



www.evolutionlegacy.it



MANUAL DE ÉXITO DE EVOLUTION LEGACY



2024





Este documento presenta un movimiento llamado Evolution Legacy que busca formar a los líderes del mañana y brindar oportunidades de crecimiento personal, contribución social e independencia financiera.

El movimiento se basa en tres pilares:

Crecimiento personal, monetización y estilo de vida.

Ofrece educación financiera a través de una asociación: **BE Rules** y ayuda a sus miembros a alcanzar objetivos a través de un sistema simple y escalable.

**EL MANUAL CONSTRUIDO PARA RECIBIR
RIQUEZA Y ABUNDANCIA**

BIENVENIDOS AL MOVIMIENTO EVOLUTION LEGACY

EL MAYOR MOVIMIENTO DE EMPRESARIOS A NIVEL MUNDIAL



NUESTRA MISIÓN

FORMANDO A LOS LÍDERES DEL FUTURO

Creemos que podemos marcar una diferencia en la vida de las personas al tratar de brindarles una oportunidad real para el crecimiento personal y el logro de la independencia financiera.

NUESTROS PILARES

Crecimiento personal, monetización y estilo de vida.

Para lograr nuestra misión impulsamos un sistema compuesto por tres pilares: **Formación, Educación Financiera y Estilo de Vida.**

Nuestro sistema cuenta con diversidad de herramientas que te ayudarán a trabajar en cada uno de estos pilares. primero debes partir de la mentalidad, de esta manera podrás incrementar tus finanzas y por supuesto con mejores finanzas podrás tener acceso a mejores experiencias y así lograr una mayor calidad de vida.

Esta guía le enseñará todo lo que necesita saber; su líder puede ayudarlo pero no puede hacer el trabajo por usted.

¿POR QUÉ HACEMOS ESTO?

¡El mundo está cambiando y en cada cambio hay oportunidad!

La era industrial que generó tantos millonarios ha llegado a su fin hasta hoy! Ahora estamos en la era de la información o era digital, por lo que aquellos que no tienen un negocio en línea claramente se están quedando atrás en la evolución que está tomando el mundo.

Evolution Legacy está siempre en la cúspide de la evolución, y ha desarrollado un negocio online escalable para cualquier zona del planeta.

LA ACADEMIA DE BE

BE, LA MEJOR ACADEMIA DE MERCADOS FINANCIEROS DEL MUNDO. ESTA EMPRESA BRINDA A NUESTROS MIEMBROS LA MEJOR FORMACIÓN EN DIVERSOS MERCADOS FINANCIEROS, ASÍ COMO LAS MEJORES HERRAMIENTAS PARA INGRESAR A ESTOS MERCADOS, FORMACIÓN EN VIVO CON +1.000 HORAS DE FORMACIÓN GRABADA.

A PARTIR DE ESTAS FORMACIONES PODRÁS DESARROLLAR NUESTRO SEGUNDO PILAR, ES DECIR, LAS FINANZAS, PODRÁS **TRABAJAR PARA CONSTRUIR LA VIDA DE TUS SUEÑOS** SUPERANDO CUALQUIER OBSTÁCULO QUE TE ENCONTRARAS ¡Y VIVIR EXPERIENCIAS INOLVIDABLES!

CÓDIGO DE COMPORTAMIENTO

- 1.** Me comprometeré durante 18 meses para obtener un resultado excelente. Sé que un gran resultado llega con el tiempo, sé que puedo ganar desde el primer día, pero en 18 meses podré cambiar mi vida.
- 2.** Siempre estaré agradecido con cada miembro de mi equipo, línea ascendente y línea cruzada (crossline).
- 3.** Entiendo que cada nuevo miembro de nuestro equipo se convierte en socio, por lo que me tomaré el tiempo para enseñarles cómo iniciar su negocio y conectarse con EVO System.
- 4.** Nunca aceptaré dinero que no me corresponde, ni de una inscripción, ni de un reembolso, ni de una entrada a un evento. Soy consciente del esfuerzo que hizo la otra persona para obtener el dinero y sé que esta acción podría resultar en mi expulsión inmediata.
- 5.** No haré CROSSRECLUTING, y eso incluye no chismear sobre un miembro del equipo, ya sea sobre su vida personal o su trabajo.
- 6.** Ayudaré a todos los miembros de Evolution Legacy ya sea que pertenezcan a mi equipo o no, por lo tanto está prohibido buscar o reclutar personas activas en otra línea. Si esto sucede, serán devueltos a su posición original y la cuenta involucrada en la mala práctica será suspendida.
- 7.** No denunciaré a ningún miembro sin tener alguna prueba concreta. Cuando veo que alguien está infringiendo una regla tengo que comunicárselo directamente a mi referencia ZAFIRO, y luego quedará solo en EVOLUCIÓN tomar las decisiones respectivas.
- 8.** Respetaré mi tiempo y el de los demás, por lo que me esforzaré en ser siempre puntual.
- 9.** El network marketing se trata de relaciones. Tengo que cuidar las relaciones que crearé con todos los miembros de Evolution y otras empresas.
- 10.** Sé que el 95% de mi negocio se basa en la construcción, por eso me esforzaré en hacerlo para aportar cosas positivas a mi equipo. Hablaré de las cosas negativas con mi patrocinador.
- 11.** Pondré los objetivos del equipo por encima de mis objetivos personales.
- 12.** Si hay un malentendido con algún miembro, siempre lo llamaré para aclarar la situación por el bien del equipo.

FIRMA

PLATAFORMA EVOLUTION LEGACY

Asegúrate de ser parte de la comunidad Evolution Legacy registrándote en nuestra plataforma.

En su interior hay muchas horas de formación por parte de todos los líderes de Evolution Legacy, desde el crecimiento personal, pasando por los servicios y terminando con la Red.

Tendrás a tu disposición todo el material necesario para entrenar del 0 al 100 en cada parte de tu vida para convertirte en un Networker PRO.

