



GUIA SMART

1. Bienvenido
2. Vamos a fijar el objetivo
3. Lista de nombres
4. Contacto
5. Cómo generar rotación
6. Cómo hacer una presentación
7. Cómo elaborar el Plan de Marketing
8. Seguimiento (segunda cita)
9. Cómo iniciar a un nuevo distribuidor
10. Horario mensual/reunión de mentores
11. Actividades diarias
12. El sistema
13. Línea de patrocinio
14. Construcción y línea transversal

BIENVENIDOS

Bienvenido a dMb global.

A través de este manual queremos sugerir cómo desarrollar tu negocio de forma rápida y rentable a través del sistema global de formación dMb.

Con más de 25 años de experiencia, la organización te proporcionará todo el apoyo necesario para adquirir las habilidades que te ayudarán a tener un negocio exitoso.

Colaboramos con Amway, una empresa líder en el mundo del marketing social con más de medio siglo de experiencia, presente en más de 80 países, 5 millones de distribuidores, 8.900 millones de euros en facturación y más de 3.000 millones de euros distribuidos en comisiones en 2022

VAMOS A FIJAR EL OBJETIVO

¿Por qué es la fase más importante?

No estás acostumbrado a trabajar según objetivos

La gente no logra resultados importantes porque no se fija metas

La máquina no se pone en marcha sin un propósito, un objetivo concreto estructurado en un plan organizado

¿Por qué debería dedicar tiempo a esta actividad si no tengo un propósito que cumplir?

Crear el hábito de fijar y alcanzar metas, sean pequeñas o grandes, fortalece la autoconfianza al actuar directamente sobre nuestra autoestima, haciéndonos entender que somos adecuados y capaces de lograr cualquier cosa que queramos; Esto nos permite medirnos en función de objetivos cada vez más ambiciosos

¿No tienes un objetivo claro? Vamos a arreglarlo juntos: tomemos bolígrafo y papel

¿En qué área de tu vida (familia, seres queridos, trabajo, ocio, viajes o ambiciones) aún no te sientes realizado?

¿Por qué?

¿Cuál de estas áreas es de vital importancia? En otras palabras, tu vida no se consideraría completa sin la realización de este objetivo:

¿Qué estás dispuesto a hacer para lograrlo?

¿Cuánto tiempo quieres conseguirlo y cuántas horas a la semana estás dispuesto a dedicar para conseguirlo?

Enhorabuena, el propósito definido es un excelente punto de partida
Si esto no es suficiente, por favor contacta con tu guía

LISTA DE NOMBRES

¿Por qué debería escribir una lista de nombres?

Para estructurar un negocio organizado.

Cada empresa tiene un expediente y un historial de lo que ha estado ocurriendo desde el primer día de actividad, sin lo cual sería difícil tras unas semanas reconstruir lo que ocurrió y entender cómo funciona.

En un negocio adecuadamente construido, cada nombre tiene valor.

Si nos comprometemos a ESCRIBIR los nombres pensando en su valor, de repente aparecerán decenas de nombres que no había considerado

¿Cuál es el propósito de la recopilación?

El propósito de elaborar la lista de nombres no es pensar en lo que harán, sino escribir muchos nombres con la ayuda de la lista de sugerencias que sigue y con la agenda de tu teléfono móvil

¿Con quién tengo que rellenarlo?

La mejor manera de rellenarlo es con tu patrocinador, en la segunda cita.

La persona responsable aprende lo que ve hacer al patrocinador y repite la misma acción

¿Cuántos nombres debería contener?

De 50 a 200; luego debe integrarse con nuevos conocidos, contactos ocasionales y referencias

Hagámoslo juntos, aquí van algunas sugerencias.

Toma tu LISTA DE NOMBRES y empieza a escribir el tuyo:

Amigos

Padres/hijos

hermanos/hermanas

Tíos/primos/parientes/vecinos

compañeros de trabajo/socios/clientes/proveedores

Antiguos compañeros de trabajo

Compañeros de colegio/antiguos compañeros

Aquellos que asisten al mismo gimnasio/clase que tú
TAMBIÉN TUYO:

Médico/Farmacéutico/Dentista

peluquera/esteticista/canguro

Abogado/Aseguradora

topógrafo/fabricante de
muebles/tapicero/pintor/fontanero/electricista/herrero/carpintero

Agente de viajes/ Joyero/Fotógrafo/Sastre.

