

ARDYSS INTERNATIONAL

FORMULA PARA EL EXITO



Ardyss®



Una cita con Ardyss, cambiará tu vida.

Welcome from the Founders4

What is Ardyss?5

The Ardyss System6

LAUNCHING YOUR BUSINESS FORM7

Get to know your support team8

Determine your “Why?”9

Road to Success 10-11

Schedule your showcases12

Your first 30,60 and 90 days calendar 13-15

How to invite16

My Contact List.....17

Before a showcase18

During a showcase19

After a showcase20

How to become Commission Qualified21

Ardyss Event System22

Checklist for a successful start23

FORMULA FOR SUCCESS24

Using and sharing the products25

72 hour rule26

Follow a daily method of operation27

Keep it simple and fun28

FOLLOW THE PLAN OF 329

Three categories of people which make our business30

Steps for duplicating31

The Ardyss Recognition System32

APPENDIX.....33

Memory jogger34

The phrase that pays35

Scripts on how to close36

How to handle objections37

Recommended Book and Audio38

Daily thoughts and affirmation39



Estimado Distribuidor,

Primero que nada deseamos felicitarte por haber tomado la mejor decisión de tu vida; ser parte de Ardyss te ayudará a obtener mejor salud, estilo de vida y libertad financiera.

Recuerda que los grandes resultados se siembran con esfuerzo, dedicación, fe y el amor a los demás. En Ardyss lograrás tus objetivos en la medida de tu determinación y el deseo de aprender y compartir tu conocimiento. En Ardyss tú ganarás simplemente por ayudar a otros a hacer lo mismo que haces tú, así de simple.

Ha llegado el momento en el que tendrás la vida de tus sueños, y estamos aquí para ayudarte a que lo logres y te conviertas en nuestra nueva historia de éxito. Tu carrera hacia el éxito ha comenzado y ya estás en el camino correcto.

Queremos verte muy pronto en la cima!

Atentamente

Familia de Díaz de León

¿QUE ES ARDYSS?

Ardyss es una empresa de salud y bienestar que fue fundada en el año de 1989 por el Lic. Antonio Díaz de León y su esposa la Sra. Armida Fonseca de Díaz de León. Los principios de esta compañía están basados en tres pilares fundamentales: Fe, Familia y Estilo de Vida. El objetivo de Ardyss International es ayudar a miles de personas y familias a alcanzar sus sueños por medio del uso de sus productos y una oportunidad financiera.

Con una personalidad arrolladora, el Lic. Antonio Díaz de León y su esposa han luchado por su sueño de llegar a ser financieramente independientes por medio de la creación de esta empresa. Como grandes visionarios, han trabajado arduamente para ofrecer a las personas una mejor calidad de vida y una libertad financiera. “Hoy veo a mi alrededor con gran orgullo y satisfacción la maravillosa compañía que hemos creado. El trabajo duro, la dedicación, el amor y la unidad de la familia es la piedra angular de nuestra empresa”- Lic. Antonio Díaz de León.

A través de los años, la empresa ha evolucionado para satisfacer las necesidades de sus clientes. Ardyss continúa esforzándose por mantenerse a la vanguardia del Mercadeo en Red y sigue enfocándose en sus principios y valores fundamentales.

Los Distribuidores que están asociados con Ardyss no sólo reciben una experiencia emocionante sino la oportunidad de ingresar en el mundo de los negocios.



EL SISTEMA DE ARDYSS

Ardyss International funciona de una forma muy similar a una franquicia.
El sistema de Ardyss consta de un ciclo de 4 pasos que se repiten de forma constante:

- Paso 1: Llena el formato “Iniciando correctamente tu negocio”
- Paso 2: Capacítate sobre los productos, negocio y la fórmula del éxito.
- Paso 3: Sigue el plan de 3.
- Paso 4: Repite este ciclo para cada persona que ingrese a tu organización



INICIANDO CORRECTAMENTE TU NEGOCIO

El formato Iniciando correctamente tu negocio es la base de tu negocio. Este formato resume los fundamentos del negocio, los cuales te ayudarán a crear una estructura sólida y un plan de trabajo. Hemos incluido el formato de “iniciando correctamente tu negocio” en este manual práctico para ti. (Este formato se explica en los próximos 8 temas). Es importante que completes este formulario antes de tus primeras 72 horas de ingreso a la empresa y es imprescindible que ayudes a todos a tus nuevos afiliados a hacer lo mismo. Recuerda, los tres primeros días de tu negocio son muy importantes y este formulario está diseñado para ayudarte a entender y ejecutar tu negocio con éxito.

1. Conoce y apóyate de tu equipo de soporte.
2. Determina tu “Porqué”.
3. Define cuánto quieres ganar en los próximos 30, 60 y 90 días.
4. Agenda tus primeras presentaciones en casa.
5. Invita a tus prospectos.
6. Consejos para una reunión exitosa.
7. Cubre los requisitos para que cobres bonos y comisiones.
8. Conéctate a todos los eventos.



CONOCE Y APÓYATE DE TU EQUIPO DE SOPORTE

Tu grupo de apoyo ya recorrió el mismo camino por el que tú estás a punto de pasar. Este grupo de personas tiene el conocimiento y la experiencia para ayudarte en el camino.



¿A QUIEN DEBO CONTACTAR PARA PREGUNTAS IMPORTANTES?

Temas que debes tratar con tu líder:

- ¿Cómo funciona el plan de compensación?
- ¿Qué debo hacer para subir al siguiente nivel?
- ¿En dónde se encuentran los eventos en la empresa?
- Promociones, avisos y noticias en Ardys

Temas que debes tratar con el corporativo o en tu Back Office:

- ¿Mantenimiento técnico de tu página u oficina virtual?
- Problemas con tus entregas u orden recurrente
- Dudas en cuanto a tus pagos

TU EQUIPO DE APOYO

El nombre de tu Patrocinador: _____

El teléfono de tu Patrocinador: _____

El correo de tu Patrocinador: _____

El nombre de tu Patrocinador Superior: _____

El teléfono de tu Patrocinador Superior: _____

El correo de tu Patrocinador Superior: _____

El nombre de tu Presidente Platino: _____

El teléfono de tu Presidente Platino: _____

El correo de tu Presidente Platino: _____

INFORMACION CORPORATIVA

Servicio al Cliente:

Lunes-Viernes, 9 a.m. - 6 p.m. PST.