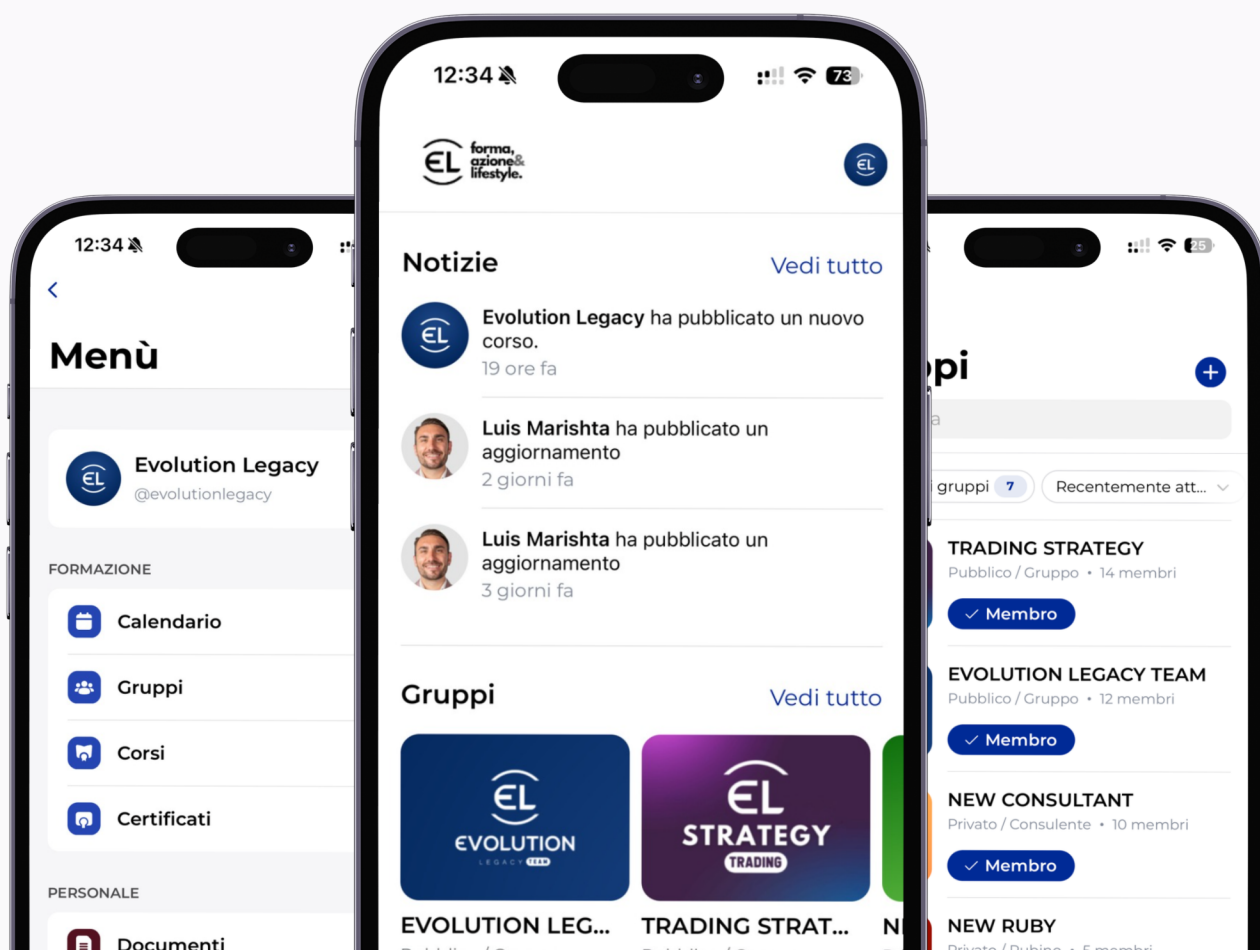
También tendrás acceso a formación exclusiva de la mano de algunas de las figuras más importantes del sector del crecimiento personal y el emprendimiento a nivel mundial.



APPLICAZIONE MYLEGACY

Además de la plataforma, también hemos presentado nuestra aplicación donde podrás desarrollar todas las áreas de tu interés con unos simples clics en tu teléfono inteligente.

¡Descarga la aplicación en App Store o Google Play y aprovecha al máximo estas dos herramientas!



My Legacy



GRUPOS DE ACCESO

Accede a los grupos oficiales de Evolution Legacy donde podrás encontrar apoyo y agregación junto con otros miembros del equipo.

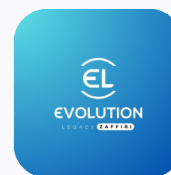
Cada grupo tiene un objetivo específico y a continuación especificaremos sus diferencias.



GRUPO AGREGACIÓN
¡Dale la bienvenida al nuevo miembro y cuéntanos todo lo que quieras!



GRUPO TESTIMONIOS
Aquí podrás compartir tus resultados respecto a la Red. ¡Comparte tus éxitos!



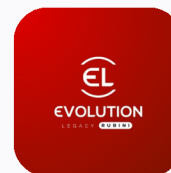
GRUPO ZAFIRO
Esto está reservado para todos aquellos que hayan conseguido la calificación **ZAFIRO+**.



GRUPO COMUNICACIONES
Todas las comunicaciones importantes se enviarán aquí, ¡estén atentos!



GRUPO SERVICIOS
¡Aquí puede hablar sobre todos los servicios de BE y obtener ayuda sobre cómo utilizarlos mejor!



GRUPO RUBY
Esto está reservado para cualquiera que haya obtenido la calificación **Ruby+**.



GRUPO TESTIMONIOS
Aquí puede compartir sus resultados con respecto a los servicios. ¡Comparte e inspírate!



GRUPO CONSULTOR
Está reservado a todos aquellos que hayan alcanzado la calificación de **Consultor+**.



GRUPO ESMERALDA
Esto está reservado para todos aquellos que hayan alcanzado la calificación **Esmeralda+**.

Estos, junto con otros grupos que se crearán, son nuestra verdadera comunidad, donde podrás interactuar y comunicarte con otros miembros del equipo.

EL ECOSISTEMA BE



BE como especificamos antes, es la empresa con la que hemos decidido colaborar desde febrero de 2021 para aportar riqueza y conocimiento al ámbito financiero y más allá. Con el tiempo, ha creado un ecosistema de plataforma y aplicación para garantizar que su crecimiento esté siempre actualizado constantemente.

LOS DOS MERCADOS PRINCIPALES



El proceso consiste en comprar y vender divisas en el momento adecuado en el mercado financiero para obtener ganancias de los cambios de precio de un par de divisas.

Los precios de las divisas cambian constantemente, y cuando sus precios suben o bajan, usted puede beneficiarse del movimiento dependiendo del mercado, los pares de divisas y la cantidad que esté negociando.

MERCADO DE VALORES



El mercado de valores es un lugar donde se compran y venden acciones de empresas que cotizan en bolsa. Los inversores compran acciones para obtener una participación en la propiedad de una empresa y beneficiarse de las ganancias en forma de dividendos o apreciación del precio de las acciones.

El precio de las acciones fluctúa según la oferta y la demanda, influenciado por factores como el desempeño de la empresa, las noticias económicas y los eventos globales.

MERCADO DE ÍNDICE BURSÁTIL



El mercado de índices bursátiles mide el desempeño de un grupo específico de acciones, que representa el desempeño de un sector o de todo el mercado. Los índices se componen de un conjunto de acciones seleccionadas y ponderadas según criterios específicos.

Los índices bursátiles más famosos incluyen:

- **S&P 500:** Representa las 500 empresas más grandes que cotizan en bolsa en los Estados Unidos y, a menudo, se considera un indicador de todo el mercado de valores estadounidense.
- **Dow Jones Industrial Average (DJI):** Compuesto por 30 de las empresas estadounidenses más grandes e influyentes, es uno de los índices más antiguos y seguidos.
- **NASDAQ Composite:** Incluye todas las acciones que cotizan en el mercado NASDAQ, con fuerte presencia de empresas tecnológicas.
- **DAX:** Incluye 30 de las mayores empresas alemanas que cotizan en la Bolsa de Valores de Frankfurt.

