

BIENVENIDO

TRABAJAR CON LOS CLIENTES A LA MANERA DE **OPTAVIA**[®]

El sistema de éxito **OPTAVIA** es una herramienta que le ayuda a organizar su negocio para ayudar a los Candidatos a que progresen en relación a sus Clientes. Al hacer un seguimiento de todos sus Candidatos y Clientes, podrá asegurarse de darles a cada uno de ellos el estímulo y la inspiración que necesitan en el momento justo. Y creemos que esa es la mejor manera de hacer crecer su propio negocio de coaching.

¿QUÉ HAY EN SU SISTEMA DE ÉXITO DE **OPTAVIA**?

BIENVENIDO	PAQUETE DE EVALUACIÓN DE SALUD DE OPTAVIA	
Este divisor de carpetas le brinda instrucciones sobre cómo comenzar a usar su sistema del éxito hoy mismo.	Este paquete incluye un bloc de Evaluaciones de Salud en blanco, además de Pautas que incluyen un guión para "Compartir", ejemplos de invitaciones, un registro de seguimiento de Candidatos y Consideraciones del Programa.	
SECCIÓN 1	SECCIÓN 2	SECCIÓN 3
CARPETA DE CANDIDATOS Ayude a sus Candidatos potenciales a convertirse en sus Nuevos Clientes.	CARPETA DE NUEVOS CLIENTES Ayude a sus nuevos Clientes a desarrollar Habits of Health [®] .	CARPETA DE CLIENTES ACTIVOS Ayude a sus Clientes Activos a vivir la mejor vida posible.

CONFIGURACIÓN DE SU SISTEMA DE ÉXITO DE **OPTAVIA**

El sistema está diseñado para ser flexible y funcionar de la mejor manera, ya sea con archivos impresos o digitales. No le tomará mucho tiempo preparar todo y luego estará en marcha.

Use esta conveniente carpeta para hacer un seguimiento de sus Clientes y Candidatos.*

AL USAR ESTA CARPETA:

- 1 Use las tres carpetas de secciones como divisores.
- 2 Mantenga su lista de contactos, las Evaluaciones de Salud en blanco y las Pautas de Evaluación de Salud al frente de la Sección 1 (Carpeta de seguimiento de Candidatos) para una referencia rápida.
- 3 Cuando los Candidatos y Clientes estén en su viaje, mueva su Evaluación de Salud con hojas de seguimiento de una sección a la siguiente a medida que ayuda a cada persona a progresar.

Tenga en cuenta que, en virtud de los términos del [Acuerdo de OPTAVIA Coach independiente](#),

* los Coaches tienen la responsabilidad de mantener la seguridad de la información de sus Clientes y Candidatos. Los Coaches deben triturar o eliminar irreversiblemente cualquier información personal de su Cliente o Candidato una vez que ya no sea necesaria.

SI PREFIERE CONFIGURAR UN SISTEMA DE ÉXITO DE **OPTAVIA** DIGITAL:

- 1 **COMIENZE SU SISTEMA DIGITAL:** Cree una nueva carpeta de archivo maestro llamada: "Sistema de éxito de **OPTAVIA**". Dentro de su carpeta principal, cree tres carpetas nuevas: "Seguimiento de Candidatos", "Nuevos Clientes" y "Clientes Activos".
- 2 **DESCARGUE:** Instrucciones del sistema de éxito de **OPTAVIA**; que incluye una lista de [contactos en blanco](#), [una Evaluación de Salud y Pautas de Evaluación de Salud](#). (Guarde los archivos de plantillas en su carpeta principal de "[RESPUESTAS DEL OPTAVIA COACH](#)").
- 3 **PARA CADA CANDIDATO:** Cree una nueva carpeta con su nombre en la carpeta "Seguimiento de Candidatos". Complete los registros digitales y guarde las copias dentro de la carpeta personal del Candidato.
- 4 **A MEDIDA QUE LOS CANDIDATOS SE CONVIERTEN EN NUEVOS CLIENTES:** Mueva sus carpetas de Candidato a sus carpetas "Nuevo Cliente" o "Cliente Activo".

