

Prospecta como un Profesional

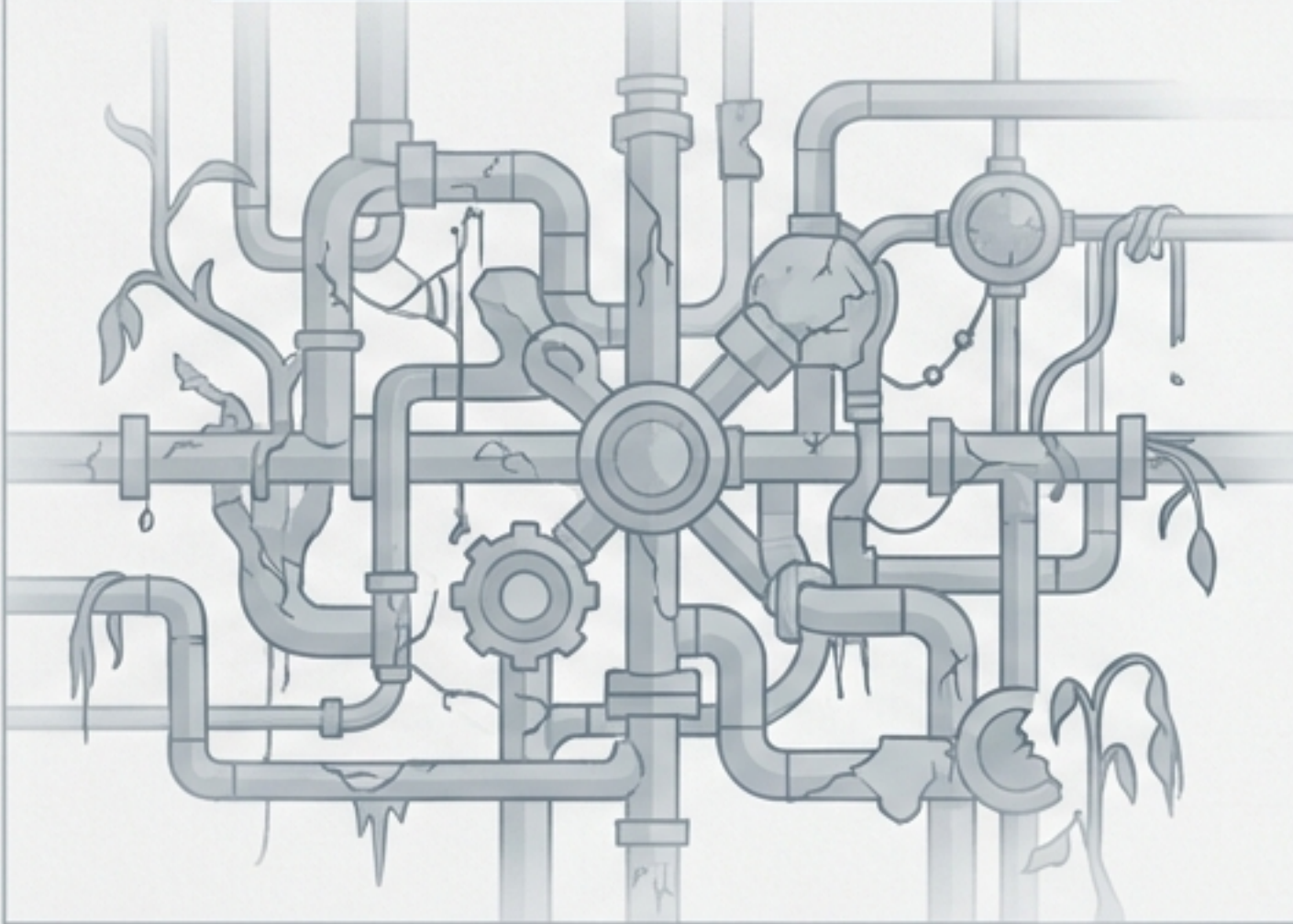
El Playbook Táctico y Definitivo de Reclutamiento

El arte de generar crecimiento constante sin abrumar a tus prospectos ni agotarte a ti mismo.



