



## SISTEMA DE ÉXITO DE ZURVITA comenzando



## MI INFORMACIÓN

### Mi sitio web

(Esto también es su nombre de usuario para ingresar al Z-Center por Internet.)

www. \_\_\_\_\_ .zurvita.com

### Mi apoyo de línea ascendiente

---

---

---

### Contacto de Servicio al Cliente:

teléfono 844.Zurvita (987.8482)

correo electrónico HereForYou@Zurvita.com

### Descargue el app móvil: ZMobile

## MIS METAS

### Oportunidades de los primeros 30 días

- All-Star de Cliente (\$250)
- All-Star de Equipo (\$800)

### Mi meta de 30 días

---

---

### Mi meta de un año

---

---

### Mis fechas para mis primeras dos fiestas

---

---

# Cómo ¡Tomarlo! ¡Compartirlo! *¡Siga Con Zeal!*



## Paso 1 Haga Su Lista

Haga una lista de 25 personas.

## Paso 2 Mande un Mensaje a Su Lista

**Mande un Mensaje a Su Lista Antes de su primera conversación con cualquier persona, mándele un mensaje a todos en su lista.**

Complete este paso antes de seguir al Paso 3. En sus palabras, mande un mensaje como: "Tengo algo que enseñarle. ¿Cuándo tiene tiempo para hablar?" Asegúrese de mandar 25 mensajes dentro de su primera hora. Algunas veces, copiando y pegando apura el proceso.

## Paso 3 Hable con Ellos

**En su primera comunicación, debería estar emocionado y sea usted mismo.**

**Opción A:** Si está disponible, invítelos a una de sus dos fiestas o a una reunión en persona.

**Ejemplo:** "Hola Kate! ¿Cómo está? Escuche - Tengo algo que me tiene más emocionado que nunca. ¿Puede salir para juntarse el (FECHA)? Quisiera compartir esto con algunos amigos."

**Opción B:** Si no están disponibles para la fiesta, pregunte si pueden ver un video de 2 minutos:

Clientes Potenciales: Revelar el Zeal

Consultores Potenciales: Imagíneso Eso

**Ejemplo:** "Deja que te mande un video de 2 minutos. Después de verlo, le digo por qué estoy tan emocionado."

## Paso 4 Muéstreles

**Tenga su fiesta.**

Si no asisten a la reunión en persona, obtenga una segunda exposición al:

- Mandar otro video por mensajería
- Una Llamada Entre 3 con su Apoyo de Línea Ascendiente (alistada al otro lado de esta hoja)

**El objetivo del seguimiento es de hacer que el contacto:**

- 1. use el producto**
- 2. se inscriba en el negocio**
- 3. O de asegurar la próxima exposición**

## Paso 5 Inscríbalos

Para los clientes, pregúntelos si pueden organizar una fiesta para obtener su producto gratis. Para los Consultores, tómelos por los pesos 1 y 2 y programe sus primeras dos fiestas en el calendario.