

# GÉNESIS WORLDWIDE



MONA·VIE

MONA·VIE

MONA·VIE



MONA·VIE

the premier açai blend

MONA·VIE

the premier açai blend

MONA·VIE

the premier açai blend

GÉNESIS WORLDWIDE

*Un Nuevo Estándar en Excelencia de Negocio.*

## GUÍA DE TRABAJO

*y CD para las primeras 48 horas en el Negocio*



# ¡BIENVENIDO A GÉNESIS WORLDWIDE!

## **ESTA GUÍA FUE CREADA TENIENDO EN CUENTA LAS SIGUIENTES VERDADES:**

- El éxito en Génesis WorldWide y MonaVie no sucede por casualidad.
- No se trata de adivinar o tener suerte.
- There is a proven and predictable pattern of activities.
- USTED ya tiene la habilidad natural para tener éxito. Estas habilidades necesitan refinamiento para ser efectivas en la práctica y así crecer su negocio correctamente.

Usando esta guía de trabajo, usted hará una serie de actividades que le van a permitir usar las habilidades de otras personas, mientras que desarrolla sus propias habilidades.

Siguiendo los pasos delineados en esta guía usted puede ganar dinero rápidamente. Mucho más rápidamente que un modelo de negocio estándar el cual requiere años para ser rentable.

Además de eso, hay una fabulosa recompensa personal y económica para los que tomen la decisión de ascender la escalera hasta lo más alto.



## LA ESCALERA DEL ÉXITO

### **Paso 1:** INSCRÍBASE A MONAVIE.

Entrando a [www.monavie.com](http://www.monavie.com) y haga clic en “enroll” (“inscríbese”). Va a necesitar el número de socio de su patrocinador.

### **Paso 2:** HAGA SU ORDEN INICIAL DE MONAVIE.

La estrategia de Génesis WorldWide es: “Seis o Tres.” Una orden de seis cajas trae veinticuatro botellas del jugo MonaVie, y será suficiente para tener una experiencia personal consumiendo este extraordinario producto. También habrá suficiente para compartir con otras personas en las actividades de negocio delineadas en esta guía.

Si las circunstancias económicas dictan hacer una orden de tres cajas, reconozca la necesidad de hacer otro pedido rápidamente. Por favor recuerde que los candidatos que se unan a su negocio van a hacer lo que usted haga con la expectativa de tener éxito. Si es apropiado... yo le recomiendo que la orden inicial sea de seis cajas de MonaVie.

*\*No se requiere compra de producto para ser distribuidor de MonaVie.*

### **Paso 3:** INSCRÍBASE EN AUTO-ENVÍO.

Este servicio le permite fluidez al negocio al proveer producto constantemente sin tener que perder tiempo en recordar de hacer la orden. El sistema de negocio de Génesis WorldWide tiene la exitosa estrategia de estar en auto-envío de dos a cuatro cajas de MonaVie.

## Paso 4: VISITE GÉNESIS WORLDWIDE PARA RECIBIR

### APOYO Y HERRAMIENTAS.

Visite [www.genwwtools.com](http://www.genwwtools.com) durante las primeras 48 horas y pida: “La Invitación,” “La Evolución del Mercadeo en Red,” “Momentum” y “Las Bases de la Reunión Privada en Casa (HBR por sus siglas en ingles)”. Aquí también puede pedir “Habilidades Especiales y el Arte de la Duplicación”.

*\*No se requiere la compra o participación en las herramientas de Génesis WorldWide para ser distribuidor de MonaVie.*

## Paso 5: INCREMENTE SU CONOCIMIENTO.

El liderazgo de Génesis WorldWide ha tenido un éxito increíble (ganando millones de dólares.) Usted puede compartir en estos resultados teniendo estas 4 creencias:

- 1. El Mercadeo en Red tiene muchas ventajas sobre los negocios convencionales.*
- 2. MonaVie es una excelente compañía y tiene un producto superior.*
- 3. Génesis WorldWide es un grupo de liderazgo muy efectivo.*
- 4. USTED puede tener éxito cuando usa el sistema de negocio de Génesis WorldWide*

**PARA INCREMENTAR SU CONOCIMIENTO EN CADA UNA DE LAS ÁREAS CLAVE HAY QUE TENER LA INFORMACIÓN CLAVE. LA PUEDE ENCONTRAR EN:**

### MERCADEO EN RED

Revise el video “La Evolución del Mercadeo en Red” que compró en [www.genwwtools.com](http://www.genwwtools.com)

### MONAVIE, LA COMPAÑÍA

Revise el área de noticias de la compañía y los videos documentales de los Diamantes Negros.

### MONAVIE, EL PRODUCTO

Revise los documentos corporativos referentes al producto y todas las capacitaciones referentes al producto que están guardadas en [www.genwwtools.com](http://www.genwwtools.com)



## GÉNESIS WORLDWIDE

Ha oído de los resultados pero solo ver para creer. Entre y participe en todas las conferencias por Internet. **Programe su calendario cada semana por los siguientes 12 meses.** Esta estrategia será invaluable en su progreso y es una prioridad para los que tienen éxito en este negocio.

