

ENTRENAMIENTO PARA MILLONARIOS

**Cómo Iniciar una Empresa
Exitosa**

WILLIAM ARBEY GOMEZ

Publicado por Mega visión Editores, una División de
AVANLIFE INTERNATIONAL S.A.S Derechos reservados
Departamento de capacitación. Copyright. Ley 23 de 1982
Bogotá D.C, Colombia, Suramérica, diciembre de 1999
Primera Edición: Septiembre de 1999
Segunda Edición: Octubre del 2000
Tercera Edición: Febrero del 2005
Cuarta Edición: Abril 01 De 2014

E-mail: esposiblehacerlo@hotmail.com, mercadeomundial1@hotmail.com
Calle 69 # 11 A – 82 Chapinero
Tel:(571) 2129282-345929-2355787. Celular: 3175131500

Impreso en Colombia
Por Mega Visión Editores
Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra sin autorización
Escrita del autor. Todos los derechos reservados a nombre de William
Arbey Gómez Rojas.

COMO CONSTRUIR MI FUTURO

**EL VEHICULO QUE ME LLEVA A LA
VERDADERA LIBERTAD FINANCIERA**

PRINCIPIOS BASICOS PARA SER UNA PERSONA DE ÉXITO

Hay que hacer lo que todo el mundo jamás se atreve hacer, para vivir como todo el mundo jamás se atreve a vivir.

Harwin Gómez

**“PARA LIDERAR, ES IMPORTANTE
SEGUIR”**

INDICE

| | |
|-----------------|---|
| Bienvenido..... | 7 |
|-----------------|---|

PARTE I

| | |
|--|----|
| Este sistema cambia mi vida..... | 10 |
| Mi familia Avanlife..... | 11 |
| Prologo..... | 12 |
| Qué es un sistema..... | 13 |
| Empresario Independiente en acción..... | 15 |
| Programa Mega-Visión de libre empresa | 16 |
| Razones para desarrollar este negocio..... | 17 |
| ¿En dónde estoy, para dónde voy?..... | 18 |
| Qué opciones tengo..... | 19 |
| Diferencias del líder frente al jefe..... | 20 |
| Características del líder..... | 21 |
| Los 7 principios básicos del entrenamiento para Millonarios..... | 22 |

PARTE II

CAPITULO I

| | |
|--|----|
| Principio No. 1 Visión..... | 26 |
| Cómo la visión se hace realidad..... | 27 |
| Atrévase a Soñar..... | 30 |
| Cómo hacer realidad sus Sueños..... | 32 |
| Plan de acción para lograr mis metas personales..... | 35 |
| Plan de acción en mi negocio Avanlife..... | 36 |
| Metas del líder Avanlife..... | 37 |

| | |
|---------------------------------|----|
| CAPITULO II | |
| Principio No. 2 Compromiso..... | 43 |

| | |
|--|----|
| CAPITULO III | |
| Principio No. 3 Lista de prospectos..... | 46 |
| Mercado Natural..... | 47 |
| Mercado en Frio..... | 49 |
| Publicidad..... | 52 |

| | |
|--|----|
| CAPITULO IV | |
| Principio No. 4 Contactar e Invitar..... | 54 |

| | |
|--|----|
| CAPITULO V | |
| Principio No. 5 Reunión de Negocios..... | 58 |

| | |
|----------------------------------|----|
| CAPITULO VI | |
| Principio No. 6 Seguimiento..... | 62 |

| | |
|--|----|
| CAPITULO VII | |
| Principio No. 7 Enseñar a Enseñar..... | 65 |

PARTE III

| | |
|--|----|
| Cómo desarrollar una excelente autoestima y auto imagen..... | 70 |
| Principio diarios del líder..... | 71 |
| Sistema de Comercialización..... | 72 |
| Errores que se cometen frecuentemente..... | 73 |
| El poder del Presente..... | 74 |
| Píldoras de Liderazgo..... | 75 |

BIENVENIDO

FELICITACIONES has escogido el mejor vehículo para cambiar tu vida. De hecho ya lo estás haciendo en lo que tiene que ver con la salud, **Avanlife International S.A.S** Es líder mundial en salud y nutrición y tiene una línea de productos excelentes y si los estas consumiendo con toda seguridad tendrás muy pronto tu propio testimonio, lo cual redunda el crecimiento de tu negocio, pues serás producto del producto.

