

PROYECTO DIAMANTE

Este sistema ha sido desarrollado por la Compañía Construyendo Sueños Inc.
Alvaro & Gloria Buitrago ID 1072125 Distribuidores Independientes de Tahitian
Noni International.

Todos los derechos de autor reservados

✓ **MIS PRIMERAS 48 HORAS**

✓ **ENTRENAMIENTO DE LAS
PRIMERAS 48 HORAS**

✓ **PROGRAMA LÍDERES**

- **L**ibertad e **I**ndependencia **E**conómica **R**amificando **E**quipos **S**inérgicos

✓ **ANEXOS**

EL PODER DE UN SISTEMA

Cuando escucha el nombre McDonalds...¿en qué piensa? ¿Hamburguesas, verdad? Ahora la pregunta es...¿Por qué crees que algunas personas están dispuestas a invertir US\$1'000.000 o más para comprar una franquicia de McDonalds?

¿Crees que es porque creen que McDonalds hace la mejor hamburguesa del mundo?
¡Probablemente no!

La única razón por la que alguien va a invertir esa cantidad de dinero es porque McDonalds tiene un SISTEMA COMPROBADO para vender millones de hamburguesas que a su vez genera, BILLONES en UTILIDADES. ¡Por eso es que hay gente dispuesta a invertir grandes sumas de dinero en una Franquicia de McDonalds! De hecho, esa es la razón por la que en general las franquicias son tan populares... cuando alguien compra una franquicia, qué está comprando? Están comprando un SISTEMA – un SISTEMA COMPROBADO.

Aquí hay otra pregunta. ¿No sería absurdo que alguien invirtiera más de US\$1'000,000 en una franquicia de McDonalds y luego le cambiara de nombre y le llamara “Las hamburguesas de Pepito”?

Cuando tienes un SISTEMA COMPROBADO que funciona, simplemente tienes que TRABAJAR EL SISTEMA y vas a obtener RESULTADOS PREDECIBLES! Como que uno más uno son dos y siempre serán dos!

Nosotros hemos desarrollado un Sistema para alcanzar el éxito. Nuestro programa de entrenamiento te hará hacer dinero y RAPIDO!

EL SIGUIENTE PASO

Probablemente estás pensando, “Maravilloso... pero me va funcionar a mí? La respuesta es “SI!”... especialmente cuando encuentras un sistema que funciona y un plan de pago que te premia por tus esfuerzos.

Queremos ser tus socios y con nuestro sistema verás como hacemos crecer nuestro negocio alrededor de nuestro horario – trabajo, casa, hijos – y tú también podrás. Todo está en el sistema, eso es lo que hace que funcione. Aprende el sistema y tendrás éxito.

Nuestro simple y fácil sistema de crecimiento te ayuda a que logres lo que TÚ quieres! Cualquiera puede aprender este negocio, no importando su educación o experiencia. Y lo mejor es que FUNCIONA.

Nuevamente te invitamos a que te mantengas en contacto con nosotros para que conozcas más de esta oportunidad inigualable.

BIENVENIDO AL PROYECTO DIAMANTE

¡Estamos emocionados de tenerlo como parte de nuestro equipo de éxito! ¡Su éxito es nuestro éxito, por consiguiente nuestro objetivo es proporcionarle todo lo que usted necesita para establecer un negocio exitoso!

¡Este Paquete para un Inicio Rápido le ayudará a ubicarse en el camino al éxito inmediatamente! Considérela su plan para el éxito. ¡Mientras más detenidamente siga el plan, más éxito obtendrá – y más rápido y fácilmente lo obtendrá!

Este sistema también fue diseñado para ayudarlo a capacitar y apoyar a su propio equipo de éxito – aún cuando usted mismo esté conociendo el negocio. Recuerde que “el éxito de ellos es su éxito”, así es que ¡asegúrese de introducir El Sistema de Éxito comprobado “PROYECTO DIAMANTE” a sus nuevos distribuidores de inmediato!

¡Felicitaciones en su nueva y emocionante empresa comercial! ¡Bienvenido al equipo!

LISTA DE RECURSOS DEL EQUIPO

Números Importantes Chile

Línea de Conferencias	1-641-985-1000	Código de acceso 334501#
Mensaje para Despertar Interés	800-22-6664	Opción 1
Línea de pedidos al por mayor	800-22-6664	L-V 8 am-8 pm/Sat 9am-1pm
TNI Apoyo de Ventas	800-22-6664	L-V 8 am-8 pm/Sat 9am-1pm
TNI Comisiones	800-22-6664	L-V 8 am-8 pm/Sat 9am-1pm
Línea de ayuda Proyecto Diamante	02-415-2469	L-V 10 am-6 pm

Horario de la Conferencia (20 minutos)

Lunes 10 p.m. Llamada Testimonios (Primer & Tercer Lunes De Mes)

Miércoles 10 p.m. Llamada De Negocios (Primer Miércoles De Mes)

Websites

Proyecto Diamante www.proyectodiamante.com

Su Website Corporativo: www.tahitiannoni.com/id

Números De Teléfono Línea De Patrocinio (ascendente)

En tu camino a Diamante encontraras muchos retos, la buena noticia es que nunca estarás solo, siempre la distancia mas lejana entre tu y nosotros será la distancia a un teléfono, así que ten presente este listado, somos tus socios, nos interesa tu éxito.

Mi Patrocinador es (teléfonos correo dirección)

Nombre patrocinador	Teléfono patrocinador	Dirección	email

Nombre patrocinador	Teléfono patrocinador	Dirección	email

Nombre patrocinador	Teléfono patrocinador	Dirección	email

Nombre patrocinador	Teléfono patrocinador	Dirección	email

Nombre patrocinador	Teléfono patrocinador	Dirección	email

Nombre patrocinador	Teléfono patrocinador	Dirección	email

Proyecto Diamante

Lista de Comprobación para un Inicio Rápido

¡Todos Los Artículos Deben Ser Completados Dentro De Las 48 Horas Siguiendo A La Inscripción!

Inscríbase como un Distribuidor Internacional de Tahitian Noni (TNI) - ¡DEBERA Estar en el programa de autoenvío (CAS) para Participar en el Sistema Lideres
Revise el sitio Web de Proyecto Diamante en la dirección www.proyectodiamante.com
Establezca su sitio Web Corporativo Personal en www.tahitiannoni.com - Llame al Soporte De Ventas TNI al 800-22-6664 para ingresar su contraseña – Luego establezca su sitio Web en línea.
Ordene inmediatamente el servicio de llamada tripartita a través de su Compañía de Teléfono Local – El servicio de llamada tripartita es utilizado para cada parte de nuestro sistema de reclutamiento.(Se considera uso de celular debido a limitaciones de servicio)
Encargue sus Tarjetas de Presentación, pregunte a su patrocinador. El diseño/ impresión de sus propias tarjetas REQUIERE DE LA PREVIA APROBACIÓN DE CONFORMIDAD CON TNI.
Conozca todos los detalles del programa “Camino Al Éxito” Desarrolle junto a su patrocinador fechas para alcanzar cada uno de los pasos
Efectúe una Lista de Prospectos de TODAS LAS PERSONAS que conozca - ¡no excluya a nadie! La lista deberá comenzar con al menos 100-300 personas y deberá expandirse constantemente a medida que conozca nuevas personas.
Programe su primera reunión dentro de los 10 días siguientes a la toma de su decisión y prepare una lista de invitados locales de su Lista de Prospectos – Siga los pasos en el Sistema para Invitar a los Prospectos a su Fiesta.
Escuche el Mensaje de 4 minutos en la línea telefónica directa establecida para despertar el interés en el 800-22-6664 (opción 1)
Junto a su patrocinador proyecten a 12 meses el 2 al 50% (lo encuentra en su paquete de negocios / Carpeta Calculador de ingresos)
Prográmese para escuchar por lo menos dos llamadas por conferencia al mes.
Consulte el calendario de actividades de los Equipos Lideres en el sitio Web del Proyecto Diamante Chile.
Revise el Paquete de Inicio de TNI cuando lo reciba –Vea el DVD y junto a su patrocinador revise la cartilla “Cuatro Pasos Para Comenzar” ¡Además del Manual de Políticas de TNI! ¡Este contiene información crucial que usted necesita saber para administrar su negocio apropiadamente!
Complete la aplicación para Distribuidor de TNI en el Paquete de Inicio y envíelo inmediatamente a TNI – Este deberá ser completado con la misma información que usted proporcionó al inscribirse por teléfono.
Pida a su equipo de lideres Revisar periódicamente su progreso

El Programa LÍDERES

Disposición Mental de LÍDERES

Este sistema ha sido creado por los Distribuidores Independientes de Tahitian Noni Internacional Alvaro & Gloria Buitrago. Es importante que cada Miembro del Equipo adopte la Disposición Mental de LIDERES, lo cual incluye el utilizar y promover el Sistema de Éxito PROYECTO DIAMANTE en toda su organización. Este también incluye el mantener un alto estándar de ética e integridad y el promover un espíritu de trabajo en equipo.

