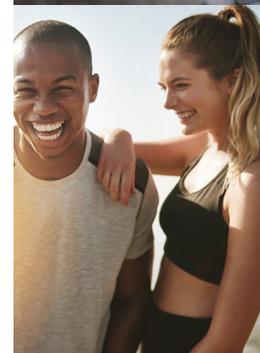




3 Pasos simples para tener éxito



1 Conéctate

Define tu motivación personal para convertirte en un Asesor **OPTAVIA**.

Completa la hoja "[Lo más Importante para Ti](#)" para identificar las razones por las cuales te gustaría ser un Asesor **OPTAVIA**.

Comunícate con tu Asesor de Negocios y habla con él o ella sobre tus metas comerciales. Puedes encontrar la información de contacto de tu Asesor de Negocios en tu correo electrónico de bienvenida o en **OPTAVIA CONNECT**.

2 Ponte en acción

Decide con quién vas a hablar y lo que vas a decir y llévalo a cabo

Crea tu primera [Lista de Contactos](#) e identifica tus primeros 10 Candidatos.

Usa la plantilla proporcionada para empezar. ¡Piensa a quién conoces que pueda beneficiarse de tu ayuda!

Tómate un minuto para repasar esta lista con tu Asesor de Negocios, que puede tener algunas ideas para orientarte hacia el éxito.

Haz un borrador de tus puntos de conversación, basándote en tu propia historia y experiencia.

¿Qué quieres compartir? ¿Qué puede interesarles a tus Candidatos?

Comienza a compartir tu historia personal de **OPTAVIA** en las redes sociales usando #mybiggerlife y tu propio sitio web de **OPTAVIA**. Crea tu Lista de Contactos y explícales qué es **OPTAVIA** y su misión de lograr una transformación de por vida, un hábito saludable a la vez™.

Hazlo solo o apóyate de tu Asesor de Negocios, si necesitas ayuda.

3 Dales la bienvenida a tus nuevos Clientes

Inicia a tus Clientes en su transformación **OPTAVIA**

Haz un seguimiento con todos tus candidatos para ver si están interesados. Si están listos para aprender los Hábitos que llevan a una transformación de por vida, ayúdalos a dar los primeros pasos y realizar sus primeros pedidos.

Si todavía no están listos, sigue en contacto con ellos y agrégales a tu Lista de Seguimiento.

Si no tienen ningún interés, dales las gracias y pregúntales si te pueden recomendar a alguien que pueda estar interesado.