Si te gusta el crecimiento y superación personal, **Avanlife International**, mediante **Entrenamientos Avanzados**, cuenta con el mejor programa de Capacitación Humana para la formación de líderes de talla mundial.

Richard Poe, dice en su libro la Ola 3, que para elegir una empresa con posibilidades de ingreso inmediatos y perdurables, esta debe tener un producto único, nuevo, original y con precio competitivo; y eso es precisamente lo que tenemos, pero mucho más que eso son productos extraordinarios, que además, de nutrir nos restaura la salud física y económica y **Avanlife International, es una de las empresa del mundo que le paga a sus afiliados, por tener buena salud y formarnos como empresarios.**

Además el plan de compensación de **Avanlife International**, es único y sin igual en el mundo de las compañías de mercado en redes.

Por eso, Enhorabuena tu acertada decisión de unirse a **Avanlife International**, ahora solo falta que sigas los siguiente principios con dedicación y compromiso y logres lo que te propongas.

Recuerda, que si quieres tener ingresos de profesional, debes manejar tu negocio Profesionalmente.

Si lo tratas como un pasatiempo, tendrás ingresos de pasatiempo, es más, ya sabes que los pasatiempos cuentan dinero, jamás generan dinero.

De tal forma que como dijo Aristóteles:

<<Lo que tenemos que aprender, lo aprendemos haciéndolo>>

“Mi líder, si tú le dedicas tiempo al negocio, el negocio te da tiempo, si tu inviertes centavos al negocio, el negocio te da centavos, si tú le inviertes pesos al negocio, el negocio te da muchos pesos, todo lo que tú le inviertas al negocio Avanlife, el negocio Avanlife te lo devolverá con intereses”

PARTE I

ESTE SISTEMA CAMBIA MI VIDA

Cada vez que leemos algo, estudiamos o asistimos a un buen seminario, decidimos aplicar a nuestra vida lo que aprendimos, pero son muchas las cosas que más tarde se nos olvidan. He aquí 3 principios básicos para convertirlos en excelentes hábitos y sacarle el mayor provecho a este sistema.

1. Leo este sistema varias veces.

Las veces que sea necesario con el fin de hacer de este sistema un hábito diario en mi vida. La meta es llegar a la cima empresarial y económica.

2. Subrayo lo que para mí es importante.

Empiezo a subrayar y a resaltar aquello que es importante y luego lo leo una y otra vez.

3. Doy prioridad a lo que quiero aprender.

Selecciono lo que más me motiva, lo estudio con disciplina y lo aplico fielmente a mi vida hasta convertirlo en hábito.

Recuerdo que los deseos se convierten en actos y los actos en hábitos; muchas personas han tenido un cambio radical en sus vidas, para mejorar después de leer una excelente obra y capacitarse. Quiero que esto me suceda a mí.

Escribo la fecha en que inicio la lectura de este sistema:

¡A partir de hoy soy un (a) triunfador (a)!
DE MI FAMILIA AVANLIFE

Nombre: _____

Dirección: _____

Cuidad: _____

Teléfono: _____ Celular: _____

E-mail: _____

MI LINEA ASCENDENTE

1. Mi primer patrocinador: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

2. Mi segundo patrocinador: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

3. Mi tercer patrocinador: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

4. Mi cuarto patrocinador: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

PRÓLOGO

Este manual es para mí y para mi futuro. Me doy la bienvenida, por haber tomado la mejor elección en mi vida al pertenecer al sistema de libre empresa y al mejor concepto de hacer negocios del mundo. En este mismo instante empiezo a formar parte del mejor sistema de mercadeo de los últimos tiempos.

A partir de este momento he dado un paso de vital importancia para mi vida. El uso que yo le dé a este sistema garantiza, el crecimiento y la solidez de mi organización.

