3: REALIZAR UN SEGUIMIENTO

REALICE UN SEGUIMIENTO en un plazo de 48-72 horas.

¡Repita los pasos anteriores con frecuencia! Repitiendo este sistema conseguirá alcanzar el éxito.

► **PASE A LA ACCIÓN:**



COMPARTA VEMMA INMEDIATAMENTE

Comparta los productos de Vemma con cinco personas de su lista de contactos dentro de las próximas 24 horas. ¡Pase a la acción y diviértase! Cuanto más comparta, más aumentará la confianza en sí mismo.



CELEBRE UN EVENTO A DOMICILIO

Una de las mejores maneras de hacer despegar su negocio de Vemma es celebrar un evento a domicilio.



4 PASOS PARA PREPARAR UN EVENTO A DOMICILIO...

1 FIJE UNA FECHA PARA UN EVENTO A DOMICILIO

ELIJA UNA FECHA EN EL PLAZO DE UNA SEMANA TRAS LEER ESTO Y PÍDALE A SU ENROLLER O AL LÍDER DE SU LÍNEA ASCENDIENTE QUE ASISTA AL EVENTO O QUE LE AYUDE ORGANIZARSE.

Elija un lunes, martes o jueves hacia las 7:00 p. m. y pida a los invitados que lleguen a las 6:45 p. m.

2 REVISE SU LISTA Y COMIENCE A INVITAR A GENTE

EXAMINE LOS PRINCIPALES CONTACTOS DE SU LISTA Y COMIENCE A INVITAR A AQUELLOS QUE VIVEN A NIVEL LOCAL.

Márquese un objetivo respecto al número de personas que quiere que asistan a su evento. Asistirá aproximadamente un 50% de las personas a quienes invite. Envíeles un mensaje de texto del tipo:

«Hola, estoy organizando una reunión para hablar sobre una gran oportunidad que estoy explorando y me encantaría que vinieras para apoyarme y darme tu opinión. Ahora no tengo tiempo de explicártelo, ¿pero vendrías a mi fiesta el X (FECHA) a las X (HORA)?».

O

«¿Haces algo el martes a las 7:00 p. m.?»



3 VEA LOS VÍDEOS DE EVENTOS A DOMICILIO DE VEMMA EUROPE

FAMILIARÍCESE CON LOS VÍDEOS DE EVENTOS A DOMICILIO DE VEMMA EUROPE.

Elija el producto con el que desea comenzar. Están disponibles en www.youtube.com/theVemmaEurope.

- **BOD•Ē**: si es un fan de Bod•Ē y está planeando ayudar a otras personas a poner en marcha este sistema, comience con el vídeo de eventos a domicilio de Bod•Ē.
- **VERVE**: si prefiere Verve, comparta el vídeo de Verve.
- **VEMMA**: si Vemma es su favorito, muestre ese vídeo en su evento a domicilio.

4 PREPÁRESE

LA PREPARACIÓN ES LA CLAVE



- **PREPÁRELO TODO CON ANTELACIÓN:** asegúrese de estar preparado 30 minutos antes de que lleguen los invitados al evento. Si les ha pedido que vengan a las 6:45 p. m., deberá tenerlo todo listo a las 6:15 p. m.
- **PRODUCTO:** tenga preparados los productos Vemma®, Verve® y/o Bod•ē® refrigerados para que los invitados puedan probarlos. Prepare una reserva extra de latas de Verve, paquetes de Bod•ē o botellas de Vemma de 59 ml para que los invitados puedan llevárselos a casa.
- **DISPONGA DE SUFICIENTES HERRAMIENTAS DE MARKETING:** visite la página brandstore.vemma.eu y compre herramientas de marketing como folletos de productos y folletos del negocio.
- **PREPARE SUS DISPOSITIVOS TECNOLÓGICOS:** asegúrese de que los aparatos electrónicos que vaya utilizar funcionen y, en caso necesario, realice un ensayo con su TV, reproductor de DVD, ordenador portátil o cualquier otro dispositivo que tenga la intención de usar.
- **ASEGÚRESE DE QUE SU SALÓN SEA CÓMODO:** tenga a mano sillas suficientes y cojines y asegúrese de que el suelo esté limpio para que los invitados puedan sentarse.
- **OPTE POR LA SENCILLEZ:** prepare aperitivos ligeros, no ofrezca alcohol y cree un ambiente relajado y divertido. Recuerde que los miembros de su equipo celebrarán un evento de la misma manera que USTED, así que no complique las cosas.

» CÓMO CELEBRAR UN EVENTO A DOMICILIO

YA LO TIENE TODO PREPARADO Y EL EVENTO ESTÁ PREVISTO PARA LAS 7:05 P. M.

1 DÉ LA BIENVENIDA A LOS INVITADOS Y EXPLÍQUELES CÓMO SERÁ LA VELADA

- ¡Relájese, demuestre confianza en sí mismo y cree un ambiente divertido!
- Comience con un guión como el siguiente:

MODELO DE GUIÓN

«Bienvenidos. ¡Vamos a comenzar! Jane y yo estamos muy contentos de que estéis aquí esta noche. Siempre que descubrimos algo realmente bueno, queremos compartirlo con la gente que nos importa, así que por eso os hemos invitado a todos vosotros esta noche. Comenzaremos con un vídeo corto con información general sobre la empresa Vemma».



