



CONSEJOS PARA TERMINAR EL MES CON BUENOS RESULTADOS

¿Quieres terminar el mes con buenos resultados, transformar más vidas y lograr tus objetivos comerciales? Aquí tienes algunas estrategias que pueden ayudarte.
¿Qué pasaría si hicieras todas estas cosas en los próximos tres días?
¡Ponte en acción para comprobarlo!

Antes que nada... Repasa tu POR QUÉ: ¿por qué decidiste ser un Asesor **OPTAVIA**?
Cotejar con tu POR QUÉ te permitirá seguir motivado/a y en acción.

PREPARA UNA NUEVA LISTA DE CANDIDATOS PARA COMENZAR CONVERSACIONES

- Crea una lista de 25, 50 o 100 personas (mira tus contactos telefónicos o de los medios sociales para inspirarte)
- Envíales solicitudes de amistad por Facebook (si todavía no son amigos).
- Dale "Me gusta" a una o dos de sus publicaciones y comenta una de ellas (solo una).
- Envíales un mensaje privado para saludarlos (muy corto, por ejemplo, "Hola, estaba pensando en ti... ¿qué tal estás?")
- Busca oportunidades en tus conversaciones para comentar alguna parte de la Trilogía de la Salud Óptima y todo lo que tiene para ofrecer.

CONTACTA A 10 PERSONAS CERCANAS A TI

- Crea una lista de esas 10 personas que sabes que podrían beneficiarse con **OPTAVIA**.
- Sal de tu zona de confort y llámalos: "Hola, estaba pensando en ti y quería compartir algo contigo..."
- Comparte el programa y/o la oportunidad de asesoría para ver si están interesados: "Puede ser que esto no te interese pero, como somos amigos, quería compartirlo contigo porque estoy muy entusiasmado."

PUBLICA EN FACEBOOK (Y OTROS MEDIOS SOCIALES) MUCHAS VECES

- Publica un antes/después diferente todos los días durante los siguientes 4 días (asegúrate de usar el descargo de responsabilidad correcto: Si solo se menciona la pérdida de peso, usa: “El peso promedio que pierden los clientes en el Optimal Weight 5 & 1 Plan® con apoyo es de 20 libras”; si se menciona la pérdida de peso y un marco de tiempo, usa: “El peso promedio que pierden los clientes en el Optimal Weight 5 & 1 Plan® con apoyo es de 20 libras. Los clientes están aproximadamente 12 semanas en el programa de pérdida de peso.”)
- Interactúa con algunos de tus amigos de Facebook que no ves generalmente en tu columna de noticias para construir una relación y buscar oportunidades de hablar sobre la Salud Óptima™ (amplía tu alcance).
- Cambia la imagen de tu perfil a una imagen de antes/después (asegúrate de agregar el descargo de responsabilidad adecuado).
- Publica otras cosas aparte de información sobre la salud o sobre tu negocio... Muestra otros aspectos de tu vida y simplemente sé tú mismo.
- Sé real y auténtico al compartir tu historia de salud y usa imágenes para contarla. Aunque no tengas una historia de pérdida de peso, puedes mostrar imágenes de cómo se transformó tu vida.
- Preséntate como un Asesor **OPTAVIA** para que, cuando las personas estén buscando una solución, sepan que pueden dirigirse a ti.
- Expresa una sensación de urgencia... “Estoy buscando 5 personas más que me acompañen antes de que termine el mes de octubre...”
- Agradece a los que marcan tus publicaciones con “Me gusta”. Envíales un mensaje rápido que diga simplemente: “Gracias por tu “Me gusta”. Realmente agradezco tu apoyo”. O si se trata de una publicación relacionada con la salud, “Gracias por marcar mi publicación con “Me gusta”. Si conoces a alguien que pueda estar interesado en saber más sobre Optimal Health, ¿podrías recomendarme? Me encantará poder ayudarlos. Gracias otra vez por tu apoyo.”

SOLICITA REFERENCIAS

- Pide a los Clientes que compartan sus historias en sus propias páginas de Facebook y que te etiqueten como su Asesor **OPTAVIA**.
- Es una situación que beneficiará a ambos: ellos se hacen responsables de sus metas al rendir cuentas y se construye tu credibilidad como Asesor. ¡Es posible que surja el interés de convertirse ellos mismos en Asesores al ver las respuestas!
- Pide referencias tus amigos y familia, al igual que harías con cualquier otro negocio. Di algo como: “Oye, si conoces a alguien que quiera comenzar su trayecto hacia la Salud Óptima, ¿podrías recomendarme? Gracias por apoyarme en mi negocio”.
- Pide a tus amigos y familia que publiquen tu historia en Facebook y que te etiqueten en la publicación (puedes ayudarlos con esto).