Miles de personas comenzaron su negocio de la misma manera que yo lo estoy haciendo y esto cambio sus vidas para bien; consiguieron libertad, tiempo, seguridad, desarrollo personal y felicidad

Consiguieron también objetivos materiales, como carros, casas, viajes, amigos en muchos lugares del mundo y lo más importante: la labor social que se hace ayudando a muchas personas a que triunfen.

Dado a que este negocio está basado en la duplicación, es esencial que yo lo aprenda a desarrollar en forma sencilla. Es mi mayor deseo que este camino que emprendo le ponga toda mi voluntad y constancia para seguir todos los sueños que me motivaron a tomar esta decisión

Este manual será mi guía para multiplicar mi organización y lo desarrollo en equipo y en compañía de mi línea de auspicio.

QUÉ ES UN SISTEMA

Un sistema es la forma de hacer algo, con el objetivo de lograr una meta. El sistema tiene 5 principios básicos así:

- 1. Orden:** Es el aspecto fundamental para la realización de un trabajo. Teniendo en cuenta que hay que seguir un libreto o una guía, ejemplo: la fórmula para hacer un pastel de manzana, si ya la tienes, entonces lo puedes desarrollar donde estés, lo único que debes hacer es seguir la receta.
- 2. Disciplina:** Todo en la vida es un sistema, sistema es disciplina.
- 3. Tiempo:** Todo sistema tiene un horario y debes cumplirlo al pie de la letra. Ejemplo: cuando estudiaste tenías una hora de entrada y una hora de salida, ¿Qué pasaría si un día llegas 10 minutos tarde, el otro una hora, al otro día ni llegas? Te sacan de clase pierdes el año, y te quedas atrasado. Lo mismo sucede en todo lo que empieces, una dieta, una carrera universitaria, un trabajo, un noviazgo, una empresa, etc.
- 4. Plan de trabajo:** Cuando conoces que quieres, cuando lo quieres, donde lo quieres, debes añadirle el **cómo**, muchas personas que pasan trabajos económicos es porque les falta un plan de trabajo definido. En nuestro caso para triunfar en **Avanlife**, el proyecto consiste en hacer amigos, en motivarlos, ampliarles su visión, hacerles ver que hay muchas cosas que se pueden hacer fácilmente.
Un sistema es un mapa, es tener una brújula a la mano, si vas por el norte es sencillo dejarte guiar. Los que triunfan en este concepto de negocios lo logran porque siguen el sistema. El sistema funciona si tú lo haces FUNCIONAR.
- 5. Acción:** Es el motor que mueve todo, es la magia para hacer realidad un sueño.

“EL ÉXITO DE TU SISTEMA ES TU ÉXITO”

Los 7 principios básicos del entrenamiento para millonarios es parte del sistema para triunfar de **Avanlife** y en la vida. Encontrando paso a paso las técnicas y secretos para desarrollar la red de negocios más grande del mundo.

Es bueno apoyarse en libros:

1. Cómo crear la red de negocios más grande del mundo
2. Cómo crear dinero sin dinero
3. Mi primer millón de dólares
4. Padre rico, padre pobre
5. Cómo ganar amigos
6. La magia de pensar en grande
7. El hombre más rico de Babilonia.

Es fundamental dejarse guiar ya que el sistema ha sido aplicado por personas que ya alcanzaron la libertad económica y de tiempo.

La clave es desarrollar el sistema como es. Recuerda que vas a ver la práctica más que teoría, hechos más que palabras y una orientación de personas que tienen el fruto en la mano y que hablan con el ejemplo.

DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS, EMPRESARIOS O VENEDORES INDEPENDIENTES

Hoy por hoy el mundo está avanzando a pasos agigantados, la tecnología, la informática, el crecimiento de la población y la conquista del universo, hacen que el hombre cree soluciones y haga descubrimientos para tener un mejor estilo de vida.

El concepto de globalización, es una realidad gracias a la informática y a los avances en medios de comunicaciones. Vemos como los diferentes países del mundo, regiones, culturas, entes políticos y la economía se hacen uno solo.

También apreciamos como el sistema de comercialización y negocios, desde la época de las cavernas, en donde se hacía todo en forma de trueque, han evolucionado hasta ver en el año de 1932 el nacimiento de la libre empresa, en 1950 almacenes por descuento, en 1960 franquicias y concesionarios, y hoy en el tercer milenio los Empresarios en Acción.

