

crea una **vida** que
te **encante vivir**

**Entrenamiento de
Miembro del Equipo**



contenido

4 Bienvenido a Tu Nueva Aventura

- Toma una Decisión
- Planifica para el Éxito
- Toma Acción
- Lista de Inicio

7 Tú Puedes Con Esto

- Determina tu Por Qué
- Establece tus Metas
- 3 Elementos para tu Éxito

11 Aprende lo Básico

- Usa los Productos
- Conéctate con Personas
- Comparte tu Historia

16 Desarrollando tu Negocio

- Crea tu Lista, Contacta e Invita
- Muestra la Presentación y da Seguimiento
- Promociona tu Negocio
- Pide Referencias
- Recursos para Miembros del Equipo

Nuestros valores fundamentales

FirstFitness Nutrition se define por un compromiso diario con nuestros Valores Fundamentales, los cuales son la base de cómo pensamos, tomamos decisiones y tratamos a los demás.



Dios



Familia



Trabajo en Equipo



Hacer una Diferencia



Liderazgo



Innovación



Confianza



Igualdad de Oportunidades



Excelencia



Integridad

bienvenidos

a FirstFitness Nutrition



Nigel y Rudina Branson

¡Felicidades!

Estamos emocionados de que hayas tomado la decisión de **unirte a nuestro equipo** de apasionados Miembros del Equipo de FirstFitness Nutrition, comprometidos a **ayudar a cambiar la vida de las personas física y financieramente.**

FirstFitness Nutrition (FFN) se define por un compromiso con nuestros Valores Fundamentales y el deseo de **ayudar a mejorar la calidad de vida** de nuestros Clientes y Miembros del Equipo.

Nunca ha habido un mejor momento para unirse a FirstFitness Nutrition que **ahora mismo.** Tenemos un historial comprobado de éxito y somos una empresa joven de corazón, con la **emoción** de una **startup.**

¡Estamos orgullosos de nuestro pasado, pero impulsados por nuestro futuro!

¡Ya sea que tu objetivo sea tomar el control de tu salud, ganar ingresos adicionales, salir de deudas o lograr la independencia financiera, has elegido...

la empresa correcta

con **los productos correctos**

y **la oportunidad correcta!**

El objetivo de este entrenamiento es enseñarte lo que **necesitas saber, qué decir, y qué necesitas hacer** para construir un negocio FFN exitoso.

Ahora es el momento de **prepararte** para **the el viaje** que tienes **por delante,** haciendo el **camino** al **éxito** con FirstFitness Nutrition **lo más simple posible.**

Hacia tu Futuro Éxito,

Nigel Branson

Nigel Branson
Presidente y Cofundador

Rudina Branson

Rudina Branson
Directora de Operaciones Corporativas



Bienvenido a tu **nueva aventura**

La gente elige FirstFitness Nutrition por muchas razones, ¡y sin importar cuál sea la tuya...

**estamos emocionados de que te
hayas unido a nuestro equipo!**

Este entrenamiento te proporciona el **conocimiento** y las **herramientas** que necesitas. para **construir** tu **negocio de FirstFitnessNutrition**.

Tu éxito se basa en ayudar a los Clientes a obtener resultados con nuestros Productos y a los Miembros del Equipo a alcanzar sus metas con nuestra Oportunidad al ofrecer el valor añadido de una relación, tu conocimiento y apoyo.

**Estamos dedicados a
hacer un impacto positivo
en la vida de la gente y
¡eso comienza CONTIGO!**



Toma una Decisión...

¡Trata tu negocio como una profesión, no como un pasatiempo!

- **Comprométete a trabajar** en tu negocio FFN todos los días.
- **Practica las habilidades** en este entrenamiento hasta que te sientas seguro.
- Cuando **hables** con pasión y entusiasmo sobre FFN, las **personas** querrán saber más sobre lo que estás haciendo.

Planifica para el Éxito...

Tu negocio solo crecerá tan rápido como lo hagas tú, ¡así que invierte en ti mismo!

Lee libros, escucha podcasts, mira videos o cualquier actividad que...

- Te ayude a mantener una **mentalidad positiva**, mantener el **enfoque** y estar **inspirado**.
- Aumente tu **convicción** y **confianza**.
- Desarrolle tus **habilidades de liderazgo**.

Toma Acción...

¡El éxito se basa en los pasos de acción que tomas todos los días!

- Implementa nuestra estrategia **Usa-Conecta-Comparte**.
- Mantente enfocado en encontrar Prospectos, contactar, invitar y presentar.
- **Promociona** tu **negocio** para que las personas se interesen en los Productos y la Oportunidad.

¡No permitas que te distraigan, y jamás te rindas!

Desarrollar una vida que te encante vivir tomará tiempo, arduo trabajo y compromiso... ¡pero valdrá la pena!



¡A
Comenzar!

Lista de inicio

Esta lista describe lo que **necesitas hacer para comenzar tu negocio FFN.**

Completa las siguientes actividades dentro de las **primeras 72 horas** después de unirse a FirstFitness Nutrition.

PASO
1

Conectate con tu Patrocinador o Líder Directo

Asegúrate de conectarte con tu Patrocinador o Líder Directo para que te **ayuden a configurar y lanzar** tu negocio FFN.

PASO
2

Configura tu Sitio Web de FFN

Ve a firstfitness.com/login, la cual te llevará a **Office2Office**.

Desde el menú de la izquierda, selecciona **“My Office”** > **“My Website”** para cargar tu foto de perfil e información de contacto.

PASO
3

Crea tu Pedido Smart Ship

Un pedido Smart Ship es un pedido recurrente de tus **productos FFN favoritos** que se **envía automáticamente** a ti el mismo día cada mes. Recomendamos configurar un pedido Smart Ship mínimo de 100 PV para calificar para ciertos bonos y comisiones.

En **Office2Office**, desde el menú de la izquierda, selecciona **“Shop”** > **“My Smart Ship”**.

PASO
4

Descarga nuestra Aplicación Móvil

Ve a la **App Store de Apple** o a **Google Play Store** y busca **“OfficePower+”** para instalarla en tu teléfono inteligente o tableta.