Su meta es convertirse en Diamante Perla – una de las posiciones más altas en el Plan de Mercadeo de Tahitian Noni Internacional – y ayudar a los miembros de su equipo a convertirse en Diamante Perla. Para lograr esta meta, el Proyecto Diamante ha diseñado el Programa de Éxito LIDERES – un sistema COMPROBADO que ha producido uno de los equipos de más rápido crecimiento en TNI! ¡Mientras más de cerca siga el sistema, más rápido y fácilmente usted y su equipo alcanzarán esa meta!

Este sistema fue diseñado cuidadosamente para trasladar rápidamente y progresivamente a cada cliente potencial a través de cada paso, proporcionándoles más información, creando interés y entusiasmo en el camino, mientras que se descarta a cualquiera que no sea un verdadero cliente potencial, ahorrándole a usted una gran cantidad de tiempo, esfuerzo y dinero perdido. Le recomendamos fuertemente que implemente este sistema EXACTAMENTE como se le instruye y enseñe a los miembros de su equipo a hacer lo mismo. A continuación le proporcionamos unas cuantas guías para recordar cuando utilice el sistema:

- NO se salte ninguno de los pasos del sistema y NO cambie el orden de ninguno de los pasos del sistema. ¡Este está diseñado para añadir progresivamente más información a cada paso del proceso y crear entusiasmo, interés y urgencia en el camino!
- NO conteste NINGUNA pregunta – en lugar de eso, refiera a los prospectos al próximo paso del sistema. Esto hace al negocio replicable para todos y permite a los prospectos escuchar las presentaciones de los profesionales. ¡La UNICA pregunta que deberá responder es la de “¿Cómo puedo comenzar?”!
- NO malgaste el tiempo de los “expertos” haciendo llamadas tripartitas HASTA que sus prospectos hayan escuchado el mensaje grabado de 4 minutos PRIMERO y estén interesados en saber más.

Cada paso del sistema deberá ser introducido de tal manera que origine un sentido de urgencia y entusiasmo, así como un temor a perder si no se chequea el producto EN ESE MISMO MOMENTO. *¡Tenemos una estupenda oportunidad y AHORA es el momento de involucrarse,* así es que necesitamos presentarlo de esa manera!

Al hacer su lista de prospectos, no elimine a nadie. Deje que el sistema los clasifique para usted. ¡Con la experiencia, se sorprenderá de quien está interesado y quien no! ¡Así es que escriba el nombre de cada persona que haya conocido en cada aspecto de su vida y sométalos al sistema! ¡Tarde o temprano alguien va a hablar con sus prospectos – es mejor que sea USTED!

¡Sólo estamos buscando a aquellos individuos que están listos EN ESTE MOMENTO! Usamos como ejemplo los bananos – amarillos, verdes y podridos. Los bananos amarillos están maduros y listos – los bananos verdes madurarán con el tiempo o con más información, pero no en este momento – los bananos podridos no están interesados.

SOLAMENTE queremos trabajar e invertir el tiempo en los bananos amarillos manteniendo a los bananos verdes en el circuito ocasionalmente hasta que estén maduros y listos. Recomiende el producto a los bananos verdes y podridos, lo cual eventualmente producirá algunos bananos amarillos una vez hayan experimentado el poder de nuestro producto. Sin embargo, ¡NO invierta tiempo en ellos HASTA que se conviertan en bananos amarillos!

Y por último, pero no menos importante, ¡NO SE DE POR VENCIDO! Un minero de diamantes sabe que deberá excavar a través de toneladas de carbón para encontrar un diamante valioso y no se

decepciona cuando solo encuentra carbón tras carbón porque él sabe que los diamantes están ahí. Nuestro negocio es igual – usted deberá escarbar a través de mucho carbón para encontrar esos diamantes – o Diamante potenciales – pero los diamantes están ahí fuera. y sólo recuerde: “Si continúa haciendo lo que está haciendo, seguirá obteniendo lo que está obteniendo.” ¡Así es que AHORA es el momento para un cambio!

DIAMANTE:

Una pequeña pieza de carbon, sometida a :

Tiempo

Presion

y

Fuego

El Programa LÍDERES Guiones para Despertar el Interés

Su meta es introducir al sistema el mayor número de prospectos que pueda lo más pronto posible. El sistema hace la clasificación. Aún cuando una persona no esté interesada en ese momento, conserve cada nombre y actualícelo cada 30-60-90 días (Trate de obtener la dirección de correo electrónico para las actualizaciones).
¡Cuando invite a una llamada tripartita, NO mencione el hecho que estarán hablando con alguien más!

Introducciones

¿Aún no ha oído del JugoTAHITIAN NONI?

¡Es el producto natural para la salud de más rápido crecimiento en el mundo!

○

¿Si el momento y la cantidad de dinero fueran convenientes o apropiados para usted, estaría usted dispuesto a valorar una oportunidad de negocios EN ESTE MOMENTO?

○

¿Si la cantidad de dinero fuera la correcta y si lo pudiese acomodar a su activa vida diaria, estaría dispuesto a valorar una oportunidad de negocios EN ESTE MOMENTO?

○

(Si dice Si) (Dirijase abajo a la Invitación a Escuchar los 4-Minutos en la línea directa telefónica)

(Si dice No) ¿Me permite mantenerlo actualizado ocasionalmente sobre la compañía y producto natural para la salud de más rápido crecimiento en la historia?

Invitación a Escuchar el Mensaje de 4-Minutos

Estoy consciente de que tal vez este no es el momento apropiado, así es que si a usted le gustaría saber más, Yo puedo anotar su nombre y número y llamarlo en un mejor momento.

○

Si dispone de unos minutos en este momento, existe un mensaje corto de 4-minutos que le proporciona una breve visión general...

○

(Si dice Si) (Conéctelo con el Mensaje de 3-Minutos de la Línea Directa y Permítale escucharlo)

(Si dice No) ¿Cuándo sería un mejor momento?

Pregunta para la Calificación

Cuál parte del mensaje le interesó más?

(Si está Interesado) ¿Sería un placer proporcionarle información adicional
Tendría usted tiempo mañana entre las ____ y ____? (llamada tripartita)

(No Interesado) ¿Me permite mantenerlo actualizarlo ocasionalmente sobre la compañía y producto natural para la salud de más rápido crecimiento en la historia?

El Programa LÍDERES

Invitación a Llamada Tripartita (Llamada al experto)

Este guión sólo debe ser usado para invitar a sus prospectos a una llamada tripartita con un experto (La reunión de casa tiene su propio guión). ¡El propósito de esta invitación es para edificar (desarrollar la credibilidad del experto!) NO les proporcione NINGUNA información o no tendrán que hablar con el experto. El experto tendrá más autoridad en la mente del cliente potencial, así es que le escucharán en forma distinta. Al final de la llamada, el experto los invitará al próximo paso del proceso – la llamada por conferencia o un evento en vivo, etc. Cuando esté efectuando la llamada tripartita, no diga nada mientras se encuentre en la otra línea con el experto por si acaso el cliente potencial esté todavía en la línea. Si le contesta un contestador automático, y decide dejar un mensaje, hágalo y luego cuelgue. No continúe la conversación con el experto ya que esta puede ser grabada en el contestador automático del cliente potencial. Lo mejor es siempre colgar después de las llamadas tripartitas y volverle a marcar al experto se desea continuar la conversación.

Hola_____. Es_____. Habíamos acordado una hora para proporcionarle más información. ¿Tiene unos minutos en este momento?

(Si dice No) Está bien. ¿Cuándo sería un mejor momento? (¡Fije la cita pero NO mencione que hablarán con alguien más cuando usted llame!)

(S dice Sí) ¡Perfecto!

Tengo a (mencione el nombre del experto) en la otra línea. El / Ella es una de las personas que están desarrollando esta área. El / Ella posee el 100% de los datos sobre este producto y negocio y ha ayudado a muchas personas a consecuencia de haber compartido el Jugo TAHITIAN NONI. El / Ella está posicionado para que el dinero no sea un asunto principal en su vida. La hemos pasado muy bien trabajando juntos. Así es que espere un momento – quiero presentárselo (la) en este momento.

El Programa LÍDERES

Guión del Experto en una Llamada Tripartita

Nota al Experto: ¡El propósito de la llamada tripartita es SOLAMENTE despertar el interés suficientemente para que asista a la próxima llamada por conferencia o evento! La duración de la llamada no deberá exceder los 5 minutos (el guión es de 4 minutos, con 1 minuto para desarrollar una relación o entendimiento mutuo). Utilice el guión para una llamada tripartita SOLAMENTE DESPUÉS de que hayan escuchado el mensaje de 3-minutos y les interese saber más. Deberá ser programado con anticipación. Previo a la llamada, el miembro del equipo le deberá proporcionar el nombre del cliente potencial, el enfoque de la llamada (interés) y el objetivo (invitación para cual evento). El experto deberá estar esperando en la otra línea cuando se llame a un cliente potencial. No permita las preguntas al final de la llamada a menos que esté listo para inscribirse. Cuelgue al final de la llamada para que el cliente potencial no pueda oír su conversación. ¡Todo el que sigue el Sistema de LÍDERES es un experto! ¡Tenga a la mano una lista de los nombres y números telefónicos de los expertos en todo momento!