Las Vegas (Oficina Corporativa) 702-407-1751 x2100

Fax 702-260-3527

Llamada corporativa de los Miércoles: 712-432-0900 Pin: 836211#

Inglés: (7:00 p.m. PST.) Ardyslive.com

Español: (6:00 p.m. PST.) Ardyslive.com/sp

MANTENTE CONECTADO



Website Ardys.com



Universidad de Ardys Ardys.com/ATU



Eventos en Ardys Ardys.com/Events



Ardys en vivo ArdysLive.com



Blog I Am Ardys IAmArdys.com



Página de Twitter Ardys.com/Twitter



Página de Facebook Ardys.com/FaceBook



Canal de Youtube Ardys.com/Youtube



DETERMINA TU “PORQUE”

Para determinar tu “PORQUÉ” debes pensar en lo que más te motiva. ¿Qué te inspira todos los días? Puede ser cualquier cosa, desde la compra de un nuevo automóvil, llegar a estar libre de deudas, viajar, comenzar una obra de caridad o incluso la compra de la casa de tus sueños!. Normalmente se dice que si tu “PORQUÉ” no te hace llorar, entonces no es lo suficientemente

SUEÑA **GREANDE**
Y VIVE LA
EXPERIENCIA
DE UN ESTILO DE
VIDA DE LUJO



EL CAMINO AL EXITO

Define cuánto quieres ganar en 30, 60 y 90 días



30 días

En tus primeros 30 días inscribe directamente a 3 personas con el paquete de Negocio de \$199, \$299 y \$499. Esto te calificará como un Coordinador.

700 GQP
Coordinador



\$499



\$499



\$499

60 días

Supervisor
2,000 GQP



700 GQP
Coordinador



700 GQP
Coordinador



700 GQP
Coordinador

En el segundo mes tu objetivo es duplicarte y ayudar a esos 3 nuevos miembros a que se conviertan en Coordinadores. Esto te calificará como Supervisor

10

6000 GQP
Gerente A



2000 GQP
Supervisor



2000 GQP
Supervisor



2000 GQP
Supervisor

En el 3er mes continúa con el Plan de 3 y ayuda a los Coordinadores a convertirse en Supervisores. Esto te calificará como Gerente A.

90 días

En la parte de abajo encontraras una tabla con ejemplos de ingresos obtenidos por algunos Distribuidores, sin embargo, esto no está garantizado. Los ingresos pueden variar y dependen del volumen de ventas y la capacidad de enrolar y desarrollar equipos.

MI PRIMER MES



- Trabaja con el "Sistema de Ardyss"
- Enrola a un mínimo de tres Constructores de Negocio de calidad
- Enseña a tus 3 enrolados a inscribir a 3 constructores de negocio de calidad

Ganancias proyectadas*

\$700. USD*

+ VENDEDOR: \$300.00 USD

MI SEGUNDO MES



- Trabaja con el "Sistema de Ardyss"
- Enseña a tus 3 enrolados a inscribir a 3 constructores de negocio de calidad
- Supervisa que tu equipo del mes pasado continúe trabajando y duplicando el sistema de Ardyss

Ganancias proyectadas*

\$1,867.06 USD*

+ VENDEDOR: \$300.00 USD

MI TERCER MES



- Trabaja con el "Sistema de Ardyss"
- Enseña a tus 3 enrolados a inscribir a 3 constructores de negocio de calidad
- Supervisa que tu equipo del mes pasado continúe trabajando y duplicando el sistema de Ardyss

Ganancias proyectadas*

\$5,525.89 USD*

+ VENDEDOR: \$300.00 USD

PROGRAMA TUS PRIMERAS PRESENTACIONES



Programa 3 presentaciones caseras dentro de los primeros 10 días posteriores a tu ingreso en Ardyss. Programa tu primera reunión dentro de las primeras 48 horas, la segunda en un plazo de 5 días y la tercera dentro de los siguientes 7 días.

¿CÓMO USAR EL CALENDARIO?

Para ganar mucho dinero en mercadeo en redes y así lograr tus sueños necesitas saber exactamente cuántas presentaciones puedes realizar mensualmente. Planifica tu negocio de los tres siguientes meses con un mes de antelación con el fin de organizar tu tiempo de forma eficaz. Tu debes trabajar y construir tu negocio a propósito, no por accidente.

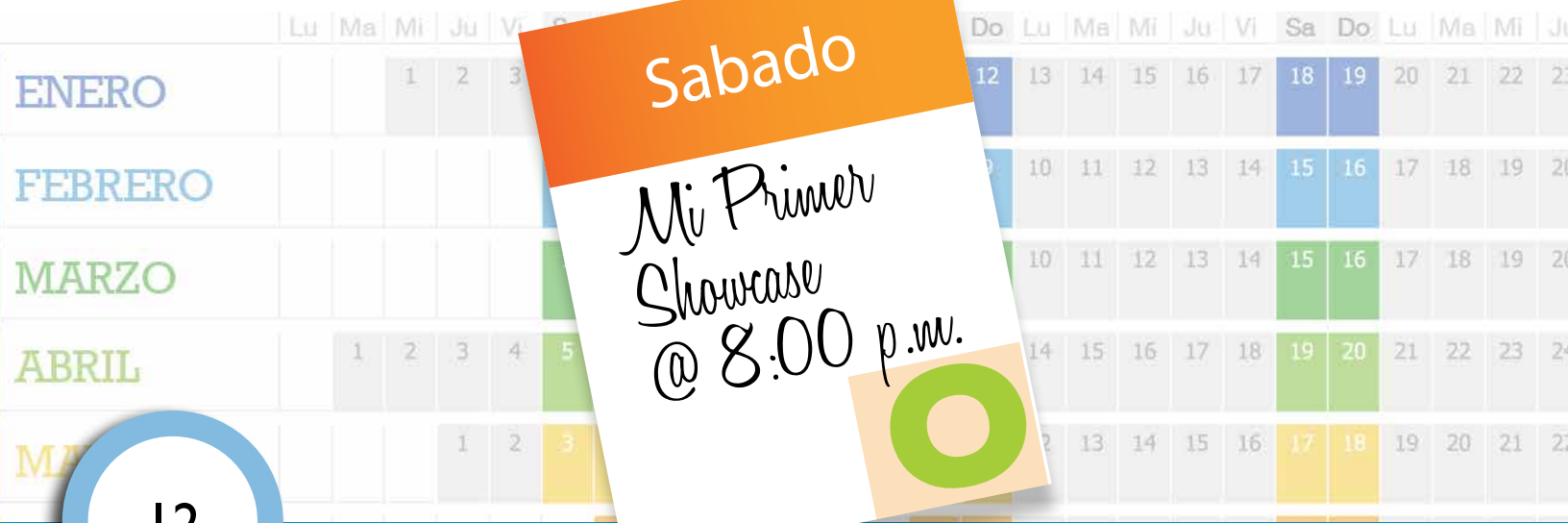
Marca con el signo “○” todos los días disponibles en la esquina inferior derecha de cada cuadro: (Ver ejemplo abajo)

○ - Día/ Noche disponible

Coloca una “X” en los días en los que no estás disponible para hacer o recibir una presentación. He aquí algunos ejemplos:

- X - Días religiosos o espirituales
- X - Día de la Familia
- X - Compromiso personal

Ahora que has identificado cuántos días estás disponible para realizar o participar en una presentación, ve con tu patrocinador y completa tu calendario.