Pero a que llamamos empresarios en acción. Al último concepto en hacer empresa. Cada día en Estados Unidos, Europa, y América Latina, se abren 3 empresas nuevas que funcionan con este sistema y han alcanzado más de 100 países y tiene alrededor de 30 millones de personas afiliadas, con un 58% de personas activas, moviendo un volumen de venta de 50 billones de dólares anuales, y según estudios, este sistema ha ayudado a más de un millón de nuevos ricos a tener un mejor nivel de vida.

Se predice que para este milenio, los negocios desde el hogar, se incrementan en un 25% y toda persona tendrá más de dos ingresos, Igualmente es para las personas que jamás van cómo va el mundo. Con seguridad quedaran atrasadas y tendrán problemas económicos y su nivel de vida bajara. Hoy el que está sin un celular o computador en su casa, está incomunicado.

Los Empresarios Avancelife o redes de mercadeo son los canales de distribución con mayor éxito en el mundo por la forma de alcanzar los consumidores.

PROGRAMA MEGA-VISIÓN DE LIBRE EMPRESA

Es uno de los sistemas más rápidos para llevar un producto de fábrica al consumidor. Por la falta de cultura de este programa, muchas personas ni alcanzan a comprenderlo y los que ingresan a este sistema lo entienden mal o lo desarrollan totalmente diferente a lo que es el programa.

Estudios indican que para este milenio, gracias a la informática el movimiento de productos y servicios será sin precedentes en la historia de la humanidad.

El objetivo de este sistema es transmitirle años de experiencia y logros que puedan llevarlo a la cima del triunfo y la realización de todos sus sueños en este concepto de negocios.

También darle todo el conocimiento posible de estos programas, para que usted lo pueda transmitir con facilidad. Con capacitación pura, podrá desarrollar el mejor entrenamiento y crear la **red de negocios más grande del mundo.**

Vendedores Independientes en acción es la forma más sencilla de hacer negocios, consiste en crear una red de consumidores. Es tan simple como consumir un producto o servicio y recomendarlo y generar buenos ingresos por esto. La persona que se vuelva experto en recomendar a través de su ejemplo es la que más crece.

Recuerde que las personas jamás hacen lo que usted les diga, ellos hacen lo que ven hacer. El secreto de un empresario es ser un buen líder y un buen líder enseña con ejemplo.

Si desea crear una organización de consumidores, usted debe ser el consumidor número UNO.

RAZONES PARA DESARROLLAR ESTE NEGOCIO

1. **Ser Empresario o Distribuidor Independiente:** tener mi propio negocio. Tener control del tiempo y del dinero, ser uno mismo y tener metas propias.
2. **Tener ingresos** crecientes, heredables y vitalicios, con una misma inversión
3. **Desarrollar empresa** a nivel local, nacional e internacional.
4. **Construir un patrimonio sólido** para mí, para mi familia y lograr una independencia económica
5. **Triunfar** ayudando a que otros triunfen.
6. **Recibir capacitación** y entrenamiento continuo y tener todo un equipo de profesionales respaldándome
7. **Estar dentro de una organización** donde me hacen sentir importante
8. **Poder participar de premios**, viajes, carros, dinero en efectivo

EN DONDE ESTOY, PARA DONDE VOY

Estamos en una época donde es mayor y creciente el número de personas que pierden sus esperanzas y sus sueños como consecuencia del aumento de los problemas políticos, económicos, sociales, culturales, la descomposición social y el desempleo.

La llegada de la informática ha desplazado la mano de obra y el empleo.

Según estudios 3 de cada 4 familias, se encuentran seriamente afectadas por uno o varios de estos problemas. Por todo esto su nivel de vida va cada día en retroceso. Las deudas aumentan, las enfermedades y los divorcios crecen.

Estar ahora en la cima del éxito es mucho más difícil; de acuerdo con las últimas encuestas, un 90% de los profesionales se encuentran totalmente desubicados, viéndose obligados a realizar actividades que jamás van con su profesión a perder sus valores, a hacer algo que ni les gusta, y muchas veces a quedar imposibilitados de realizar sus sueños y les toca empezar a trabajar para los sueños de otro.