El principio rector: El negocio nuevo resuelve casi todo

Gestionar lo existente



- Una caída en ventas es el síntoma, no la enfermedad.
- Dedicar el día entero a regar cultivos viejos agota la energía sin generar crecimiento.

Crear nuevas exposiciones



- La raíz de los ingresos son las nuevas exposiciones.
- Si dejas de plantar semillas nuevas, eventualmente no habrá cosecha.

La trampa de la gestión vs. La regla del 90/10



La Trampa del Novato

90% Gestión de equipo
10% Nuevas exposiciones



El Sistema Profesional

90% Nuevas Exposiciones
10% Gestión de equipo

El error más letal es intentar liderar antes de tener a quién liderar.
La velocidad del líder es la velocidad del equipo.

El ecosistema de tu mercado: Conoce tu terreno



Los Clientes

Objetivo:

Buscan salud, energía y antienvejecimiento.

Valor:

Crean volumen masivo y profundidad financiera fácil de duplicar.



Buscadores de Ingreso Extra

Perfil:

Maestros, enfermeros, conductores. La inmensa mayoría.

Objetivo:

Cientos de dólares extra al mes sin trajes, horarios fijos ni reuniones.



Emprendedores

Perfil:

Futuros líderes.
Minoría absoluta.

Objetivo:

Buscan riqueza generacional, libertad de tiempo y construir imperios.

El embudo ciego: El peligro del prejuicio

El error crítico

Asumir a qué categoría pertenece tu prospecto antes de iniciar la conversación.

La consecuencia

Imponer tus objetivos abrumba al prospecto y destruye la oportunidad instantáneamente.

La solución

El liderazgo comienza con el descubrimiento, no con la imposición. Deja que ellos se identifiquen solos a través de las herramientas.



El rompehielos infalible

Regla: Nunca hagas una pregunta de la que no sepas la respuesta.

**¿Has probado
el Body Shot?**

El 99% dirá

NO

Se abre la puerta de la curiosidad.
Responde: "¿Te gustaría probarlo?"

El 1% dirá

SÍ

Abórdalos exactamente igual. Usa las
herramientas para descubrir qué buscan.

La Regla de Oro: Herramientas sobre Talento

Si regurgitas información técnica y tratas de explicarlo todo, le demuestras al prospecto que el trabajo es abrumadoramente difícil. Tu estado de ánimo fluctúa; **las herramientas son perfectas siempre.**



Eres la presentación

- Asusta al prospecto demostrando que el sistema requiere ser un experto técnico.



Usas la presentación

- Garantiza consistencia absoluta y demuestra que el sistema es simple y duplicable.

El arsenal de duplicación

Las personas no se duplican, las herramientas sí.



Muestras Físicas

El producto real. Generan resultados tangibles en el cuerpo en 15 minutos.



Digital / App

Videos cortos compartidos directamente desde la aplicación para mantener el mensaje perfecto.



Prueba Social

Capturas de pantalla de testimonios reales documentados y guardados en tu teléfono.



Eventos Cortos

Sesiones de 20 minutos en Zoom. El prospecto invierte 5 minutos, no su vida entera.

El síndrome del Plato Fuerte



El Aperitivo

Una muestra, un video corto. Deja que el producto haga el trabajo y que el prospecto pida más.