- Hola_____. ¡Es grandioso tener la oportunidad de hablar con usted! Sé que probablemente está tan ocupado como yo, así es que seré breve.
- _____, ¿Dónde vive usted? Ah, que bueno! (Si sabe algo acerca del área en la que vive, haga un breve comentario y luego continúe rápidamente).
- ¡La razón por la que estamos tan emocionados de hablar con usted es que tenemos el producto natural para la salud más novedoso y de mayor crecimiento y una de las oportunidades de negocios mejor calificadas en el mundo!
- Con Tahitian Noni International y el Jugo TAHITIAN NONI, tenemos la oportunidad de aprovechar de lo que los expertos financieros están llamando “La Próxima Industria del Trillón de Dólares” – la Industria de la Buena Salud - ¡la cual es actualmente una industria de \$200 billones al año!
- Con el TNJ también tenemos la oportunidad de aprovechar de la tendencia más novedosa en el mercado de hoy – la industria de “las bebidas para la salud”, la cual es actualmente una industria de \$8 billones al año.
- ¿(Cliente), se puede imaginar el tener una pequeña porción de ese mercado?!
- ¡Por eso es que estamos tan emocionados! Con TNI y TNJ, estamos perfectamente posicionados para capitalizar en ese mercado de cualquier manera – ahora y en el futuro!
- ¡No solo estamos perfectamente posicionados, pero también tenemos una compañía fenomenalmente exitosa con un producto que cambia las vidas de las personas, el cual no se parece a nada de ambas industrias!
- ¡Si consideramos los primeros 5 años de TNI en el negocio, podemos ver exactamente qué tan extraordinarios son TNI y el TNJ!
- ¡TNI introdujo el TNJ al mercado en Julio de 1996 y en los primeros 5 años en el negocio se convirtió en una de las compañías de más rápido crecimiento en el mundo!
- De hecho, las ventas de TNI durante estos 5 primeros años totalizaron \$ 1 BILLON! Solamente las ventas del año pasado llegaron a los \$400 millones y las ventas están actualmente en casi \$50 millones por mes!
- ¡TNI logró estar en la lista Inc. 500 en el 2001 como la #1 de las Compañías de Salud, #2 en Ingresos y #26 del total! ¡TNI también fue nombrado uno de los mejores negocios desde el hogar del 2002 por la Revista Entrepreneur!
- ¡Existe una razón por lo que hay tanto entusiasmo acerca de TNI y el TNJ – el producto funciona!
- ¡Por lo tanto, la gente comenta acerca de ello! Y no tomó mucho tiempo para que la noticia del TNJ se corriera a través de todo el mundo, llevando el producto a 74 países en solo 8 años - ¡y podemos hacer negocios en todos ellos!
- Y hablando de países, permítame le comento que en nuestro primer de operaciones aquí en Chile, la compañía facturo mas de 700 cajas de jugo Tahitian noni! Imagínese ser Usted parte de esa historia.
- ¿Dónde más puede usted comenzar un negocio global desde su casa compartiendo el producto más novedoso en el mercado por sólo \$21.000 ?!
- ¿(Cliente Potencial), puede usted ver la magnitud de la oportunidad todavía?
- ¡Con TNI y el TNJ tenemos la oportunidad de mejorar la salud y el estilo de vida – una oportunidad de ganarse la vida y hacer una diferencia!
- Una mejor salud es el resultado de tomar el TNJ y usar los productos de TNI y el mejor estilo de vida proviene de tener tiempo y libertad financiera a través del Negocio de TNI!
- Yo no sé si usted puede relacionarse (Cliente Potencial), pero cuando yo descubría TNI y al TNJ por primera vez, yo estaba en una posición donde:

- Nunca tenía TIEMPO libre para pasar con mis amigos y mi familia.
- Tenía un EMPLEO por el cual estaba agradecido pero no me satisfacía.
- Siempre me hacía falta el DINERO al final del mes.
- Y mi SALUD era una principal preocupación en mi vida.
- ¡Una vez comencé tomando el TNJ y compartiéndolo con otros, realicé que no era el único en esa posición! ¡Descubrí que TODOS estaban buscando una mejor salud o dinero extra – o ambos!
- Ahora, yo estoy (en una posición donde el dinero no es problema en mi vida / o posicionándome donde el dinero ya no será un problema en mi vida).
- ¿Suena esto como algo en el cual usted estaría interesado (Cliente Potencial)?
- **(Si dice No)** ¡Entonces lo invitamos a que al menos pruebe nuestro asombroso producto para que pueda experimentar por usted mismo por qué estamos todos tan entusiasmados acerca del TNJ! Y si sabe de alguien más que esté interesado en una mejor salud y un mejor estilo de vida, sólo déle una llamada a (Miembro del Equipo).
- **(Si dice Sí)** ¡Grandioso! Entonces usted querrá empezar a usar nuestro asombroso producto, el TNJ, para que pueda experimentar de primera mano acerca de lo que estamos tan entusiasmados.

OPCIONES:

- ✓ **A)** Y también querrá participar en una importante llamada por conferencia programada para_____. Esta llamada incluirá a personas de todas partes de los E.U y de América Latina. y se llena rápidamente.
- ✓ **B)** Y también querrá participar en una entretenida charla , Además, ¡también ésta será muy divertida! ¡Usted realmente tendrá la oportunidad de probar nuestro producto y conocer a las personas que ya están gozando de una mejor salud y un mejor estilo de vida a causa de TNI y el TNJ! ¡Sería grandioso si pudiese asistir! La capacidad es limitada, así es que ¿contamos con su asistencia?
- **A)** (Miembro del Equipo), ¿puede usted tener a (cliente potencial) en la llamada 5 minutos antes? (Cliente Potencial), le es esto conveniente? (¡No le diga que son llamadas de rutina!)
- **B)** (Miembro del Equipo) Puede Usted recordarle a (cliente potencial) acerca del evento unas horas antes? (Cliente potencial), le es esto conveniente?
- **A-(Si dice Si)** Nos entusiasma poder estar con usted a través de la llamada.
- **B-(Si dice Si)** Nos entusiasma poder conocerle en el evento.
- **(Si dice No)** Entonces (Miembro del Equipo) lo contactará cuando tengamos la próxima llamada por conferencia / próximo evento
- Ha sido un placer hablar con usted y apreciamos su valioso tiempo.

El Programa LÍDERES

Instrucciones para la Organización de la reunión de casa

Los Distribuidores están teniendo un éxito tremendo con esta actividad. ¡Este es uno de los más importantes pasos de todo el proceso! ¡El concepto es simple y MUY replicable! Funciona como las otras fiestas para maquillaje, joyería, etc. Con las cuales la mayoría de las personas están familiarizadas. Tan pronto como un distribuidor se inscriba, ellos programan su primera reunión dentro de los 7-10 días siguientes para presentar el Jugo TAHITIAN NONI y la oportunidad comercial a todas las personas que conozcan. Luego, quienquiera que se inscriba en la reunión, usted inmediatamente les programa una reunión y así consecuentemente...

Necesitarás los Sigüientes Artículos:

- ✓ Una Botella de Jugo TAHITIAN NONI tan fría como el hielo
- ✓ Vasos Desechables Pequeños
- ✓ Una Botella de Soda de Limón/ Lima y/ o de Agua
- ✓ Una Bolsa de Papitas Fritas
- ✓ El Paquete de Inicio de Tahitian Noni International
- ✓ Presentación de la oportunidad
- ✓ Teléfono con Altavoz

Cómo Funciona la Fiesta:

- Haga una lista de al menos 50 personas para Invitar
- Contacte a los Invitados Potenciales por Medio de una Llamada Tripartita con un Experto en la otra Línea usando un Guión
- Vístase Casual
- Que todos escojan su silla - ¡No Asigne los Asientos!
- ¡Lea el Guión! ¡No se lo Memorice! Usted está Demostrando que Cualquiera puede hacer la Presentación y tener una Fiesta!
- En el Cierre de la Fiesta, llame a la línea 800 e Inscriba a los Invitados que estén Listos para Registrarse* (Sólo registre a aquellos que están comprometidos con Autoenvío))
- ¡Dirija a los Nuevos Distribuidores al sitio Web de PROYECTO DIAMANTE para obtener el "Paquete de Inicio Rápido" Inmediatamente al Registrarse!
- Promueva Eventos Venideros y Llamadas por Conferencia

***Si esta es su fiesta y es en su casa y sus prospectos se están inscribiendo, está bien registrarlos inmediatamente después de la fiesta. Sin embargo, si usted está asistiendo a una fiesta en la casa de alguien más y sus invitados quieren registrarse, sea cortés con el anfitrión y organice reunirse con sus invitados en otro lugar (por ejemplo, un café) para inscribirlos o inscribalos por teléfono usando una llamada tripartita.**

El Programa LÍDERES

Invitación a la reunión, Despertando Interés (llamada al experto)

El propósito de esta invitación es **SOLAMENTE** para Despertar su interés suficientemente para que asistan a la reunión. **NO** les proporcione toda la información o no tendrán motivos para asistir. Se desarrolla una sinergia al formar un grupo que no se puede lograr uno a uno. La fiesta también les dará la oportunidad de probar el producto(s) y escuchar las experiencias personales de aquellos que ya usan el producto(s). Además, ¡será mucho más divertido! Después de todo, ¡es una FIESTA!!!!