Por eso el sistema está tomando una fuerza impresionante, ya que nos proyecta, crecemos como persona y podemos hacer nuestros sueños realidad

¿Qué opciones tengo?

- Bajar mi nivel de vida, Bajar mis gastos
- Ganar más sin saber cómo lograrlo.
- Cambiar de empleo. o tener varios empleos, aprovechando mi tiempo libre.
- Hacer que mi pareja trabaje y tenga varios empleos.
- Colocar mi propio negocio ¡esto requiere inversión!
- Hacer inversiones ¡necesito capital!
- Ganarme la lotería o esperar una herencia ¡esto es dejar mi vida al azar!

**“Ingresar al fantástico mundo
Empresarial en Avanlife Internacional”**

DIFERENCIAS DEL LÍDER FRENTE AL JEFE

El mundo requiere menos jefe, mas lideres

- El jefe maneja sus hombres, el líder los guía.
- El jefe depende de su autoridad, el líder de su buena voluntad
- El jefe inspira miedo, el líder respeto
- El jefe dice estén aquí a tiempo, el líder llega temprano
- El jefe sabe a quién echarle la culpa, el líder arregla lo que está mal
- El jefe sabe cómo se hacen las cosas, el líder enseña a hacerlas
- El jefe hace del trabajo una pesadilla, el líder una diversión
- El jefe dice valla, el líder dice vamos
- El jefe dice yo, el líder dice nosotros
- El jefe manda, el líder orienta
- El jefe dice tráigame, el líder dice por favor me puede alcanzar esto

Una característica del jefe es que le gusta acumular todo, el líder delega. El jefe jamás ordena.

CARACTERÍSTICAS DEL LIDER.

- ✓ El líder es visionario, soñador, creativo.
- ✓ El líder cree en Dios, en el, en lo que hace.
- ✓ El líder se compromete con su visión
- ✓ El líder crea un plan de acción y lo hace.
- ✓ El líder antes de liderar a otros se lidera así mismo
- ✓ El líder crea ambientes de motivación y entusiasmo.
- ✓ El líder es intuitivo, toma decisiones y asume riesgos.
- ✓ El líder afianza los sentimientos de valor de los individuos.
- ✓ El líder inspira confianza y afecto mutuo.
- ✓ El líder escucha y estimula la comunicación entre su grupo
- ✓ El líder es honesto, íntegro y confiable.

LIDERAZGO

Es el proceso de influir en las personas o en los grupos para que lleven a cabo con entusiasmo y dedicación una tarea o esfuerzo para lograr un fin determinado.

PODER

Facultad o potencia para una cosa; capacidad para realizar algo; dominio o influencia. El grado en que la persona se siente capaz de influir en su propia vida y en la de otros para llevar a cabo buenos propósitos.

El poder es influir en otras personas, la primera persona en la que debe influir es en sí mismo.

LOS 7 PRINCIPIOS BÁSICOS DEL ENTRENAMIENTO PARA MILLONARIOS

Tomar la decisión, es el paso más importante para comenzar mi negocio. Si soy ágil y determinado atraigo a la gente como un imán, ya que las personas quieren estar en negocios con finales exitosos y personas triunfadoras.

Lo que hoy tiene en sus manos es una oportunidad fantástica de tener el control de la felicidad, su futuro, su tiempo y su dinero.

Un proyecto bien definido es esencial para tener el triunfo, con este concepto hemos desarrollado el Entrenamiento para Millonarios en Avanlife International.

Un manual basado en nuestras experiencias, donde vamos a realizar acciones encaminadas hacia este objetivo.

Si hacemos lo que dice el manual, lo colocamos en práctica, principio por principio, alcanzamos el triunfo.

Ser triunfador es mi meta, el camino es mi felicidad, soy entusiasta, hago el negocio con mucha alegría.

Aseguro que Entrenamiento para Millonarios es una cátedra donde voy a aprender a tener riqueza y prosperidad en todo.