Empleado de gasolinera/camarero/florista

¿A QUIÉN CONOCES QUE LO SEA DE PROFESIÓN:

Agente inmobiliario, Notario, Esteticista
Anestesiólogo, óptico, oftalmólogo,
Animador, peluquero, trabajador,
Electricista, farmacéutico, orfebre,
Piloto de avión, Arquitecto, Nutricionista,
trabajador social. Fisioterapeuta, policía,
Inspector Conductor de podólogos
Juez, Director de Estudios, Osteópata
Fontanero, Banquero, Cartero

Zapatero, psicólogo, contratista de obras
camarero Enfermera restauradora
Estudiante de Ingeniería Cirujano
Profesor hotelero Profesor de idiomas
Secretario Contable, Dentista
Estilista de concesionario de coches, entrenador personal
Cocinero, mecánico, fabricante de muebles
decorador de interiores fabricante de muebles tipógrafo
Diseñador Veterinario Diseñador Web

Tu patrocinador te ayudará a elaborar una lista de nombres adecuada

CONTACTO

El contacto tiene un único objetivo: **pedir cita**

Recomendamos utilizar la reunión de contacto grupal (BOOTCAMP) para:

- Verifica la eficacia de las personas para concertar citas
- Comprueba el uso correcto de las herramientas (por ejemplo, scripts)
- Respeto por las 3 S (habla, despacio, sonríe)
- Apoyar y ayudar a quienes más lo necesitan
- Programa un número adecuado de citas (completa el plan semanal)
- Comprueba que las citas no estén "rotas" sino que se fijen correctamente
- Si lo haces por llamada de voz, pide disponibilidad para hablar primero: "¿Puedes hablar o estás ocupado?"

CONTACTO PARA LA OPORTUNIDAD

HOLA....., ¿CÓMO ESTÁS? ¿CÓMO ESTÁS PASANDO ESTOS DÍAS?

(Espero respuesta)

PENSÉ EN TI, QUE ERES MUY... (cumplido sincero)... Y QUERÍA PREGUNTARTE:

1) ¿TE INTERESA EVALUAR UNA OPORTUNIDAD PARA AUMENTAR TUS INGRESOS?

(esperando respuesta) Sí

2) ¿TE GUSTARÍA HABLAR DE ELLO?

(esperando respuesta) Sí

3) ¿CUÁNDO PREFIEREN QUE HABLEMOS DE ELLO, EL LUNES A LAS 9 DE LA NOCHE O EL MIÉRCOLES A LAS 6 DE LA TARDE?

(aprovecha la velada dedicada a la explicación del plan)

OBJECCIÓN: ¿QUÉ ES? ¡DIME ALGO MÁS!

RESPUESTA: INFORMACIÓN IMPORTANTE QUE TE PERMITIRÁ AUMENTAR TUS INGRESOS SI ASÍ LO DESEAS
¿CUÁNDO PREFIERES QUE HABLEMOS DE ELLO, EL LUNES A LAS 21:00 O EL MIÉRCOLES A LAS 18:00?

CONTACTO ECOLÓGICO

HOLA....., ¿CÓMO ESTÁS? ¿CÓMO ESTÁS PASANDO ESTOS DÍAS?

(Espero respuesta)

PENSÉ EN TI, QUE ERES MUY... (cumplido sincero)... Y QUERÍA PREGUNTARTE:

1) ¿ERES SENSIBLE A LA ECOLOGÍA?

(Espero respuesta) Sí

2) ¿TE GUSTA HABLAR DE ELLO?

(Espero respuesta) Sí

3) ¿CUÁNDO PREFIERES QUE HABLEMOS DE ELLO, EL MIÉRCOLES A LAS 21:00 O EL VIERNES A LAS 18:00?

(Aprovecha la velada dedicada a la explicación de la Casa Ecológica)

OBJECCIÓN: ¿QUÉ ES? ¡DIME ALGO MÁS!

RESPUESTA: INFORMACIÓN IMPORTANTE QUE, SI QUIERES, PUEDE AHORRARTE EL 80% DEL PLÁSTICO QUE PRODUCES EN CASA.

¿CUÁNDO PREFIERES QUE HABLEMOS DE ELLO, EL LUNES A LAS 21:00 O EL MIÉRCOLES A LAS 18:00?

CONTACTO SANITARIO

HOLA....., ¿CÓMO ESTÁS? ¿CÓMO ESTÁS PASANDO ESTOS DÍAS?

