

¿Qué hago ahora para iniciar mi negocio?

DEFINICIÓN DE NEGOCIO

Ofrecer a la población la oportunidad de generar su negocio con herramientas nutricionales de vanguardia para un mejor bienestar y estilo de vida.

Para NUTRALIM®, nuestros distribuidores son los activos más valiosos de la empresa.

MISIÓN

Crear historias de éxito personal, profesional y financiero, generando pasión por la salud y bienestar en nuestros distribuidores.

VISIÓN

Ser la mejor opción de negocios en productos nutricionales de vanguardia para mejorar la salud de nuestros clientes y distribuidores.

OBJETIVOS

- Crear pasión en nuestros distribuidores sobre salud y bienestar.
- Emprender un negocio favorable a través de un estilo de vida de saludable.
- Preparar a nuestros distribuidores para que sean asesores nutricionales de los productos de NUTRASIEEN100®.

Los emprendedores que se afilian en NUTRALIM[®], buscan mejorar su economía y lograr su independencia financiera con la creación de su propio negocio.

¿Cuál es el proceso?

Primero, te afilias como distribuidor de NUTRASIEEN100[®] a través de tu distribuidor o directamente en NUTRALIM[®] con el objeto de iniciar tu negocio. Una vez inscrito empiezas a vender el producto por venta directa y afiliar a personas que quieran ser distribuidores. Recuerda que esta venta y afiliación se va dar principalmente por la recomendación del producto.

Esta afiliación se da a partir de un contrato llamado “Contrato de Distribuidor (compra-venta)” y se logra el acuerdo entre el distribuidor (persona física) y NUTRALIM[®].

Tú como distribuidor decides como trabajar tu negocio y puede ser:

- Trabajo desde casa
- Tiempo extra al negocio o a tu trabajo actual
- Medio tiempo
- Tiempo completo

Para lograr el éxito, no te enfoques sólo en vender producto sino en hacer negocio y en crear tu negocio, esto es en afiliar conocidos y amigos para lograr tener más ganancias a futuro. El éxito de tu negocio es con tiempo y esfuerzo, en lo que menos te imaginas harás crecer tu negocio.

Al ser parte de NUTRASIEEN00[®] como distribuidor obtienes grandes beneficios ya que nuestros planes de venta directa y bonos te harán crecer tu negocio y tus utilidades. Los bonos que tenemos además de las grandes utilidades de VENTA DIRECTA son:

- + BONO BIMESTRAL
- + BONO POR RECOMENDADO
- + CÓDIGO PARA TUS REDES
- + PROMOCIONES MENSUALES
- + CONCURSOS BIMESTRALES
- + PLÁTICAS Y CONFERENCIAS BIMESTRALES
- + CONCURSO ANUAL

Para lograr tener éxito, efectúa los 4 pasos de la **“Fórmula del éxito”** que te detallamos a continuación.

1.- **CONSUME:** Consume y disfruta de los suplementos NUTRSIEN100 para lograr una vida saludable. Consumiendo y disfrutando, mostrarás a tus amigos, familiares y tu círculo de conocidos, los grandes beneficios que estás teniendo. Genera tus propios testimonios de éxito, serán de gran ayuda para continuar con la fórmula del éxito.

2.- **RECOMIENDA:** Platica, enseña y muestra a tus amigos, familiares y red de contactos el estilo de vida saludable que estás teniendo. La mejor manera de vender un producto es recomendándolo. Recuerda **“Es la mejor manera de acercarte a tus conocidos a que prueben y conozcan los productos.”**. Coméntales de los beneficios que tú y tus conocidos han tenido en su salud y bienestar. Genera testimonios y acude al grupo de WhatsApp para tener testimonios que les hayan funcionado.

3.- **VENTA DIRECTA / AFILIA:** Para venta directa, coméntale a cada cliente los resultados que puede tener y muéstrale tus testimonios o los del grupo. Para afiliar muéstrale lo que puedes ganar y lo que tu has ganado al recomendar los suplementos NUTRASIEEN100®.

Si un cliente se afilia contigo, enséñale como hacer venta directa y como afiliar para que este distribuidor gane y crezca, porque al final tú también vas a ganar y crecer de tu distribuidor. Te recomendamos que siempre estés cerca de ellos y siempre diles que vas a estar en contacto con ellos.