Recordatorio: Haga copias de seguridad de todos sus archivos con regularidad. Además, visite [RESPUESTAS DEL OPTAVIA COACH](#) todos los días para descargar los materiales más nuevos.

CÓMO COMENZAR CON SU SISTEMA DE ÉXITO DE **OPTAVIA**

Una vez que haya configurado sus archivos, es hora de conectarse con los Candidatos y ayudarlos a comenzar su viaje hacia la transformación de por vida. Es un momento emocionante para comenzar a ver las posibilidades.

Revise su guía "[Nuevos pasos del OPTAVIA Coach para el Éxito](#)", que se encuentra en su kit de negocios. O bien, visite [RESPUESTAS DEL OPTAVIA COACH](#); [Biblioteca de documentos](#) para descargarla.

NUEVOS PASOS DEL COACH PARA EL ÉXITO

Paso uno: Cómo comunicarse

Aclare su motivación personal para convertirse en un **OPTAVIA** Coach independiente.

Paso dos: Aprenda

Determine qué habilidades debe perfeccionar al sumergirse en el [Centro de aprendizaje de OPTAVIA](#).

Paso tres: Ponerse en acción

Decida con quién va a hablar y qué va a decir y a quién va a contactar.

- 1 Trabaje en su [lista de contactos](#), hable con su Business Coach (consejero de negocios) e identifique sus **10 MEJORES CANDIDATOS**.
- 2 Decida lo que va a decir y comuníquese con sus **10 MEJORES CANDIDATOS** para compartir su historia de transformación de **OPTAVIA** y lo que podría significar para ellos.
- 3 **VEA CÓMO RESPONDEN:**
 - Si es un "SÍ", ¡acéptelo como Cliente Nuevo!
 - Si es un Candidato "QUIZÁS", se queda como Candidato para el seguimiento y permanece en su lista de seguimiento.
 - Si es un "NO AHORA", agrádezcalle y vea si puede recomendar a alguien que pueda estar interesado.

Paso cuatro: Dé la bienvenida a sus primeros Clientes

Comience con sus Clientes en su propio viaje de transformación de **OPTAVIA**.

PROGRESAR CON SU SISTEMA DE ÉXITO DE **OPTAVIA**

Una vez que haya comenzado a ponerse en contacto con sus Candidatos y tengas sus primeros Nuevos Clientes, ¡está listo y en marcha! Parte de tener éxito y hacer crecer un negocio más grande es mantenerse en contacto con las personas y ayudarlos a progresar.

PARA LOS SEGUIMIENTOS DE SUS CANDIDATOS:

- 1 Asegúrese de darles la bienvenida usando el [COMPARTIR EL GUIÓN](#).
- 2 Coloque su evaluación de salud en la **SECCIÓN 1** - carpeta "**SEGUIMIENTO DE CANDIDATOS**".
- 3 **MANTÉNGASE CONECTADO Y HABLE** con sus Candidatos periódicamente para verificar su interés.
- 4 Una vez que estén listos para comenzar, coloque sus archivos en la "**SECCIÓN 2: NUEVOS CLIENTES**".

PARA SUS NUEVOS CLIENTES:

- 1 Trabaje con todos sus Nuevos Clientes lo antes posible para completar una Evaluación de Salud y colóquela en la carpeta **SECCIÓN 2: "NUEVO CLIENTES"**.
- 2 Asegúrese de hacer los controles regulares a sus "Clientes Nuevos", analice su [Evaluación de Salud](#) con ellos y tome nota de su progreso en las planillas de seguimiento.
- 3 Una vez que un Cliente ha estado en su programa durante un mes, diríjalo a la carpeta "**SECCIÓN 3: CLIENTES ACTIVOS**".

COACHES DE EE. UU.