TUS PRIMEROS 60 DIAS

AÑO		MES						
Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado		
█	█	█	█	█	█	█		█
█	█	█	█	█	█	█		█
█	█	█	█	█	█	█		█
█	█	█	█	█	█	█		█
█	█	█	█	█	█	█		█

NOMENCLATURA

- - Días Disponibles
- ✕ - No Disponibles



14

TUS PRIMEROS 90 DIAS

AÑO		MES					
Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	
█	█	█	█	█	█	█	
█	█	█	█	█	█	█	
█	█	█	█	█	█	█	
█	█	█	█	█	█	█	
█	█	█	█	█	█	█	

NOMENCLATURA

○ - Días Disponibles

✕ - No Disponibles

CÓMO INVITAR

Utiliza la herramienta de “Activación de memoria (Ver Anexo) para obtener una lista de tus clientes potenciales. La mejor manera de encontrar una lista de contactos es a través de tu teléfono celular, medios de comunicación sociales como Facebook, Twitter, etc. y en tu cuenta de correo electrónico.



Apóyate de tu patrocinador para hacer tus primeras invitaciones al iniciar tu negocio.

Sigue estos consejos al invitar a su prospecto:

- Antes de invitar a un prospecto, debes estar emocionado.
- Se te recomienda no proporcionar todos los detalles de los productos y el negocio por teléfono. Es importante que tu prospecto conozca en vivo los productos y experimente sus beneficios.
- Se recomienda no llevar niños debido a la naturaleza de algunas presentaciones. Los padres deben asumir plena responsabilidad por el contenido se pueda mostrar).
- Pide a tus prospectos que vayan vestidos con ropa casual de negocios.
- Solicita a tus invitados que lleven otros invitados para compartir con más gente la experiencia de Ardyss.



Escribe una lista de nombres con sus números telefónicos. Recuerda que tu lista crecerá a medida que conozcas más gente.

	Nombre	Teléfono		Nombre	Teléfono
1.	_____	_____	27.	_____	_____
2.	_____	_____	28.	_____	_____
3.	_____	_____	29.	_____	_____
4.	_____	_____	30.	_____	_____
5.	_____	_____	31.	_____	_____
6.	_____	_____	32.	_____	_____
7.	_____	_____	33.	_____	_____
8.	_____	_____	34.	_____	_____
9.	_____	_____	35.	_____	_____
10.	_____	_____	36.	_____	_____
11.	_____	_____	37.	_____	_____
12.	_____	_____	38.	_____	_____
13.	_____	_____	39.	_____	_____
14.	_____	_____	40.	_____	_____
15.	_____	_____	41.	_____	_____
16.	_____	_____	42.	_____	_____
17.	_____	_____	43.	_____	_____
18.	_____	_____	44.	_____	_____
19.	_____	_____	45.	_____	_____
20.	_____	_____	46.	_____	_____
21.	_____	_____	47.	_____	_____
22.	_____	_____	48.	_____	_____
23.	_____	_____	49.	_____	_____
24.	_____	_____	50.	_____	_____
25.	_____	_____	51.	_____	_____
26.	_____	_____	52.	_____	_____

CONSEJOS PARA UNA PRESENTACION CASERA EXITOSA

ANTES DE LA PRESENTACION



El objetivo de una presentación casera es crear un ambiente alegre, amigable y con energía, que logre que tus invitados prueben, sientan y experimenten los productos de Ardyss. Además que conozcan la oportunidad y así compren o se unan a tu grupo. Pide a la persona que te invitó al negocio, o a quien tenga más experiencia que tú, que te ayude a hacer tus primeras presentaciones, y te sorprenderás de lo fácil que es.

A continuación encontrarás una lista con consejos que te ayudarán a tener una presentación exitosa en casa:

INVITACION

- Siempre solicita a tus invitados que traigan más amigos. También puedes enviar tarjetas de invitación.
- Haz una lista de toda la las personas que conoces e invítalos a tu presentación casera. Una casa es el mejor lugar ya que brinda una sensación de confort.
- Se recomienda invitar a un grupo más grande de gente porque algunas personas pueden no asistir. Siempre confirma a tus invitados 3 horas antes de la reunión.
- Una presentación tiene aproximadamente de 5 a 6 personas.

PREPARACION

- Antes de que inicie el evento coloca los productos de Ardyss por toda la casa, Cosméticos, Nutrición, Limpieza. Haz un arreglo de productos si es posible.
- Coloca los volantes, folletos, revistas y catálogos junto con los productos. Ten la lista de precios lista pero no la muestres hasta el final de la presentación.
- Conecta la Televisión y el DVD para reproducir el video.
- Coloca sillas en la sala (o el lugar que decidas) para que la gente esté cómoda. Una presentación promedio tiene de 3 a 5 personas.
- Ten aplicaciones de enrolamiento, bolígrafos y block de órdenes a la mano.
- Ten los productos de remodelación listos (Hombre y Mujer) con varias tallas para hacer una transformación en vivo, no olvides la cinta de medir.
- Sugerencias adicionales: Coloca un Banner de bienvenida, coloca etiquetas y plumones para escribir los nombres de los invitados.
- El anfitrión junto con otros 2 Distribuidores activos deben llegar 30 minutos antes bien vestidos.
- No sirvas comida, solo vegetales, galletas y productos de Ardyss.

CONSEJOS PARA UNA PRESENTACION CASERA EXITOSA

ANTES DE LA PRESENTACION

BIENVENIDA

- Pide a todos que se registren con sus nombres, correos electrónicos y teléfonos.
- Coloca etiquetas con nombres a los invitados y Distribuidores.
- Pon música alegre.
- Pásala bien, introduce a todos los invitados y prueben los productos nutricionales (No sirvas alcohol).

PRESENTACIÓN

- El anfitrión da la bienvenida e introduce (edifica) al equipo de soporte y al presentador.
- El experto habla por 5 minutos sobre el objetivo de la presentación y da 3 minutos de testimonio.
- El anfitrión no debe tener la prenda de Ardyss puesta y explica que después del video van a ver una transformación.
- Oprime "Play" en el video de 7 minutos.

- Después de que el video termine el anfitrión regresa con el Body Magic colocado para mostrar la transformación.
- Mide a 3 ó 4 invitados y déjalos probar los productos.

CIERRE

- Habla sobre el negocio y cómo puedes ganar dinero con diferentes escenarios, pide testimonios.
- Utiliza algunos de los guiones que se incluyen en este manual.
- Agenda tu siguiente presentación en este mismo momento con los invitados interesados, muéstrales un calendario con los siguientes eventos y presentaciones.
- Haz una cita para realizar la regla de las 72 horas y llena el formato "Iniciando tu negocio correctamente".
- Toma órdenes inmediatamente para hacer tus ventas ya sea con dinero en efectivo o tarjeta de crédito.