2 MUESTRE EL VÍDEO «THIS IS VEMMA»

- Comparta algunas cosas que le gustan sobre la cultura de Vemma y lo que valora de la empresa.
- Ponga el vídeo «This is Vemma».

3 PRESENTE AL ASESOR DE ÉXITO DE SU LÍNEA ASCENDIENTE

MODELO DE GUIÓN

«¡Esperamos que os haya gustado el vídeo! Como ya habréis notado, estamos muy emocionados con lo que hacemos con Vemma y lo que significa en nuestras vidas. Tengo el placer de presentaros a (nombre del asesor de éxito de su línea ascendiente), que se ha comprometido a ayudarnos y asesorarnos a la hora de crear un negocio. También ha accedido a venir esta noche para ayudarnos y explicarnos las posibilidades de Vemma».

- El asesor de éxito de su línea ascendiente compartirá su experiencia y su historia de éxito (en persona o a través de otro medio de comunicación).
- Cuente su historia breve sobre el producto.



4 MUESTRE EL VÍDEO DEL EVENTO A DOMICILIO CORRESPONDIENTE AL PRODUCTO

- Muestre el vídeo del producto que prefiera: Vemma, Verve o Bod•ē.

5 CÓMO SACAR PARTIDO A LA DISCUSIÓN DE VEMMA

- Ponga el vídeo «Cómo le recompensa Vemma».
- Ofrezca una vista general del Action Plan y de los recursos que tienen a su disposición para desarrollar su negocio de Vemma.

MODELO DE GUIÓN

«Estamos aquí para ayudaros a alcanzar el éxito. Vemma ofrece un sistema sólido para triunfar gracias al Action Plan. Y, recordad, ¡no estáis solos en esto! Nosotros os proporcionaremos formación, un equipo de apoyo, herramientas, eventos útiles y mucho más para que tengáis todo lo necesario para alcanzar el éxito».



6 COMENTARIO FINAL

MODELO DE GUIÓN

«Para terminar, me gustaría daros las gracias por haber venido esta noche. Por lo menos, os recomiendo que optéis por una buena salud y que comencéis a utilizar los productos de Vemma. Y, a aquellos que veis el potencial de tener vuestro propio negocio de marketing para Affiliates de Vemma, una de las mejores opciones es comenzar comprando un Affiliate Pack. Una vez que haya finalizado el evento, podemos hablar más sobre esas dos opciones».

7 PRUEBE LOS PRODUCTOS

- Lleve a sus invitados a la zona donde pueden probar los productos o, a ser posible, acérqueselos.
- Cuando prueben los productos puede hacerles las siguientes preguntas:
«¿Qué es lo que más te ha gustado sobre la presentación?».
«¿Qué producto de Vemma te interesa más?».

8 CÓMO CERRAR EL EVENTO A DOMICILIO

- Haga preguntas y conteste a cualquier pregunta.
- Escuche, escuche y ESCUCHE.
«¿Qué es lo que te ha gustado sobre lo que has visto u oído?».
«¿Te interesan los productos Vemma®/Verve®/Bod•ē® o también te interesa crear una fuente de ingresos adicional?».
«¿Cómo te gustaría que fuera tu fuente de ingresos adicional?».

EL PRÓXIMO PASO ES...

- ENVIAR A LOS INVITADOS A CASA CON LOS PRODUCTOS Y/O LAS HERRAMIENTAS DE MARKETING.
- SUGERIR QUE REALICEN PEDIDOS Y QUE ESTABLEZCAN UN PEDIDO CON ENVÍO AUTOMÁTICO.
- DEFINIR CLARAMENTE LOS PRÓXIMOS PASOS A SEGUIR.

REALICE UN SEGUIMIENTO Y VUELVA A REPETIR

Recuerde que este negocio consiste en ser persistente y constante. Siga un sistema y repítalo una y otra vez. Y, luego, enseñe a sus Afiliados a hacer lo mismo. Para que sus nuevos Afiliados puedan poner en marcha su negocio, es fundamental realizar un seguimiento.

▶ CUANDO INSCRIBA A UN NUEVO CLIENTE

- Ayúdele a establecer su pedido mensual con envío automático (opcional).
- Muéstrelle el menú de productos para que pueda probar varios productos.
- Explíquelo el Programa de Referencias de Clientes y cómo puede conseguir productos gratis (solo tiene que correr con los gastos de envío y gestión) ayudando a un mínimo de tres clientes a comprar productos de Vemma.*

▶ CUANDO INSCRIBA A UN NUEVO AFFILIATE...

- Háglele llegar inmediatamente un manual del Action Plan.
- Fije una sesión estratégica con el Affiliate. Se trata de una reunión corta de 45 minutos para revisar los pasos 1, 3 y 8 del Action Plan.
- Ayúdele a programar sus primeros dos eventos a domicilio o presentaciones breves en grupo tras la reunión estratégica.