## USTED

Virtualmente cualquier persona puede tener éxito en el mercadeo en red. ¿Por qué hay gente que no tiene éxito? Porque el Mercadeo en Red requiere trabajo para tener éxito. Las verdaderas ganancias están reservadas para aquellos que hacen lo que se requiere para refinar su talento en habilidades. Con la información correcta y las actividades correctas, USTED puede tener éxito.

## Paso 6: SU LISTA DE CANDIDATOS INICIAL

Este es uno de los pasos más importantes. No lo salte y no lo haga a medias. Simplemente escriba los nombres de todos los conocidos - No los prejuzgue, eso significa no deje de escribir un nombre porque “a el no se va a interesar,” “ella nunca se interesaría en algo como esto”, “el ya gana mucho dinero”, o “no tengo el valor de hablarle”. Simplemente escriba los nombres de todos sus conocidos.

En esta lista de 100 saldrá uno o dos en rangos Ejecutivos Diamante, tres o cuatro en rangos Ejecutivos, también muchas Estrellas y Distribuidores. En la lista habrá 20 ó 30 personas que no quieren la oportunidad de negocio pero si quieren usar los productos como clientes preferidos. No sabemos quién va a querer qué – y nunca es la persona que pensamos que es.

Empiece con la lista de recordatorio. Luego busque las tarjetas de presentación que tiene coleccionadas. Revise la libreta telefónica y la lista de personas a quien le manda regalos y tarjetas de navidad. Por ultimo de una hojeada a las páginas de la Sección Amarilla del directorio telefónico como recordatorio de ocupaciones, empezando por Abogados, Arquitectos, hasta llegar a Vulcanizadoras y Zapateros.

No cometa el error clásico de pensar en cinco o seis personas que piensa que estarían interesadas y punto. Hacer eso es quedar frustrado. Asegúrese de tener al menos 100 nombres en la lista para que ellos mismos decidan a que categoría pertenecen.

Hay un recordatorio de candidatos y espacio para escribir nombres en la página 10 de esta guía de trabajo.

Vaya a esa sección y empiece ahora.

## **Paso 7: APRENDA A INVITAR.**

Become Scripted. Review “The Invitation” EVERY DAY for the next 30 days!  
REHEARSE!

## **Paso 8: EL NEGOCIO CRECE A TRAVÉS DE LAS REUNIONES DE NEGOCIO EN CASA.**

(HBR por las siglas en inglés). Esta practica combina lo mejor de un ambiente de negocio de baja presión, una atmósfera social y testimonios personales.

Establezca las fechas para dos Reuniones de Negocio en Casa (HBR por sus siglas en inglés). Revise el audio “Las Bases del HBR” que ordenó de [www.genwwtools.com](http://www.genwwtools.com).

HBR #1 \_\_\_\_\_ HBR #2 \_\_\_\_\_

Para una lista de recordatorio, vea la página 17.



## **Paso 9: SELECCIONE EL “INSTRUMENTO DE INFORMACIÓN INICIAL” APROPIADO.**

Para los candidatos que llegan a sus primeros dos HBR. Para las personas con las que se vea cara a cara, use “Su Primera Vista a MonaVie”.

Para correo electrónico, use los videos localizados en [www.genwwvideo.com](http://www.genwwvideo.com) “El Reloj,” “Porque el Mercadeo en Red,” “Porque MonaVie,” y “Las Llaves de la Creación de Grandes Ganancias”.

## **Paso 10: ¡TOME ACCIÓN DE LOS PASOS #7 AL #9!**

Use guiones y herramientas para hacer sus primeros dos HBR. Use el DVD “El HBR” y también use el DVD “Momentum” (que puedes encontrar en [www.monavie.com](http://www.monavie.com))

*Nota - Si ordenó solo tres cajas de producto inicialmente, va a querer re-ordenar para tener suficiente producto para compartir en sus HBRs.*



# ¡Felicidades!

Estos 10 pasos lo han llevado por el proceso de Cómo Empezar. Ahora estará parado en un “descanso” en la escalera del éxito. Si mira hacia atrás vera lo mucho que ha subido.

Ha visto información y los resultados de otros y ha ganado confianza en si mismo.

El sistema de éxito de Génesis WorldWide fue diseñado para permitirle usar las habilidades de otras personas como un préstamo mientras desarrolla sus propias habilidades. Eso lo ha hecho con el uso de esta guía de trabajo y participando en los ejercicios contenidos.

Cada vez que usted hace las actividades en esta guía de trabajo, ya sea como actividad personal o guiando a los nuevos socios, usted empieza a desarrollar “músculos de mercadeo en red” los cuales va a necesitar en el camino que tiene por delante.

## ¿El Siguiente Paso?

La segunda fase del entrenamiento empieza con la capacitación “Habilidades Especiales & El Arte de la Duplicación” que puede encontrar en [www.genwwtools.com](http://www.genwwtools.com)

(Las siguientes secciones incluyen la lista de candidatos y la lista de HBR).