Durante el proceso de registro, ingresa el número de la empresa **ID# 190** o **FirstFitness Nutrition**.

PASO
5

Finaliza el Entrenamiento de Miembro del Equipo

Una vez finalizado, debes comenzar a **contactar** e **invitar** a personas en tu lista a una presentación.

De Oficina A Oficina

Tu Oficina Virtual Interna

Que te permite...

- Administrar tu negocio FFN
- Realizar tus pedidos de productos
- Monitorear la actividad de tu negocio
- Acceder a herramientas de capacitación y mercadotecnia
- Y mucho más

 **OfficePower+**
YOUR VIRTUAL OFFICE ON-THE-GO



Solo \$11.99 al mes!

Sin Contratos • Cancela Cuando Quieras

Tú Puedes
con esto



Algunas de las muchas oportunidades que tienes con FirstFitness Nutrition son...

- Ganar ingresos adicionales
- Trabajar tiempo parcial o completo
- Ser tu propio jefe: establecer tus propios horarios
- Trabajar desde casa o desde donde elijas
- Pasar más tiempo con tu familia
- Ser recompensado según tu valor

**sueña en grande
y esfuerzate**

Para convertir tus sueños en realidad, necesitas determinar
“Tu Por qué” y “Establecer Metas Realistas”
para mantenerte enfocado y motivado.

Determina tu por qué

Determinar tu 'POR QUÉ' es el secreto de tu éxito: es tu **razón y propósito** para construir tu negocio de FFN

Hasta que no sepas "POR QUÉ" estás haciendo algo, el "QUÉ" es irrelevante y el "CÓMO" no tiene importancia.

Tu 'POR QUÉ' se convertirá en la **fuerza motriz** que te **impulse** a levantarte cada mañana, a hacer lo necesario para alcanzar tus metas y nunca rendirte.



¿Qué es lo que realmente deseas?

(SELECCIONA LAS OPCIONES CORRESPONDIENTES)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Ganar ingresos adicionales. | <input type="checkbox"/> Marcar la diferencia. |
| <input type="checkbox"/> Trabajar desde casa. | <input type="checkbox"/> Mejorar mi salud. |
| <input type="checkbox"/> Pasar más tiempo con la familia. | <input type="checkbox"/> Poder retirarme cómodamente. |
| <input type="checkbox"/> Salir de deudas. | <input type="checkbox"/> Realizar un cambio de carrera. |
| <input type="checkbox"/> Comenzar un fondo universitario. | <input type="checkbox"/> Reducir mi estrés financiero. |
| <input type="checkbox"/> Ayudar a personas. | <input type="checkbox"/> Ahorrar para unas vacaciones. |

Otras: _____

¿QUÉ SIGNIFICARÍA TENER ESTAS COSAS PARA TI Y TU FAMILIA?



**Encuentra tu
POR QUÉ y
encontrarás
tu CAMINO.**

— John Maxwell

Establece tus metas

Metas + Plan de Acción = Éxito

Identificar tus metas es el primer paso para alcanzarlas. Establecer metas proporciona **una imagen clara** de lo que deseas lograr con **tu negocio de FFN**.

Mis Metas de Salud Y Bienestar

¿Qué te gustaría mejorar en cuanto a tu salud y bienestar?

¿Quieres perder peso?

Peso Objetivo
¿Para Cuándo?

¿Qué significaría alcanzar ese peso objetivo para ti?

Mis Metas de Negocio e Ingreso

Con FirstFitness Nutrition, puedes elegir tu propio ritmo. Cuanto más tiempo dediques a tu negocio, más rápido podrás alcanzar tus metas.

¿Cuántas horas planeas dedicar a tu negocio cada semana?

¿Cuántas horas planeas trabajar en tu negocio cada semana?

1er Mes
6 Meses
1 Año

¡Haz algo hoy que tu yo del futuro te agradezca!



o Líder Directo para que puedan ayudarte a convertir tus metas en realidad.

3 elementos para tu Éxito

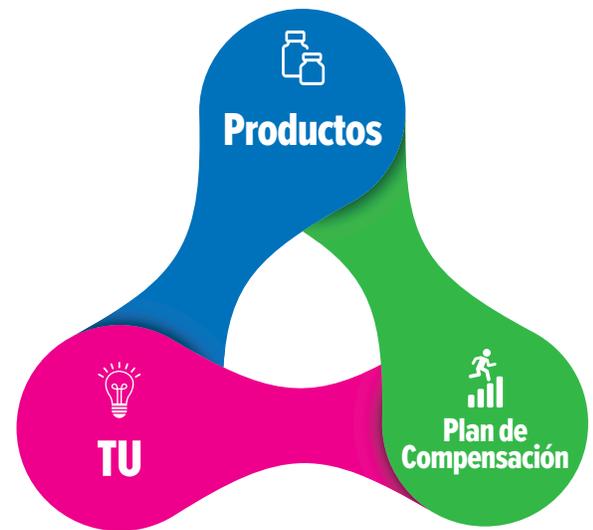
Los Productos

Nuestros Productos están cambiando vidas!



Desde 1989, FirstFitness Nutrition ha estado creando productos nutricionales que incorporan las últimas innovaciones en ciencia. Contienen una combinación de nutrientes esenciales, extractos botánicos e ingredientes de origen vegetal.

Ya sea para la pérdida de peso, el bienestar, la limpieza, la energía o el cuidado de la piel, tenemos productos excepcionales para satisfacer tus necesidades. Millones de personas han utilizado estos productos por una razón simple— **¡funcionan!**



El Plan de Compensación

¡Uno de los más generosos de la industria!



FirstFitness Nutrition ofrece una **Opportunidad de Negocio** única y basada en el hogar. Ya sea que desees aumentar una base de clientes minoristas, construir una red empresarial, o ambas cosas, nuestro Plan de Compensación ofrece nueve vías para lograr la independencia financiera.

¡TU

Debes creer en TI MISMO!