(Espero respuesta)

PENSÉ EN TI, QUE ERES MUY... (cumplido sincero)... Y QUERÍA PREGUNTARTE:

1) SI TUVIERAS INFORMACIÓN IMPORTANTE SOBRE LA SALUD, ¿TE GUSTARÍA SABERLA?

(Espero respuesta) Sí

2) ¿TE ALEGRA QUE HABLEMOS DE ELLO?

(esperando respuesta) Sí

3) ¿CUÁNDO PREFIERES QUE HABLEMOS DE ELLO, EL MIÉRCOLES A LAS 21:00 O EL VIERNES A LAS 18:00?

(Aprovecha la velada dedicada a la explicación de la Salud Óptima)

OBJECCIÓN: ¿QUÉ ES? ¡DIME ALGO MÁS!

RESPUESTA: INFORMACIÓN IMPORTANTE QUE TE PERMITIRÁ MEJORAR TU SALUD Y LA DE TU FAMILIA. ¿CUÁNDO PREFIERES QUE HABLEMOS DE ELLO, EL MIÉRCOLES A LAS 21:00 O EL VIERNES A LAS 18:00?

ROTACIÓN

La rotación se genera de 3 maneras:

1-Consumo personal

2-Promocionar **productos** (Nutrilite, Artistry, Hogar ecológico)

3-ayudar **a los nuevos que patrocinamos a hacer lo mismo**

En un negocio basado en el consumo, el primer cliente de tu tienda eres TÚ; es el poder de la consistencia

Elige el plan de desarrollo de rotación que mejor se adapte a ti junto con tu patrocinador:

COMPARACIÓN DE UNA ACTIVIDAD PRODUCTIVA					
Si tu vendes diariamente	PUNTOS DIARIOS	PUNTOS MENSUALES	MARGEN COMERCIAL	NECESARIOS PARA EL 21%	NIVEL DE PRODUCTIVIDAD
 Big 5	104	3120	1877 €	4	6
 A+B+C+D	50	1500	906 €	7	5
 CORTI stress Be focused Sleep Easy Immuno	41	1230	744 €	8	4
 Double x	30	900	526 €	11	3
 Electrolitos Magnesio Zinc	21	630	390 €	16	2
 Glucosamina	10	300	180 €	33	1

¡Un ritmo de rotación diaria hace que tu resultado mensual sea más fluido!

Enseñar a los distribuidores: Una vez que hemos adquirido las habilidades del cliente, las transferimos a los distribuidores que patrocinamos

Fomentamos la fidelidad del cliente: creando tarjetas de cliente, ofreciendo servicio

CÓMO HACER UNA PRESENTACIÓN

Una presentación correcta del producto DEBE respetar algunas fases y seguir un contacto que identifique la línea de productos de la que vamos a hablar.

1. **Armonización:** es importante crear empatía, hablar de esto y aquello. Dura 5 o 10 minutos, el tiempo de un café.
2. **Fase de extracción:** va precedida de una **frase de conexión** (por ejemplo, bueno, ahora pasemos al motivo de la visita). Incluye algunas preguntas para conocer los hábitos, necesidades o criterios de selección del prospecto.
Algunos ejemplos:
¿Qué tipo de producto usas? ¿Cómo se está encontrando a sí mismo?
¿Qué es el final?
¿Qué características tiene tu producto ideal?
3. **Presentación:** Uso de herramientas
4. **Conclusión:** al final de la presentación preguntamos:

¿Qué envase/productos te gustaría probar primero?

¿Cuándo te gustaría recibirlos?

¿Quiere que sean solo para ella o su marido/mujer/hijo también quieren pensar en ellos?

Son xxx euros, ¿me das una señal o prefieres pagar todo?

Ya que durante la presentación parecía interesado en... (Nutrición, trucos, agua, aire...) ¿Te alegra que cuando te entrego los productos te presente nuestra línea de...?

De este modo, transformamos la reunión para la entrega de productos en una nueva presentación

CÓMO ELABORAR EL PLAN DE MARKETING (PMK)

¿Dónde se hace?

En casa, en un lugar adecuado o en una plataforma online

¿Por qué?

Son lugares donde podemos controlar la situación

¿A quién?