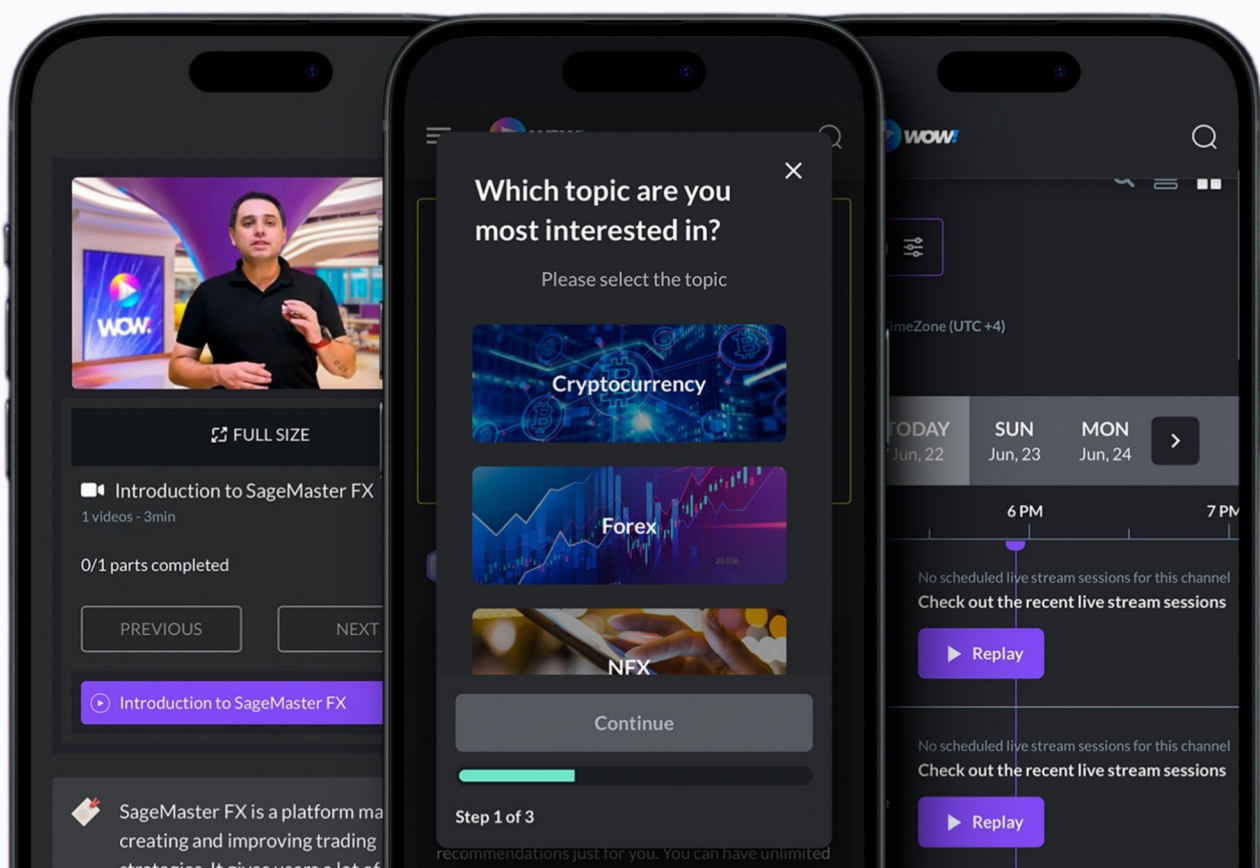


AUMENTA TU POTENCIAL

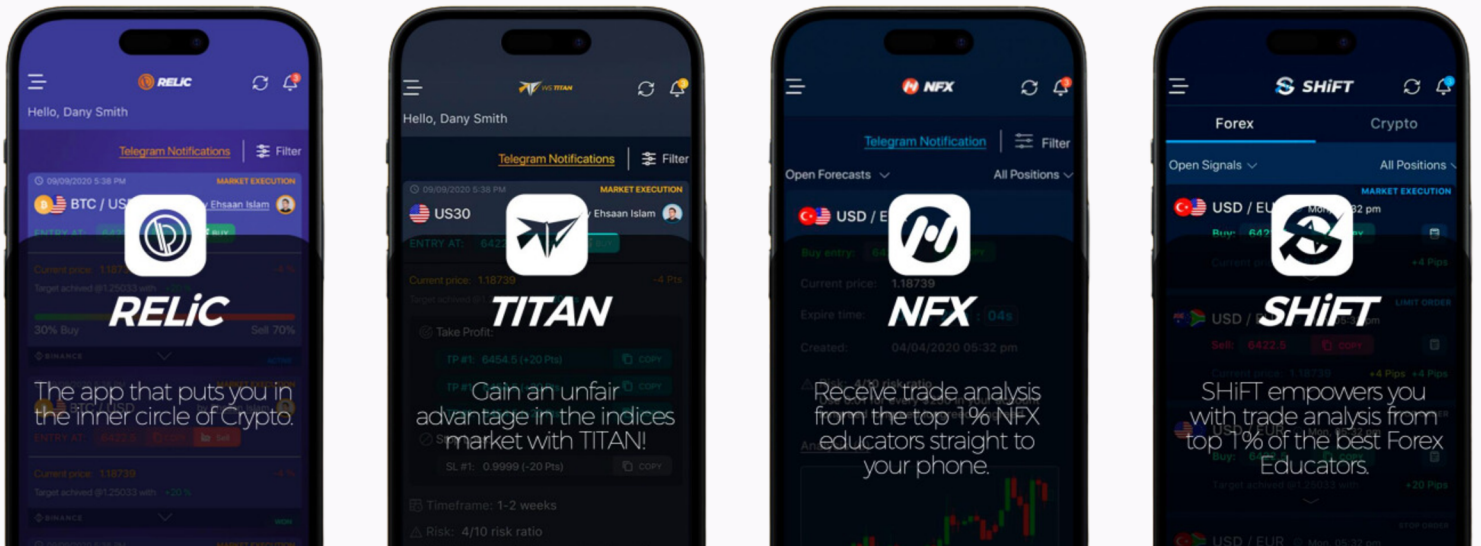
Gracias a **WoW** tendrás la oportunidad de formarte constantemente con un equipo de formadores cualificados en el sector.

En su interior encontrarás formación de cualquier tipo: Forex, Crypto, Índices Bursátiles, SageMaster, Gestión del Dinero y mucho más...

Tendrás la oportunidad de charlar en vivo con los formadores y revisar las sesiones grabadas en vivo.



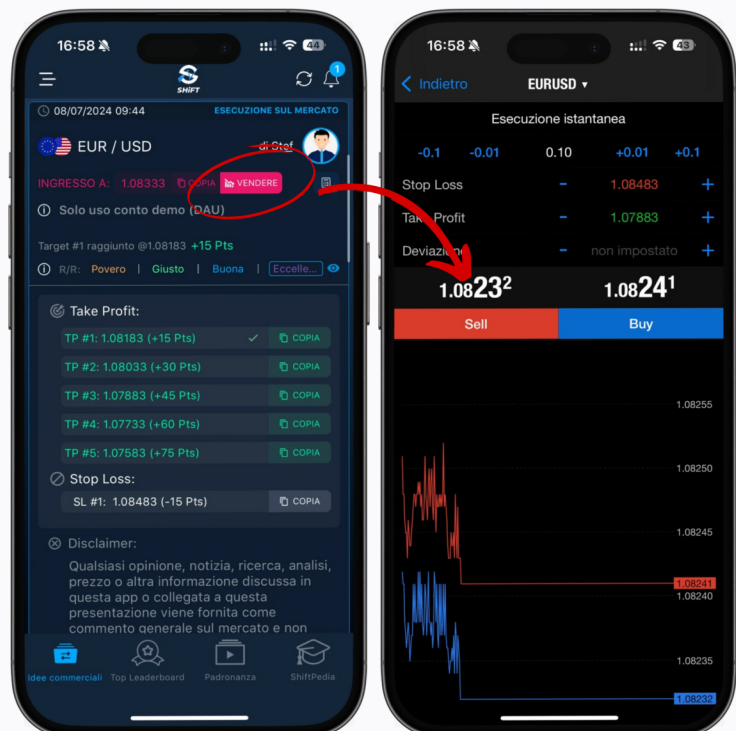
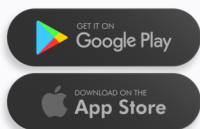
APLICACIONES DE INFORMACIÓN



ROMPAMOS LÍMITES Y BRINDEMOS A TODOS EL PODER DE TENER HERRAMIENTAS EN LA PALMA DE SUS MANOS PARA TRANSFORMAR SU REALIDAD.