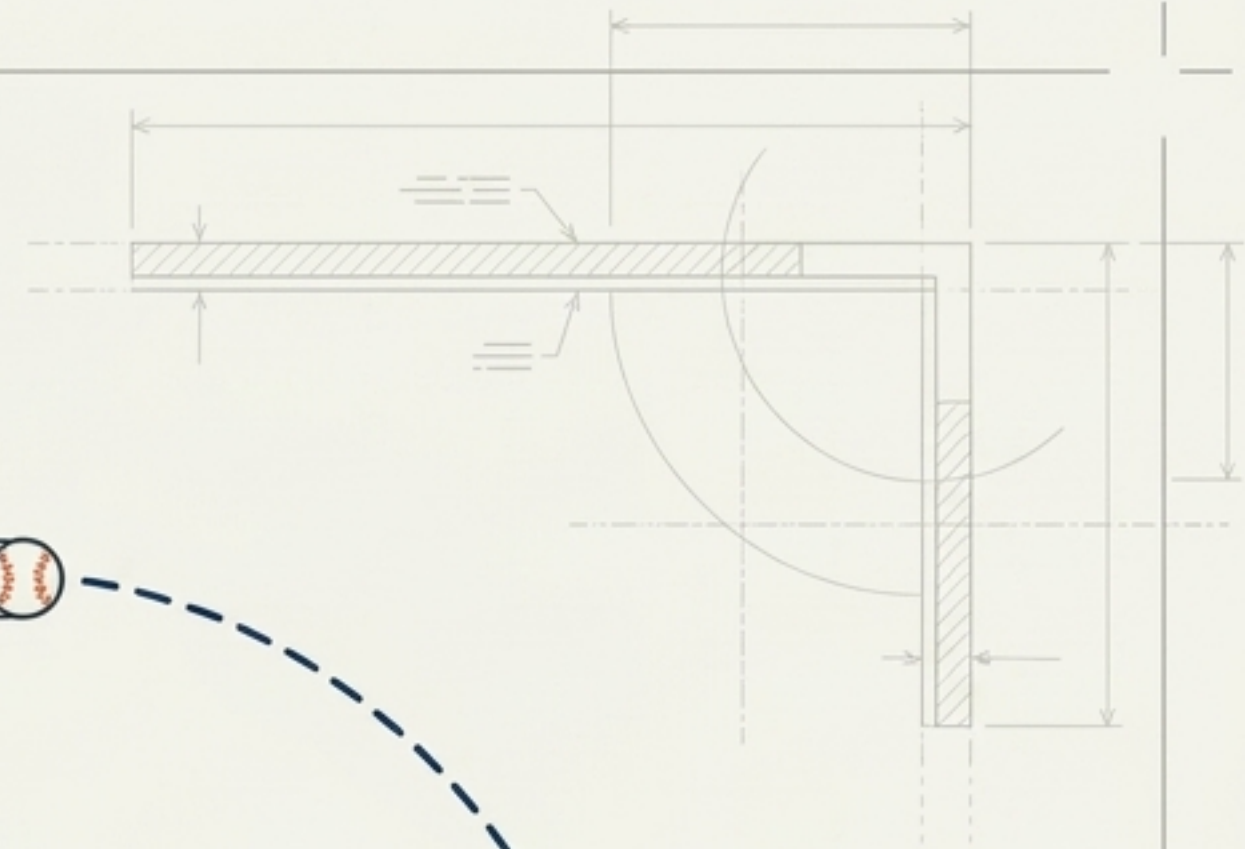


El Plato Fuerte

Enviar ciencia, ingredientes y el plan de compensación de golpe. Garantiza abrumar y ahuyentar al prospecto.

Lección: El 90% de las personas solo busca una probadita para iniciar.

La dinámica del béisbol: Controlando el flujo



1

Lanza la pelota

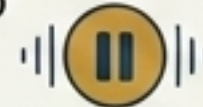
Haz la pregunta sencilla inicial o entrega la muestra física.



2

Espera (Cierra la boca)

No persigas la pelota intentando explicar todo. Quédate en silencio absoluto.



3

Atrapa

Deja que la herramienta elegida hable y espera a que el prospecto te devuelva el interés.



La ejecución diaria: El compromiso de las 5 exposiciones

La Regla Inquebrantable

Nunca ir a dormir sin haber generado 5 nuevas exposiciones al negocio o producto.

¿Qué es una exposición?

Iniciar una conversación real, entregar una tarjeta física o enviar una muestra. Un simple "Like" no cuenta hasta que se convierte en diálogo.

Dashboard Checklist

Registro de Exposiciones

☐	
☐	
☐	
☐	
☐	

Tu ingreso futuro es un **reflejo matemático** directo de tus exposiciones actuales.

