



Paquete De Lanzamiento

Pasos Al Éxito:

1. Su "Porque" en Kyani? (*Dinero Extra, pagar su educación, reemplazar su empleo, etc.*)

2. Cuanto desea ganar en Kyani? \$ _____

3. Si le podemos ayudar alcanzar su meta con Kyani, será 100% entrenable?

Materiales para éxito:

- Compre un planificador mensual (*lo mantendrá organizado/a*)
- Compre "Su Primer Año En Red De Mercadeo" escrito por Mark Yarnell (*Sumamente Importante*)

Información Importante:

Su Numero de Distribuidor: _____ Contraseña: _____

- Kyani Customer Service: (208) 529-9872 Phone (208) 529-9873 Fax
- Email: customerservice@kyanicorp.com

Sitios De Apoyo:

- www.es.kyani.net (*Sitio principal de Kyani*)
- www.visiongroupsupport.com (*Sitio Del Equipo-EUA*)
- www.grupovisionmx.com (*Sitio Del Equipo-México*)
- www.kyanireresults.blogspot.com (*Testimonios*)

Línea De Apoyo:

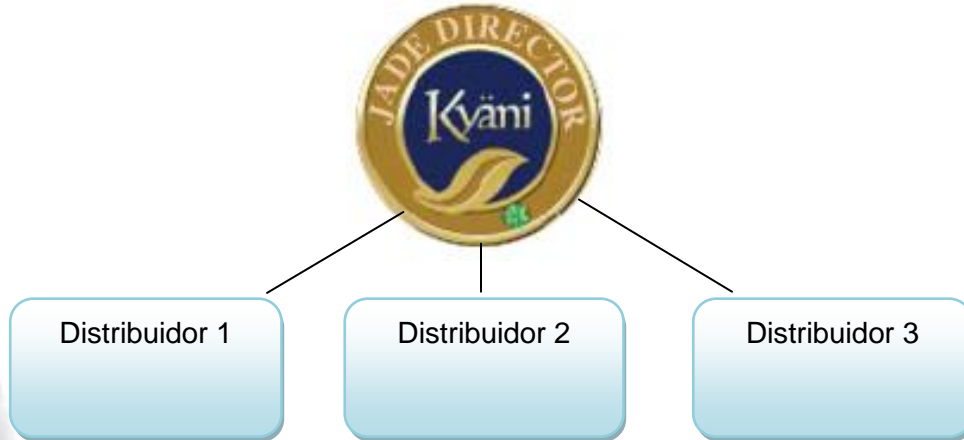
Patrocinador: _____ Teléfono # () _____ - _____

Primer Líder: _____ Teléfono # () _____ - _____

Segundo Líder: _____ Teléfono # () _____ - _____

Pasó 1: 3-4-3 Plan De Lanzamiento

- 3 Distribuidores



- 4 Clientes personales (*Mínimo 300CV 300QV*)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____



- **3 Días-** Logre el rango de Director Jade en 3 días (*mas detalles en la ultima pagina*)

Pasó 2: Programe Su Reunión en Casa (PBR)

- Programar su primer PBR (*en los primeros 3 días a partir de hoy*)
- Haga una lista de 10-15 mejores prospectos (*invite utilizando el ejemplo del script. Ver mas abajo*)
- Sugerencia: Invite de mas para obtener mejores resultados

Fecha PBR _____ Hora _____

Hola _____ tienes unos cuantos minutos? (*Espere una respuesta*)

Que vas a hacer el _____ a las _____?
(Día) (Hora)

(*Respuesta*)

Qué bueno! La razón porque pregunto es que estoy **súper emocionado** acerca una oportunidad que esta empezando aquí en el área y estoy invitando algunas personas claves a mi casa para que vean de que estoy hablando. **Puede contar con tu presencia?**

(*Si tienen preguntas*)

No puedo explicártelo sobre el teléfono pero si te puedo decir que es una compañía que apenas está comenzando, y tiene que ver con la industria de Salud y Bienestar, la cual es la siguiente industria del trillón de dólares. Además la persona que viene puede contestar todas tus preguntas. **Ahorita solo quiero saber si puedo contar con tu apoyo?**

Si insisten en saber mas, conéctelos en una llamada de conferencia con un experto. **USTED ES NUEVO** y no los quiere confundir.