TÚ eres el elemento más importante para tu éxito. ¡Crear en ti mismo abrirá infinitas posibilidades en tu vida! La mayoría de las personas han sido condicionadas para dudar de sí mismas. Eliminar tus miedos y la falta de confianza en ti mismo desarrollará autoestima. Todo lo que tienes en tu vida es resultado de tu fe en ti mismo y en la posibilidad de lograrlo.

Créelo

Cree que puedes hacerlo, sin importar tus circunstancias o lo que diga cualquier persona.

Visualízalo

Imagina cómo sería tu vida si ya hubieras alcanzado tu sueño.

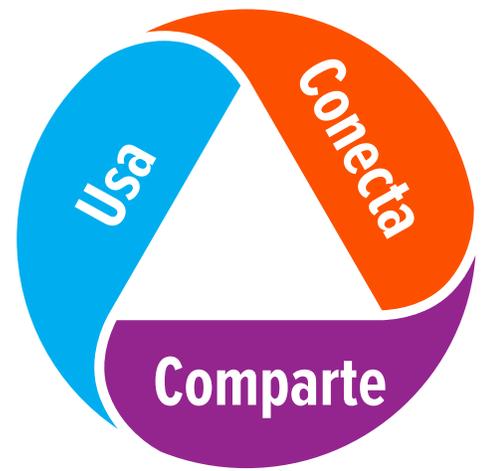
Toma Acción

No dejes que el miedo te detenga. Nada sucede en la vida hasta que tomas acción hacia tus metas.

Aprende lo Básico

Este Entrenamiento para Miembros del Equipo se enfoca en enseñarte los fundamentos para construir tu negocio.

Aprenderás tres simples palabras: **Usa** • **Conecta** • **Comparte** y cómo implementarlas en tus actividades diarias te ayudará a mantenerte en el camino hacia tus metas de bienestar, conocer gente nueva y construir un exitoso negocio de FirstFitness Nutrition.



Usa los productos todos los días

- Conviértete en un “producto de los productos”.
- Los resultados que obtengas al usar los productos te darán la fe y la confianza que necesitas para recomendarlos a otros.
- La gente notará el cambio en ti y preguntará... “¿Qué estás haciendo?”



Conectate con personas todos los días

- Promocionar tu negocio todos los días te permitirá conectar con personas de todos los ámbitos de la vida.
- FFN te proporciona una variedad de materiales de mercadeo tradicionales, así como herramientas en línea y en redes sociales.
- Aprender a utilizar estas herramientas permitirá que la gente sepa que... ¡estás listo para hacer negocios!



Comparte tu historia todos los días

- Uno de los elementos más importantes para un negocio exitoso de FFN es la capacidad de “Compartir tu Historia” con las personas todos los días.
- Tu historia es tu experiencia personal con los productos y la oportunidad de negocio de FFN.

comparte tu historia

Una de las **habilidades** más importantes **de dominar** en el desarrollo de un negocio exitoso de FFN es...

¡Compartir tu historia
con **pasión y entusiasmo!**



Sé Breve

Sé Sincero

Sé Auténtico



**Tu
Historia
del
Negocio**

**Tu
Historia
del
Producto**

**La
Historia
de otra
Persona**

Tu historia es simplemente cómo los productos y la oportunidad de FFN han...

impactado positivamente tu vida!

Crea una **conexión emocional** con las personas, que a menudo se convierten en Clientes, Miembros del Equipo y amigos.

- Para **Vender Productos**, debes compartir tu historia.
- Para **Inscribir a Miembros del Equipo**, debes compartir tu historia.
- Si aún no tienes una historia, comparte las historias de éxito de otras personas en FFN.

Pasos para elaborar tu historia



#1

Antecedentes

¿Qué situación tenías en tu vida antes de comenzar con FFN? ¿Cómo te sentías?

Muchas personas olvidan esta parte, pero aquí está la razón por la que es tan importante: te hace **más fácil de relacionar**.

Incluso si has estado con FirstFitness Nutrition por un tiempo, aún deseas hablar sobre lo que hacías antes de comenzar con los productos y el negocio.

Ejemplos: sobrepeso, poco saludable, falta de energía, frustración, estrés financiero, deseo de más tiempo en familia, etc.

#2

Desagrados

Comparte lo que no te gustaba de tu vida o cómo te sentías antes de FFN.

Es probable que la mayoría de las personas que conoces carezcan o estén frustradas en una de estas áreas: **Salud, Dinero, Tiempo o Seguridad**.

Al compartir tus desagrados, asegúrate de abordar una de estas áreas.

Ejemplos: No me gustaba mi apariencia, me sentía constantemente agotado y desesperado, frustrado en el trabajo, abrumado por las facturas, sin poder imaginar un futuro más brillante, etc.

#3

Solución

¿Cómo ha impactado positivamente FFN en tu vida?

Ejemplo 1: Usando los productos de FFN, he perdido 25 libras y pasé de una talla 10 a una talla 8. Me siento mucho mejor y ahora tengo... más energía, un estilo de vida más saludable, mejor autoestima, etc

Ejemplo 2: ¡Mi negocio de FFN es tan gratificante! Me permite ser una mamá que se queda en casa y finalmente recibir lo que valgo. Estoy encantada de haber encontrado algo de lo que soy apasionada.

#4

Futuro

¿Qué es lo que más te emociona para tu futuro?

Habla sobre las posibilidades que tienes por delante con energía y pasión. ¡La gente se enamorará de tu entusiasmo!

Ejemplo: ¡Estoy inspirado por los cambios que he hecho en mi vida gracias a FFN!

Estoy feliz, saludable y viviendo mi vida con propósito, y espero ayudar a otros a hacer lo mismo.

escribe

tu historia

Historia de Ejemplo

Antecedentes

Antes de FFN, vivía una vida de desesperación silenciosa. Estaba obesa y tomaba muchos medicamentos. Vivíamos en la pobreza y dependíamos del ingreso de mi esposo para sobrevivir. Luego ocurrió una tragedia y él quedó discapacitado.