A partir de este instante declaro que YO SOY MILLONARIO, Y CUMPLO FIELMENTE LOS SIGUIENTES PRINCIPIOS:

- ✓ **Visión**
- ✓ **Compromiso**
- ✓ **Lista de Prospectos**
- ✓ **Contactar, invitar y enviar la carta de ventas**
- ✓ **Reunión de Negocios**
- ✓ **Seguimiento y Análisis**
- ✓ **Enseñar a Enseñar**

PARTE II

Capítulo I

PRINCIPIO No. 1

Visión

Visión: El único ser sobre la faz de la tierra que tiene la capacidad de tener visión o soñar es el hombre, un animal jamás tiene esta capacidad.

Nunca veraz un mono con deseo de ser doctor, un perro con ganas de irse a broncear, un gorila con deseos de ser empresario, el perro nació perro y morirá siendo perro, en cambio el ser humano tiene la capacidad de soñar.

Visión es ver un futuro totalmente diferente al que estás viviendo en este momento. Es atreverse a soñar, es colocarse metas es tener un proyecto de vida.

Los hombres que triunfan lo único que han desarrollado es la capacidad de ser visionarios, de soñar. Para triunfar en la vida se requiere tener sueños y un buen plan de acción; para fracasar nada se necesita.

Es importante tener en cuenta la diferencia entre visión y sueño.

Visión: Es tener un sueño sostenido, es ver con los ojos de la fe, es imaginarse el fin sin haber comenzado, es ver mucho más que las cosas físicas.

Historias: Cómo la visión con acción Se hace realidad.

1. Joshua Pola médico Judío. En 1941 lo llevaron a un campo de concentración, vio como mataron a su esposa y jamás volvió a ver, ni a saber de sus hijos, en 1945 se terminó la 2da. Guerra mundial, quedo libre y empezó a buscar a su hijos por cielo y tierra, en 1966,

25 años más tarde, después de visitar 52 países encontró a sus 3 hijos en Panamá.

Moraleja: Cuando hay una visión, un sueño, hay que desarrollar un plan de acción y empezar a llevarlo a cabo con persistencia, constancia y disciplina

2. Un judío en un campo de concentración vio como mataban a sus amigos y a las personas que estaban detenidas con él. Los llevaban a la ducha, con engaños le decían que los iban a bañar y cuando estaban dentro les soltaban agua hirviendo o gases y los mataban.

El al ver que cada día hacia lo mismo, tuvo una visión de escapar, empezó minuto a minuto a crear ideas, lo primero que hizo, fue observar como sacaban los cadáveres y descubrió que si se tiraba a los cadáveres y se hacia el muerto durante horas lo podían sacar sin darse cuenta y así poder escapar, lo visualizo, lo hizo y lo resultado, años más tarde escribió un libro donde relato como estaba vivo de milagro.

Moraleja: Aun cuando uno está a punto de morir si tiene la capacidad de soñar de visualizar, desarrolla un plan y lo pone en práctica quiero decirte que, sea lo que sea, lo saca adelante.

3. Cierta día mando hacer el rey un vestido a un sastre, cuando el sastre término el vestido, lo envió al rey. El rey muy contento tomo la decisión de estrenárselo pero cuando se lo coloco le faltaban los botones, entonces grito: El sastre es un desastre, llamo a los guardias y les ordeno que fueran a buscar el sastre, lo metieran al calabozo y al otro día lo colgaran hasta que muriera.

El sastre asustado ni durmió, pensando en cómo salvarse de la muerte. La esposa del sastre y toda su familia estaban orando para que el rey le perdonara su vida. En la mañana los guardias trajeron

al sastre para colgarlo, ahí estaba el rey, al lado estaba su hijo con un pajarito tratando de enseñarle como hablar sin ningún resultado.

El sastre al ver que el hijo del rey ningún logro tenía para que el pajarito hablara, grito al guardia: Antes de que me cuelguen, dile al rey que tengo una noticia importante, el guardia para cumplir la voluntad de un muerto fue y le informo el rey la petición del sastre y el rey lo mando a llamar.

Cuando lo tuvo al frente le dijo: Habla sastre que es la noticia importante que me tienes, el sastre le dijo: majestad yo creo que tu hijo quiere que el pajarito hable y nada que lo ha logrado, yo soy experto en hacer hablar pajaritos, fui entrenado de niño con indios y conozco su idioma, el rey le dijo: Si eres capaz de hacer hablar el pajarito yo lo recompenso.