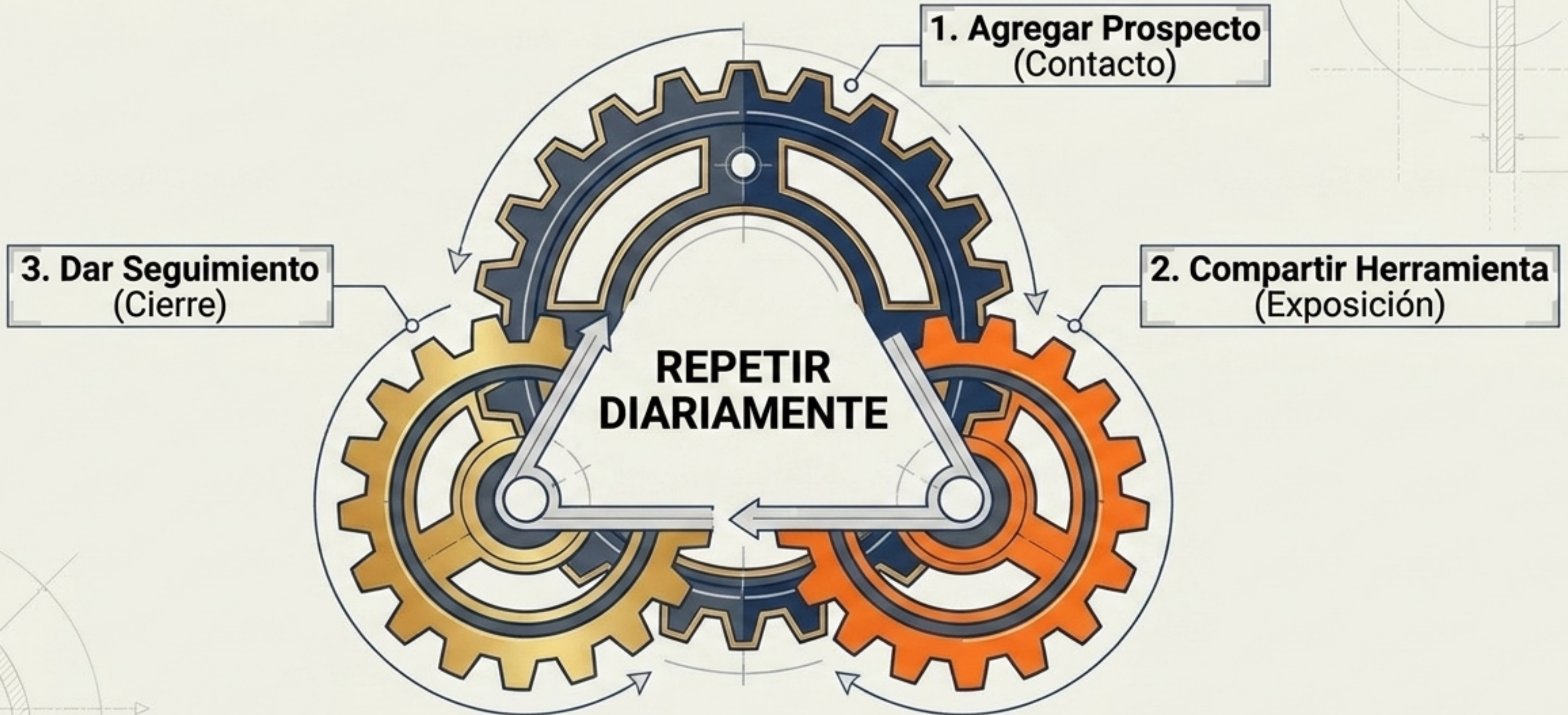
La matemática de lo inevitable (Proyección a 20 Días)



Aún con las tasas de conversión más modestas, los números nunca fallan.
El éxito no siempre es inmediato, pero matemáticamente, es **inevitable**.

La fórmula de crecimiento perpetuo

El negocio requiere un grupo de personas ejecutando este ciclo simple de forma consistente:



Tu tarea inmediata (Antes de dormir hoy)



- 1** Tómate una foto o video preparando y agitando tu producto.
- 2** Publícalo en tus redes con una sola línea de texto: “¿Ya has probado el Body Shot?”
- 3** A cada persona que interactúe, envíale un mensaje directo.
- 4** Inicia hoy tu conteo de 5 exposiciones.