¡Transforma la idea de negocio en una **oportunidad!**

- Notificaciones push y alertas sonoras
- Actualizaciones de información de mercado en tiempo real.
- Seguimiento de pips en tiempo real
- Herramienta de gestión de riesgos
- Ver las habilidades de expertos de rango exclusivo
- Exclusiva herramienta inteligente para copiar y pegar
- Filtros exclusivos y personalizaciones.



SAGEMASTER I.A.

La plataforma SGM es muy intuitiva y unifica los principales mercados financieros, simplificando el comercio para todos.

Esta tecnología excepcional está orientada a herramientas comerciales inteligentes que permiten a principiantes y profesionales acceder al mercado y beneficiarse del mismo, mientras que nuestro sector educativo ayuda a las personas a comprender mejor el comercio.

"Con SageMaster, los operadores pueden centrarse en ejecutar las mejores operaciones y lograr sus objetivos comerciales"

- Islam Ehsaan, CTO



HAGA SU PLAN

DEFINA A QUÉ LECCIONES ASISTIRÁS Y EN QUÉ HORARIOS:

PLANIFICACIÓN SEMANAL			
	LECCIÓN	TIEMPO	OBJETIVO
LUNES			
MARTES			
MIERCOLES			
JUEVES			
VIERNES			
SABADO			
DOMINGO			

RUTINA DE UN COMERCIANTE.

- SOY UN TRADER DISCIPLINADO Y EXITOSO
- NUNCA FORMARÉ UN INTERCAMBIO POR FALTA DE CONFIRMACIÓN. EL MERCADO NO SE ACABARÁ Y LLEGARÁN MÁS OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN.
- SIEMPRE SEGUIRÉ APRENDIENDO Y EDUCANDO SOBRE CÓMO FUNCIONAN LOS MERCADOS. SOY UN ESTUDIANTE ETERNO.
- LA PÉRDIDA MÁXIMA ME PERMITE DENTRO DE MIS REGLAS DE GESTIÓN DE RIESGOS Y POR ESO ME SIENTO A MANO CUANDO OPERO.
- ME ENFOCO EN EL PORCENTAJE (%) Y NO EN EL DINERO.
- COMERCIA SIN EMOCIONES. NO DEJO QUE ME AFECTE. SOY NEUTRAL RESPECTO A MIS RESULTADOS.
- SI NO PUEDO ENCONTRAR UNA TRANSACCIÓN DE INVERSIÓN, SOY PACIENTE Y QUEDARÉ HASTA QUE EL MERCADO CUMPLE TODOS LOS CRITERIOS DE MI LISTA DE VERIFICACIÓN.
- EN CADA OPERACIÓN SIEMPRE GANO, YA SEA DINERO O EXPERIENCIA.
- SIEMPRE UTILIZO PALABRAS POSITIVAS.
- SIEMPRE LOGRO TODO LO QUE HAGO CON PERSISTENCIA.
- SIEMPRE HAGO LO MEJOR QUE PUEDO Y ESTOY DISPUESTO A FRACASAR PORQUE ES EL CAMINO AL ÉXITO.

***DESCARGO DE RESPONSABILIDAD:** ESTO NO REPRESENTA ASESORAMIENTO FINANCIERO DE NINGÚN TIPO, SÓLO EJEMPLOS.

DEFINE TU POR QUÉ

EL SUEÑO ES TU MOTIVACIÓN.

¿POR QUÉ ESTÁS DISPUESTO A HACER ESTE NEGOCIO?

Es como las raíces de un árbol, no puedes verlas bajo tierra. pero son las bases fundamentales que sustentan su crecimiento.

Necesitas una razón para lograr tus objetivos de vida.

¿CUALES SON TUS SUEÑOS? ¿HASTA DÓNDE QUIERES LLEGAR CON ESTA EMPRESA?

¿POR QUÉ YO? ¿POR QUÉ MERECEES TENER LA VIDA DE TUS SUEÑOS?

EN NUESTRA VIDA LAS EXPERIENCIAS QUE NOS PUEDE BRINDAR EL DINERO SON INCREÍBLES, SIN EMBARGO NUESTRO PROPÓSITO ES SIEMPRE MAYOR QUE ESO. ESTE PROPÓSITO ES LA VERDADERA RAZÓN POR LA QUE QUIERES TODO LO QUE QUIERES.

Por ejemplo: Tal vez quieras retribuir a tus padres por lo que hicieron por ti, tal vez quieras brindarles una vida más abundante a tus hijos con acceso a más oportunidades... ¿cuál es el propósito de tu vida? ¿Qué te mueve?

CRECIMIENTO PERSONAL

Recuerda que cuanto mayor sea tu habilidad, mejor te desempeñarás en los mercados y como equipo. Utilice estas herramientas de desarrollo para hacer crecer su mentalidad.

Cuanto más cultives tu mente, mayor y más rápido será tu progreso.

La clave es: **¡siente el progreso todos los días!**

*PARA ALCANZAR LA GRANDEZA DEBES TRABAJAR
MÁS EN TI MISMO QUE EN TU NEGOCIO”*

- JIM ROHN

LIBROS: GO PRO, 45 SECONDS, NEGOCIOS DEL SIGLO XXI, PADRE RICO, PADRE POBRE, PIENSA Y CRECE, LOS SECRETOS DE UNA MENTE MILLONARIA.

BUSCA TAMBIÉN ESTOS GRANDES NOMBRES INFLUENCIALES:

JIM ROHN, BOB PROCTOR, NAPOLEON HILL, TONY ROBBINS, ERIC WORRE, DARREN HARDY, GRANT CARDONE ¡¡ENTRE OTROS, PIDE A TUS UPLINERS MÁS INFORMACIÓN SOBRE AUDIOS, LIBROS Y VIDEOS!!

EXPLOTAR EL POTENCIAL DE LA PLATAFORMA Y APLICACIÓN PARA ENCONTRAR LOS NÚMEROS UNOS DE ¡EL LEGADO DE LA EVOLUCIÓN Y SUS HISTORIAS DE ÉXITO!

NETWORK MARKETING

El **Multi Level Marketing** o **Network Marketing** es la industria donde más millonarios se han creado en los últimos años. Su sistema de trading simplificado y económico se convierte en la oportunidad perfecta para que una persona consiga resultados extraordinarios.

Pregúntate:

¿Están en mejores condiciones que hace 1 año?

¿Quién era yo hace 5 años?

¿Dónde quiero estar en 2 o 3 años?