CONSEJOS PARA UNA PRESENTACION CASERA EXITOSA **ANTES DE LA PRESENTACION**

EN LAS PRIMERAS 72 HORAS

- Hazle saber a tu nuevo enrolado quién es su equipo de trabajo
- Pregúntale cuál es su “Porqué” al hacer este negocio.
- Pregúntale cuánto dinero quieren ganar en los siguientes 3 meses.
- Establece 3 presentaciones en los siguientes 10 días.
- Ayúdale a hacer una lista y hacer las llamadas ahí mismo.
- Explícale lo que va a suceder en la presentación.
- Enséñale cómo manejar objeciones.
- Explícale qué debe hacer para cobrar comisiones, háblale de la orden recurrente.
- Conéctalo a los eventos de Ardys (Entrenamientos, Súper Sábados, Llamadas corporativas, Extravaganza, etc.)



No hay nada como un nuevo comienzo. Completa la solicitud y lleva tu negocio al siguiente nivel.

SEGUIMIENTO

- Para la gente interesada en los productos llámales para que hagan una recompra.
- Para la gente interesada en el negocio dales seguimiento para que estén en todos los eventos.

CÓMO CALIFICAR PARA GANAR COMISIONES.

Ardyss Internacional es una empresa formal y como tal, te obliga a cumplir con los requisitos de negocio que el gobierno del país solicita. Todos los Distribuidores a partir de que inician su negocio en Ardyss deben proporcionar todos los documentos requeridos con el fin de estar calificados para ganar comisiones. Recuerda que los enrolamientos de calidad son parte fundamental para calificar en el pago de comisiones.



ORDEN RECURRENTE



- La orden recurrente te permitirá dedicarte a tu negocio y promover los productos de Ardyss de una manera coherente. Esta orden cubrirá los productos que necesitas para tu negocio y tu uso personal. La Orden Recurrente ayuda a que cada Distribuidor automatice su negocio y por lo tanto sea más lucrativo el Plan de Compensación. Procesar tu Orden Recurrente también te ayudaría a mantener tus puntos mínimos de calificación personal..

METODOS DE PAGO



- **Cheques:** Es la forma más tradicional que utilizan nuestros Distribuidores para recibir sus ganancias.
- **AGP:** Es un sistema de pago probado para recibir tus pagos en todo el mundo. Toma el control total de tu dinero, crea una cuenta de AGP personalizada y gestiona tus finanzas.
- **Transferencia bancaria:** Provéenos tu número de cuenta bancaria y te transferiremos tus comisiones al banco de tu elección.

FORMATO W8/W9



- Completa el formulario W9 ó W8 en su Oficina Virtual.

SISTEMA DE EVENTOS ARDYSS

Events are the most effective tool to build your business. The development of your business is directly related to the amount of events you and your team attend. People who earn the most money are those who promote events throughout their group. Attending events increases your knowledge, your confidence and skill set.



PROMUEVE Y ASISTE A LOS SIGUIENTES EVENTOS:

- **Presentaciones Caseras:** Una presentación casera está diseñada para introducir y educar a los nuevos prospectos acerca de los productos de Ardyss y la oportunidad de negocio. Estos eventos se llevan a cabo en casas, restaurantes o lugares pequeños. Esta presentación dura aproximadamente de 30 minutos a una hora.
- **Reuniones de oportunidad semanal:** Estas reuniones tienen el mismo objetivo y el formato de las presentaciones caseras, sin embargo se llevan a cabo regularmente en una oficina, hotel o un centro de atención de Ardyss.
- **Entrenamiento Súper Sábado:** Este evento está diseñado para reconocer los logros de los Distribuidores y ofrecer un entrenamiento basado en este documento llamado “Fórmula del Éxito” y el sitio web de la Universidad de Ardyss.
- **Evento Trimestral Regional:** Esta reunión está diseñada para lanzar nuevas herramientas, mejoras de productos, y se ofrece capacitación de liderazgo. También se habla de la misión y metas trimestrales.
- **Evento Anual Nacional Familiar:** La reunión familiar de Ardyss, también conocida como “Extravaganza” se lleva a cabo normalmente en Las Vegas o en país donde Ardyss esté presente. Se hacen anuncios importantes, tales como lanzamientos de productos, nuevas herramientas y la visión de la compañía. Lo más importante en este evento es que los líderes de la compañía comparten sus resultados y metas anuales.



LISTA DE CONTROL PARA UN COMIENZO EXITOSO.

A continuación encontrarás una lista de actividades que debes realizar en los primeros 90 días de tu negocio.

EN TUS PRIMEROS 3 DÍAS

- Envía los documentos necesarios para calificar para ganar comisiones.
- Registra tu Orden Recurrente y define un nombre para tu página replicable.
- Escribe tu “Porqué” y colócalo en un lugar visible con imágenes.
- Define cuántas horas le dedicarás a la semana a Ardyss y respétalas.
- Agenda 3 reuniones en los próximos 10 días y anótalas en tu calendario.
- Haz 15 llamadas de invitación junto con la persona que te patrocinó.
- Lea con cuidado los consejos para una presentación para hacer un éxito de tus demostraciones.
- Escribe los teléfonos y correos de tu equipo de soporte.

EN TUS PRIMEROS 7 DÍAS

- Ingresa y conoce tu Oficina Virtual: <https://www.ardysslife.com/login>.
- Sube una fotografía que te represente profesionalmente a tu página replicable.
- Envía una fotografía de tu antes y después a: events@ardyss.com.
- Conéctate a la llamada corporativa y a la de tu equipo.
- Regístrate para recibir correos electrónicos y textos.

EN TUS PRIMEROS 30 DÍAS

- Enrola en tu organización a 3 personas.
- Logra al menos el rango de Coordinador con 700 puntos (GQP).
- Conoce más detalles del plan de compensación en la Universidad Ardyss. Ingresa a la página de la Universidad de Ardyss: www.ardyss.com/ATU.
- Asiste al evento mensual Súper Sábado de entrenamiento en tu región.

EN TUS PRIMEROS 90 DÍAS

- Asiste a un evento Regional en tu zona.
- Desarrolla al menos 3 personas que quieran hacer el negocio formalmente en el rango de Gerente-A

FORMULA DEL EXITO

Una vez que eres parte de la familia Ardyss y que hayas llenado tu formato “Iniciando correctamente tu negocio” es importante que conozcas un poco más acerca de los productos, el negocio y el funcionamiento de la empresa. No tienes que ser un experto para empezar a ganar dinero, sin embargo cuanto más se sabe, más crecerá tu negocio.

TU NEGOCIO

Visita la Universidad de Ardyss (www.ardyss.com/ATU) para que aprendas el plan de compensación y estrategias de Multinivel. Revisa esta página de manera continua para mantenerte informado.