Inmediatamente lo mando a soltar, lo envió con 30 monedas de oro, regalos, el pajarito y en su carro real a su casa. Cuando llego, su familia nada que salía del asombro al verlo bajar del carro del rey, con un pajarito en la mano, con oro y regalos. Apenas salió de su asombro la esposa le pregunto al sastre: Mi amor los guardias que vinieron ayer y se lo llevaron anunciaron que hoy lo mataban, cuéntanos ¿qué fue lo que paso?

El sastre contesto: Si, me iban a matar, yo le pedí mucho a Dios que el rey me perdonara la vida, en eso me puse a pensar y antes de que me colgaran, me di cuenta que el hijo del rey estaba tratando de hacer hablar un pajarito y nada que lo lograba, entonces; Yo le dije al rey: Que yo era capaz de hacer hablar el pajarito. El rey dio la orden que me soltaran y me llevaran a la casa con todo esto.

La esposa le dijo: Mi amor y ¿Cómo lo vas a hacer hablar?, tu jamás has hecho eso. El sastre le dijo: tienes toda la razón, yo jamás he hecho hablar un pajarito, pero en todo ese tiempo que tengo, el rey me puede perdonar la vida, el pajarito se puede morir, el rey se puede morir, yo me puedo morir o quien sabe que pase.

Moraleja: Aun en tiempos de muerte uno se puede salvar.

Visión son sueños en acción

- ✓ **visión con acción es una realidad**
- ✓ **visión sin acción es una ilusión**
- ✓ **la acción sin visión carece de sentido**

La visión con acción cambia el mundo.

El verdadero triunfo es el triunfo del individuo sobre sí mismo.

Eres un triunfador? si lo crees, lo eres!

Atrévase a soñar

Soñar: Es desear tener algo que en este momento le hace falta, es querer tener el carro que nunca ha tenido, es viajar a donde jamás ha viajado, es desear tener la familia que careces en este momento.

Parece similar la visión y un sueño. Sin embargo el 98% de los sueños de las personas se quedan en eso, en solo sueños, en ilusiones.

Sabía usted que el ser humano todos los días está comenzando algo nuevo y que solo el 2% logran llegar a la meta.

Los que llegan a un final feliz son los que tiene visión sin importar cuantas veces se caigan, o cuantos obstáculos se le presenten, lo importante es lo que quieren lograr, es su meta, es su sueño, es su visión.

Estudios hechos a los hombres más ricos del mundo y a los que han triunfado en este concepto de negocios, indican que lo primero que hicieron fue plasmar esa visión a un sueño en un papel.

El libro No. 1 del mundo: la Biblia define, un pueblo sin visión de conocimiento perecen.

“un pueblo con visión y disciplina crece”

Para empezar me tomo unos minutos en redactar una breve visión de mi futuro:

¿Cómo deseo estar en 1, 2 o 10 años en el aspecto espiritual, físico, familiar, cultural, profesional, empresarial, social y económico?

1. Área Espiritual

2. Área Física

3. Área Familiar

4. Área Social

5. Área Profesional

6. Área Empresarial

7. Área Económica

“DECLARO QUE YO SOY UN SOÑADOR”

¿Cómo hacer realidad mis sueños?

- Tomo un sueño en cada una de las áreas, y de acuerdo a su importancia, lo enumero 1, 2, 3, 4, 5... soy concreto y defino cada sueño. Si es dinero coloco cada cifra exacta, si es un carro, el color, modelo, etc....
- Me pongo una fecha exacta para conseguir mis sueños.
- Escribo lo que voy a dar a cambio para conseguirlo.

- Saco un papel y los anoto haciendo una breve descripción de los tres puntos anteriores.
- Los leo al levantarme, y al acostarme, lo siento, los vivo como si ya los tuviera.