Antes de efectuar una llamada, tenga al experto esperando en la otra línea o tome el nombre y número de teléfono del cliente potencial y haga arreglos para contactarlos en otra ocasión. No haga un compromiso a una hora exacta – haga un compromiso a una hora aproximada (por ejemplo, mañana entre las 7 y las 10 p.m.). ¡NO les diga que estarán hablando con alguien más! Cuando haga la llamada tripartita, No diga NADA mientras esté en la otra línea con el experto por si acaso el cliente potencial le pueda oír. ¡Esto también después que la llamada es completada!

¿Dispone de algunos minutos para que yo pueda compartir con usted cierta información acerca de un producto increíble que he descubierto?

(Si dice No) Está bien. ¿Cuándo sería más conveniente? (¡Fije una cita pero NO mencione que hablarán con alguien más cuando usted llame!)

(Si dice Sí) ¡Grandioso! ¿Aún no ha oído del Jugo TAHITIAN NONI?

Pues bien, yo creo que usted se merece saber acerca de las increíbles cosas que el TNJ está haciendo por la gente.

Acabo de ser introducido a este producto y aún no sé mucho acerca de él. Pero lo que si sé es que muchas personas han estado compartiendo testimonios increíbles acerca de todas las cosas grandiosas que el TNJ ha hecho por ellos.

Tengo a (nombre del experto) en la otra línea. El/ Ella es una de las personas desarrollando esta área. El/ Ella posee el 100% de los datos sobre este producto y negocio y ha ayudado a muchas personas a consecuencia de haber compartido el Jugo TAHITIAN NONI. El/ Ella está posicionado para que el dinero no sea un asunto principal en su vida. La hemos pasado muy bien trabajando juntos. Así que espere un momento – quiero presentárselo(la) en este momento.

El Programa LÍDERES

Guión de Invitación por el Experto a la reunión

¡La invitación real DEBERÁ ser hecha por un experto! ¡NO haga usted mismo la invitación! Esta llamada deberá crear un sentimiento de urgencia y entusiasmo acerca de la fiesta. NO les proporcione toda la información o no tendrán que asistir. Se desarrolla una sinergia al formar un grupo que no se puede lograr uno a uno. La fiesta también les dará la oportunidad de probar el producto(s) y escuchar las experiencias personales de aquellos que ya usan el producto(s).

Hola_____. ¡Es grandioso tener la oportunidad de hablar con usted! Sé que probablemente está tan ocupado como yo, así es que seré breve.

Ya que existe tanto entusiasmo acerca de Tahitian Noni International (TNI) y del Jugo TAHITIAN NONI (TNJ), estamos organizando una pequeña reunión informal para compartir más información con todos.

¡Usted se enterará de por qué el TNJ es en este momento el producto de salud de más rápido crecimiento en el mundo y de cómo TNI fue capaz de lograr ventas de \$1 BILLON en sólo 5 años en el negocio – algo que NUNCA lo había logrado otra compañía – de cualquier tipo – en la historia! ¡Usted descubrirá cómo es posible que el TNJ esté disponible en 74 países después de estar sólo 9 años en el negocio!

¡Usted también se enterará de por qué TNI logró estar en la lista Inc. 500 como la #1 de las Compañías de Productos de Salud, #2 en Ingresos y #26 del total como una de las compañías de más rápido crecimiento en América – y de por qué la Revista Entrepreneur la acaba de nombrar como uno de las MEJORES negocios desde el hogar para el 2002!

¡Y por último, pero no menos importante, usted aprenderá cómo puede tomar ventaja de lo que los economistas principales están llamando la “Próxima Industria del Trillón de Dólares” – la Industria de la Buena Salud! y el Bienestar.

Además, ¡también ésta será muy divertida! ¡Usted realmente tendrá la oportunidad de probar nuestro producto y conocer a las personas que ya están gozando de una mejor salud y un mejor estilo de vida a cause de TNI y el TNJ!

¡Sería grandioso si pudiese asistir! La capacidad es limitada, así es que ¿contamos con su asistencia?

(Si dice Sí) ¡Grandioso! (Proporcione los detalles de la Fiesta – Fecha/Hora/Lugar)

(Si la fiesta no es dentro de los 1-2 días siguientes) Le daremos una llamada breve de recordatorio el día antes de la fiesta.

Y si sabe de alguien más que esté interesado en mejorar su salud y su estilo de vida, sólo llame a (nombre del anfitrión) y ¡los podemos invitar también!

(Si dice No) Lamento que no pueda asistir a la fiesta! Tal vez pueda asistir a la próxima. Por el momento, ¿puedo enviarle alguna información acerca de ella, para que así no se la pierda por completo?

El Programa LÍDERES

Guión de Presentación en la reunión “EN VIVO”

Después de una breve colación, asegúrese de presentar a todos los invitados al orador. El orador deberá hacer una cuantas preguntas para crear armonía y luego decir: “Basándose en lo que oiga y vea este día/ noche, ¿cómo se ve usted – un 1,2 ó 3? Si contestan un 3, agrádzcales por haber venido y anímelos a tomar el jugo. Si contestan un 2, averigüe qué es lo que le previene de convertirse en un 1 y luego guíe al distribuidor a responder preguntas/ aliviar inquietudes/ etc. Si son un 1, instruya al distribuidor a inscribir inmediatamente al cliente potencial a través de la Línea J de Tahití Dream y luego envíelos al sitio Web de LÍDERES para bajar del internet los documentos y comenzar con el Sistema LÍDERES de inmediato.

INTRODUCCIÓN

- Buenas tardes/ noches, mi nombre es _____. Les doy la bienvenida en nombre de (nombre del anfitrión).
- Les agradezco que hayan venido a escuchar acerca de este impresionante producto del cual todos están hablando.
- Estoy agradecido por la oportunidad de estar aquí presente y poder compartir con ustedes nuestra historia este día/ noche.
- Básicamente, me encontré en una posición donde:
 - Nunca tenía TIEMPO libre para pasar con mis amigos y familia
 - Tenía un EMPLEO por el cual estaba agradecido pero no me satisfacía
 - Siempre me hacía falta el DINERO al final del mes
 - Y mi SALUD era una principal preocupación en mi vida
- ¿Se puede alguien relacionar con esto? {Presentador levanta la mano}
- Pues bien, estoy emocionado en contarles acerca de un producto y una oportunidad de negocios que cambió todo esto.
- Descubrí:
 - El producto para la salud más novedoso y de más rápido crecimiento en el mercado
 - Un negocio simple que puede iniciar con menos de \$120.000,00
 - Un negocio global de rápida expansión que puede administrar desde su casa
 - Un Plan de Compensación generoso que lo gratifica por todo lo que usted hace
 - Una compañía de 9 años que experimenta ventas sin precedente y crecimiento en todo el mundo
 - Sistemas simples para generar ingresos con el equipo más exitoso de líderes empresariales dedicados a apoyarlo, capacitarlo y a asegurar su éxito.
- Así es que, una vez logré mejorar mi salud, empecé a ayudar a otros a hacer lo mismo – y ahora estoy generando ingresos adicionales haciéndolo.
- ¿Hay alguien aquí a quien le cayera bien algún ingreso adicional?
- ¿Qué tal la libertad de deudas y cargas financieras?
- ¿Qué tal tiempo extra para pasar con aquellos que usted quiere, haciendo las cosas que más le gustan?
- Pues bien, ¡aquí está la oportunidad para tenerlo TODO!
- Voy a compartir con ustedes este día los detalles de este excitante producto y negocio desde el hogar y espero puedan ver la gran oportunidad que está disponible para cada uno de ustedes.

INDUSTRIA

- La oportunidad de la cual le estoy hablando está en el “Mercado de Bebidas para la Salud”, y la “Industria del Bienestar General” - ¡Una industria a la que los analistas financieros llaman “La Próxima Industria del Trillón de Dólares”!
- El Mercado de Bebidas para la Salud es actualmente una industria de \$8 billones al año y la Industria del Bienestar General es actualmente una industria que genera los \$200 billones al año!
- ¿Quién estaría de acuerdo que tan sólo una pequeña porción de aquello podría hacer una diferencia en sus vidas?
- Quien estaría de acuerdo en que participar del posicionamiento de una marca podría hacer una diferencia en sus vidas?

COMPAÑÍA

- Tahitian Noni International (TNI) fue fundada en Julio de 1996 para traer al Jugo TAHITIAN NONI al mercado por primera vez.
- La compañía fue fundada por 5 hombres de integridad con la misión de traer el TNJ al mundo. TNI tiene un producto exclusivo que es reconocido como la marca de primera calidad en todo el mundo.
- ¡TNI tiene oficinas en 74 países alrededor del mundo y el TNJ está disponible en más de 110 países!

ÉXITO DE LA COMPAÑÍA

- TNI está completamente libre de deudas.
- ¡TNI controla la gran mayoría del mercado global de productos noni!
- Las ventas mensuales de TNI se acercan a los \$50 millones - ¡Eso es casi 2 millones de dólares diarios!
- Cada hora se venden 2000 botellas, o sea cada 1,8 segundos alguien compra una botella de TNJ ! (48.000 botellas 7 días a la semana)
- Las ventas de TNI para los primeros 5 años totalizaron \$1 BILLON - ¡y eso es de dólares en ventas al por mayor!
- Y hoy alcanzamos ya los 3 mil millones !
- En el primer mes en Chile se vendieron mas de 700 cajas y se entregaron mas de 15 millones de pesos en comisiones
- Ninguna otra compañía en la historia ha logrado ese nivel de éxito - ¡Ni siquiera Microsoft!
- ¡TNI logró la lista Inc. 500 en el 2001 como la #1 de las Compañías para la Salud/ #2 en Ventas/ #26 del total!
- ¡TNI fue nombrada uno de “Los 500 Mejores Negocios desde el Hogar” en el 2002 por la Revista Entrepreneur!