¡SU BONO DE ADQUISICIÓN DE CLIENTES (CLIENT ACQUISITION BONUS, CAB) ESTÁ A SU ALCANCE!

Recuerde que su CAB de US \$100 lo está esperando y solo está disponible en sus primeros 30 días como **OPTAVIA** Coach independiente. Intente ganar su CAB dentro de sus primeras dos semanas como **OPTAVIA** Coach.

COACHES DE APAC

¡SU BONO DE COMIENZO RÁPIDO (QUICK START BONUS, QSB) ESTÁ A SU ALCANCE!

Recuerde que su bono de comienzo rápido (QUICK START BONUS, QSB) de HK\$2,000/ S\$350 lo está esperando y solo está disponible en sus primeros 60 días como **OPTAVIA** Coach independiente. Intente ganar su QSB dentro de sus primeras 4 semanas como **OPTAVIA** Coach.

¡RECUERDE QUE SU BUSINESS COACH (CONSEJERO DE NEGOCIOS) ESTÁ AQUÍ PARA AYUDARLO!



*una transformación de por vida,
un hábito saludable a la vez*

SEGUIMIENTOS DE CANDIDATOS

Ayude a sus Candidatos a convertirse en sus Clientes

Recuerde que cada uno de sus Clientes comenzó como Candidato; algunas personas solo necesitan un poco más de tiempo para tomar una decisión que otras. Es por eso que su archivo de seguimiento del Candidato es tan importante. Utilícelo para llevar un registro de todas las personas con las que ha hablado y asegúrese de mantenerse en contacto con todas ellas.

Consulte con ellos de vez en cuando y vea cómo se sienten y recuérdelos su experiencia y su historia de transformación. Escuche atentamente sus preguntas y ayúdelos a progresar.

Cada Candidato es una oportunidad más para que usted sea la inspiración que hace que alguien comience su propio camino hacia la transformación de por vida.

Qué llevarse de esta sección:

- Su lista de seguimiento
- Todos los formularios para Candidatos que necesitan seguimiento adicional

Principales consejos para el éxito:

1

Coloque su Evaluación de salud y/o Evaluación de bienestar en la "Sección 1: Seguimiento del Candidato".

2

Manténgase conectado y hable con sus Candidatos periódicamente para verificar su interés.

3

Una vez que estén listos para comenzar, coloque sus archivos en la "Sección 2: Nuevos Clientes".



*celebrate the little victories,
that add up to the big ones*

NUEVOS CLIENTES

Ayude a sus nuevos Clientes a desarrollar hábitos saludables

Un estudio tras otro muestra que el apoyo y la orientación aumentan sus posibilidades de alcanzar el peso óptimo.* Es por eso que usted y los miles de Coaches independientes de OPTAVIA® son tan importantes.

Cuando sus Nuevos Clientes comiencen a descubrir nuestros Alimentos Nutritivos y nuestra Sistema de Transformación Habits of Health® por primera vez, asegúrese de acompañarlos en cada paso. Tendrán preguntas y usted es la mejor persona para ayudarlos en el camino y guiarlos hacia el éxito porque es probable que haya estado en sus mismos zapatos.

Y recuerde celebrar todas las pequeñas victorias con cada nuevo Cliente que, con el tiempo, se sumarán a las grandes. Inspírelos para que permanezcan en su viaje hacia la transformación de por vida, un hábito saludable a la vez®.

Qué llevarse de esta sección:

- Todos los formularios para los Clientes que están en el primer mes de su viaje de OPTAVIA

Principales consejos para el éxito:

1

Continúe completando una Evaluación de Salud y adjúntela a su Evaluación de bienestar (si se completó). Coloque el formulario en esta sección y organícelo según su próximo contacto programado con ellos.

2

Asegúrese de mantener un contacto regular. Eche un vistazo a [“Cómo hacer que comience un nuevo Cliente”](#) y [“Cómo apoyar a su nuevo Cliente en su primera semana”](#), que se encuentran en [COACHANSWERS.OPTAVIA.com](#) para obtener información más detallada.