LOS PRODUCTOS

Más información sobre las líneas de Nutrición y Remodelación están disponibles al visitar el sitio web de ATU o viendo los DVD que aparecen en tu paquete de membresía.

DESARROLLO PERSONAL

Invierte tiempo leyendo libros y escuchando los audios que te recomendamos. Ver Anexos en este manual.



Una cita con Ardyss, cambiará tu vida.

USA Y COMPARTE LOS PRODUCTOS.

Como Distribuidor, es importante que uses y compartas los productos todos los días, ya que al hablar de tu experiencia es importante que tengas tu propio testimonio del producto. Imagina que tengas que decirle a un prospecto que te gusta mucho Le'Vive pero que nunca lo has probado; sería mejor poder decir: "Amo el Le'Vive porque me proporciona una dosis constante de antioxidantes". Visita nuestro Blog en la página iamardyss.com y conoce testimonios sorprendentes.

Comenta y comparte los productos con los amigos, vecinos, familiares o cualquier persona. Puede que conozcas a alguien en busca de un producto que los ayude con las funciones de la memoria, a aumentar su calcio o a perder peso. Esta es la oportunidad perfecta para introducir los productos de Ardyss. Se recomienda mantener un inventario considerable de productos para la venta al detalle en tus próximas reuniones.

UNA PIEZA
CLAVE PARA
EL ÉXITO



REGLA DE LAS 72 HORAS

El objetivo de la regla de las 72 horas es ayudar al nuevo Distribuidor que ingresa en tu equipo a iniciar correctamente su negocio. El entusiasmo de un nuevo enrolado es muy alto y el apoyo que le des en las primeras 72 horas es clave. Esta reunión no sólo le ayudará a construir un equipo dinámico, sino que también le proveerás las herramientas esenciales para su éxito.

