

# Como implementar el Launching Strong 2 / 7 / 30 Sheet

El nuevo Launching Strong System está diseñado para ser utilizado por todos los nuevos en tu negocio y ser presentado por su patrocinador. Permitirá que todos sigan los sencillos pasos para crear un lanzamiento fuerte en su negocio y crear duplicación dentro de sus equipos.

## 2 - Dentro de 48 horas de haberse unido

1. Póngase en contacto con su nuevo miembro del equipo, dele la bienvenida al equipo mediante un mensaje de voz o una llamada telefónica. Presente dos rutas a su nuevo miembro del equipo.

**Ruta A- Ruta de lanzamiento- Un Constructor de Negocios.** Se pueden obtener ingresos por ventas propias y por los esfuerzos de otros que ayudan en el negocio.

**Si eligen la Ruta A-** Envíe por correo electrónico el Launching Strong Worksheet y reserve un Plan de juego 1: 1 (Reunión del Plan de juego cara a cara - En persona / Facetime / Llamada de Messenger / Zoom). Pídeles que imprimen Launching Strong Worksheet para estar listos para la reunión.

**Ruta B- Lento y constante - Aficionado.** Los ingresos se obtienen únicamente en sus propias ventas a amigos y familiares, y al compartir lo que aman en las redes sociales.

**Si eligen la Ruta B-** agréguelos a su grupo Elite / Exclusive Team, United Fashionistas, etc. Diríjalos a las Publicaciones Fijas donde se encuentran las Preguntas Frecuentes (Unidades dentro del grupo: Equipo Fashionistas Unidos 2.0) y Video Trainings ([www.florecerjuntos.com](http://www.florecerjuntos.com))

## 2. Reunión del plan de juego: Facetime / Video Call / Zoom - 1 hora máximo.

- **Establecer las expectativas de la propiedad para el éxito a largo plazo.** Este sistema está diseñado para que los miembros del equipo sean independientes lo más rápido posible. El éxito o el fracaso depende de ellos. ¿Están dispuestos a comprometerse a 1 año de acción y aprendizaje?

- **Identifique su POR QUÉ.** Enséñales a soñar de nuevo, lo que les falta a sus vidas. ¿Cuánto les gustaría ganar en su primer mes? ¿Qué haría esa cantidad por ellos **AHORA MISMO?**

¿Qué les gustaría ver cambiar en los próximos 12 meses?

- **PREGUNTALES** - ¿Cómo puedo ayudarte a mantenerte motivado?

- Ayúdalos a establecer sus objetivos comerciales de 7 y 30 días.

- Enséñeles cómo prospectar a las personas que se comprometen con sus publicaciones. Responda a los comentarios dándoles las gracias por mirar. ¡¡EMOCIÓNATE!! Deja todos los Me gusta y comenta un mensaje.

Ejemplo: "¡Gracias por ver mi Live! Estoy muy entusiasmado con este negocio y me encantaría escuchar tu opinión. Si te enviara un video, ¿lo verías?"

- Enséñeles a hacer una lista de contactos / 100 comenzando con su 10/10 y cómo COMPARTIR vs VENDER.

**10 Más Fáciles** **Sus amigos y familiares.** Los usuarios del producto. Aquellos que piensan que los apoyarán / comprarán de ellos.

Ejemplo: "¡Hola Clara! ¿Estaría dispuesto a probar las joyas que tenemos y compararlas con las que tiene actualmente, y darme su opinión? "

**10 Mejores** **Su "A-Team" / "Dream Team".**

Ejemplo: "¡Hola Clara! Necesito su opinión y me gustaría ver lo que piensa sobre mi negocio. Si estás interesado, ¡Genial! Si no, eso también está bien. Si te enviara un video, ¿lo verías? "

## Acciones

### Dos días:

o Reunión del plan de juego

o Complete la Hoja de trabajo de inicio fuerte (durante la reunión del plan de juego) o Acuerde un Método de funcionamiento diario (DMO) adecuado

o Complete una publicación de Facebook Curiosity: comparta la emoción de SU nuevo negocio y cómo lo ayudará. No menciones tu "Por qué".

-Enséñeles cómo prospectar a las personas que participan en su publicación. Responde de nuevo a los comentarios dándoles las gracias por mirar. ¡¡EMOCIÓNATE!! Deja todos los Me gusta y comenta un mensaje.

Ejemplo: "¡Gracias por ver mi Live! Estoy muy entusiasmado con este negocio y me encantaría escuchar tu opinión. Si te enviara un video, ¿lo verías? "

o **¡Agradéceles Públicamente!**

### Siete días:

o Completa la Lista 10/10 (si no se completa durante la reunión del plan de juego) o Comparte video de terceros con 10 mejores y el mensaje con los 10 más fáciles

o Establezca un chat de mensajería de 3 vías con posible prospecto / patrocinador o élite para ayudar con las preguntas.

o Abrir Kit en un Facebook Live tan pronto como llegue su kit. Comparta su entusiasmo por comenzar. o Acércate e invita a prospectos todos los días

o Reserve un lanzamiento en el hogar (IHL) con amigos locales y familiares lo antes posible (dentro de la primera semana) o Reserve un lanzamiento en línea (OLL) usando un grupo / evento de Facebook

o **¡FELICITELOS POR CADA META ALCANZADA!**

## Treinta días:

- o Mantener una comunicación diaria: **durante al menos 30 días.**
- o Ayúdalos a hacer Facebook Live - **Tal vez un Dual Live al principio**
- o Completa la **lista de los 100**
- o Póngase en contacto con 5 personas por día y Hacer el Bootcamp de 30 días
- o Reserve su primera fiesta en línea
- o Vaya en vivo con su POR QUÉ y con su testimonio mediante el uso de un producto o reseñas de clientes
- o Ayúdelos a COMENZAR RÁPIDAMENTE y a reservar 5 fiestas
- o Ayúdelos a lograr su primer miembro del equipo o Compromiso con su primer evento
- o Acordar su primera herramienta de desarrollo personal

**Si a alguien se le hace difícil-** Recuérdeles su **POR QUÉ** y qué es lo que les ayuda a mantenerse motivados para lograr su Meta financiera de 30 días y su Meta de 12 meses.

**- ¡Ponlos en acción y dales asignaciones!**

## Lecturas recomendadas para nuevos presentadores:

CUALQUIER LIBRO de **Tom "Big Al" Schreiter y John Maxwell**

**Go Pro**, Steps to Becoming a Network Marketing Professional - Eric Worre

**Tribes** - Seth Godin

**Jesus, CEO** - Laurie Beth Jones