¿Y en 5 años?

¿Puedo realmente controlar mi futuro financiero?

¿Sería más feliz de tener mi libertad?

Hoy en día muchos creemos que no estamos viviendo la vida como nos gustaría vivirla, estamos tan “distráidos” que la idea de ganar dinero no es tan fuerte como debería ser... ¿alguna vez te has sentido así? ? no te sientas solo.

Veamos las estadísticas:

El 75% de las personas depende de familiares, amigos o instituciones.

El 23% continúa trabajando. 85 de cada 100 personas que llegan a los 65 años ni siquiera tienen \$250 en su cuenta de ahorros.

Nos queda preguntarnos ¿por qué sucede esto?

El 93% de las personas que han fracasado financieramente a los 65 años culpan a la falta de educación financiera...

¡El mercadeo en red te brinda la oportunidad de iniciar tu propio negocio durante tus horas libres y hacer por ti mismo lo que nadie más puede hacer

NETWORK MARKETING

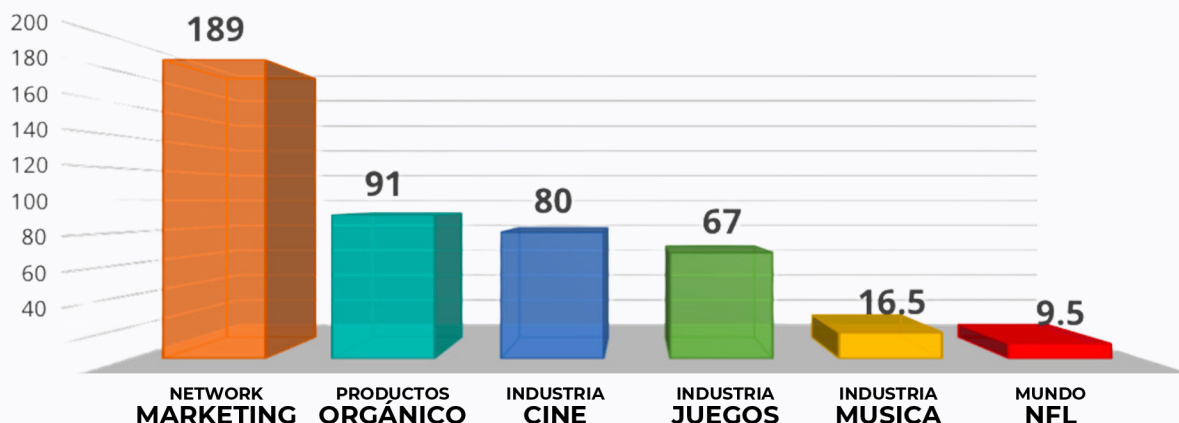
Protege tu futuro y haz realidad tus sueños.

Todo lo que construyes en esta industria normalmente es hereditario, lo que significa que no sólo estarás trabajando en tu futuro, sino también en el futuro de tus hijos, nietos... el crecimiento de la industria del mercadeo en red ha sido enorme en los últimos años.

En EE.UU. hay más de 9,7 millones de habitantes y un volumen de negocios de 23 mil millones de dólares. Hay más de 80 millones de personas en el mundo moviendo más de 180 mil millones de dólares, pero muchos ven esto como vender productos o servicios a sus vecinos.

Están lejos de la verdad. La clave para lograr el éxito financiero en el mercadeo en red es desarrollar una organización a través de la cual se pueda llevar a cabo la máxima distribución de productos y servicios.

FACTURACIÓN DE LOS MÁS GRANDES INDUSTRIAS DEL MUNDO (EN MIL MILLONES)



NETWORK MARKETING

El concepto detrás del mercadeo en red es muy simple. **multiplicar y dividir.** Ya sea una filosofía de empresa o un producto, es la base de la oportunidad de hacer negocios en el mercadeo en red.

Cada vez que compartes con los demás duplicas tu esfuerzo y de ese doble dependerá lo que consigas. Organizarás una red de personas que comenzarán a generar ingresos adicionales para hacer realidad sus sueños.

Como distribuidor independiente, vendes un producto o servicio sin tener los costos limitantes de almacén, infraestructura, atención al cliente, etc. trabajas por tu cuenta, estableces tus propios objetivos, decides tu propio horario de trabajo y el ritmo del mismo.

No paga tarifas de franquicia, solo necesita unos pocos dólares para iniciar su negocio. Esta segunda fuente es el ingreso residual, que crece a medida que crece su organización.

Otra ventaja del mercadeo en red es que cuando usted decide comenzar, un equipo de expertos, su “línea ascendente”, está listo para ayudarlo.

Vea el vídeo de Carolina Guerini, SDA Bocconi de Milán en N.M.



¿QUÉ ES EL MERCADEO EN RED? PLAN DE COMPENSACIÓN

Marketing multinivel

🌐 45 idiomas ▾

Artículo [Discusión](#)

[Leer](#) [Editar](#) [Ver historial](#) [Herramientas](#) ▾

El **marketing multinivel** (*multi-level marketing* o MLM, por sus siglas en inglés) es una estrategia controvertida^{1 2 3 4} de [mercadotecnia](#) donde los asociados son retribuidos no solo por las ventas que ellos generan, sino también las ventas realizadas por los individuos que forman parte de su estructura organizativa o red. También conocido como **marketing en red**^{5 6 7} o **marketing de referidos**,⁸ aunque en principio es diferente a la venta piramidal,^{9 10 11 12 13} según la [Comisión Federal de Comercio](#) de Estados Unidos algunas compañías multinivel constituyen [esquemas piramidales](#) ilegales por su parecido, explotando a miembros de su organización.^{2 14}

Descargue nuestro plan de compensación para encontrar detalles sobre salarios, bonificaciones e incentivos ofrecidos.

Este documento le brindará una comprensión clara de las oportunidades de crecimiento y cómo recompensar sus esfuerzos.

Aprender más sobre su plan de compensación lo ayudará a tomar decisiones informadas y maximizar su potencial dentro de la empresa. Haz clic en el enlace para acceder al plan de compensación completo y comienza a planificar tu futuro profesional con nosotros.



OBJETIVO

Ahora que tiene su plan comercial y conoce su plan de compensación, deberá definir sus objetivos.

SIN METAS NO HAY DIRECCIÓN Y SIN DIRECCIÓN NO HAY DESTINO

Establece estos objetivos y conéctate con una línea ascendente que te ayudará a alcanzarlos en la fecha que desees.

FECHA DE INICIO ___/___/___

OBJTIVO TRADING: _____

CUENTA INICIAL: _____

TENDRÉ: _____ **EL** ___/___/___

OBJETIVO NETWORK: _____

TENDRÉ: _____ **EL** ___/___/___

PLAN A LARGO PLAZO

LO DEVOLVERÉ DESDE AQUÍ EN 1 MES

LO HARÉ EN 3 MESES AHORA

LO HARÉ EN 6 MESES AHORA

ME COMPROMETO

Hacer concesiones para garantizar un comienzo exitoso.

Tu primer compromiso es conectarte 100% al sistema educativo.

Si te comprometes a seguir fielmente los pasos del sistema, ¡funcionará para ti! Es muy fácil seguir el sistema, pero no se obtiene nada simplemente leyendo o aprendiendo, hay que actuar para producir resultados.

Conectarse al 100% al sistema significa:

Asistir y promocionar todas las reuniones del calendario.