- Ayúdelos a seleccionar un programa y guíelos a realizar su primer pedido como miembros de OPTAVIA Premier.
- Envíeles un “Correo electrónico de bienvenida” y pídale que tomen una buena foto del “antes”.
- Pídale que se suscriban y se unan a los canales de redes sociales de OPTAVIA, su boletín informativo semanal o grupo de apoyo en línea (si lo usan).
- Hábleles la noche anterior a que comiencen para darles inspiración y describa la información en la tarjeta de lanzamiento del viaje que recibieron en su primer pedido.
- Hábleles los Días 1 a 4 de su programa y el Día 7.
- Hábleles dos veces en las semanas 2, 3 y 4. Luego pase a un control semanal.
- Recuérdeles el gran apoyo disponible a través de nuestra Comunidad de OPTAVIA.

3

Durante los controles del Cliente, consulte su Evaluación de salud y/o Evaluación de bienestar y lleve un registro del progreso. Eche un vistazo a la sección [“Realización de controles”](#) para obtener información más detallada.

4

Una vez que su cliente ha estado en su viaje de OPTAVIA durante un mes, diríjalo a la “Sección 3: Carpeta Clientes Activos”.

* Appel, L.J., et al., *Eficacia comparativa de las intervenciones para perder peso en la práctica clínica*. N Engl J Med, 2011. **365**(21): p. 1959-68; Harrigan, M., et al., *Ensayo aleatorio que compara el asesoramiento telefónico frente al presencial sobre la pérdida de peso en relación a la composición corporal y los biomarcadores circulantes en mujeres tratadas por cáncer de mama: El estudio sobre estilo de vida, ejercicio y nutrición (Lifestyle, Exercise, and Nutrition, LEAN)*. J Clin Oncol, 2016. **34**(7): p. 669-76; van Wier M.F., et al., *El asesoramiento telefónico y por correo electrónico son eficaces para el control del peso en una población trabajadora con sobrepeso: un ensayo controlado aleatorio*. BMC Public Health, 2009. **9**: 6; y Donnelly, J.E., et al., *Comparación de un enfoque telefónico frente a uno clínico para lograr una pérdida de peso del 10 %*. Int J Obes (Lond), 2007. **31**(8): p 1270-6.



OPTAVIA®

*la vida que anhelas te está esperando; todo lo que
tienes que hacer es dar el primer paso*

CLIENTES ACTIVOS

Ayude a sus Clientes activos a vivir la mejor vida posible

Mientras ayuda a sus Clientes activos a lograr y mantener su peso óptimo, verán el beneficio, ya que pueden aumentar su salud, confianza y vitalidad. También verán cómo un peso saludable es el catalizador para cambios más grandes.

Y verá el beneficio a medida que se conviertan en defensores entusiastas de su negocio. Asegúrese siempre de agradecer a todos los que lo recomiendan como Coach independiente de **OPTAVIA** a otra persona o sugiera que devuelvan el favor y capaciten a sus familiares y amigos.

Qué llevarse de esta sección

- Formularios para Clientes que han estado en su viaje de **OPTAVIA** durante más de un (1) mes y son Clientes Activos

Principales consejos para el éxito:

1

Mantenga altos los niveles de motivación de su Cliente al registrar su progreso en la "[Evaluación de Salud: Registro de Controles del Cliente](#)" durante sus controles semanales del Cliente para que pueda compartir y ayudarlos a ver sus pequeñas y grandes victorias.

2

Haga que sea aún más fácil para su Cliente disfrutar de sus decisiones saludables mostrándole cómo personalizar su propio pedido de **OPTAVIA Premier**.

3

A medida que su Cliente se inspira en su propio éxito, pregúntele si hay alguien más con quien le gustaría que hable sobre su transformación con **OPTAVIA** o si está interesado en devolver el favor por su cuenta.

Haga siempre un seguimiento de estas referencias. Son una excelente manera de hacer crecer su negocio.