HISTORIAL DEL PRODUCTO

- Nuestro producto ha existido por 2000 años – Así es que no es nuevo, solamente es nuevo para nosotros.
- Ha sido utilizado para la salud y la belleza por la gente de la Polinesia Francesa por más de 2000 años.
- El nombre científico de la planta y fruta es “Morinda Citrifolia”.
- Los nativos de la Polinesia lo llaman simplemente “Noni” lo cual significa “Un Regalo de Dios”.

- TNI fue la primera compañía en traer un producto de noni al mercado mundial.
- Los científicos encontraron la mejor fuente de noni en la Polinesia Francesa (la isla más conocida es Tahití).

DESARROLLO DEL PRODUCTO

- Dos científicos de alimentos, John Wadsworth y Stephen Story, con la ayuda de Dr. Ralph Heinicke - un Bioquímico reconocido capacitado en la Universidad de Cornell y primer experto en noni – desarrollaron la fórmula y métodos registrados para el cultivo, procesamiento y saborizante del TNJ.
- Esto permite a TNI controlar cada paso del proceso desde el árbol hasta la botella.
- Esto asegura que cada botella del TNJ contiene el nivel de elementos críticos que lo hacen efectivo.
- De hecho, TNI es la única compañía con su propio laboratorio y personal de investigación dedicado a noni.
- TNI también utiliza los mejores laboratorios independientes de los E.U. para examinar el producto en cuanto a pureza/ seguridad.
- TNI posee 24 patentes para los productos de TN y tramita 794 marcas registradas en todo el mundo.
- Sin embargo, el TNJ es un “Secreto Industrial” como la Coca-Cola, para que nadie pueda duplicar el TNJ original.
- El TNJ está hecho de la “fruta” noni – no de la planta noni desecada o en polvo – con una pequeña cantidad de jugo orgánico de uva y arándano para darle un buen sabor.
- El TNJ no contiene colores artificiales, rellenos, azúcares o preservantes.

INVESTIGACIÓN DEL PRODUCTO

- La investigación científica moderna ha verificado las propiedades beneficiosas de esta fruta milagrosa.
- De hecho, ellos han identificado más de 150 diferentes compuestos nutraceúticos en la fruta – lo cual explica el por qué ésta proporciona una tan amplia variedad de beneficios para la salud y la belleza.
- Y recuerde, nosotros no colocamos esos compuestos allí dentro - ¡fue creado de esa manera!

USO DEL PRODUCTO

- ¡A diferencia de los medicamentos, no existen los efectos secundarios con el TNJ! Y a diferencia de los medicamentos, ¡TODOS pueden tomar el TNJ con seguridad, incluyendo los infantes y mujeres durante el embarazo y la lactancia!
- De hecho, los estudios demuestran que una persona puede tomar con toda seguridad hasta 200 veces la dosis recomendada de una onza diaria (el equivalente a 6 botellas al día) sin ningún efecto secundario!
- Existen profesionales de asistencia médica para la salud que están usando y recomendando el TNJ a sus pacientes.
- Los veterinarios y los amantes de los animales también están emocionados acerca de los beneficios del TNJ para los animales.
- ¡Y los consumidores de todas las edades en todo el mundo se están beneficiando al tomar el TNJ!
- ¡De hecho, tenemos aquí a dos personas que están entusiasmadas de poder compartir con ustedes sus historias!

¡PRESENTE 2 TESTIMONIOS EN ESTE MOMENTO!

PLAN DE COMPENSACIÓN

- El Plan de Compensación de TNI establece el patrón para el resto de la industria
- Este es gratificante y equitativo para todos los distribuidores en todos los niveles – no hay exageración o promesas falsas.
- Si usted comparte el producto – usted es remunerado - ¡Si los miembros del equipo comparten los productos, ellos son remunerados y usted es remunerado también!
- TNI proporciona un plan de compensación diseñado para remunerar a los distribuidores en una diversidad de formas:
- Descuentos sobre el Producto – Obtenga el 20% sobre todas las ventas personales arriba de 120 mensuales – Esto incluye todas las órdenes colocadas – órdenes para uso personal, órdenes de los clientes y órdenes por catálogo a nivel mundial.
- Ganancias de Ventas al Detalle – Obtenga hasta un 33% de ganancias por ventas al detalle en todas las órdenes de clientes y por catálogo.
- Ingresos Inmediatos – El Programa de Bonificación de Inicio Rápido está diseñado para proveer un flujo de fondos a los nuevos distribuidores al comienzo de sus negocios que es cuando más lo necesitan.
- Ingreso Por residuales - Regalías – El Plan de Uninivel de TNI está diseñado para ingresos residuales a largo plazo.
- Ingresos para Desarrollar una Fortuna – Gane un porcentaje del volumen de ventas mensuales de TNI a través de 3 fondos de bonificación - ¡A \$50 millones mensuales, eso equivale a bonos de \$4 millones!
- Gratificación en Viajes - ¡TNI también proporciona excitantes premios en viajes! ¡Disfrute de un viaje a Uta a conocer la planta y sus dueños, disfrute Tahití con el Club Outrigger, un Crucero Tahitiano de 12 días con el Viaje Black Pearl y una estancia a través del retiro Visión en centros vacacionales de 5 estrellas en lugares exóticos alrededor del mundo!

CAPACITACION Y APOYO – TNI

- Programa de entrenamiento único en la industria llamado **el camino al éxito**, con la promesa de tomarlo de la mano desde este mismo instante y llevarlo a la cima del éxito. Este es un negocio sencillo - ¡Solamente use el producto y cuente su historia!
- TNI también tiene muchos sistemas y herramientas estupendas para ayudarles a contar su historia: su propio sitio Web, catálogos, folletos, videos, llamadas en conferencia y reuniones regionales.
- TNI también proporciona sistemas de reclutamiento como la Promoción del Sueño Tahití que le permite ofrecer a los prospectos la oportunidad de ganarse un viaje a Tahití para 2 personas - ¡si ellos ganan, también usted! ¡La Línea Directa Tahití Dream tiene mensajes pregrabados acerca de la compañía/ producto/ negocio disponibles las 24 horas 7 días de la semana! (disponible para llamadas a Estados Unidos).

CAPACITACION Y APOYO – PROYECTO DIAMANTE

- ¡Nuestro Equipo del Éxito posee un sistema simple comprobado para ayudarlo a lograr el éxito!
- Nuestro Equipo del Éxito también proporciona capacitación y apoyo experto paso por paso a través de:
- Capacitación por medio de llamadas por conferencia que proporcionan una capacitación y un apoyo constante para su negocio.
- Llamadas por conferencia de prospección que le permiten a sus prospectos escuchar presentaciones formales.
- Llamadas tripartitas que le permiten a un Experto conversar con su cliente potencial mientras usted escucha y aprende.
- Un sitio Web de capacitación y apoyo con todo lo que usted necesita para crear/ administrar su negocio.
- Un sistema explosivo de correo electrónico que le proporciona las noticias e información más reciente que usted necesita.

¡COMIENCE AHORA!

- ¡Como puede usted ver, cuando se une a nuestro equipo, usted tendrá todo lo que necesite para ser exitoso!
- ¡Nunca ha habido un mejor producto, una mejor compañía, un mejor equipo o un mejor momento para comenzar! Así es que para qué esperar?!
- ¡Ya sea que quiera ganar lo suficiente para obtener su propio producto gratis o para desarrollar un emocionante negocio, nosotros estamos sinceramente interesados en ayudarlo a lograr sus metas y sueños!
- ¡Trabajar en equipo es el camino más rápido, seguro y más gratificante al éxito!
- Entonces, ¡por qué no se une a nuestro equipo ganador?!

CIERRE

- ¡Quiero agradecerle a todos ustedes por haber venido a escuchar acerca del producto natural para la salud y oportunidad comercial más excitante de todos los tiempos!
- ¡Esperamos que usted aproveche la oportunidad de experimentar las bendiciones del TNJ en su vida y de compartirlas con otros!
- ¡Esta es su oportunidad para una mejor salud y un mejor estilo de vida!
- ¡Esta es su oportunidad no solo para ganarse la vida pero también hacer una diferencia!
- Sabemos que hay 3 tipos de personas aquí esta noche:

- ✓ **¡Las personas que ven la oportunidad y quieren comenzar ahora!**
- ✓ **Las personas que están interesadas pero todavía tienen preguntas**
- ✓ **Las personas que no están interesadas en este momento**

- Aquellos que ESTÉN interesados en comenzar su propio excitante negocio desde el hogar este día/ noche, por favor vean a _____ inmediatamente después de la reunión.
- Sólo toma unos minutos inscribirse por teléfono – y si usted gusta, podemos empezar a planear su propia fiesta para que así pueda introducir a sus amigos a este excitante producto y oportunidad comercial de inmediato - ¡de la misma manera que usted fue introducido esta noche!
- Aquellos que todavía tengan preguntas están invitados a leer esta información y en uno o dos días a asistir a nuestra próxima reunión/ evento.