# RECORDATORIO DE CANDIDATOS

## ■ GENTE A QUIEN PAGA REGULARMENTE:

Haga una lista de personas a quien les paga con regularidad, cada semana o cada mes. Para empezar ponga el dueño de la tienda, el dueño de la gasolinera, la lavandería, el estilista de pelo, entrenador personal, etc.

## ■ GENTE A QUIEN PAGA OCASIONALMENTE:

En esta lista esta el dueño de la farmacia, el plomero, decorador, el sastre, el que lava las alfombras, etc. Incluya personas a quien le paga de vez en cuando.

## ■ PERSONAS PROFESIONALES:

Piense en personas como Doctores, Abogados, Dentistas, Oculistas, Pastores Religiosos, Maestros, etc.

## ■ ORGANIZACIONES A LAS QUE PERTENECE:

Iglesia, sinagoga, templo, algún club al que pertenezca, y asociaciones donde usted va a las juntas.

## ■ AMIGOS, VECINOS Y PARIENTES

Esta es una lista muy larga que talvez numere 100 ó 200 por si misma.

## ■ COMPAÑEROS DE ESCUELA:

Ponga la gente con la que fue a la escuela, no olvide las escuelas técnicas ni los diplomados. Con el Internet todos ellos están a un clic de distancia.



### ■ TRABAJOS ANTERIORES:

En su último trabajo tiene un círculo de amigos. Por otro lado también conoce a gente que eran sus competidores ó con los que compite cada día.

### ■ RECREACIÓN:

¿Juega golf o tenis, natación o fútbol? ¿Esta en una liga de fantasía? Piense en las personas con las que le gusta hacer actividades.

### ■ MILICIA:

Si ha servido en las fuerzas armadas, piense en personas con las que trabajaba, por lo general ahí se forman vínculos muy fuertes.

### ■ TARJETAS DE PRESENTACIÓN:

Revise todas las tarjetas de presentación que ha coleccionado durante los años.



## ¿A QUIÉN CONOCE...?

- Llamado Pepe / llamado Paco / llamado Poncho
- Que se parece a Tom Cruise
- Quien acaba de dejar de fumar
- Que se haya cambiado de casa
- En la política
- Que conoció en un vuelo
- Que vuela avión
- En la radio o televisión
- Que se parece a Julia Roberts
- Que necesita dinero extra
- Que va al gimnasio

## LOS PARIENTES...

- Padres
- Abuelos
- Hermanos y hermanas
- Tíos y tías
- Primos y primas

## QUIÉN...

- Es su vecino
- Vive en la misma cuadra
- Vive enfrente
- Vive en el piso de arriba
- Es maestro de sus hijos
- Fue su padrino de bodas
- Fue su madrina de bodas
- Tiene un jardín de niños

## QUIÉN ES EL...

- Cartero
- Entrega el periódico
- Dentista
- Pastor/padre/rabino
- Florista
- Abogado
- Contador
- Agente de seguros
- Diputado
- Doctor de farmacia
- Quiropráctico
- Veterinario
- Mesera favorita
- Artesano
- Gerente de banco
- Imprenta
- Agente de viajes
- Estilista de belleza
- Fotógrafo
- Arquitecto
- Exterminador
- Lavandería
- Dueño de casas
- Mecánico
- Limpia-alfombras
- Plomero

## QUIÉN LE VENDIÓ SU...

- Casa
- Computadora
- Alfombra
- Automóvil
- Llantas
- TV/estereo
- Anillo de compromiso
- Lentes
- Aspiradora
- Bote/lancha
- Casa rodante
- Muebles
- Aire acondicionado
- Línea blanca

## QUIÉN...

- Es su amigo de siempre
- Son de su generación
- Fue su profesor
- Es su antiguo jefe
- Fue de vacaciones con usted
- Es dueño de un restaurante
- Instaló la línea blanca
- Es el presidente de CANACINTRA
- Está en la Camara de Comercio
- Va a la misma Iglesia
- Vio el Súper-Bowl con usted
- Es policía
- Está en el servicio militar
- Trabaja en el video club
- Es un actor o actriz









## LISTA PARA EL HBR

¿QUIÉN ESTA INVITADO?

HBR 1

HBR 2

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



- INVITE AL DOBLE DE PERSONAS (SOBRE INVITE UN 100%)**
- ¿MÉTODO DE INVITAR?**
- CONFIRMACIÓN**
- HORA DEL EVENTO**
- PREPARANDO SU CASA**
  - Refrescos
  - Música
  - Niños
  - Perros y gatos
  - Teléfonos
  - Herramientas de presentación (verifique que funcionan)
  - Producto
- PLANEACIÓN DEL EVENTO**  
(CUANDO EMPIEZA, RECESO Y DEGUSTACIÓN DEL PRODUCTO)
- OTRAS HERRAMIENTAS DE APOYO**
- CONCLUSIÓN DEL EVENTO**
- ¡PROGRAME EL SIGUIENTE HBR!**



GÉNESIS  WORLDWIDE

# GÉNESIS WORLDWIDE



©2009 Génesis WorldWide  
Prohibida la Duplicación  
Hecho en EE.UU.  
TL 133