4. **LIDEEA A TUS CLIENTES Y AFILIADOS:** Es muy importante estar apoyando continuamente a tu cliente y afiliado. Sí le vendiste a tu cliente uno o dos o más suplementos, no lo dejes, es muy importante tu seguimiento y retroalimentación. NUTRALIM® te recomienda que le escribas o le preguntes a diario o cada 3er día, ¿Cómo se ha sentido? ¿Qué hay de nuevo y bueno? ¿Qué nuevo cambio ha sentido? ¿Le han comentado algo?, todo este tipo de preguntas son muy importantes para dar un seguimiento adecuado y se sienta con la confianza de pedir más y de continuar con sus compras. Sí es una persona que se afilia, enséñale, motívalo y contálgale la energía de los beneficios de los suplementos y del negocio. No lo dejes de apoyar ni de consecuentarlo.

¿QUÉ HAGO AHORA PARA INICIAR MI NEGOCIO?

Ve probando tus productos que adquiriste con tu “paquete de afiliación” y comienza a hacer tus propios testimonios, esto es, todo lo que sientes en cuanto a sabor, color, textura, cambios en tu físico, mental, energía, peso, piel, cabello, lo que te dice la gente, entre otros, anótalos, son los mejores testimonios para hacer tus futuras juntas de oportunidad. ¡No lo dejes de apuntar! Apúntalos en tu cuaderno de la siguiente manera:

- El día que me tomé el NUTRAVIDA, me sentí con más energía y acabé mis proyectos. O tuve mucho más rendimiento haciendo ejercicio.
- A la semana de estar cenando mi NUTRAMALTEADA bajé 1 o 2 kg de peso.
- Cuando probé el COLÁGENO me encantó el sabor.
- A la semana de tomar el COLÁGENO mi piel y mi cara estuvo más tersa.

Empieza a recomendar lo que tú estás tomando, recomiéndalo con tu gente cercana, en redes sociales, gimnasio, trabajo, escuela, amigos, etc., siempre de manera real y sin exagerar.

En este momento de estar leyendo tu manual y probando tus productos, empieza hacer una lista de todas las personas que tienes en mente de enseñar tus productos y de que quieran hacer negocio y anótalas.

Cualquier duda que tengas sobre los productos o sobre el negocio acércate siempre a tu patrocinador o a Nutralim®, no te quedes con ninguna duda, aunque sea muy sencilla.

También haz una carpeta que contenga los manuales, hojas, fichas técnicas, anotaciones, testimonios, lista de precios, lista de precios con descuentos, entre otros. Lleva siempre uno o dos catálogos tanto digital como impresos.

Empieza a organizar reuniones en tu casa, en un café, en un salón de la oficina, en tu club, gimnasio o en la casa de un conocido, busca un lugar cómodo para tus invitados y para ti, que se sientan a gusto y que no haya casi ruido o distractores. No necesitas tener mucha gente en cada reunión, de hecho, se vuelve más dinámica y acogedora la reunión cuando son de 1 a 5 personas en cada reunión, pero también si tienes la oportunidad de tener una reunión con más gente hazlo, que mejor momento de poder recomendar y afiliar a más personas. No tengas miedo de hacer tus reuniones, si tienes dudas coméntale a tu líder o acércate con nosotros para apoyarte y guiarte.

Una vez visto el lugar de donde hacer la reunión, invita a tus conocidos comentándoles muy bien el día y la hora de la reunión. Es importante recordarles un día antes del evento para que tengas todo organizado. Tú debes estar mínimo 30 minutos antes de que lleguen tus contactos para que tengas todo listo y funcionando.

Antes de iniciar la reunión platica con tus conocidos brevemente para indagar sobre su estilo de vida y estado de salud para que puedas direccionar tu plática enfocando los productos y testimonios en la población que tienes en ese momento.

Entrega siempre hojas y plumas a tus conocidos antes de iniciar la plática.

Realiza la plática lo más natural posible, pero siempre enfocándote en la población que tienes en ese momento. Hay que ser enérgico, positivo y alegre. Da a probar los productos que tú creas que sean convenientes para la población que tienes en ese momento.

Una vez que terminaste de dar la junta de oportunidad, haz tu cierre de manera enérgica y positiva. Y dales la opción de poder adquirir tus suplementos ese día o posteriormente o si se quieren afiliar.

¿Cómo afilias a tus nuevos distribuidores?

Para afiliar, primero tu cliente debe decidir con que paquete de afiliación se va inscribir y tú con él deciden la mejor forma de recibir esta afiliación ya que puede ser que tú se la entregues físicamente o que se la enviemos desde NUTRALIM®.

Una vez inscrito, es importante apoyarlo – guiarlo para que pueda tener la asesoría adecuada y así lograr y aumentar sus ventas. Recuerda que tú ganas el 15% de todas las compras que haga tu afiliado.

Recuerda que para inscribir a tus distribuidores necesitamos los siguientes documentos: Copia de tu IINE, correo electrónico, número de teléfono y de celular, dirección completa para envío de producto, Firma de contrato “**compraventa**” de forma original o escaneada, firma de contrato “**Aviso de privacidad**” de forma original o escaneada.