- Aquellos que en este momento no estén interesados en la oportunidad, les invitamos a probar nuestro asombroso producto para que así puedan experimentar por si mismos por qué estamos todos tan emocionados acerca del TNJ!
- Les agradezco de nuevo el haber venido!

***¡NO permita preguntas durante la reunión! ¡Esta NO es replicable y alguien puede plantear algo negativo! ¡Las UNICAS preguntas que usted responde son aquellas requeridas para inscribir a un nuevo distribuidor de inmediato!**

El Programa LÍDERES

Etiqueta del Equipo Para Eventos

#1 VISTASE PARA EL ÉXITO

Esta es una reunión de negocios. Los prospectos nos están juzgando por nuestra apariencia. ¡Debemos vernos como si somos exitosos! Traje Casual de Negocios es requerido en las reuniones informativas y de casa y Traje Formal Profesional es requerido en los Eventos de Súper Sábado.

#2 SEA PUNTUAL

Llegue a las reuniones con no menos de 20 minutos de anticipación para asegurarse que haya suficiente tiempo para reunirse y conversar con los invitados y desarrollar el entusiasmo que impulse la reunión.

#3 NO NIÑOS

Por favor aconseje a sus invitados a hacer arreglos para el cuidado de sus niños. Los padres con niños se distraerán de la presentación y ésta requiere de su completa atención.

#4 PRESTE ATENCIÓN

No converse durante la reunión. Esto distrae a todos los presentes, especialmente a los invitados que están escuchando esta información por primera vez. Informe a los invitados que se responderá a sus preguntas al final si estas no son contestadas durante la reunión. No se duerma durante la reunión. Si usted no se muestra interesado, sus prospectos no estarán interesados tampoco. Permanezca sentado durante las reuniones informativas.

#5 SIENTESE CON SU (S) INVITADO (S)

Siéntese con sus invitados para que puedan ver y sentir su entusiasmo. Los distribuidores con sus invitados deberán sentarse lo más cerca al frente que sea posible. Esto también eliminará distracciones provenientes del resto de la habitación.

#6 SEA PARTE DEL EQUIPO

Un orador es solamente tan bueno como su audiencia. ¡Los Miembros del Equipo deberán escuchar como si estuvieran oyendo la presentación por primera vez y estuvieran emocionados! ¡Los prospectos lo observan! Siéntese al borde de su asiento, aplauda cuando sea apropiado, levante su mano cuando sea incitado y ríase por todos los chistes. ¡Haga que la habitación cobre vida y esté llena de energía! ¡Sus invitados lo sentirán!

#7 NO A LA POLÍTICA/ CONVERSACIÓN NEGATIVA

Nunca traiga sentimientos o conversaciones negativas a una reunión. Ya sea que los invitados puedan oír lo que usted está diciendo o no, ellos sabrán que es negativo por sus expresiones faciales y lenguaje corporal.

#8 APOYO AL EQUIPO

Es la responsabilidad de cada distribuidor contribuir al equipo con un pago de \$3.000 para los eventos del equipo. Sin el apoyo al equipo, los eventos locales no serían posible.

#9 MANTENGA LA TEMPERATURA DE LA HABITACIÓN CONFORTABLE

Manteniendo la temperatura del ambiente confortable mantiene a todos despiertos y alertas. Vístase apropiadamente.

#10 NO ABRA LAS PUERTAS HASTA QUE LA REUNION COMIENCE

No abra las puertas de la sala de reunión hasta que la reunión vaya a comenzar. El entusiasmo y anticipación deberá ser desarrollado fuera de la sala. Música alegre deberá ser tocada en la habitación con el orador(es) y los líderes del equipo en el interior para dar la bienvenida a todos cuando la puerta se abra.

AMENOS

CUANTO CUESTA?

Código De Acceso \$ 21.000

- Maletin,DVD,CDR,Manual Camino Al Éxito y mucho mas...
- Incluye Impuestos más envío.

Campamento De Inicio Rápido \$ 2.800

- Único programa a nivel mundial que garantiza resultados al 100%
- 2 horas de la mas completa información

4 Botellas De Tahitian Noni Juice \$ 93.800

TOTAL INVERSION \$ 117.600

Nota:
El costo de envio del jugo fuera de Santiago es determinado

CUANDO RECOMIENDAS 3 BOTELLAS

BOTELLA 1	CONSUMO MENSUAL
BOTELLA 2	\$ 32.000
BOTELLA 3	\$ 32.000
BOTELLA 4	\$ 32.000

TOTAL RECUPERADO \$ 96.000

El total estimado de <i>inversión</i> es de	\$ 21.600
El total estimado de <i>ganancias</i> es de	\$ 23.450
INVERSION	\$ 1.850

Seran \$ 21.600 en
inversion un
PROBLEMA para
Ti Si o No ?

Sera que recuperar una botella y
ademas ganarte \$ 1.850 son una
BUENA INVERSION para Ti...SI
o NO ?

CUANTO PUEDO GANAR?

- Ganancias de \$ 48.600 por caja después de la primera compra mensual
- Recibes Cheques semanales de inicio rápido todos los Lunes
- Recibes Cheques mensuales de regalías
- Recibes bonos sobre las ventas mundiales de la compañía
- Total de cheques por mes: cuatro !
- Recibes puntos que puedes intercambiar por mercancía, tiquetes de avión y hoteles
- Hotel gratis en Chile (Campamento Jade)
- Viajes gratis + hoteles a Estados Unidos Europa y Tahití - además de cruceros –

QUE DEBO DE HACER?

- Intégrate al sistema “Proyecto Diamante”
- Con la ayuda de tu patrocinador inscríbete al programa de autoenvío y al camino al éxito
- Completa tu asignación de las primeras 48 horas

QUE COSTO TENDRA ESTO PARA MI?

- \$21.600
- Serán \$21.600 un PROBLEMA para Ti... SI o NO ?

QUE ES LO SIGUIENTE QUE DEBO DE HACER?

- Llama a la línea gratis 800-22-6664 escoge la opción 1
- Recomienda a 20 familiares amigos y conocidos llamar a esta línea
- Programar tu primer evento de integración (en tu residencia)
- Revisa cada uno de los documentos del paquete de inicio:
 1. Ver el DVD “como comenzar”
 2. Abrir el CD ROM Calculador De Ingreso y Aplicar la formula 12-2-50%
- Atender el próximo evento de la Compañía y del Equipo De Apoyo.
 1. Visita www.micaminoalexito.com para lugares y hora

Y NO OLVIDES...COMIENZA A TOMAR MINIMO 30 ML DE JUGO HOY MISMO!

Mis primeras 48 horas

Sus primeras 48 horas como Distribuidor Independiente de Tahitian Noni Internacional Chile Ltda. le ayudan a preparar el escenario para su éxito. Así que, es de vital importancia que comience inmediatamente a desarrollar su negocio de la forma correcta y establezca un plan de trabajo que le ayude a alcanzar sus metas.

El primer paso en ese proceso comienza con las acciones a seguir en las primeras 48-Horas. Inmediatamente después de inscribirse en el negocio como Distribuidor Independiente de Tahitian Noni Internacional Chile Ltda.

Es extremadamente importante que usted complete las hojas marcadas como “Asignación de 48-Horas.” Estas se deben completar antes de reunirse con su auspiciador. La Asignación de 48-Horas consiste en desarrollar sus metas, establecer cuantas horas puede dedicarle semanalmente a contar su historia, y desarrollar su lista de prospectos.

El éxito como Distribuidor Independiente de Tahitian Noni Internacional Chile Ltda. ocurre cuando usted toma acción consistentemente en los fundamentos de éxito que han sido probados que trabajan a corto y largo plazo. Las tareas asignadas dentro de las primeras 48-Horas es uno de esos fundamentos que pueden tener un impacto poderoso en su negocio y es algo que usted quiere duplicar con cada uno de los nuevos socios que usted patrocina.

Entrenamiento para Comenzar

Como Distribuidor Independiente de Tahitian Noni Internacional Chile Ltda. usted puede comprar el jugo Tahitian Noni directamente a TNI y también tener la capacidad de generar ingresos.

¿Por qué son tan importante las primeras 48 horas?

Desarrolla enfoque inmediato. Cuando un nuevo asociado comienza, hay una enorme cantidad de información que ellos pueden pensar que tienen que aprender enseguida. Hay muchas cosas que pueden desviar la atención de un nuevo asociado de las cosas que tendrán el mayor impacto en su negocio. El poder de la Asignación de 48-horas es que enfoca inmediatamente al nuevo asociado en la información y las acciones que crearán una base sólida para un comienzo acertado.

Provee una estrategia. Es de vital importancia que un nuevo asociado siempre sepa cuál es el próximo paso para construir su negocio. La Asignación de 48-Horas fija la base para desarrollar un plan de acción para un nuevo asociado en los primeros 30 días.

Provee un plazo para completar el paso siguiente. Dándole a su nuevo asociado la Asignación de 48-Horas para completar, usted le está dando un plazo para completar ciertas cosas necesarias para un arranque exitoso de su negocio.