 NOTAS

[illegible]

*Su éxito depende de sus esfuerzos y de sus capacidades de liderazgo. La empresa tiene a su disposición resultados generales esperados que se pueden consultar en el apartado «Oportunidad» de la página vemma.eu.





Handwriting practice area with 20 horizontal lines.



EL PROCESO DE VEMMA PARA PONER EN MARCHA SU NEGOCIO

1



CUENTE LA HISTORIA

Evento a domicilio o personalizado

2



INSCRIBA

A alguien como cliente o Affiliate con un Affiliate Pack opcional y sugiérale establecer un pedido con envío automático para conseguir el mejor precio

3



FACILITE EL MANUAL

Entréguele el manual del Action Plan

4



SESIÓN ESTRATÉGICA

3 días después

▶ ASÍ ES COMO SE REPITE EL PROCESO

1

Cuente la historia en un evento a domicilio o reunión personalizada.

2

Inscriba a su nuevo cliente en Vemma con el producto de Vemma que prefiera o a su nuevo Affiliate con una de las opciones recomendadas, el Affiliate Pack, y ayúdele a establecer su pedido mensual con envío automático (opcional).

3

Entréguele el manual del Action Plan y vea los vídeos.

4

Marque una sesión estratégica con esta persona tres días más tarde.

5

Programe los dos primeros eventos a domicilio o presentaciones personalizadas del nuevo Affiliate.

NOTAS

LISTA DE CONTROL PARA NUEVOS AFFILIATES

► **META/OBJETIVO:** hacer que su nuevo Affiliate tenga el mejor inicio posible mostrándole los pasos específicos a seguir inmediatamente para que pueda alcanzar el éxito que busca.

☐ **AFFILIATE PACK Y ESTABLECIMIENTO DEL PEDIDO CON ENVÍO AUTOMÁTICO**

LA MEJOR ALTERNATIVA ES REALIZAR UN PEDIDO INICIAL DE UN AFFILIATE PACK Y ESTABLECER UN PEDIDO CON ENVÍO AUTOMÁTICO.

- Si su objetivo consiste en ponerse en marcha rápidamente y crear una fuente de ingresos adicionales/a tiempo parcial significativa, le recomendamos que comience con un Affiliate Pack. Recuerde que necesita productos para mantenerse en el negocio y que las personas a quienes inscriba harán lo mismo que USTED haga; se trata de repetir el proceso.

☐ **HERRAMIENTAS**

REALICE UN PEDIDO DE HERRAMIENTAS DE MARKETING Y FORMACIÓN.

- Visite la página brandstore.vemma.eu para realizar pedidos de herramientas de marketing como apoyo a sus objetivos. Compre o imprima varios manuales del Action Plan para tenerlos a mano para sus nuevos Affiliates.

☐ **SITIO WEB DE VEMMA**

FAMILIARÍCESE CON SU SITIO WEB DE AFFILIATE DE VEMMA.

☐ **SESIÓN ESTRATÉGICA**

PROGRAME UNA SESIÓN ESTRATÉGICA CON EL ASESOR DE ÉXITO DE SU LÍNEA ASCENDIENTE.

- Revise su lista de 20 clientes potenciales principales y su lista de 20 clientes potenciales de negocios principales.

☐ **REALICE UN SEGUIMIENTO**

PASE A LA ACCIÓN COMPARTIENDO A VEMMA Y REALIZANDO UN SEGUIMIENTO.

- ¡Repita este proceso con frecuencia!

☐ **MÁRQUESE OBJETIVOS**

MÁRQUESE UN OBJETIVO Y UN PLAZO TEMPORAL PARA ALCANZAR EL NIVEL BRONZE LEADER Y PODER ENCAMINARSE HACIA EL ÉXITO.





QUITE POSSIBLY
 THE MOST
POWERFUL
 LIQUID
 ANTIOXIDANT

☐ Estoy interesado en los productos Vemma

☐ Estoy interesado en conseguir ingresos adicionales con Vemma

☐ NO estoy interesado en conseguir ingresos adicionales

▶ Nombre: _____
 ▶ Teléfono: _____
 ▶ Correo electrónico: _____

POWELL PERFECT PROTEIN AND CARB BALANCE
bod.e
 SHAKE

☐ Estoy interesado en los productos Bod•ē

☐ Estoy interesado en conseguir ingresos adicionales con Bod•ē

☐ NO estoy interesado en conseguir ingresos adicionales

▶ Nombre : _____
 ▶ Teléfono : _____
 ▶ Correo electrónico : _____

Vemma
Verve
 INSTANTLY REPLENISHES ENERGY

☐ Estoy interesado en las bebidas energéticas Verve

☐ Estoy interesado en conseguir ingresos adicionales con Verve

☐ NO estoy interesado en conseguir ingresos adicionales

▶ Nombre : _____
 ▶ Teléfono : _____
 ▶ Correo electrónico : _____