Para hacer tus compras, las puedes hacer de tres maneras:

- Vía telefónica de lunes a viernes de 9 a 5 pm al teléfono 59-29-06-36 o al 49-90-81-60 indicando tu pedido.
- Vía Web en la página de www.nutralim.mx las 24 horas del día con tu código de distribuidor.
- En nuestras instalaciones de lunes a viernes de 9 a 5 pm.
- Vía WhatsApp las 24 horas del día, pero con un horario de respuesta de lunes a viernes 9 a 5 pm.

Teniendo el monto del pedido, el pago lo puedes hacer de la siguiente manera:

- Depósito bancario a la cuenta de “Comercializadora y Distribuidora Nutralim SA de CV” Banco Banorte con cuenta: 0496481251 e interbancaria 072180004964812518
- Pay pal o Mercado pago a partir de la página web
- En tiendas de autoservicio o conveniencia como: OXXO, Seven Eleven, Walmart, Farmacias del ahorro, soriana a la cuenta 0496481251 banco Banorte con nombre “Comercializadora y Distribuidora Nutralim SA de CV”
- o en las Instalaciones de NUTRALIM® en efectivo, tarjeta de débito o tarjeta de crédito

Una vez hecho el depósito de tu producto es importante que confirmes su pago mandando foto del comprobante o correo de este, al Centro de atención a clientes vía telefónica o correo electrónico o WhatsApp para hacer salida del producto.

En el caso de hacer el pedido vía página web, el sistema te estará proporcionando el importe a pagar con el descuento por el volumen de compra para poder hacer el depósito a través de pay pal o depósito bancario o en alguna tienda, e igualmente una vez realizado el pago es necesario que confirmes mandando foto del comprobante o correo del mismo vía telefónica o correo o WhatsApp para hacer salida del producto.

Cuando no se pueda hacer el pago del pedido en un lapso de 3 días máximo, se te estará haciendo una llamada de servicio para saber si tuviste algún problema con la realización del mismo.

Una vez hecho el pago del pedido y confirmado, se generará la orden de salida del producto.

Avisar de inmediato de cualquier anomalía o faltante o sobrante de producto vía telefónica al centro de atención al cliente, WhatsApp o correo electrónico.

¿CÓMO HACER NEGOCIO Y HACER TU NEGOCIO?

El negocio se va a iniciar y crecer siempre de dos maneras

1. Venta directa a tus clientes/prospectos
2. Afiliando a tus prospectos

Recuerda que entre más recomiendes tus productos y realices reuniones con prospectos y clientes más ventas y afiliados tendrás.

Además de tu venta directa, nunca dejes de afiliarte, entre más afilies a tus prospectos más negocio generas a futuro.

Lo más importante para generar negocio es que apoyes a tus afiliados a que hagan lo mismo que tú.

Debes liderar a tus recomendados y a tus clientes y para ello es importante el apoyo, capacitación y motivación por eso acude a la mayor cantidad de cursos que puedas que se brindan en NUTRALIM® y leyendo toda la información.

¡No olvides hacer venta directa y afiliarte!

Los pagos de las regalías se te estarán depositando o apartando dentro de los primeros 5 días del siguiente mes.

En NUTRALIM encontrarás dos tipos de reuniones semana a semana para mantenerte capacitado y en crecimiento constante.

1. **Sesión de entrenamiento:** De manera semanal y/o quincenal se darán capacitaciones de manera presencial en las oficinas de NUTRALIM y vía webinar para fortalecer el conocimiento en nuestros distribuidores. Los temas que se brindan son: bonos, premios, beneficios de los productos, uso de los productos, liderazgo, pláticas motivacionales, como hacer reuniones, como hacer negocio, etc. Los cursos tendrán duración de 1 hora, consulta el calendario de las sesiones de entrenamiento del mes, y recuerda que siempre habrá sesiones de “Cómo iniciar tu negocio”
2. **Juntas de oportunidad:** Dos veces por semana se realizan juntas de oportunidad para dar a conocer el negocio de NUTRALIM y los beneficios de los productos. Dichos cursos tendrán una duración de 1 hora a 1:30 hora, consulta el calendario de las juntas de oportunidad. En estas juntas de oportunidad se explica en que consiste el negocio y las formas de ganar. Entre más va el distribuidor, más aprende del negocio. En estas juntas se pueden inscribir de forma presencial o virtual y te RECOMENDAMOS que trates de llevar a personas para que se interesen del producto lo compren y lo recomienden.

¡Felicidades! Ya conoces lo importante de la empresa y de tu negocio.