Desagrado

Estaba desesperada con sobrepeso, y sin esperanza. Financieramente, estábamos luchando para vivir día a día tal como la mayoría luchaba para vivir de cheque a cheque.

Solución

¡Usando los productos de FFN, perdí 88 libras, pasé de una talla 20 a una talla 4 y me siento fantástica! Como resultado de mi éxito en la pérdida de peso y de compartir mi historia, desarrollé un negocio de FFN, que genera un ingreso de más de \$3,000 al mes a tiempo parcial.

Futuro

¡FFN ha cambiado mi vida! Ahora vivo una vida libre de obesidad, adicción a la comida y medicamentos. Soy una mamá que se queda en casa, emocionada por mi futuro, y espero ayudar a otros a cambiar sus vidas tanto física como financieramente.



**Escribe
Tu
Historia**

Toma tus fotos

Tus fotos de “Antes y Después” son herramientas muy poderosas cuando compartes tu historia con otros.



Tu fotos

Tus fotos de “antes y después” le permiten a las personas **ver** y **creer** que el **cambio real es posible**. Cuando las personas vean tus resultados, querrán saber cómo pueden alcanzar sus metas de pérdida de peso y bienestar.

Recuerda, toma tu foto de “antes” **antes** de **comenzar** con los productos de FFN. Una foto de “después” bien planificada mostrará cuán significativa ha sido tu transformación usando los productos de FFN. Estas fotos **inspirarán a las personas a probar los productos**.

Lista para Mejores Fotos



- Utiliza un **área bien iluminada** con un **trasfondo limpio** para limitar las distracciones. (Evita árboles y fondos ocupados).
- **Antes:** Usa ropa que muestre tu **forma corporal actual**.
- **Después:** Mantén una postura recta y **usa ropa que muestre tus resultados** (Evita camisas holgadas, atuendos amplios y patrones elaborados; los colores sólidos suelen ser los mejores).
- **Fotos de alta resolución:** Las fotos de alta resolución suelen tener entre 8 y 12 megapíxeles (MP) con un tamaño de archivo de 750KB - 2MB o más. Busca en Google el modelo de tu teléfono para aprender cómo verificar tu configuración.



desarrollando tu negocio



Contacta

Invita

Presenta

Seguimiento

Para desarrollar un negocio exitoso, necesitas encontrar prospectos constantemente para poder contactarlos e invitarlos a aprender más sobre los Productos y la Oportunidad de FFN.

En esta sección del Entrenamiento para Miembros del Equipo, aprenderás cómo crear una lista de prospectos y contactarlos e invitarlos a una presentación.

Antes de contactar e invitar...

¡Familiarízate con las herramientas y recursos de presentación de FFN!

- Para presentaciones **en persona** o **en línea**, ve a **TeamFFN.com** y luego selecciona “**Descripción de la Oportunidad**”.
- Luego, muestra el **Video** o la **Presentación de la Oportunidad**.
- Después de la presentación, haz clic en “**Nuevas opciones de Inscripción de Miembros del Equipo**” para mostrar los **Paquetes de Inscripción**.



Importante: Inicialmente, debes comprometerte a mostrar el Video o la Presentación de la Oportunidad al menos dos veces por semana y trabajar para aumentar el número de presentaciones semanales a medida que tu negocio crezca.

Crea tu lista

No es lo que sabes; es a quién conoces lo que importa.

Este debe ser tu enfoque al crear tu lista. Tu lista es una herramienta crucial para construir tu negocio de FFN. Crea una lista de TODA PERSONA en quien puedas pensar, no importa si crees que estén interesados o no.

No tengas prejuicios de la gente—haz esta lista lo más completa posible.

Cuanto más personas pongas en tu lista, más personas recordarás. Su círculo de conexiones te vendrá a la mente y tu lista seguirá creciendo.

Empieza haciendo una lista de al menos 50 personas.

Comienza creando tu lista con familiares, amigos, vecinos y contactos en tus grupos sociales y de networking.

Actualiza tu lista diariamente—nunca debe dejar de crecer.

Tu lista es lo que te mantiene en el negocio y nunca debe dejar de crecer. A medida que conozcas nuevas personas, agrégalas a tu lista.

Producto para Gente que...



- Quiere lucir, sentirse y rendir mejor
- Quiere perder peso
- Es consciente de su salud
- Necesita más energía
- Usa cuidado de la piel

Oportunidad para Gente que...



- Está frustrada con las circunstancias actuales (finanzas, deudas, trabajo, carrera, etc.)
- Está motivada financieramente
- Está trabajando en múltiples empleos
- Quiere ganar ingresos adicionales

Consejos para Crear tu Lista

- Utiliza el Activador de Memoria para identificar a personas en tu vida que podrías haber pasado por alto.
- Revisa cada categoría y comienza a escribir los nombres que te vengan a la mente.
- Agrega a tu lista diariamente a medida que pienses en nuevos nombres o conozcas a nuevas personas; no juzgues de antemano a tus contactos.

Recuerda, ¡cada persona en tu lista también tiene una lista!



activador de memoria

¿A quién
conoces?

Familia y Amigos

Abuelos
Amigos
Amigos de Facebook
Amigos del Colegio
Amigos de la Universidad
Compañeros de Cuarto
Hermanos/Hermanas
Hijos
Madre/Padre
Mejores Amigos
Padres
Primos
Sobrinos/Sobrinas
Suegros
Tíos/Tías
Vecinos

Profesionales

Asistente
Cajero
Compañeros de Trabajo
Conserje
Dueño de Negocio
Gerente de Departamento
Gerente de Oficina
Gerente de Recursos Humanos
Jefe
Maestro
Nuevos Empleados
Recepcionista

Relaciones Públicas
Socios De Negocio
Vendedores/Proveedores

Proveedores de Servicios

Abogado
Agente de Seguros
Agente de Ventas
Agente de Viajes
Agente Inmobiliario
Arquitecto
Artista de Maquillaje
Asistente de Vuelo
Asistentes Médicos
Banquero
Cartero/Mensajero
Cajero
Conductor/Uber
Contador
Construcción
Dentista
Dermatólogo
Diseñador Web
Doctor
Electricista
Enfermero (a)
Entrenador Personal
Esteticista
Estilista/Barbero
Estilista de Mascotas
Exterminador de Plagas