Participar y promover todos los eventos locales, regionales e internacionales.

Asista al menos a 1 lección por día sobre mylegacy (lecciones de inversión en vivo)

Define el tiempo que dedicarás al negocio. ¿Cuántas horas a la semana estás dispuesto a invertir en el negocio para hacer realidad tus sueños? ¿por cuánto tiempo?

Hazte miembro de la plataforma MyLegacy

¿Por qué es necesario el compromiso emocional?

Los miembros son empresarios independientes, no empleados. por eso el compromiso debe ser contigo mismo, con la empresa, con tu equipo y con el futuro de tu familia. Es normal encontrar obstáculos cuando te comprometes, por eso son constantes cuando hay un fuerte deseo de crecer y un profundo compromiso emocional.

El entusiasmo es la mayor fuente de motivación. y a través de él podemos descubrir y desarrollar los talentos que tenemos y que pueden llevarnos a alcanzar los grandes resultados de los que somos capaces. un gran éxito requiere riesgo. No es fácil, a veces el riesgo financiero, a veces el riesgo social, a veces el riesgo físico. debemos estar disponibles para atender todo lo que el tuyo.

LAS SIETE HABILIDADES



HABILIDAD NÚMERO UNO

ENCONTRAR PROSPECTOS

Si hablamos de ejercicio físico, podemos concluir que existen miles de formas de practicar actividad física y todas ellas trabajan para mejorar nuestro bienestar.

Si hablamos de negocios, encontramos que toda empresa necesita clientes. Hay muchas formas en que una empresa puede conseguir más clientes. En un negocio de network marketing también existen diferentes formas de atraer clientes potenciales, como lista de contactos, redes sociales orgánicas, redes sociales pagas, estrategia familiar, contactos presenciales,... algunas más avanzadas que otras. Es importante comenzar con tu lista de contactos para convertirte en un profesional antes de pasar a otros.

LISTA DE CONTACTOS

Escribe tu primera lista de contactos calientes.

Una lista de contactos cálidos son personas, generalmente, cercanas a ti, de las que puedes diferenciar 3 características entre calidad y necesidades. ejemplo: filipe es muy ambicioso, constantemente se queja de su trabajo donde trabaja muchas horas extra en una profesión que no le gusta. ejemplo: claudia es emprendedora y siempre dice que quiere ganar más, trabaja medio tiempo y necesita más dinero.

HABILIDAD NÚMERO 2

INVITAR

Una vez que haya identificado a sus clientes potenciales, la siguiente habilidad es **aprender cómo invitarlos** adecuadamente a aprender más sobre su oportunidad. Esta es una de las habilidades fundamentales a desarrollar. Si no presentas tu oportunidad a nadie, podemos adivinar tu futuro en el mercadeo en red...

Hay 5 características clave de una invitación exitosa:

- 1. Ten prisa:** si inicias cada llamada o conversación como si tuvieras prisa, descubrirás que tu invitación será más corta, habrá menos preguntas, menos resistencia y más respeto hacia ti y tus amigos. tiempo.
- 2. Elogio sincero:** Un elogio sincero abre la puerta a la comunicación y deja al cliente potencial mucho más abierto a escuchar lo que usted tiene que decir.
- 3. Genera interés:** Utiliza la información que conoces sobre tu huésped para generar interés en que esta oportunidad podría ser la solución a lo que él o ella podría estar buscando.
- 4. Limpia la agenda:** Asegúrate de que la agenda de la persona esté clara antes de realizar tu invitación a una presentación o evento.
- 5. Construir:** Construir significa crear un puente de credibilidad y confianza entre su cliente potencial y el presentador de oportunidades/presentador de eventos.

HABILIDAD NUMERO 2

INVITAR

Qué decirle a su cálida lista de contactos:

Hola **"NOMBRE"**, tengo un poco de prisa, pero tengo algo que decirte.

Te llamo porque resalta la calidad del anfitrión y te recuerdo porque estoy iniciando un nuevo proyecto, ¡algo nuevo! ¿Qué tienes que hacer **"DÍA Y AHORA"**?

Espere respuesta...

¡Fantástico! **"CONSTRUIR"**

Qué decirles a las otras personas de tu lista:

¡Hola **"NOMBRE"**! ¿Qué harás **"DÍA"**? Estoy comenzando un nuevo proyecto, que me entusiasma mucho, y busco personas clave que estén interesadas en hacer un esfuerzo adicional. ¿Estás abierto a descubrir nuevas posibilidades para generar ingresos fuera de los que tienes? **"SÍ"** hasta que responda sí a la pregunta, no necesita hacer la siguiente pregunta...

¡Excelente! ¡porque estaremos realizando una reunión privada para anunciar todo el **"DÍA Y HORA"**! ¿Cuento con tu presencia?

Qué decir si se hacen preguntas:

Aquí es imposible de explicar, porque la explicación es 90% visual pero créeme, ¡es fantástica! Debe hacerse personalmente.

Qué decir si no pueden:

Ok, ¡entonces tenemos que hablar lo antes posible! ¿Cuándo estarás disponible en los próximos 2 días?

Atender la llamada: tener carácter y postura.

No digas nada sobre el proyecto. Su propósito es únicamente guiar a su contacto hacia la información. Deje que sus

HABILIDAD NÚMERO 2

EDIFICAR

La construcción es una herramienta poderosa en el mercadeo en red. y esto se aplica a todas las habilidades.

A través de la construcción construimos **confianza, credibilidad, compromiso, seguridad, lealtad y relaciones.**

Factores esenciales para prospectos y clientes.

Edificar es el proceso de dar una imagen a los demás. cuando construyes tu patrocinador, tu líder evo, la empresa, en presencia de un candidato o miembro, construyes su credibilidad y autoridad.

La edificación **debe ser mutua.** Construir es una forma de confianza a través de las relaciones personales.

Cuando estableces una relación con otra persona, la confianza que compartes se extiende a las personas que construyes. La seguridad que esto conlleva es lo que lo hace muy importante a la hora de construir.

No se puede construir un negocio exitoso sin construir. cuando construimos, alabamos, y cuando elogiamos a otra persona, nos elevamos a un plano superior.

Cualquiera que empiece puede transmitir el proyecto, pero si no ha aprendido a construir hablará de qué, si no tiene coche, del encargo o de un sueño hecho realidad.

Por este motivo, la construcción es fundamental en el proceso de presentación del plano. Es importante comprender el poder que se puede lograr mediante la construcción.

HABILIDAD NÚMERO 2

EDIFICACIÓN

¿DÓNDE Y CUÁNDO CONSTRUIMOS LA EDIFICACIÓN?

Podemos hablar de construcción de dos maneras: debe ser sincera, con gratitud y reciprocidad, o puede ser tácita, conseguida a través de nuestras acciones. ¿Dónde y cuándo construimos?

Prospección

Invitación y seguimiento

reunión en casa

uno a uno

Reuniones centrales

plan de negocios

Eventos y actividades

Cuando hablo con un equipo sobre mis instalaciones o no, un líder o un prospecto.



HABILIDAD NÚMERO TRES

PRESENTAR EL PROYECTO

Ahora es el momento de exponer la oportunidad a sus clientes potenciales.

