



Zrii: Cómo iniciar su negocio

Para maximizar su experiencia en Zrii, es importante que salga de la etapa inicial rápidamente. Tiene sólo una oportunidad de escribir la historia de su “primer mes”. Este ejercicio lo encaminará hacia la prosperidad con Zrii.

Paso 1 – Declare su “porqué”

¿Cuál es el estilo de vida que usted desea alcanzar mediante su negocio Zrii?

Paso 2 – Haga un compromiso

Comprométase incondicionalmente por 12 meses con tu negocio Zrii. El éxito requiere un deseo ardiente y la disposición para seguir tu plan.

Me comprometo a enfocarme en mi negocio Zrii por los próximos 12 meses. _____(iniciales)

Paso 3 – Conviértase en producto del producto

Nuestro producto revolucionario es una mezcla sinérgica de amalaki y 6 hierbas y botánicos de respaldo que desencadenan al máximo el potencial de esta fruta asombrosa. La mejor manera de experimentar sus efectos rejuvenecedores es consumiendo Zrii, Original Amalaki™, diariamente. Una vez que usted tiene su propia historia con el producto, simplemente compártala con otros.

Paso 4 – Establezca su plan de negocios y determine sus metas

Trate su relación con Zrii como un negocio. Programe el tiempo razonable que usted puede comprometer a construir su estilo de vida.

DIA DE LA SEMANA	A QUE HORA COMIENZA	A QUE HORA TERMINA	HORAS TOTALES
Domingo			
Lunes			
Martes			
Miércoles			
Jueves			
Viernes			
Sábado			
Total de horas semanales			

Establezca sus objetivos financieros

Establezca objetivos financieros que respalden su “porqué” y le ofrezcan el medio por el cual usted podrá vivir una vida abundante. Establezca metas para sus ingresos que sean consistentes y realistas de acuerdo con el tiempo que usted comprometa a esta oportunidad.

PERIODO DE TIEMPO	INGRESO RESIDUAL MENSUAL
6 meses	
12 meses	
24 meses	

- Yo introduciré _____ personas a la oportunidad o producto de Zrii todos los días.
- Yo haré _____ presentaciones semanales.
- Yo afiliaré _____ nuevos Ejecutivos Independientes mensuales.

Paso 5 – Llegue a conocer su línea ascendente

El trabajo en equipo es la clave. Conozca a los miembros de su línea ascendente y conserve sus números telefónicos direcciones de correo electrónico, las cuales le permitirán acceso rápido a ellos.

NOMBRE	NUMERO TELEFONICO	DIRECCION DE CORREO ELECTRONICO

Paso 6 – Siga el sistema de duplicación de Zrii

- Identifique y haga una lista de sus primeros 10 socios potenciales.
- Contacte a sus 10 socios potenciales e invítelos a conocer sobre Zrii.
- Invite a sus socios potenciales a escuchar uno de los CDs/ o DVDs que están en su Kit de inicio.
- Presénteles la oportunidad de Zrii.
- Conteste sus preguntas.
- Dele seguimiento a tus socios potenciales.
- Inscriba a sus nuevos Ejecutivos Independientes.
- Haga que sus nuevos Ejecutivos Independientes comiencen correctamente.
- Enséñales a tus nuevos líderes este mismo proceso.

Paso 7 – Aprenda a utilizar sus herramientas de Zrii para construir su negocio

Familiarícese con todas las herramientas para construir su negocio de Zrii y aprenda la mejor manera de utilizarlas en sus esfuerzos. Algunas de las herramientas claves que están a su disposición lo son folletos, CDs, DVDs, myzrii.com, llamadas en conferencia, presentaciones de oportunidad en vivo, reuniones por área geográfica y convenciones anuales.

Paso 8 – Complete el módulo de entrenamiento del Plan para la Prosperidad

El plan de prosperidad de Zrii fue diseñado teniendo en mente la participación de los Ejecutivos Independientes a todos los niveles. Aprenda cómo maximizar su potencial para obtener ganancias desarrollando y entendiendo las 7 poderosas maneras de generar ingresos que ofrece este plan.

Paso 9 –Educación diaria

Regálese usted mismo las ventajas para alcanzar el éxito estudiando los mejores libros y las prácticas de negocio para esta industria. Separe un mínimo de 30 minutos diarios para el auto-estudio.

Paso 10 – Comparta sus metas

El compartir su “porqué” y sus compromisos con sus patrocinadores es la mejor manera de que ellos puedan apoyarle. Después de haber completado su ejercicio de “Zrii: Cómo iniciar su negocio”, comparta sus respuestas con su patrocinador y con su línea de auspicio. Juntos podrán establecer una estrategia de apoyo durante el proceso de construir su negocio.

Traducido Por Dania Mendez