Farmacéutico
Fisioterapeuta
Florista
Fotógrafo
Fuerza Policiaca
Guardería
Instructor de Fitness
Masajista
Mecánico
Mesero/Mesera
Optometrista
Ortodoncista
Pintor
Planificador de Fiestas
Plomero
Profesional de la Educación
Quiropráctico
Reparador
Repartidor de Comida
Servicios de Jardinería
Techador
Tintorería
Trabajador Social
Veterinario
Viaje Compartido



Intereses Comunes y Gustos

Asociaciones/Miembros de Club
Baile
Bolos
Campamento
Cafetería
Club de lectura
Compañeros de Afición
Fútbol
Golf
Gimnasio/Rutinas de Ejercicio
Iglesia
Networking Marketing
Nutrición
Otros deportes
Pesca
Tenis

Características

Abierto/a de Mente
Agradable
Alegre
Ambicioso
Amigable
Aventurero
Brillante
Bien Conectado/a
Bien Hablado/a
Buen Jugador/a en Equipo
Consciente de la Salud
Dinámico y con Iniciativa
Disfruta del Desarrollo Personal
Divertido/a Como Compañía
Dueño de Negocio
Entusiasta
Estilo de Vida Activo

Impresionante
Influente
Intereses Comunes
Le Encanta Ayudar a los Demás
Líder Natural
Muy Trabajador
No le Gusta su Trabajo
Organizado/a
Orientado/a a Metas
Pionero/a
Profesional
Recientemente Perdió el Trabajo
Siempre Organizando Reuniones
Trabaja un Segundo Empleo
Trabaja Varios Empleos

¿Quién vive en otra ciudad?
¿Quién vive en otro estado?
¿A quién no has listado aún?

¡Recuerda, todos los que conoces o llegues a conocer son prospectos!

Tipos de presentaciones

Invita a Prospectos a...

Presentación en Persona o en Casa

No hay nada como el impacto de una presentación cara a cara: agrega ese toque personal que deja una impresión duradera.

Ya sea que elijas un ambiente en una cafetería o prefieras la comodidad de recibir en casa, las Presentaciones en Persona son clave para impulsar tu negocio y desbloquear oportunidades de ingresos inmediatos.

Invita a tantas personas como sea posible a estos eventos y mantén el impulso programando más a medida que tu equipo crezca.

Llamada en Conferencia con tu Patrocinador

Si quieres agregar credibilidad o no te sientes cómodo haciendo una presentación solo, pide a tu Patrocinador o a un Líder Directo que se una a ti en una llamada en conferencia con tu prospecto.

Presentaciones en Línea

TeamFFN.com (sitio web de presentaciones)
Te permite hacer presentaciones virtuales sobre los Productos y la Oportunidad de FFN.

FirstFitness.com (tunombre.firstfitness.com)
Usa tu sitio web para promocionar FirstFitness Nutrition. Los clientes pueden comprar productos y los miembros del equipo pueden unirse a tu equipo.

Webinarios de Empresa

 (martes por la noche)

Nuestros webinarios en Zoom se centran en los Productos, la Oportunidad y la capacitación, además de historias de éxito que generan interés y entusiasmo.

Eventos Locales y Regionales de FFN

Los eventos son una excelente manera de mostrar los Productos y la Oportunidad de FFN. Los eventos proporcionan participación, testimonios, entusiasmo y motivación.



Ver un Video

Tenemos tres maneras para que compartas videos sobre los Productos y la Oportunidad de FFN con tus prospectos.



Tu Sitio Web Personalizado



nombre.firstfitness.com

El Sitio Web de Presentaciones Informativas de FFN



TeamFFN.com

La Aplicación Móvil de FirstFitness Nutrition



OfficePower+

contacta e invita

a una presentación

Hemos diseñado una colección de **iniciadores de conversación** y frases **rompehielo** que te permitirán compartir la emocionante **Oportunidad de Negocio de FFN**.

Siéntete libre de **elegir el enfoque** que más **te resuene** para cada situación única y observa cómo tu negocio prospera. Al invitar, algunas personas simplemente no están interesadas. ¡No hay problema! En su lugar, dedica más tiempo a aquellos que están **dispuestos e interesados**.



¡Empieza cada conversación con impacto!

Cálidos Saludos

Comienza con una pregunta amistosa y muestra un interés genuino. Interés en la vida de la otra persona:

Hola (Nombre), ¿cómo has estado?
¿Cómo está la familia?
¿Qué hay de nuevo?



Aspiraciones Profesionales

Pregunta sobre su trabajo actual y sus aspiraciones futuras:

¿Cómo va el trabajo? ¿Es algo que te ves haciendo para siempre?
Si pudieras cambiar tu camino profesional, ¿qué te encantaría perseguir?

Sueños Emprendedores

Planta la semilla del emprendimiento:

¿Alguna vez has contemplado la idea de tener tu propio negocio?

Después de discutir las **Aspiraciones Profesionales** y **Plantar la Semilla del Emprendimiento**, utiliza uno de los iniciadores de conversación para **Mercados Cálidos o Fríos** en la página 24.

contacta tu lista

Este próximo paso es crucial porque se trata de hacer que tu **prospecto se sienta valorado, apreciado y emocionado de compartir sus pensamientos o logros contigo.**



Iniciadores para Mercado Cálido



Mercado Cálido

Personas que conoces

- Familia/Amigos
- Asociados de Negocios
- Conexiones en Redes Sociales

OPCIÓN #1

Siempre has sido muy solidario conmigo y realmente lo aprecio.

Estoy comenzando un nuevo negocio que me entusiasma mucho.

Me gustaría conocer tu opinión al respecto. ¿Te importaría echarle un vistazo y decirme qué piensas?

OPCIÓN #2

Estoy involucrado en algo que realmente me entusiasma.

Estoy trabajando con algunas personas muy exitosas, y pensé en ti.