Mis primeras 48-Horas – Todo Sobre Metas

Favor de completar lo siguientes antes de su Entrenamiento:

_Metas Personales

_Manejo de Tiempo

_Lista de Prospectos

IMPORTANTE: No hable con nadie hasta después de haber completar su Entrenamiento de 48-Horas.

A. Desarrolle sus metas por escrito

¿Establecer metas, de verdad funciona?

Veamos un estudio completado con la clase graduada de Yale en 1953.

- ✓ • 3% había escrito sus metas
- ✓ • 97% tenía metas incompletas, o no tenían metas

Veinte años después las mismas personas fueron entrevistadas nuevamente.

- ✓ El 3% que había escrito sus metas tenían un ingreso 10 veces mayor que el otro 97% *combinado*.

NO HAY DUDA alguna - ¡Establecer Metas Funciona!

- Los sueños se convierten en metas cuando se ponen por escrito.
- Busque una meta lo suficientemente grande que le inspire, algo que le haga trabajar con todas sus fuerzas.
- Las metas te dan una visión que te mantiene con sentido de urgencia.

“La cosa más grande de este mundo no es tanto donde estamos, sino en qué dirección nos estamos moviendo.”

Oliver Wendell Holmes

“Cualquier cosa que la mente humana puede imaginar y creer, la puede lograr.”

Napoleón Hill.

Las primeras 48-Horas – Fijando Sus Metas

¿Qué es importante para usted? (Circule todas las que apliquen)

Retiro Temprano	Auto Nuevo	Segundo Hogar	Aportación a Caridad
Hogar Nuevo	Viajar el Mundo	Ayudar la Familia	Educación de los Hijos
Más Tiempo con la Familia	Libre de Deudas	Tiempo Libre	Seguridad Financiera

Otros:

Sueño. Usted acaba de recibir una herencia por \$5 millones. En orden de prioridad, ¿Qué haría o qué compraría con el dinero? (Sea específico)

¿Cuál es su meta más importante en Tahitian Noni International?

Mi meta de ingresos en los **próximos 3 meses** es \$ _____
Mi meta de ingresos en los **próximos 6 meses** es \$ _____
Mi meta de ingresos en el **próximos año** es \$ _____
Mi meta de ingresos en los **próximos 3 años** es \$ _____

Las primeras 48-Horas – Manejando Su Tiempo

Por favor complete esta forma usando los códigos listados para determinar su compromiso de tiempo semanal.

T = Trabajo **R** = Recreación /Tiempo de Familia **TNI** = Tiempo de Tahitian Noni Int.

Hora	lunes	martes	miercoles	jueves	viernes	sabado	domingo
6:00-7:00am							
7:00-8:00							
8:00-8:30							
8:30-9:00							
9:00-9:30							
9:30-10:00							
10:00-10:30							
10:30-11:00							
11:00-11:30							
11:30-12:00pm							
12:00-12:30							
12:30-1:00							
1:00-1:30							
1:30-2:00							
2:00-2:30							
2:30-3:00							
3:00-3:30							
3:30-4:00							
4:00-4:30							
4:30-5:00							
5:00-5:30							
5:30-6:00							
6:00-6:30							
6:30-7:00							
7:00-7:30							
7:30-8:00							
8:00-8:30							
8:30-9:00							
9:00-9:30							
9:30-10:00							
10:00-10:30							
10:30-11:00							

Las primeras de 48-Horas – Su Lista de primera mano

Su lista de primera mano consiste de personas que usted conoce por el primer nombre. ¿Si usted descubriera una mina de oro con un potencial ilimitado, con quién la compartiría primero?

¿Su familia? ¿Sus amigos? Esa es la mentalidad cuando le habla a sus amigos y asociados de su negocio de Tahitian Noni International-que le esta ofreciendo una mina de oro. Cuanto oro ellos minan se basa enteramente en su deseo y esfuerzo. Su objetivo es darle a la gente información sobre Tahitian Noni International-decirles donde está la mina de oro-entonces está en sus manos lo que hagan con ella. Siempre recuerde que usted le esta ofreciendo a la gente los regalos de Salud y Bienestar.

Veamos algunas ideas equivocadas al hacer una Lista de Primera Mano:

Idea Equivocada #1. *“Tengo que conocer bien el negocio antes de hablarle a alguien.”*

Contestación #1. Para eso está su auspiciador y su línea de auspicio. Ellos están ahí para enseñarle el negocio y ayudarlo a prospectar y presentar la oportunidad de negocio de Tahitian Noni Internacional.

Idea Equivocada #2. *“Tengo que ser exitoso primero.”*

Contestación #2. Las historias son uno de los conceptos de más alcance para entender del negocio. La gente se impresionara más con un testimonio de producto o historia de éxito que con cualquier otra cosa. Cuando usted es nuevo y no tiene una historia de negocio poderosa que contar, use las historias de su línea de apoyo. Use las Historias de la revista Tradewinds. Y recuerde, su herramienta más efectiva es su entusiasmo.

Idea Equivocada #3. *“No conozco muchas personas.”*

Contestación #3. El poder de la oportunidad de Tahitian Noni es que al trabajar con pocas personas, puedes recibir ingresos del esfuerzo de muchos. Así que no necesariamente es a quién tú conoces, sino a quién ellos conocen y ellos conocen. Piensa en toda la gente nueva con la que entras en contacto durante el transcurso del día. ¿Usted cree que algunos de ellos pudieran estar interesados en llegar a ser más sanos y más ricos? ¡Seguro! Usted literalmente tiene una fuente interminable de prospectos potenciales.

Idea Equivocada #4. *“No quiero contactar a mis amigos.”*

Contestación #4. No estamos en el negocio de convencer. Queremos conectar con la gente y enseñarles como el jugo Tahitan Noni y la oportunidad que ofrece Tahitian Noni Internacional puede brindarles. Usted solamente les esta dando la información para que decidan si Tahitian Noni es para ellos en este momento en sus vidas. Además, ¿qué es lo peor que puede pasar? Que digan que no les interesa.

Lo que DEBE y NO DEBE hacer al escribir su Lista de Mercado Cálido

HAGA su lista lo más amplia posible.

- Es su plan de trabajo.
- Mientras más amplia su lista, mejor su postura. Si usted tiene una lista con solamente diez personas y las primeras cinco le dicen que no, usted puede comenzar a sentir presión por reclutar a alguien y esto puede hacerlo menos efectivo. Sin embargo, si usted tiene una lista de 100 personas y las primeras cinco le dicen que no, usted tiene 95 personas para contactar y no sentirá que tiene que reclutar la próxima persona.

NUNCA prejuzgue a nadie.

- Usted no sabe quien será exitoso. Además, puede que termine en la organización de otra persona si usted no los contacta.

Pasos para desarrollar su Lista de Primera Mano

1. Use el refrescador de memoria para hacer una lista de por lo menos 50 a 100 personas que conozca de primer nombre. Use la hoja de Lista de Prospectos para anotar su lista. Comience a desarrollar su banco de data de correos electrónicos que puede usar para mantener todos sus prospectos al día sobre su negocio Tahitian Noni.

• Además, puede usar las páginas amarillas como refrescador de memoria. Comience con la letra A y pregúntese, “¿a quién conozco que es *arquitecto, banquero, carpintero, etc.*?”

2. En la columna de la izquierda en su Lista de Prospectos, identifique las personas que:

• Son **Exitosas (E)**. Esto quiere decir personas que sobresalen en lo que hacen, ya sea una persona de negocios, maestra, doctor o chofer de camión.

Con **Don de gente (P)**. Personas que tienen muchas amistades y son el alma de la fiesta.

Con quién tiene **Gran Influencia (I)**. Esto es usualmente un amigo bien cercano o un pariente.

La Asignación de 48-Horas – el Refrescador de Memoria

¿A quién usted conoce que es...

Jugador de golf	Terapeuta físico	Ingeniero químico	Estudiante
Contable	Ingeniero electricista	Bar tender	Gerente de Banco
Programador de computadora	Jefe de Bomberos	Gerente de Negocios	Procesador de Palabras
Policía	Vendedor de autos Político		Maestra
Trabajador social	Actor / Actriz	Jefe de Policía	Profesor de Colegio
Pediatra	Piloto de Línea Aérea	Carpintero	Emergencias médicas
Asistente de Vuelo	Dueño de Negocio	Multinivelista	Dueño de Imprenta
Pelotero	Dueño de tienda de videos	Abogado	Jugador de Baloncesto
Gerente Hogar de Grupo	Pediatra	Jugador de Football	Quiropráctico
Teller de banco	Corredor de Bienes Raíces	Enfermera	Recepcionista
Técnico de Laboratorio	Instalador de Teléfono	Cirujano	Arquitecto
Ejecutivo de Compañía	Secretaria	Locutor de Radio Anestesiólogo	
Contratista	Electricista	Gerente de Oficina	Reportero TV
Plomero	Dueño de Restaurante	Escritor	Bailarín
Fotógrafo	Artista	Supervisor de Planta	Vendedor
Músico	Planificador Financiero	Artista Gráfico	Veterinario

	es tú?	¿Quién es tú?	¿Quién es tú?
		Óptometra Vecino	
		Laundry	Cuido de niños
		Barbero	Agente de seguros
		Supervisor	Consejero
		Farmacéutico Jardinero	
		Dietista	Instructor aeróbicos
	amigo Pediatra		Contable

El Entrenamiento 48 Horas

El Entrenamiento de 48-Horas

- A. Revise cualquier pregunta que su nuevo asociado pueda tener**
- B. Revise las Hojas de su nuevo asociado “Fijando Sus Metas” y “Manejando Su Tiempo”**
- C. Revise la Lista de Prospectos de su nuevo asociado**
- D. Revise la Fórmula para el Éxito**

El número de Prospectos que invite determinará el número de Presentaciones que se ofrecerán lo que determina el número de socios que usted Patrocinará que a su vez influenciará el número de Líderes en su Organización lo que determina ¡¡¡SU ÉXITO!!!