Es normal que no te sientas del todo cómodo presentando, por eso te dejamos aquí **4 formas** de beneficiarte. Independientemente del método que utilices, siempre debes construir como ya te enseñó la persona que te presenta y apoya en este paso.

4 formas de presentar:

1. Vídeos

Solicite a sus patrocinadores y líderes videos de presentación para compartir con personas interesadas en el proyecto.

2. Presentaciones en línea

Invita a tus prospectos a una de las presentaciones realizadas en el sistema mylegacy.

3. Evento

Estar en todos los eventos es fundamental para su éxito. Siempre puedes y debes invitar a tus prospectos a todos los eventos comunitarios importantes, ya sea en tu ciudad o en otro lugar. ¡Recuerda no limitarte a tu ciudad! Los negocios no tienen límites.

4. Reuniones en el bar / one to one

Invitar a sus clientes potenciales a una cita en vivo con su líder/patrocinador será útil para generar confianza.

TU HISTORIA ES LA HERRAMIENTA ¡LO MÁS PODEROSO QUE TIENES!

¿Por qué es tan importante tu historia?

Cada persona tiene su propia historia y su historia le permite conectarse con otras personas, clientes potenciales y clientes. tu historia construirá tu relación más que cualquier otra herramienta. no necesitas muchas habilidades para contar tu historia; simplemente tienes que compartirlo. debes contar tu historia brevemente a todos, convirtiéndola en tu introducción y presentación.

TODAS LAS HISTORIAS TIENEN 4 PARTES:

PARTE 1 -TU PASADO:

PARTE 2- LO QUE NO TE GUSTÓ:

PARTE 1 - LA SOLUCIÓN QUE ENCONTRÓ:

PARTE 1 - ¿CÓMO TE SIENTES CON EL FUTURO?

HABILIDA NÚMERO 4

SEGUIMIENTOS

En el mercadeo en red dicen que la suerte está en lo siguiente. Creemos que esto es cierto porque la mayoría de la gente no lo sigue, o al menos no como profesionales.

Necesitas dominar algunos conceptos importantes si quieres dominar esta habilidad.

El seguimiento es hacer lo que dijiste que harías.

Es importante aclarar todas las dudas e inquietudes que pueda tener el prospecto, y en ese caso lo ideal es programar otra presentación.

Utilice la estrategia de cita tras cita, es decir, asegúrese de dejar siempre una próxima reunión programada con su cliente potencial.

¡Usa las estadísticas a tu favor! En promedio, se necesitan de 2 a 4 reuniones para que un candidato se una a nuestro movimiento. Las presentaciones enfocadas conducen a mejores resultados.

Evite explicar todo de una vez, ya que sólo podría crear confusión en el candidato.

Utilice la estrategia y las estadísticas a su favor.

Después de este proceso, mantenga la conversación, envíe mensajes, pregunte cómo está la persona, actualícela sobre las novedades, invítela a las llamadas del equipo invitado, comparta los hallazgos del equipo, inclúyala en el grupo de testimonios y, si es posible, programe una llamada con su recomendador.

Cuente historias de éxito de otros miembros de Evolution Legacy.

HABILIDAD NÚMERO 5

ADHESIÓN AL PROYECTO

Cuando ayude a un cliente potencial a tomar una decisión positiva sobre su oportunidad, utilice estas seis preguntas finales:

1. ¿Qué es lo que más te gusta de lo que ves?

Esta pregunta ayuda a identificar aspectos positivos y motivaciones de la perspectiva.

2. En una escala del 1 al 10, donde 1 es "No estoy interesado" y 10 es "Estoy listo para empezar", ¿dónde estás?

Esta pregunta se utiliza para evaluar el nivel de interés y compromiso del cliente potencial.

3. Si empezara a tiempo parcial, ¿cuánto tendría que ganar para que tu tiempo valga la pena?

Ayuda a establecer las expectativas de ganancias del cliente potencial y a comprender si la oportunidad puede cumplirlas.

4. Hablando de forma realista, ¿cuántas horas a la semana podrías dedicar a generar esos ingresos?

Sirve para definir el compromiso que el prospecto está dispuesto a invertir.

5. ¿Cuántos meses estará dispuesto a trabajar estas horas por semana para generar ese ingreso?

Ayuda a determinar la duración del compromiso que el cliente potencial está dispuesto a mantener.

6. Si pudiera enseñarte cómo obtener un ingreso de ___ (respuesta a la pregunta 3) por mes, trabajando ___ (respuesta a la pregunta 4) horas a la semana, durante ___ (respuesta a la pregunta 5) meses, ¿estarías listo para empezar?

Esta pregunta sirve para consolidar el compromiso y preparar al prospecto para el inicio del viaje.

Algo que siempre ayuda en este paso es conectar tu potencial con tu patrocinador con resultados.

Esta estrategia se llama **llamada grupal/llamada a 3**.

Como su nombre lo indica, es una llamada o reunión entre usted, su línea ascendente y su cliente potencial. Esta técnica se puede utilizar tanto en línea como en vivo.

Para ser efectivo tendrás que construir una línea ascendente en el seguimiento. Esto ayuda a fortalecer la credibilidad y crear una sensación de confianza y seguridad en el cliente potencial.

TRIÁNGULO DE CONFIANZA

El Triángulo de Confianza es un concepto crucial en el mercadeo en red y funciona de la siguiente manera:

Relación pasada: ya ha establecido una relación con su cliente potencial. Esto es crucial porque crea una base inicial de confianza. Su cliente potencial lo conoce y confía en usted, lo que le facilita actuar como mediador.

Edificación de la línea ascendente: al presentar a su cliente potencial a una reunión, llamada tripartita o evento en línea, es esencial que desarrolle su línea ascendente tanto como sea posible. Esto significa hablar positivamente de su líder, destacando sus éxitos y habilidades. El objetivo es lograr que el cliente potencial se entusiasme y tenga confianza al hablar con el líder.

Credibilidad del Proyecto: el líder aporta la credibilidad necesaria al proyecto. Al ser un experto y haber obtenido resultados concretos, el líder puede confirmar la validez y eficacia del proyecto, aumentando así la confianza en el prospecto.

Ejemplo para generar confianza con su cliente potencial:

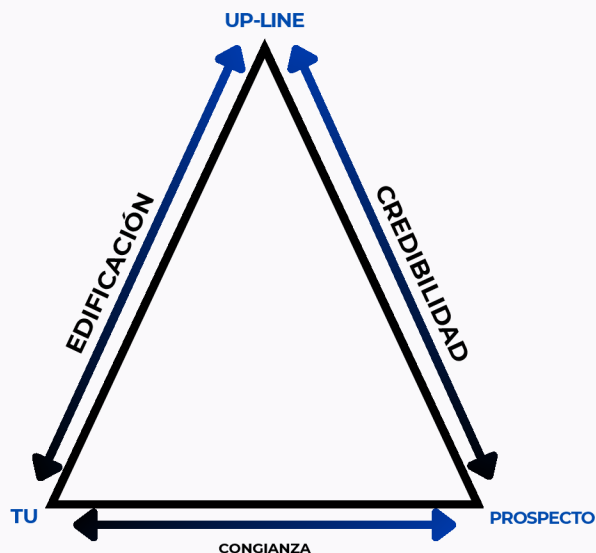
“Hola Diego, te presento a Mario, es un gran amigo mío, estudia segundo año de arquitectura y es una persona comunicativa, ambiciosa y cuando hablé con él entendí que valía la pena organizar esta conversación, porque Inmediatamente mostró interés en el proyecto y vi mucho potencial en él, de lo contrario no lo haría.