A la pareja si es pareja, al soltero si es soltero

Está estructurado en 3 fases:

Armonización y extracción, PMK, cierre y posibles objeciones

La ARMONIZACIÓN se logra conversando sobre esto y aquello, creando un ambiente de confianza

Luego, con una frase conectora, empiezas diciendo:

"Bueno, ahora que nos hemos conocido mejor, vamos a explicar por qué te invitamos. ¿Podemos hacerte unas preguntas?"

Comienza la fase de EXTRACCIÓN : obtener información nos permite personalizar el PMK

- **¿Qué te llevó a aceptar este encuentro?**
- **¿A qué te dedicas actualmente?**
- **Si tuvieras otro ingreso, ¿sabrías qué hacer con él?**
- **¿Qué harías exactamente con él?**
- **¿Qué posibilidades concretas tienes de conseguirlo?**
- **Si hubiera una oportunidad válida, ¿la evaluarías detenidamente?**

PLAN DE MARKETING:

La actividad que proponemos es la posibilidad de que cualquiera genere ingresos porque:

- No hay mucho capital que invertir, cualquiera puede permitirse empezar este negocio
- No necesitas tener un título o experiencia concreta porque contamos con un **sistema de formación y apoyo probado**
- No tienes que dejar tu trabajo, puedes decidir tú mismo cuánto tiempo dedicarle, recomendamos 10 horas a la semana;

Para celebrar el Pmk, mira la presentación

CIERRE Y OBJECIONES

Plantear una "pregunta final" con la técnica de la alternativa entre dos opciones positivas facilita la decisión de nuestros interlocutores.

Ejemplo: "**¿Prefieres empezar esta noche o mañana?**"

Si la respuesta es sí, el registro se realiza en la [web www.amway.es](http://web.www.amway.es) .

Luego se pide cita en un plazo de 48 horas

En caso de que la respuesta sea diferente, concertamos una segunda cita para hacer un seguimiento y también entregar algunos productos

Objeciones:

Una técnica muy eficaz es el "trazado y guía": "Entiendo tu punto de vista, yo también tuve la misma impresión/experiencia... Pero después escucharme/leer/informarme... Pude concluir que..."

"Tengo que pensarlo"

Es correcto que lo pienses, siéntete libre de hacerlo, pero por otro lado, ¿qué te impide tomar una buena decisión ahora?

"No tengo talento"

A - Por supuesto que no, ¿lo has hecho antes? ... Por eso, un equipo de expertos está listo para apoyarte. ¿Empezamos esta noche o mejor dicho mañana?

"No es para mí"

E-Lo entiendo, yo también lo pensaba cuando empecé, ¿crees que 3 meses de prueba son razonables para comprobar si también es adecuado para ti?

"No tengo tiempo"

Entiendo cómo te sientes, el mundo hoy es caótico; Si te muestro que en esta actividad el tiempo no es un límite sino tu aliado, ¿estás listo para empezar de inmediato?

"No quiero hacer esta actividad"

A - Es correcto que no lo hagas... Sin embargo:

A) ¿Conoces a un par de personas inteligentes que quieren ganar más?

B) ¿Te interesa la salud y la ecología? ¿Más salud o ecología? ¿Quieres que nos volvamos a ver para hablar de ello?

SEGUIMIENTO

Es importante para no comprometer el buen trabajo realizado en el pmk

Se realiza en un plazo de 48 horas desde la PMK para no olvidar los temas tratados

Sirve para responder a cualquier pregunta y aclarar dudas, así como para definir el nivel de interés del candidato, cliente o distribuidor y ayudarlo a dar los primeros pasos correctamente

Al llamar la atención sobre el objetivo que expresó en el PMK, reproduciremos la misma condición emocional creada.

Animamos a tomar una decisión positiva preguntando:

"¿Hay alguna otra cosa que quieras saber antes de empezar?"

Evita aceptar un: "Lo pensaré" o un "hablamos en unos días"

CÓMO INICIAR A UN NUEVO DISTRIBUIDOR

La mejor manera de iniciar un nuevo distribuidor es con el **PROGRAMA de 30 DÍAS**, que se llevará a cabo con tu patrocinador.

Voy marcando cada punto una a una vez.