MANZANAS ROJAS: Personas Positivas

MANZANAS VERDES: Personas Con Preguntas

MANZANAS PODRIDAS: Personas Negativas

RECUERDE: Algunos dirán que SI, Algunos dirán que NO, Algunos se esperaran, Pero que importa...**EL QUE SIGUE!!!**

PBR - Como Prepararse y tener todo listo.

1. DVD listo en la Televisión
2. Productos listos en la mesa
3. Teléfonos apagados
4. Los niños en el cuarto o con la niñera
5. Animales o mascotas afuera
6. Folletos y Material en la mesa
7. Aplicaciones y plumas listas
8. Suficientes Formas de 1-9 listas para repartir
9. Temperatura un poco fría
10. Música de ambiente antes y Después de la presentación
11. Refrescos para los invitados (*No licor, No Cerveza, Agua o Sprite*)
12. Chips o aperitivos (*Manténgalo Simple. Nada Grande*)
13. Lista para sus invitados registren sus nombres y teléfonos
14. Tener muestras del producto para dar a probar a sus invitados (*frías*)

Usted abrirá la presentación:

- Dándole la bienvenida a los invitados. Pídales que apaguen sus teléfonos y esperen al final para hacer preguntas
- Comparta la razón porque se unió a Kyani
- Mostrar el Nuevo DVD (*compañía y productos*)
- Después del DVD, presente al invitado especial (*asegúrese de edificarlo/a*)

Paso 3: Comparta El Producto

Reparta sus muestras en su PBR, Trabajo, Gimnasio, Familia y amigos...Pídales que prueben el producto y compartan sus comentarios (*en busca de clientes potenciales*).

Recuerde: La fortuna esta el seguimiento!

	Nombre	Numero Telefónico	Respuesta Del Seguimiento
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			

Paso 4: Comprométase y Promueva El Próximo Evento!

Llamada De Oportunidad: Lunes @ 6PM (PST)

347-534-1700 pin 1519#

(Asegúrese que sus invitados vallan a www.visiongroupsupport.com e impriman la **Hoja De Presentación**)

Sábado De Entrenamiento – 5 Pasos: @ 10am-11am (PST)

347-534-1700 pin 1519#

(Asegúrese que sus nuevos distribuidores vallan a www.visiongroupsupport.com e impriman **El Paquete De Lanzamineto**)

Junta Semanal: _____

Entrenamiento Regional: _____

Convención de Kyani : _____

A QUIEN TENGO QUE INVITAR?

1. Quien no está contento con su trabajo
2. Quien quiere más dinero
3. Quien vende ropa de marca
4. A quien le gusta el dinero
5. Quienes son dueños de negocio
6. Quien le gusta estar alrededor de gente energética
7. Quien renunció su trabajo y necesita uno
8. Quien necesita extra dinero
9. Todos tus amigos
10. Tus hermanos y hermanas
11. Tus padres
12. Tus Primos
13. Tus hijos
14. Tus tíos y tías
15. Los familiares de tu esposo o esposa
16. Quien estudio contigo
17. Quien trabaja contigo
18. Quien está retirado
19. Quien tiene un trabajo de medio tiempo
20. Quien admiras tu mas
21. A quien acaban de despedir de un trabajo
22. Quien recién compro casa
23. Quien siempre responde a anuncios clasificados
24. Quien pone anuncios personales
25. Quien te ha dado una tarjeta de presentación
26. Quien trabaja noches
27. Quien reparte Pizzas a tu casa
28. Quien vende Avon o MaryKay
29. Quien vende TuperWare o bajillas
30. Quien quisiera libertad económica
31. Quien vende carteras
32. Quien vende perfumes
33. Quien vende enciclopedias
34. Quien arregla en carros
35. A quien le gusta las campañas políticas
36. Quienes son trabajadores sociales
37. Quien está el ejercito militar
38. Los amigos de tus amigos
39. Tu dentista
40. Tu doctor
41. A quien le gusta siempre ayudarte
42. Quien trabaja para el gobierno
43. Quien está desempleado
44. Quien asiste a seminarios de motivación
45. Quien lee libros de motivación
46. Quien lee libros de éxito
47. Los padres y familia de los amigos de tus hijos
48. Quien fue tu jefe
49. Los padres de tus amigos
50. A quien conociste en tus vacaciones
51. El mesero o mesera del Restaurante
52. Quien te corta el pelo
53. Quien hace tus unas
54. Quien hace tus impuestos
55. Quien trabaja en el banco
56. Quien está en tu lista de postales Navideños
57. Quien trabaja en ventas
58. Quien vende casas
59. Quienes son maestros
60. Quien le da servicio a tu carro
61. Quien repara tu casa
62. Quien maneja apartamentos
63. Quien tiene hijos en la universidad
64. A quien le gusta bailar
65. Quien hace prestamos de casa
66. A quien conociste en una fiesta
67. A quien le gusta ir de compras a las tienda
68. A quien has conocido en un avión
69. A quien le gusta hacer trabajo voluntario
70. Quien vende seguros de casa, vida, carro
71. A quien le gusta los negocios de multinivel
72. Quien necesita un carro Nuevo
73. A quien le gusta viajar
74. Quien trabaja muy duro
75. Quien se lastimo en el trabajo
76. Quienes son tus vecinos
77. Quien es tu jefe
78. Tu cartero
79. Quien llama siempre a casa
80. Quien te llama siempre al trabajo
81. Quien vende oro
82. Quien es el jardinero
83. Quien trabaja en una tintorería
84. Quien atiende a la iglesia
85. A quien conociste en la calle
86. Todos tus clientes en el pasado
87. Con quien has hecho negocio en el pasado
88. Quien vende cosméticos
89. Quien trabaja en el súper mercado
90. Quien se queja que no lo promueven
91. Quien necesita perder peso
92. A quien le gusta ahorrar dinero
93. Quien es consciente de su salud
94. Quien compra siempre agua embotellada
95. Quien padece de alergias
96. Quien es rico en dinero
97. Quien es el Pastor de mi Iglesia
98. A quien le gusta hacer ejercicio
99. Quien pertenece a la cámara de comercio
100. En quien más estas pensando

