



CÓMO INICIAR A TUS CLIENTES NUEVOS

¡Tus Clientes nuevos están listos para unirse a la Comunidad **OPTAVIA**! Estos son los pasos que debes seguir para iniciarlos en su trayecto hacia una transformación de por vida.

Recuerda: muchos de nuestros Asesores **OPTAVIA** fueron primero Clientes, así que la forma en que inicies a tus Clientes será su primera impresión de lo que significa ser un Asesor. Haz tu presentación divertida, simple, gratificante y muéstrales que la asesoría también podría ser parte de sus vidas. Prepárate para celebrar sus pequeñas victorias que al ser sumadas revelan grandes logros.

RESUMEN RÁPIDO

1. Conversa con tus Candidatos y completa la [Evaluación de Salud](#) o la Evaluación de Bienestar durante ese tiempo.
2. Ayúdalos a seleccionar el programa adecuado para ellos.
3. Ayúdalos a hacer su primer pedido (recomienda el kit **OPTAVIA** Essential Optimal con el sistema de Hábitos de Salud).
4. Envíales un email personal de Bienvenida.
5. Si una de sus metas es bajar de peso, pídeles que se tomen una buena foto del “Antes”.
6. Inscríbelos a tu boletín informativo (si corresponde).
7. Agrégalos a la página de apoyo en línea de tu equipo (si corresponde).
8. Cuando reciban su pedido, pídeles que:
 - a. Lean la Guía **OPTAVIA**
 - b. Te llamen para informarte cuándo quieren empezar.
9. Preséntales a tu Asesor de negocios cuando corresponda.
10. Habla con ellos el día antes de que comiencen su programa para la llamada de Inicio del trayecto y repasa la tarjeta de Inicio del trayecto que recibieron en su primer pedido.
11. Llámalos por teléfono los Días 1 a 4 de su programa, dos veces por semana durante la segunda, tercera y cuarta semanas, y una vez por semana después de esto.
12. Establece un día fijo para hacer el chequeo semanal del Cliente.
13. Recuérdales todas las fantásticas opciones de apoyo disponibles de nuestra Comunidad **OPTAVIA**.