E. Complete el Plan de Comienzo Rápido

Mis primeras 2 Presentaciones-en-el-hogar son: _____ y _____

Invitaré a personas para que asistan a mis primeras 2 Presentaciones –en-el-hogar antes del _____

Programe presentaciones dos-a-uno y llamadas-de-conferencia-entre-3 con su auspiciador.

Anote en su calendario los entrenamientos y eventos especiales para los próximos tres meses.

Asista al campamento de inicio rápido.

Seré Diamante para _____ (fecha.)

En promedio, patrocinaré ___ nuevos socios en CAS mensuales.

Firma _____ Fecha _____

Ofrezca una breve explicación del Plan de Compensación

Explique el Bono de Inicio Rápido del Plan de Compensación.

Enfoque en convertirse en Jade y desarrollar Jades para adelantar en el plan.

Explique el Plan de Uninivel

Explique el plan de bonos globales

Conviértase en producto de su producto.

Revise la primera orden. Explique los beneficios y usos del jugo Tahitian Noni.

Explique como funciona el Programa CAS y como establece una base de volumen fuerte.

Discuta la importancia de su testimonio personal y desarrolle “Su Testimonio con el Producto”.

Ordene herramientas adicionales para el desarrollo de su negocio y para el entrenamiento si es necesario.

Establezca su Oficina en el Hogar

Establezca su cuenta en Tahitian Noni.com y ordene sus tarjetas de presentación

Adquiera un Sistema de Llamadas de Conferencia-entre-Tres.

Comunicaciones – Consolide los nombres y números de teléfono de su Línea de Apoyo y téngalos ala mano

I. Aprenda Como Invitar y cualificar

Cualifique Sus Prospectos e Invítelos

Puntos claves para una invitación efectiva.

- 1. Tenga entusiasmo basado en su personalidad.**
- 2. Tenga confianza – Usted tiene el regalo.**
- 3. No tome el rechazo personal.**
- 4. Haga sus llamadas entre 7:00 p.m. y 9:00 p.m.**

5. Haga las llamadas de invitación 3 o 4 días antes de la presentación.
6. Bloquee 1 a 2 horas para aprovecharse del momentum.
7. Invite el doble de las personas que usted quiera que asistan.
8. Enfoque sus esfuerzos en evaluar y clasificar, no en convencer.
9. Practique su libreto de llamadas.
10. Utilice siempre su línea de apoyo para ayudarle en las primeras llamadas.

Dos objetivos principales al hacer su invitación.

Cree curiosidad y establezca el interés

Saque citas inmediatas para presentaciones en los hogares de las personas que mostraron interés.

6 Pasos sencillos al invitar.

Comience una conversación. Pregunte sobre la familia, trabajo, ¿a

Qué se dedican?, ¿qué hacen para diversión?, etc. “Buenas (nombre), te habla (su nombre). ¿Cómo te encuentras?” (¿Cómo está la familia? ¿Cómo está el trabajo? Etc.)

Pida autorización para hacer una pregunta.

“(Nombre) la razón por la cual te llamo es para hacerte una pregunta. ¿Está bien?”

Cree curiosidad.

• **Acercamiento relacionado al negocio** – “¿Es usted una persona de mente abierta dispuesto a ver una oportunidad para generar un ingreso adicional, especialmente si no interfiere con lo que hace actualmente?”

• **Acercamiento de opinión (bueno para la lista de los que intimidan)** – “Realmente le admiro por sus conocimientos de negocio y me gustaría su opinión sobre un proyecto que estoy desarrollando. ¿Me ayudaría con su opinión?”

• **Acercamiento a un amigo** – “Estoy comenzando un nuevo negocio y estoy invitando algunos amigos para compartir lo que estoy desarrollando. Esto puede que te interese

como puede que no, y eso está bien. Pero de verdad quiero que lo mires y veas lo que estoy haciendo.”

Si le dice que “no” a cualquiera de estas preguntas, diga lo siguiente y continúe con la próxima llamada: “(Nombre), está bien conmigo. Tengo muchas llamadas que hacer así que no puedo hablar contigo ahora . Te llamaré en par de días para decirte de que se trata.”

Invite a una presentación (en-el-hogar, 1:1, 2:1)

Voy a tener una reunión en mi casa el miércoles a las 7:30 donde recibirás todos los detalles de lo que estoy haciendo. ¿Puedo contar contigo? Si no – entonces invítelo a la segunda sesión de presentación en-el-hogar que tiene programada.

Contrólese

Mientras más usted hable, menos razón tiene su prospecto para asistir a su presentación.

Consiga un compromiso.

Asegúrese que sus prospectos saben que usted cuenta con su asistencia. Pregunte, “¿Hay algo que pueda surgir esa noche que evitaría que usted estuviera allí?”

¿Qué sucede si su prospecto no está disponible para asistir a ninguna de las presentaciones que usted tiene pautadas en su hogar?

“Bien, como usted puede imaginarse, estoy bien ocupado esta semana con todo lo que tengo. Vamos a ponernos de acuerdo para vernos la próxima semana.”

Manejando preguntas durante el proceso de invitar

Su objetivo principal durante el proceso de invitar es mantener la curiosidad de sus prospectos para que así puedan recibir la visión completa de Tahitian Noni durante una presentación en-el-hogar o reunión 2:1.

P: “¿Qué es?”

R: “(Nombre), no creo que sea justo tratar de hacerlo en 30 segundos por teléfono. Además, este negocio es 90% visual así que es algo que tiene que ver para entender

todos los detalles. Y si no es para usted, esta bien. ¿Puedo contar con que estará allí el miércoles a las 7:15 p.m.?”

P: “¿Es mercadeo en red?”

R: Si, lo es. ¿Dígame lo que sabe sobre mercadeo en red? Escuche a su prospecto. Luego diga “(Nombre) El nombre de esta compañía es Tahitian Noni y le aseguro que es diferente a cualquiera que haya visto anteriormente y de verdad me encantaría que le echara un vistazo. ¿Puedo contar con que estará allí el miércoles a las 7:15 p.m.?”

P: “¿Conlleva vender?”

R: “¿Te gustan las ventas?” Si le dice que no – “Perfecto, eso es lo maravilloso de lo que estoy haciendo. No tiene que saber vender para ser exitoso”. ¿Puedo contar contigo el miércoles a las 7:30 p.m.?” Si le dice que sí – “Perfecto. Sus habilidades en ventas le serán de gran ayuda en este negocio. ¿Puedo contar con que estará allí el miércoles a las 7:15 p.m.?”

P: “¿Cuánto Cuesta?”

R: Si no es algo que te interesa, no te va a costar ni un sólo centavo. Y no conlleva ninguna obligación de tu parte. Ciertamente no tienes nada que perder con solamente echarle un vistazo y de verdad me gustaría verte allí. ¿Puedo contar con que estarás allí el miércoles a las 7:15 p.m.?”

P: “No tengo tiempo.”

R: Aclare la pregunta utilizando ciento, sentí y encontré. Ejemplo: “Obviamente, (nombre), debes tener una razón bien poderosa para decir eso. ¿No te importa si pregunto que es? Estoy ocupado (a) con mi familia, mi trabajo, etc. “(Nombre), sé como te sientes. Antes de ver esto, yo me sentí igual. Pero cuando lo analicé, encontré que era la solución a mi falta de tiempo. ¿Puedo contar con que estará allí el miércoles a las 7:15 p.m.?”

Si su prospecto le hace más de una pregunta dígame:

“(Nombre) tienes muchas preguntas muy válidas. Si realmente intentara cubrir esto ahora, probablemente tomaría una hora y de todos modos es mayormente visual. Estoy seguro que todas tus preguntas se aclararán en la reunión el miércoles en la noche. ¿Puedo contar con que estarás allí el miércoles a las 7:15 p.m.?”

Qué decir si insisten en hacer preguntas:

“(Nombre), no sé si esto es para ti, pero cuando la evalué pensé en ti. Si es para ti, perfecto. Y si no lo es, también. Ve casual. Realmente apreciaría tu opinión sobre esto, ¿qué tu crees?”.

La llamada de confirmación llama a tus invitados 24 horas antes de la presentación.

“Te estoy llamando solo para recordarte que comenzamos a las 7:30 p.m. mañana miércoles. Espero poder verte.”

Como darle seguimiento a las personas que no llegan: Llame a su prospecto a la mañana siguiente y exprese preocupación genuina por su ausencia – algunas personas tienen retos. Exprese su simpatía y dígales que se perdieron una gran velada. Si es apropiado, programe una próxima cita lo más pronto posible.

Este es el final del Adiestramiento de 48-horas con su nuevo Asociado a Tahitian Noni Internacional Chile Ltda.