Descárgalo de las GUÍAS e IMPRÉMELO

Programa “10 días”

- 1) Inscripción y primer pedido (crea una experiencia WOW sobre los productos) ☐
- 2) Regístrate en los grupos de entrenamiento de Facebook y únete a los grupos de WhatsApp ☐
- 3) Definición de Lista ☐
 - Lista de necesidades y 10 objetivos importantes que quieres alcanzar
 - Lista de 10 situaciones que ya no quieres experimentar en tu vida
- 4) Elaboración de la lista de candidatos (mínimo 50 - 100 nombres) ☐
- 5) Participación en reuniones semanales (Noche de PMK y noche de productos). ☐
 - Conocimiento de la línea ascendente y del grupo de trabajo
- 6) Presentación de la oportunidad y registro del primer representante ☐
- 7) Inscripción al Sistema Educativo – Kit de Inicio ☐
 - Reserva tu próximo Power Campus y accede al audio semanal
 - Audio de inicio
 -
- 8) Estudio del Manual de dMb Global España ☐
- 9) Construcción de la facturación personal (200-300Vp) ☐
 - Inauguración de negocios en línea o presenciales
 - Presentación : Hogar Ecológico – eSpring – Nutrilite – Atmosphere-sky - Artistry
- 10) Definir y programar las actividades diarias para el éxito ☐

ENTRENO 90 DIAS

11) Construcción Bronce Fundador

- Contactos e invitaciones al Bootcamp junto con la guía para construir la Estructura ☐
- Presentación de la oportunidad de registrar las 3 primeras líneas (Bronce Fundador) ☐

Encargado: _____ Firma: _____ Guía: _____ Firma: _____

Fecha de Inicio: ____/____/____ Fecha Final: ____/____/____

HORARIO MENSUAL/REUNIÓN DE MENTORES

Es una de las reuniones más importantes porque está dirigida a la persona responsable

Cada uno de nosotros necesita momentos de discusión sobre lo que estamos haciendo para comprobar si esto nos lleva a nuestro objetivo

Es el guía quien lo propone si hay algo en lo que intervenir, de lo contrario es la persona responsable quien lo solicita

Se utiliza para planificar el objetivo y definir las estrategias adecuadas para alcanzarlo

¿Cuándo está listo? Del 1 al 3 del mes

¿Con qué actitud participas?

Con el deseo de escuchar y aprender de quienes tienen más experiencia

Con una lista de preguntas precisas sobre temas específicos, con los "números vitales" de tu organización: horario mensual, número de campus, cuántos nuevos miembros personales y de grupo en los últimos meses

El uso adecuado de esta reunión ahorra tiempo y dinero.

LISTA DE TAREAS DIARIAS RECOMENDADAS

1. **Lee libros de 15-30 minutos al día** que sugiere el sistema
2. **Escuchar 1-2 audios al día** te permite aprender historias de éxito y profundizar en temas técnicos
3. **Una llamada diaria al guía** te permite mantener una actitud mental positiva y dar feedback sobre las citas concertadas
4. **Objetivo de ingresos diarios**
5. **Objetivo diario de contactos y citas**

EL SISTEMA

¿Qué es el Sistema?

Es un sistema de formación que deriva de la experiencia acumulada durante muchos años por quienes comenzaron esta actividad antes que nosotros y han obtenido resultados.

El sistema de formación permite que todos los responsables accedan directamente a este patrimonio sin tener que vivirlo todo de primera mano.

Es a través de las "herramientas" como se entrena eficazmente

¿Cuáles son las "herramientas"? Las herramientas son el material y las reuniones

Material

- **Manual global dMb**
- **Audio educativo**
- **Libros recomendados**

Reuniones

- **Power Campus:** Dos días de formación al más alto nivel, con experiencia y motivación se nos anima a crecer en el negocio con nueva energía y estímulos.
- **Reuniones de Líderes:** Cursos avanzados de estudio técnico y desarrollo personal
- **Reuniones semanales:** reuniones virtuales semanales para profundizar las líneas de productos.
- A través de la experiencia, la asociación y la identificación entiendo que yo también puedo hacerlo

LA LÍNEA DE PATROCINIO

Es el conjunto de personas que forman parte de tu equipo, que empezaron el negocio antes que tú.

Tienen experiencia y te apoyan en tus primeros pasos.

Platino es la figura de referencia en tu Upline

En las reuniones tendremos la oportunidad de conocer toda nuestra línea de patrocinio

EDIFICAR

La construcción es una de las herramientas más importantes de nuestro negocio.

Para nosotros construir significa **"hablar bien de", preparar el terreno**
Normalmente recurre a nuestra línea ascendente, para que cuando interviene en nuestro grupo la gente sea muy receptiva y atenta con él.