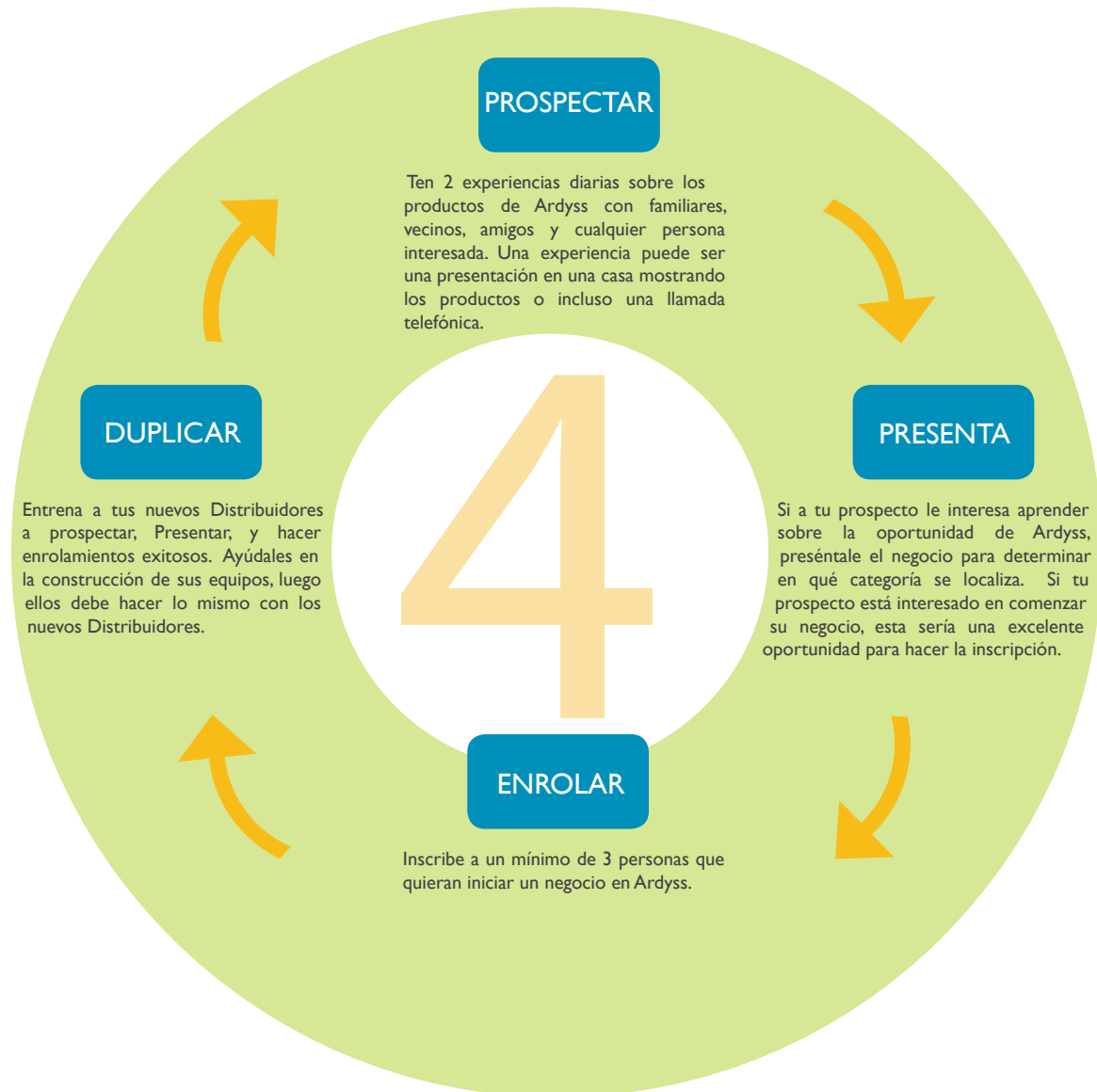
SETENTA Y DOS

HORAS



SIGUE UN METODO DIARIO DE TRABAJO

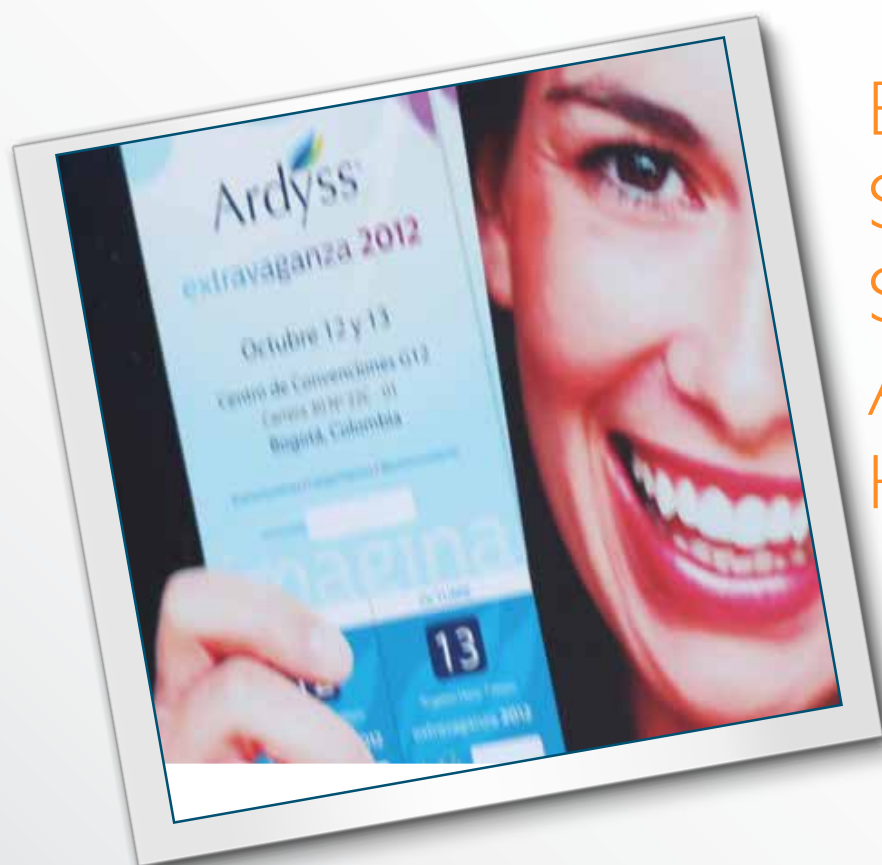
Al igual que en cualquier otro negocio, en Ardyss debes ejecutar un plan de trabajo y seguirlo todos los días con el fin de producir buenos resultados. Pon en marcha tu sistema diario de trabajo e integra las siguientes cuatro actividades:



Si tienes 2 experiencias sobre los productos y el negocio de Ardyss, en un periodo de 22 días hábiles, tendrás un promedio de 44 experiencias al mes. Se estima que el 25% de las personas que reciben una experiencia aceptarán ya sea usar o vender los productos, o incluso iniciar el negocio. Por lo tanto tendrás de tus 44 experiencias 11 personas. Se estima que sólo un tercio de las 11 personas desean hacer negocio, esto te dejará con 3 personas, y se estima que por lo menos una persona abandonará el negocio. Es importante repetir el método diario de trabajo hasta encontrar a 3 o más personas que se comprometan a hacer el negocio.

MANTENLO SIMPLE, DIVERTIDO Y DUPLICABLE

Siempre trata de mantener tu negocio Ardyss sencillo y divertido para que sea duplicable. Cuando algo es fácil de duplicar, la gente se compromete más y es más probable se involucren en el negocio. Por lo tanto, cuando haces divertido el negocio, desarrollas una pasión por lo que haces, lo que hace el éxito inevitable.



ES UN
SENTIMIENTO
SORPRENDENTE
AMAR LO QUE
HACES!

SIGUE EL
PLAN
DE
3

Tres categorías de personas que forman nuestro negocio

Al ir compartiendo los productos con diferentes personas, te darás cuenta que hay 3 tipos de personas:

Consumidores esporádicos o constantes

1

Los consumidores esporádicos o constantes son las personas que consumen los productos con frecuencia o de vez en cuando y no están dispuestos a iniciar un negocio. Los clientes son muy importantes para nuestro negocio porque compran los productos que ayudan con el aumento del volumen de ventas. También son una gran fuente de referencias para potenciales prospectos.

Vendedores de Productos

2

Los vendedores de productos al menudeo son las personas que compran y venden los productos para su beneficio. Estos clientes son el corazón de tu negocio, ya que son los que aumentan tus ventas.

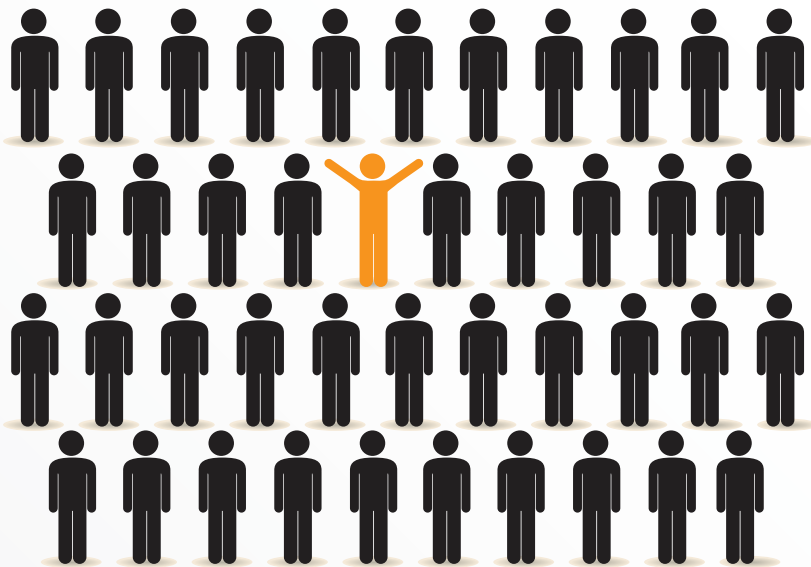
Constructores de Negocio

3

Los constructores de negocio son las personas que están dispuestas a consumir y vender productos, y al mismo tiempo desarrollar una red de gente. Estas personas generan ingresos residuales y juegan un papel muy importante las operaciones de tu negocio.

PASOS PARA LA DUPLICACION

Cuando alguien está mostrando iniciativa, es importante dedicar tiempo y esfuerzo para ayudarle a su crecimiento. La longevidad en el negocio se logra mediante la construcción de la confianza, la creación de relaciones personales y profesionales y compartir tu conocimiento. Entrena a tus nuevos Distribuidores como prospectar, cómo presentar y cómo hacer enrolamientos exitosos. Ayúdalos a construir un equipo, para que ellos a su vez hagan lo mismo con sus nuevos Distribuidores que se enrolen. Esto creará una base sólida para tu crecimiento el de tu negocio.



Ayuda a tus nuevos enrolados a llegar al siguiente nivel, ayudándoles a desarrollar su primer nivel.

1. Deben estar inscritos con el Paquete de Negocios.
2. Deben comprometerse a hacer el negocio.
3. Deben programar su Orden Recurrente.
4. Deben ayuda a duplicarse a un mínimo de 3 personas.