¿Te importaría mirar lo que estoy haciendo y decirme si te interesaría?

OPCIÓN #3

Siempre he respetado la forma en que has hecho negocios y sé que has sido muy exitoso.

He comenzado un negocio que realmente me entusiasma.

¿Podrías por favor mirar lo que estoy haciendo y darme algún consejo?

Iniciadores para Mercado Frío



Mercado Frío

Personas que no conoces o que has conocido de pasada

OPCIÓN #1

Siempre has brindado un excelente servicio y tienes una personalidad increíble.

Espera su respuesta.

¿Estarías abierto a ganar ingresos adicionales?

OPCIÓN #2

Pareces ser muy exitoso. ¿Puedo preguntarte a qué te dedicas?

Espera su respuesta

¿Mantienes tus opciones abiertas para ganar ingresos adicionales?

OPCIÓN #3

Pareces ser muy extrovertido. Apuesto a que tienes muchos amigos y conoces a mucha gente.

Espera su respuesta.

¿Has considerado involucrarte en un negocio desde casa para ganar ingresos extra?

invita

a una presentación

Ya que hayas recibido una respuesta positiva a los **iniciadores de conversación**, debes invitar a tu prospecto a una presentación haciendo una de las siguientes preguntas:



Invita a una Presentación de Oportunidad

¿Estarías dispuesto a reunirse conmigo (en persona, Zoom, o en un evento) **para mostrarte lo que estoy haciendo?**

Espera su respuesta.

Si es **afirmativa**, ¿cuándo podríamos vernos? (*Programa una hora o ve a [TeamFFN.com](https://www.teamffn.com)*)

Si es **negativa**, ¿puedo enviarte un video para que lo veas?

0

Invita a Ver el Video de Oportunidad

¿Tienes tiempo ahora mismo para ver un video corto?

Espera su respuesta.

Si es **afirmativa**, **envía el video de inmediato** o llévalos a **TeamFFN.com** para que **vean el video**. Luego, sigue los **pasos de llamado a la acción** en la página 26.

Si pueden verlo **más tarde**, pregunta: **¿Cuándo crees que podrías ver el video?**
Espera su respuesta

De acuerdo, genial. Te llamaré de nuevo el ____ (día que mencionó).



muestra la presentación

Una vez que hayas fijado una cita con tu Prospecto, recomendamos **mostrar la Presentación de Oportunidad de FFN**, la cual proporciona una perspectiva de nuestra:

Compañía

Oportunidad

Productos

Historias de Éxito



Muestra la Presentación...

Para iniciar, comienza compartiendo “**tu historia**” o la historia de otra persona, **cómo comenzaste** en FFN y por **qué estás emocionado** con tu negocio.

Invita a los Clientes/Miembros del Equipo a **compartir** sus **historias de éxito** con los **Productos** o el **Negocio**.

Muestra la presentación de Oportunidad de FirstFitness Nutrition en **TeamFFN.com**

Llamado a la Acción

Después de la presentación, hay un proceso simple de llamado a la acción para ver qué nivel de interés tiene tu Prospecto.

Primero, hazle esta declaración a tu Prospecto:

“Después de ver esta presentación, las personas generalmente caen en una de tres categorías”.

- #1** Me gusta lo que veo... y estoy listo para comenzar.
- #2** Estoy interesado... pero tengo algunas preguntas.
- #3** Me gustaría probar los productos.

Luego, hazles esta pregunta:

“Basándote en lo que has visto hoy, ¿te ves a ti mismo como un... **1**, **2**, o **3**?”

Si responden con:

- #1** **Inscríbelos** en tu sitio web de FFN o a través de la aplicación OfficePower+.
- #2** Responde a sus preguntas + **inscríbelos** o **vendeles productos**.
- #3** Pregunta qué productos les interesan, luego **vendeles productos**.





Consejos para éxito en la presentación:

- Familiarízate con nuestro **sitio web de presentaciones: TeamFFN.com**
- **Revisa la Presentación de Oportunidad** varias veces.
- **Asiste** a una presentación para **ver cómo otros Miembros del Equipo realizan sus Presentaciones FFN.**
- **Ejemplos** de presentaciones para asistir: en línea (zoom, webinar, etc.), un evento local o en persona.

el seguimiento

después de la presentación

La necesidad de seguimiento es inmediata...

Algunas personas **no toman decisiones** la **primera vez** que **escuchan o ven algo**. Por lo tanto, es posible que tengas que hacerles seguimiento dos o tres veces antes de que se decidan.



Consejos Efectivos de Seguimiento

- Si tu prospecto no ha tomado una decisión pero ha expresado interés en los productos u oportunidad, programa una llamada/reunión de seguimiento.
- Contacta a todos los prospectos dentro de las 24 a 48 horas posteriores a realizar una presentación.
- Si es posible, pide a tu Patrocinador o Líder Directo que te acompañe en la llamada/reunión de seguimiento.



promocionando tu negocio

Desarrollar un negocio exitoso en FirstFitness Nutrition se basa en promocionar constantemente los Productos y la Oportunidad de Negocio. Puedes atraer nuevos Prospectos, Clientes y Miembros del Equipo promocionando activamente tu negocio todos los días.

Para apoyar tu crecimiento, hemos diseñado las siguientes herramientas especialmente para ayudarte a promocionar efectivamente tu negocio en FirstFitness Nutrition.



Tu Sitio Web de FFN: nombre.firstfitness.com



Tu sitio web **personal** como miembro del equipo de FFN es donde puedes **comercializar** y **promover** los Productos y la Oportunidad.

Un consejo útil...

Asegúrate de añadir la dirección de **tu sitio web de FFN** (name.firstfitness.com) en **todos los materiales promocionales**, incluyendo publicaciones en redes sociales, folletos, volantes, etc.

Nuestra Aplicación Móvil: OfficePower+



OfficePower+ se integra con tu **oficina virtual** y **redes sociales**.

- **Monitorea la actividad de tu negocio.**
- **Promociona tu negocio sobre la marcha.**
- **Envía vídeos y folletos a prospectos.**
- **Realiza tus pedidos** y los pedidos de tus Clientes.
- **Inscribe** a nuevos Miembros al Equipo.