Para recibir formación de tu grupo, primero debes conectarte a internet

Es poco habitual en nuestra sociedad edificar a alguien, pero es una acción muy poderosa

"Quien ayuda a otro a ascender, asciende"

LÍNEA TRANSVERSAL

La línea cruzada es el intercambio de información con líneas paralelas.

La colaboración siempre es un buen hábito hasta que se convierte en compartir información específica sobre la actividad sobre, por ejemplo, "signos vitales" y estrategias personales que, incluso si se comparten de buena fe, dañan la actividad de otros.

Siempre referirse a los que piden consejos específicos sobre la actividad es lo único que puedes hacer

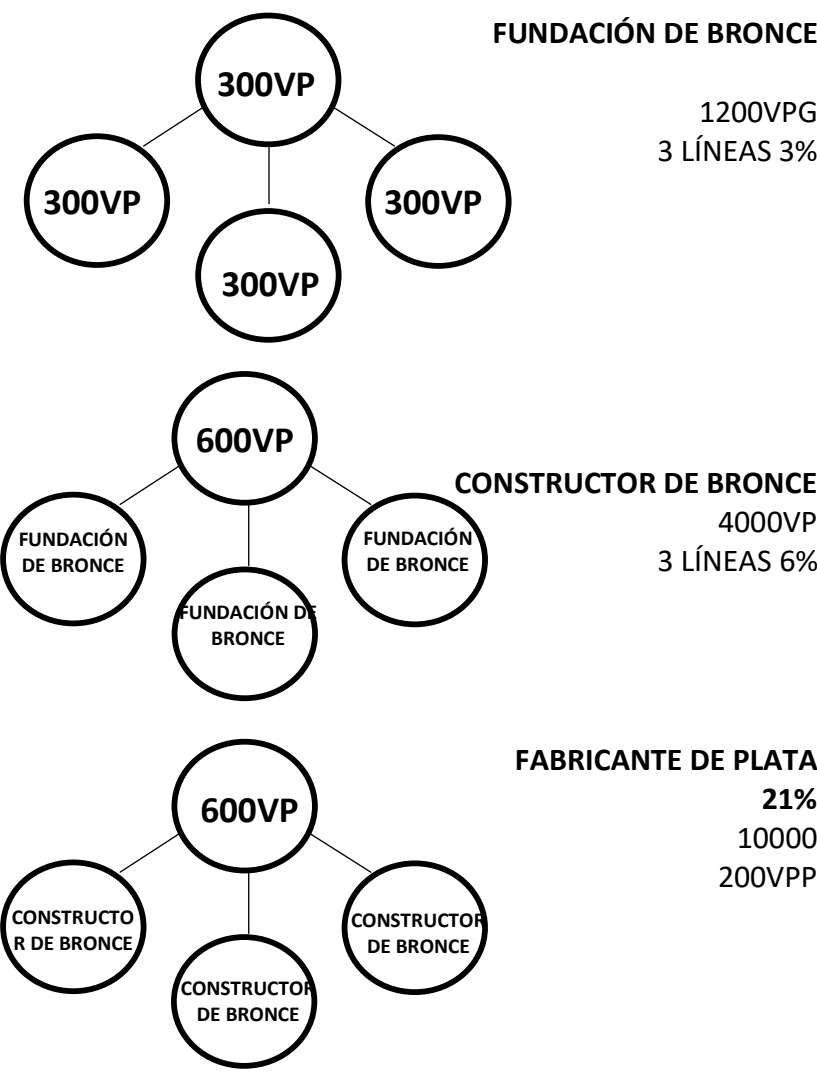
Todos están en un equipo fantástico y, por tanto, recurrirán a su líder.

NÚMEROS DEL SISTEMA

					
NUEVOS MIEMBROS ESTE MES	4	8	10	15	20
CÓDIGOS CON +200VP	5	10	15	20	30
CÓDIGOS CONECTADOS AL SISTEMA	4	6	10	15	20
CÓDIGOS EN EL POWER CAMPUS	4	8	12	20	30

Los signos vitales de TU negocio, basados en datos estadísticos de los líderes que tienen más éxito en el negocio, te ayudan a definir los puntos del mapa de tu camino y a hacer el chequeo.

POR EJEMPLO, DESARROLLO DE ESTRUCTURAS



Para más información, consulta a tu mentor y al **manual global de dMB**

LISTA DE NOMBRES

[illegible]