ARDYSS SISTEMA DE RECONOCIMIENTO

Pins	Rango	Volumen (GQP)	Requerimientos
	Asesor	N/A	<ul style="list-style-type: none"> Ninguno
	Coordinator	700	<ul style="list-style-type: none"> Un Distribuidor se considera Activo con 100 PQP con Orden Recurrente o 150 PQP sin Orden Recurrente durante el mes comercial
	Supervisor	2,000	<ul style="list-style-type: none"> Regla de 50% Un Distribuidor se considera Activo con 100 PQP con Orden Recurrente o 150 PQP sin Orden Recurrente durante el mes comercial
	Gerente A	6,000	<ul style="list-style-type: none"> Regla de 50% Un Distribuidor se considera Activo con 200 PQP con Orden Recurrente o 250 PQP sin Orden Recurrente durante el mes comercial
	Gerente B	10,000	<ul style="list-style-type: none"> Regla de 50% Un Distribuidor se considera Activo con 200 PQP con Orden Recurrente o 250 PQP sin Orden Recurrente durante el mes comercial
	Director	18,000	<ul style="list-style-type: none"> Regla de 50% Un Distribuidor se considera Activo con 200 PQP con Orden Recurrente o 250 PQP sin Orden Recurrente durante el mes comercial
	Presidente	40,000	<ul style="list-style-type: none"> Regla de 50% Un Distribuidor se considera Activo con 200 PQP con Orden Recurrente o 250 PQP sin Orden Recurrente durante el mes comercial
	 Presidente Ejecutivo	100,000	<ul style="list-style-type: none"> Regla de 50% Un Distribuidor se considera Activo con 200 PQP con Orden Recurrente o 250 PQP sin Orden Recurrente durante el mes comercial
	 Presidente Diamante	200,000	<ul style="list-style-type: none"> Regla de 50% Un Distribuidor se considera Activo con 200 PQP con Orden Recurrente o 250 PQP sin Orden Recurrente durante el mes comercial
	 Presidente Platino	300,000	<ul style="list-style-type: none"> Regla de 50% Un Distribuidor se considera Activo con 200 PQP con Orden Recurrente o 250 PQP sin Orden recurrente durante el mes comercial
	 Platino Royal	1,000,000	<ul style="list-style-type: none"> Regla de 50% Un Distribuidor se considera Activo con 200 PQP con Orden Recurrente o 250 PQP sin Orden Recurrente durante el mes comercial

APÉNDICE

En esta sección puedes encontrar información útil para ayudarte en el camino.

Nuestro objetivo es ayudarte a alcanzar el éxito!



DISPARADOR DE MEMORIA PARA OBTENER CONTACTOS

1. ¿Quién no está contento con su trabajo?	34. ¿Quién trabaja vendiendo coches?
2. ¿Quién no está satisfecho con sus ingresos?	35. ¿A quién le gusta las campañas políticas?
3. ¿Quién se preocupa por el medio ambiente?	36. ¿Quiénes son usuarios de redes sociales?
4. ¿Quién se motiva con el dinero?	37. ¿Quién está en el servicio militar?
5. ¿Quién es el dueño de su propio negocio?	38. Conocidos de tus amigos
6. ¿Quién le gusta estar rodeado de gente positiva?	39. Tu dentista
7. ¿Quien renunció o no tiene trabajo?	40. Tu médico
8. ¿Quién necesita dinero extra?	41. ¿Quién te ayuda en los quehaceres domésticos?
9. Lista de tus amigos	42. ¿Quién trabaja para el gobierno?
10. Tus hermanos y hermanas	43. ¿Quién está desempleado?
11. Tus padres	44. ¿Quién asiste a seminarios de superación personal?
12. Tus primos	45. ¿Quién lee libros de autoayuda?
13. Tus hijos	46. ¿Quién lee libros sobre el éxito?
14. Tus tías y tíos	47. Amigos de los padres de tus hijos
15. Los parientes de tu pareja	48. ¿Quién era tu jefe?
16. ¿Quién fue a la escuela contigo?	49. Los amigos de tus padres
17. ¿Quién trabaja contigo?	50. ¿A quién conociste en tus vacaciones?
18. ¿Quién está retirado?	51. ¿Quién te sirve en un restaurante?
19. ¿Quién trabaja de tiempo parcial?	52. ¿Quién te corta el pelo?
20. ¿Quién te cae muy bien?	53. ¿Quién te hace las uñas?
21. ¿Que fue despedido?	54. ¿Quién te hace la declaración de impuestos?
22. ¿Quién compró una casa nueva?	55. ¿Quién trabaja en el banco?
23. ¿Quién lee anuncios clasificados?	56. ¿A quién envías tarjetas de felicitaciones?
24. ¿Quién pone anuncios personales?	57. ¿Quién está en las ventas al por menor?
25. ¿Quién te dio una tarjeta de negocios?	58. ¿Quién vende bienes raíces?
26. ¿Quién trabaja por las noches?	59. ¿Quiénes son profesores?
27. ¿Quién entrega pizzas a tu casa?	60. ¿Quién te repara tu automóvil?
28. ¿Quién vende Avon o Mary-Kay?	61. ¿Quién repara tu casa?
29. ¿Quién vende Tupperware?	62. ¿Quién es el administrador de la colonia?
30. ¿Quién quiere libertad?	63. ¿Quién tiene a sus hijos en la universidad?
31. ¿A quién le gustan los deportes?	64. ¿A quién le gusta bailar?
32. ¿Quién hace eventos para recaudar fondos?	65. ¿Quién te vendió tu automóvil?
33. ¿Quién ve la televisión a menudo?	66. ¿A quién conociste en una fiesta?

FRASE QUE PAGAN

“Trabajo con una empresa que se está expandiendo en nuestra zona y Estoy buscando personas que podrían estar interesados en la creación de un ingreso de dinero adicional.” ¿Conoces a alguien que pudiera encajar en esta descripción?”.

“Un buen amigo algún día me dijo que lo mejor que podía hacer cuando iniciara un negocio sería tener a alguien en quien yo confiara y respetara para que me orientara... ¿Estarías dispuesto a ayudarme?”.

“¿CONOCES A ALGUIEN QUE QUISIERA BAJAR DE 2 A 3 TALLAS EN MENOS DE 10 MINUTOS?”

“Hola John, estoy algo apurado, pero necesitaba llamarte para hacerte una pregunta”. ¿Qué vas a hacer este Martes a las 6 pm. Que pudiera añadir \$1,000 a tu bolsa cada mes? John: ¡Nada!. Genial, nos vemos en (Lugar/Fecha/Hora)”.

GUIONES PARA CERRAR TU EVENTO

Al final de la presentación de oportunidad es esencial que cierres el evento con tus prospectos. Recuerda que estás buscando a tres tipos de personas, a los consumidores, vendedores y constructores de negocio. Aquí hay algunos guiones que te ayudarán a cerrar exitosamente tu presentación.

Cierre para diferentes tipos prospectos...

“(Tipo 1) Entiendo que quieres tener un estilo de vida saludable mediante el uso de nuestros productos. Tengo disponibles varios paquetes de productos para que tu elijas, o bien, puedo ofrecerte un paquete personalizado para tus necesidades. (Tipo 2) Sé que estas comprometido con tu salud y estás buscando desarrollar un negocio alterno, ¿Conoces a alguien que estaría interesado en el negocio? (Tipo 3) Entiendo que no estas interesado en esta oportunidad en este momento, sin embargo, te gustaría probar una de nuestras prendas y experimentar resultados inmediatos”.