Tu Sitio Web de Presentación: teamffn.com

TeamFFN.com es un **sitio web de presentaciones** que te permite realizar **presentaciones virtuales** de los Productos y la Oportunidad de FFN a posibles Clientes y nuevos Miembros del Equipo.

- **Video y presentación de Oportunidad**
- **Presentaciones de productos** (línea completa de productos o por categoría)
- **Cómo generar ingresos con FFN**
- Resumen del **Programa de Recompensas VIP**



- **Entrenamiento para Miembros del Equipo**
- Acceso a **Vídeos y Formularios de FFN**

Además, incluye vídeos en español, presentaciones y materiales de mercadeo.



FirstFitness Nutrition te ofrece una variedad de herramientas de negocio, para redes sociales, folletos, volantes, botones, ropa y materiales de mercadeo.

Al utilizar estas herramientas, le haces saber a la gente que estás...

¡listo para el negocio!



Redes Sociales

Herramientas para Conectarte

Una de las **mejores formas** de **promover tu negocio de FFN** y atraer nuevos Prospectos, Clientes y Miembros del Equipo es manteniéndote conectado a **través de las redes sociales**. La mayoría de las personas ya están usando redes sociales— ¡tú también deberías hacerlo!

Tú podrás...

Desarrollar relaciones • Aumentar la conexión • Crear conciencia de marca

Puedes **compartir** herramientas como **fotos, videos cortos, PDFs** y más. Para obtener más participación, comparte tus intereses y pasatiempos; no solo publiques fotos de antes y después.

Inicia sesión en **Office2Office**, para descargar **imágenes para redes sociales de FFN**. (firstfitness.com/login > Herramientas de Mercadeo > Imágenes para Redes Sociales)



Vestuario de Marca FFN



**Cuando la gente pregunta...
¿Qué es FirstFitness Nutrition?**

¡Es una **empresa de salud y bienestar** que ayuda a las **personas a perder peso**, mejorar su **salud** y ponerse en la mejor forma de sus vidas!

¡También puedes **ganar ingresos adicionales** ayudando a otras personas a hacer lo mismo!

Vaso Mezclador FFN Iniciador de Conversación



**Cuando alguien pregunta...
¿Qué estás bebiendo en ese vaso?**

Estoy bebiendo un **SPN Energy, Body FX shake, Trimulin Control, Trimboldic**, etc.

Comparte **qué hace el producto** y **qué te gusta de él**.

¿Te gustaría **probarlo**?

promocionando
tu negocio

usa el botón

¡Usar el botón todos los días le hace saber a la gente que estás listo para hacer negocio!

Iniciadores de
Conversaciones

Atrapa
Personas

Generadores
de Ventas

Traducción de Broche:

Pierde Peso
sin Inyecciones
Pregúntame

Traducción de Broche:

Yo Perdí ___ LBS
sin Inyecciones
Pregúntame

Cuando te pregunten sobre tu botón, di...

Gracias por preguntar. Mi nombre es _____, ¿Y el tuyo?
Espera su respuesta.

Es un placer conocerte, _____!

¿Estás preguntando para ti mismo o para alguien más?
Espera su respuesta.

Estoy usando (o mi empresa acaba de lanzar) un nuevo programa de pérdida de peso basado en plantas que es una alternativa a esas costosas inyecciones para perder peso, sin los efectos secundarios.

Estoy muy emocionado (a) porque realmente funciona—(cuenta tu historia o la historia de alguien más)
Ejemplo: ¡He perdido _____ libras y me siento _____!

Se llama Trimsulin. Ayuda a controlar tu apetito y tus antojos, regula los niveles de azúcar en la sangre, quema grasa, y puedes comer alimentos reales.



Muestra el folleto o
el video y pregunta...



¿Te gustaría probar Trimsulin?

Solo cuesta \$149 por un suministro de 30 días, ¡lo que equivale a aproximadamente \$5 al día, y viene con una Garantía de Devolución de Dinero de 30 Días!



entrega folletos catálogos o volantes

Poderosas Herramientas Para Dejarles



El folleto de Trimsulin, el catálogo de productos y los volantes son herramientas de marketing efectivas para generar nuevos prospectos. Asegúrate de que tu información de contacto y tu sitio web personal de FirstFitness.com estén en la parte posterior de los folletos/volantes.

Prospectar en Mercados Fríos

Para atraer nuevos prospectos, puedes promocionar tu negocio entregando y dejando folletos/volantes en salones de belleza, consultorios médicos, estaciones de servicio, negocios locales o cualquier otro lugar permitido.

Enviar Folletos por Correo Método de Recado Post-it

Una estrategia efectiva para generar nuevos prospectos es enviar folletos por correo a tus amigos, familiares y contactos en tus grupos sociales y de networking. También inclúyelos en tu correspondencia y facturas.

Recuerda, todos son posibles prospectos o conocen a alguien que estaría interesado en nuestros productos.

Importante! Cuando envíes folletos por correo, te recomendamos adjuntar un recado Post-it personalizado e insertarlo en un sobre que hayas dirigido a mano (sin etiquetas).



Consejo: Deberías hacer un seguimiento con una llamada telefónica a la persona que le enviaste el folleto/catálogo, dentro de 7 a 10 días para ver si están interesados, quieren hacer un pedido o para pedir referencias.

Para Descargar Folletos o Volantes en Español:

- Inicia sesión en Office2Office (firstfitness.com/login) > Español
- Ve a TeamFFN > Español

Hola, (Nombre). He perdido libras con esta nueva alternativa a las inyecciones para bajar de peso basada en plantas. Por favor, llámame si estás interesado/a o quieres más información.

John Smith | 555.555.5555



Hola, (Nombre). Estoy obteniendo excelentes resultados con estos productos increíbles. Si conoces a alguien que quiera verse, sentirse y rendir mejor, por favor llámame.