CONTACTA A LOS CLIENTES INACTIVOS

- Comunícate individualmente con los Clientes inactivos y transmíteles que la relación sigue viva. Puedes decir: “Solo quería saber cómo estás y cómo te está yendo”. Soy tu Asesor **OPTAVIA** y estoy aquí para apoyarte. ¿Puedo hacer algo por ti?”

PONTE EN CONTACTO (POR TELÉFONO) CON TODOS CON QUIENES HAS COMPARTIDO EL PROGRAMA O LA OPORTUNIDAD DE ASESORAMIENTO

- Si no lo has hecho todavía, organiza un buen sistema de seguimiento. Puede estar en tu Lista de Candidatos o en una carpeta que contenga toda la información de aquellos que todavía no han aceptado unirse a nosotros.
- Llámalos para volver a conectarte con ellos y diles: “Oye, hoy estaba pensando en ti. ¿Cómo está tu salud?” (También puedes enviarles un mensaje de texto si sientes que es más apropiado para la relación, pero el teléfono es tu herramienta más poderosa para realizar seguimientos).
- Llama a todos los que han preguntado sobre el programa o querían más información. Di algo como: “Te llamo para ver si sigues interesado/a en explorar nuestro programa [o la oportunidad de asesoramiento o ambos], ¿cuándo crees que puede ser un buen momento para hablar?”

CREA UN VIDEO DE 1 MINUTO SOBRE POR QUÉ DECIDISTE SER UN ASESOR

- Comparte con otros por qué decidiste convertirte en un Asesor OPTAVIA y lo mucho que lo estás disfrutando al ayudar a otros y verlos tener éxito.
- ¡Qué sea breve (un minuto o menos) y que sea auténtico (no perfecto)!
- Publica el video en las redes sociales o hazlo en Facebook Live.
- Envíalo por mensaje o por texto a algunas personas: “Hola, hice este video y pensé que te podría gustar. Esto es lo que estoy haciendo”.
- Recuerda agradecer a todos los que marcan tu video con “me gusta” para iniciar la conversación.

CELEBRA LOS ÉXITOS DE TUS CLIENTES EN LAS REDES SOCIALES

- Pide permiso a tus Clientes para felicitarlos en las redes sociales. Puedes decir: “¡Eres increíble! ¿Te importaría si hago una publicación en Facebook para felicitarte? ¡Te va a encantar sentirte apoyado/a!”
- Una vez que te hayan dado permiso, crea un post para felicitar al Cliente por su progreso y etiquétalos. (Asegúrate de incluir un descargo de responsabilidad apropiado). De esta forma, lo podrán mostrar en sus muros, sus amigos lo verán y tus amigos también lo verán. ¡Esto crea una evidencia social sobre ti como Asesor y también sobre el programa! Algo como “Quiero felicitar a Joe Smith por rebajar 19 lbs.* Está logrando tener control sobre su salud; así que estoy orgulloso de ser parte de su equipo como Asesor. Démosle un aplauso. ¡Así se hace, Joe!”
*El peso promedio que pierden los clientes en el Optimal Weight 5 & 1 Plan® con apoyo es de 20 libras.”
- Nunca pierdas la oportunidad de convertir al otro en la estrella!

PONTE MANOS A LA OBRA DE INMEDIATO

- ¡No esperes! ¡Actúa ahora mismo!
- Hazlo todo (no escojas solos algunos: ¡hazlo todo!)
- La acción superará los sentimientos de miedo, desilusión, apatía, incertidumbre. Te sentirás bien sobre lo que has logrado y tanto tú como otros se beneficiarán.

Comunícate con tu Asesor de negocios y dile que estás listo para lanzarte... ¡alcanza tus mejores resultados este mes!

Te recomendamos que trabajes con el equipo de apoyo de tu Asesor de Negocios o Mentor a lo largo de este proceso. Nuestra comunidad está aquí para apoyarte a cada paso del camino. ¿Tienes preguntas? Consulta [OPTAVIA Answers](#), llama al 1.888.OPTAVIA o llena el formulario “Contáctanos” en tu sitio web personalizado de OPTAVIA.