Haga su lista de 100 personas o mas (*Recuerde no juzgue a nadie*)

	NOMBRE	TELEFONO	OCUPACION	RELACION	PBR / 2 ON 1	CLIENTE	DIST?
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
32							
33							
34							
35							
36							
37							
38							
39							
40							
41							
42							
43							
44							
45							
46							
47							
48							
49							
50							

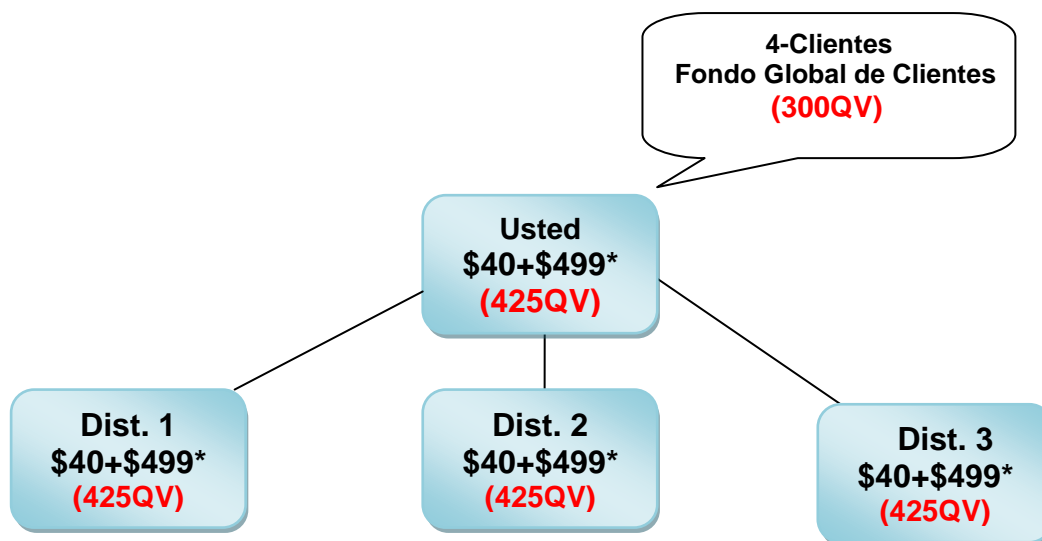
	NOMBRE	TELEFONO	OCUPACION	RELACION	PBR / 2 ON 1	CLIENTE	DIST?
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
32							
33							
34							
35							
36							
37							
38							
39							
40							
41							
42							
43							
44							
45							
46							
47							
48							
49							
50							

Bono de Promoción: Director Jade

Director Jade: 2000QV

Director Jade En 30 Días
Bono De Comienzo Rápido

\$1,000



*\$499 tiene que ser el paquete diseñado por Grupo Vision (no es un paquete de Kyani)
Ejemplo: \$40 membresia + \$499 compra de producto=425QV