John Smith | 555.555.5555



comparte

el video promocional de Trimsulin

Otra excelente forma de **promocionar tu negocio** y **generar interés** en el **sector de pérdida de peso** es compartir el **video promocional de Trimsulin**.

Hemos creado **iniciadores** y **rompehielos** atractivos para ayudarte a utilizar esta valiosa herramienta para conectar con posibles clientes.



Comienza Cada Conversación con un Saludo Cálido

Empieza con una pregunta amigable y muestra un interés genuino en la vida de la otra persona:

Hola (Nombre), ¿cómo has estado? ¿Cómo está la familia?
¿Qué hay de nuevo?
Espera su respuesta.

Estoy llamando para compartir algo que me emociona mucho, y como valoro tu opinión, me gustaría contarte al respecto y ver qué piensas.
Espera su respuesta.

Estoy utilizando (o mi empresa acaba de lanzar) un nuevo programa de pérdida de peso basado en plantas que es una alternativa a esas costosas inyecciones para perder peso, sin los efectos secundarios.

Estoy muy emocionado porque realmente funciona—(cuenta tu historia o la historia de alguien más)
Ejemplo: ¡He perdido ____ libras y me siento ____!

Se llama Trimsulin. Ayuda a controlar tu apetito y tus antojos, regula los niveles de azúcar en la sangre, quema grasa, y puedes comer alimentos reales.



Después de saludar a tu prospecto y contarle lo que te emociona, **invítalo a ver el video.**



Invita a Ver el Video

Nombre, tengo un video de 2 minutos que me gustaría mostrarte. ¿Tienes tiempo para verlo ahora?

Si **sí**, envía el video de inmediato o llévalo a **TeamFFN.com** para ver el video. Luego, sigue los pasos de **llamado a la acción** que se indican a continuación.

Si **no**, pregunta: **¿Cuándo crees que podrías ver el video?**
Espera su respuesta.

Perfecto, excelente. Te llamaré de vuelta el ____ (día que mencionó).



Llamado a la Acción

¿Qué opinas al respecto?

Espera su respuesta.

Si Hay Interes

¡Qué fantástico escuchar eso! ¡Solo son \$149 por un suministro de 30 días, lo que equivale a aproximadamente \$5 al día y viene con una garantía de devolución de dinero de 30 días!

¡O puedes convertirte en un Cliente VIP y Ahorrar! Simplemente te unes a nuestro programa mensual de Envío Inteligente, obtienes envío gratuito y ganas un 20% de recompensa en puntos, ¡que puedes canjear por productos gratis!

¿Cómo te gustaría ordenar? ¿Hacer una compra única o como Cliente VIP?

Si No Hay Interes

Lo entiendo completamente. Apreciaría mucho cualquier referencia si conoces a alguien que esté buscando perder peso. Y, por supuesto, estoy aquí para charlar en cualquier momento que desees.

Cierre

¡Gracias nuevamente por tu tiempo y apoyo. Cuídate, (Nombre)!
Recuerda siempre hacer un seguimiento con ellos.

Pide referencias

Las **referencias** son **esenciales** para hacer crecer tu negocio. **Construyen relaciones** y **crean nuevos prospectos** para hablar sobre los Productos y Oportunidades de FFN.

La forma más fácil de obtener referencias es... **¡simplemente pidiéndolas!**



Al Contactar a Prospectos o Mostrar la Presentación

Si alguien no está interesado en ese momento, podrías preguntarles:

Conoces a alguien que...

- Esté **interesado** en nuestros **Productos** u **Oportunidad**
- Quiera **obtener ingresos adicionales**

Cuando los Clientes Compran Productos u Obtienen Resultados

“¡Gracias por tu compra o felicidades por tus resultados!”

¿Conoces a alguien que...

- También **quisiera perder peso**
- Estaría **interesado en tener resultados** como los tuyos

Interacción en Redes Sociales

Cuando las personas responden a tus publicaciones en redes sociales sobre su experiencia positiva con los Productos de FFN, puedes aprovechar esta oportunidad para pedir referencias.

Envía un mensaje: “¡Estoy tan emocionado/a de escuchar sobre tus resultados!”

Luego pregunta...

¿Conoces a alguien que...

- Estaría **interesado** en **probar los Productos de FFN** para tener resultados como los tuyos?
- ¿Quiera **perder peso**, tener **más energía**, tener **piel radiante**, etc.

Recuerda, ¡cuantas más referencias pidas, más obtendrás!

Recursos Para Miembros del Equipo

Office2Office

- Office2Office > firstfitness.com/login

Entrenamiento de Productos

- Office2Office > Training > Product Training
- TeamFFN.com

Entrenamiento Empresarial

- Office2Office > Training > Business Training
- TeamFFN.com

Entrenamiento del Plan de Compensación

- Office2Office > Compensation Plan
- TeamFFN.com

Sitios Web de FFN

- FirstFitness.com (nombre.firstfitness.com)
- TeamFFN.com (presentation website)

Información de Contacto de FFN

FirstFitness Nutrition

10550 John W. Elliott Drive, Suite 300
Frisco, TX 75033
972.820.2100

Servicio al Cliente y Pedidos Telefónicos

800.621.4348
Lun - Vie, 8am - 5pm CST
customerservice@firstfitness.com



Webinarios De La Empresa

- Martes en la noche a las 7:30pm CST
- Para entrar, vayan a zoom.us/join y escriban el Webinar ID: 853-6640-5183

Connectate con FFN

- Regístrate para recibir alertas por texto de FFN Envía: "teamffn" al 855-786-1315
- Sigue a FFN en Redes Sociales
Facebook: @FirstFitnessNutrition
Instagram: @FirstFitnessNutrition
- Grupo privado de FFN en:
Facebook.com/groups/teamffn

Un Enfoque Holístico

Para el

Bienestar



Productos
Totalmente
Naturales



Productos
Veganos



Productos
Vegetarianos



Perdida de Peso Trimsulin • Limpieza y Detox • Bienestar • Colágeno
Aceite de CBD y Cáñamo • Energía y Fitness • Cuidado de la Piel



Garantía de
Devolución
de Dinero
de 30 Días