Cierre con la idea: Recuerdo...

“Recuerdo que cuando yo estaba sentado ahí como tú, fui testigo de algunas transformaciones asombrosas y escuché testimonios increíbles de los productos. A partir de ese momento sabía que tenía que comprometerme con un estilo de vida más saludable y liberarme de la carga financiera que tenía. Hoy estoy aquí para invitarlos a hacer lo mismo. Hoy es el comienzo de un nuevo día y una experiencia para ustedes.”

Cierre con la idea: Imagina...

“¿Te imaginas que una empresa te ofrezca productos para resolver problemas de aumento de peso, falta de energía y autoestima?, ¿Te puedes imaginar a ti y a tu familia teniendo acceso a estos productos?, ¿Te imaginas si esta misma empresa estuviera buscando socios para ayudar a promover este negocio y te ayudara con beneficios financieros? Pues deja de imaginar, hoy tienes la oportunidad de hacer que estos pensamientos se conviertan en realidad, y yo estoy aquí para ayudarte.”

Cierre con la frase: Yo sé...

“Yo sé que tu has pensado en tu salud y tus finanzas, sé que has pensado en que familiares, amigos y conocidos pudieran beneficiarse de estos productos y esta increíble oportunidad. También sé que tienes cualidades para ser un líder en este empresa y me encantaría trabajar contigo.”

CÓMO MANEJAR OBJECIONES

Una objeción ocurre cuando tu prospecto tiene una duda o pregunta, que a su vez crea una excusa que lo bloquea mentalmente y no le permite tomar la decisión de asistir a la presentación o de inscribirse en tu grupo. Sin embargo, en muchas ocasiones lo que realmente sucede es que todavía tu prospecto no se visualiza teniendo éxito o no cree que pueda hacerlo. Las preguntas que normalmente se hacen las personas que están pensando ingresar son las siguientes: ¿Puedo hacer esto?, ¿Le presentaría esto a mis conocidos?, ¿Tengo tiempo?, ¿Recibiré ayuda?. Cuando alguien te dice: “No tengo dinero”, lo que realmente te están diciendo es: “¿Cómo hago este negocio sin dinero?”. Cuando te dicen: “No tengo tiempo”, lo que realmente te están diciendo es: “¿Cómo hago este negocio si casi no tengo tiempo?”

Las preguntas del millón de dólares son: ¿Cómo convierto la incertidumbre en confianza? ¿Cómo convierto un “NO” en un “SÍ”? El negocio de Ardyss está diseñado para ayudar a las personas con poco o nada de dinero, además es flexible y poco exigente en cuanto a tiempo, lo cual lo hace fácil de operar en la agenda de cualquier persona. Lo más importante es entender que todas las personas tienen como objetivo tener éxito, tener un estilo de vida saludable, y tener libertad financiera.

Algunos consejos para el manejo de objeciones son:

- Haz que tu prospecto se sienta a gusto.
- Infórmate sobre el negocio de Ardyss, la oportunidad y flexibilidad.
- No actúes a la defensiva, ofrece una solución y habla de historias de éxito de los pioneros en la empresa.

AUNQUE HAY UNA LISTA LARGA DE OBJECIONES, LAS MÁS COMUNES SON LAS SIGUIENTES:

NO TENGO TIEMPO:

- “Lo bueno de este negocio es que no requieres el 100% de tu tiempo. Es excelente para gente ocupada, ya que con un poco de tiempo puedes construir tu negocio”.
- “¿Cómo, no tienes tiempo para ganar más dinero?”

NO TENGO DINERO:

- “El negocio de Ardyss está diseñado para ayudar a las personas con poco o nada de dinero”.



NO ME GUSTA VENDER:

- “No tienes que ser un vendedor, los productos se venden solos simplemente por compartir tus experiencias y resultados”.

LIBROS Y AUDIOS

Existen muchos libros y audios que pueden ayudarte en tu desarrollo personal. A continuación te ofrecemos algunas opciones de material que puedes usar; por favor marca la casilla una vez que los hayas leído o escuchado.

- Los 5 niveles de Liderazgo - John Maxwell
- Piense y hágase rico - Napoleón Hill
- Desarrolle el líder que está en usted - John Maxwell
- 7 Estrategias para Riqueza y Felicidad - Jim Rohn
- Las 21 Cualidades Indispensable de un Líder - John Maxwell
- Las 17 Cualidades Esenciales de un jugador de equipo - John Maxwell
- Las 17 Leyes Incuestionables para el Trabajo en equipo - John Maxwell
- Los Principios del Exito - Jack Canfield
- Desarrolle los Líderes que Están Alrededor de Usted - John Maxwell
- Seamos personas de influencia - John Maxwell
- La Ciencia de Hacerse Rico - Wallace D.Wattles
- Cómo Ganar Amigos e Influir Sobre Las Personas - Dale Carnegie
- Padre Rico, Padre Pobre - Robert Kiyosaki
- Su Primer Año En El Network Marketing - Marcos Yarnell y Rene Reid Yarnell
- Pasos de Gigantes - Anthony Robbins
- El milagro más grande del mundo - Og Mandino
- Los Cuatro Acuerdos - Miguel Ruiz

PENSAMIENTOS Y AFIRMACIONES DIARIAS

“El día más importante de tu vida y la mía es cuando tomamos total responsabilidad de nuestra actitudes. Ese es el día en el que realmente crecemos”. - John C. Maxwell

“Cuando pienses que no puedes, recuerda un triunfo anterior.” - Jack Canfield

“La victoria siempre es posible para la persona que se niega a dejar de luchar”. - Napoleón Hill

“Un líder es aquel que conoce el camino, va por el camino, y muestra el camino.” - John C. Maxwell

“Una meta es un sueño con una fecha límite.” - Napoleón Hill

“La gente puede escuchar tus palabras, pero ellos sentirán tu actitud.” - John C. Maxwell

“Los educadores toman algo simple y lo hacen complicado. Los comunicadores toman algo complicado y lo hacen simple “ - John C. Maxwell

“Todo lo que quieres está ahí esperando para que lo obtengas. Todo lo que quieres también te quiere a ti. Pero debes tomar acción para conseguirlo”. - Jack Canfield

“Los líderes deben estar lo suficientemente cerca para relacionarse entre sí, pero lo suficientemente lejos para motivarse a ellos mismos”. - John C. Maxwell

“La gente compra al líder antes de comprar la visión.” - John C. Maxwell

“El esfuerzo sólo libera plenamente su recompensa después de que una persona se niega a renunciar.” - Napoleón Hill

“No te preocupes por fallar, preocúpate de la posibilidades que pierdes al no intentarlo.” - Jack Canfield

“No tienes que hacerlo perfecto, sólo tienes que ponerlo en marcha. Los bebés no caminan al primer intento, sin embargo finalmente lo logran”. - Jack Canfield



Fé • Familia • Estilo de Vida