(Esto involucrará su potencial en la conversación)

Ejemplo de edificación de líderes/ascendentes:

“Elena, como dije, no fue fácil tener una reunión con Tiziana, porque no solo es una de las personas que dirige la expansión de la empresa a nivel nacional, sino que conoce todos los datos de la empresa y sabe cómo ganar dinero real. . También es una persona súper agradable y atractiva con quien trabajar, fue un gran apoyo y estoy seguro de que te llevarás bien con ella. Aprovecha todos los consejos que te da en este discurso, vale oro!!

(Siempre ponle entusiasmo y convicción, construye con tu upline, más impacto tendrás en la conversación y más fácil será ayudarte)



HABILIDAD NÚMERO 6

AYUDA A NUEVOS MIEMBROS

En el mercadeo en red, las personas a menudo invierten un enorme esfuerzo, tiempo y dinero para reclutar nuevos miembros para su equipo, pero luego corren el riesgo de desperdiciar esta inversión dejando que los recién llegados descubran todo por su cuenta.

Este enfoque puede generar frustración y fracaso, tanto para los nuevos miembros como para el equipo en su conjunto.

Los profesionales de la industria, sin embargo, adoptan un enfoque muy diferente. Saben que el verdadero éxito requiere un compromiso constante y una orientación continua. Es fundamental ajustar las expectativas de los nuevos miembros, brindándoles las herramientas y recursos necesarios para lograr resultados concretos desde el principio. Esto no sólo ayuda a mantener alta la motivación, sino que también crea una base sólida para el crecimiento futuro.

Un buen líder no se limita a reclutar; se dedica a acompañar a los nuevos miembros a través de las distintas fases de su trayectoria profesional. Esto significa estar disponible para responder preguntas, ofrecer consejos prácticos y fomentar su desarrollo personal y profesional.

Es fundamental ayudar a los nuevos miembros a replicar los pasos que usted mismo ha seguido. Compartir sus experiencias, estrategias de éxito y lecciones aprendidas a lo largo del camino puede marcar una gran diferencia. Brindar apoyo continuo y personalizado no solo aumenta las posibilidades de éxito de los nuevos miembros, sino que también fortalece los vínculos y el compromiso dentro del equipo. De esta manera, **no sólo contribuyes a su éxito, sino que también construyes un equipo más cohesionado y motivado.**

HABILIDAD NÚMERO 7

PROMOVER EVENTOS

En el mercadeo en red, **los eventos son sinónimo de dinero.** Es así de simple. Por este motivo, es fundamental que tú y tu equipo estén presentes en todos los eventos. No todos los que asisten a eventos ganan mucho dinero, pero **todas las personas que ganan mucho dinero están en cada evento.**

¡Y sabemos que tienes sueños que hacer!

En los eventos tendrás la oportunidad de conocer gente nueva, recargar energías, aprender siempre algo nuevo e inspirarte con las historias que escuchas. ¡La experiencia es simplemente incomparable!

Un evento también puede ser en línea, al igual que las llamadas de nuestro calendario.

¡Dos personas ya pueden constituir un evento!

Por lo tanto, ¡debes promocionar todos los eventos, tanto presenciales como online, con todo tu equipo!

No te pierdas los próximos eventos programados:



TABLERO DE VISIÓN

Es muy importante crear un tablero de visualización y colocarlo en un lugar donde pasarás suficiente tiempo. Esto te ayudará a recordar tu por qué, tus objetivos y a encontrar la motivación adicional para afrontar las tareas diarias que te llevarán al éxito.

¡Podrás insertar fotos, imágenes, frases e incluso objetos! Pon en tu mesa el destino que siempre has soñado, una foto familiar, el coche de tus sueños, etc.

Y no olvides repetir junto a tu foto todos los días: “Estoy feliz y agradecido ahora de ser _____”.

RECORDAR...

EL OBJETIVO: SER INDEPENDIENTE LO MÁS RÁPIDO POSIBLE.

EMPRENDEDORES:

- no se quejan de la falta de apoyo; o lo encuentran o lo creen.
- no se quejan de la falta de formación; resuelven el problema y siguen adelante.

Cuando se trata de expectativas, quiero que pienses como un guerrero, quiero que pienses como un emprendedor, quiero que pienses como un campeón, que pienses como alguien que inicia un esfuerzo de imperio global, alguien que no solo se ocupará de él. de su propia familia, pero también ayudará a las personas a cuidar de sus familias. La cantidad de vidas que tocará con estos servicios es enorme. La cantidad de vidas que tocarás con esta oportunidad es enorme. Incluso si no es real en este momento, sólo se necesita un poco de fe. y la capacidad de ver algo antes de que sea obvio para el resto del mundo.



CHECKLIST

Semanal

	LUN	MAR	MER	JUE	VIE	SAB	DOM
LECTURA DE 30 MINUTOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
DECLARACIONES DE 5 MINUTOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1 HORA DE EDUCACIÓN EN LA ACADEMIA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
OPERAR	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
LLAMADA DE MENTALIDAD	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PUBLICAR REEL	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PUBLICAR 1 TIK TOK	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 CONFIRMACIONES PARA LA PRESENTACIÓN	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 LLAMADAS DE TRES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SIGUE A 10 PERSONAS EN 3 REDES SOCIALES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
COMENTEN Y DEN LIKE DE 3 A 10 PERSONAS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
PLANIFICA PARA EL DÍA SIGUIENTE.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**PLAN
SUCCESS**

GLOSARIO

BACKOFFICE: NOMBRE EN INGLÉS DEL SITIO WEB DE GESTIÓN DE CUENTAS DE LA ACADEMIA.

CLIENTE DIRECTO: CLIENTE QUE HA SIDO REGISTRADO DIRECTAMENTE POR USTED A TRAVÉS DE SU ENLACE DE REFERENCIA Y REGISTRO.

CLIENTE INDIRECTO: CLIENTE QUE HA SIDO REGISTRADO DIRECTAMENTE POR UNO DE LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO.

CROSS-LINE: COMPAÑERO DE EQUIPO QUE NO ENTRA DENTRO DE LA MISMA ESTRUCTURA DEL PLAN DE COMPENSACIÓN.

DOWN-LINE: COMPAÑERO QUE SE ENCUENTRA BAJO SU ESTRUCTURA EN EL PLAN DE COMPENSACIÓN.

FOLLOW-UP: SEGUIMIENTO, REUNIÓN, REUNIONES O CUALQUIER TIPO DE CONTACTO MANTENIDO CON EL PROSPECTIVO DESPUÉS DE LA PRESENTACIÓN POR PARTE DE LA ACADEMIA.

PROSPECTO: CLIENTE POTENCIAL

UPLINE: PERSONA QUE ASESORÓ A LA ACADEMIA DE LA CUAL ES CLIENTE DIRECTO.

SPILL-OVER: (O DERRAME) PERSONAS O GRUPOS REGISTRADOS POR SU PATROCINADOR Y POSICIONADOS EN SU ESTRUCTURA.



www.evolutionlegacy.it



EL forma,
azione &
lifestyle.

2024

EVOLUTION LEGACY SRLS
tutti i diritti sono riservati