❖ **Ahora defino las metas inmediatas:**

- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____

❖ **Metas a mediano plazo:**

- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____

❖ **Metas a largo plazo:**

- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____

Lo importante para mí es tener fe, creer y actuar. Avancelife internacional, es un excelente vehículo para hacer que mis sueños se hagan realidad. Aparte de mis metas relacionadas anteriormente, debo establecer por escrito mis metas relacionadas con el crecimiento de mi negocio, las cuales me permiten alcanzar todos mis sueños.

Recuerdo que este mundo está hecho de soñadores, creativos, personas de visión y proyección.

Quienes hacen avanzar la familia son los soñadores, quienes hacen avanzar una iglesia son los visionarios, quienes hacen crecer una empresa son los que se atreven a visualizar, a soñar, quienes hacen avanzar un país son los visionarios.

Muchas de las personas están donde están por el nivel de pensamiento o sueños que poseen.

Soy una persona diferente, hoy empiezo a construir mi vida, todos mis sueños empiezan a hacerse realidad. Todo gracias al sistema de libre empresa.

Identifico que quiero para mi vida, lo visualizo, lo escribo y lo coloco diariamente en mi mente.

“Un sueño es una meta con una Fecha al frente”

Historia

Cierto día hace unos meses, al terminar un seminario, se me acercaron dos empresarios, el primero, una señora alta, madura y de finas acciones, me felicito por el taller y me pidió que la orientara, estaba muy contenta y me dijo: ¿tengo un almacén y tengo planeado abrir 2 más que me recomienda? Yo le pregunte ¿Cómo ve el mercado? ¿Qué tal las ventas? ¿Cómo ve la situación? Ella me contesto, muy buena, yo le dije si es así ábralos. Me dio las gracias y se marchó.

El otro empresario que me estaba esperando, se acerco y me dijo: yo deseo comentarle algo, lo salude, lo felicite y le dije con gusto,

cuénteme, el empezó a comentar que tenía tres ferreterías y que pensaba cerrar 2, yo le pregunte ¿por qué? El me contesto las ventas están bajando mucho, estoy endeudado, la situación es difícil, yo le dije: mira bien y haz lo que consideres pertinente.

Meses después me entere que la señora, tenía dos sucursales mas, en cambio el otro empresario había cerrado sus negocios. En otras palabras fracaso.

Moraleja: ahí descubrí que el triunfo de la señora y el fracaso del señor, viviendo en la misma ciudad, con el mismo gobierno y la misma situación, es la forma de ver la vida, la forma de pensar, mientras el uno fue positivo, el otro se volvió negativo. El uno veía las oportunidades, el otro los problemas.

“sueña y conquistas el mundo”

William Gómez

Todos tenemos sueños, y deseamos conseguir muchas cosas, sin embargo la mayoría de ellas se quedan solo en fantasías, en deseos, y sabes ¿Por qué? Porque nos falta tener un plan definido, constancia y creencia en lo que deseamos.

¿Cómo lograr hacer realidad lo que queremos?..... **con visión.**

<<si pienso en mis sueños, se para donde voy y llego>>

Plan de acción para lograr Mis metas personales

La diferencia entre un triunfador y un fracasado es que el triunfador coloca en marcha los mecanismos necesarios para la realización de los mismos, es decir, le puso **ACCIÓN** ayudado de un plan bien trazado, un método y una constancia que lo llevo a la cima.

Pues bien, ya tienes los sueños escritos, ahora cumple tu plan de Acción, y verificar semana a semana tus resultados. Recuerda que puedes cambiar y reforzar el procedimiento, pero nunca la fecha ni la meta.

Te sugiero adquirir una rutina diaria en la que incluyas los cinco principales hábitos que emplearon los más grandes exitosos en la historia: Tomas Alva Edison, Henry Ford, Aristóteles Onassis, Bill Gates, Abrahán Lincon y muchos más.

- **Visualización diarias de tu sueños:** Verlos realizados, sentirlos, vivirlos, gozarlos.
- **Leer mínimo 30 minutos diarios:** Un libro de superación personal y auto ayuda, entre los que están: la magia de pensar en grande, como ganar amigos, piense y hágase rico, etc....
- **Frecuentar personas exitosas:** Que tengan afinidad con tus metas y evitar a las personas negativas y envidiosas ya que te pueden robar los sueños o bajar tu auto estima y tu entusiasmo.
- **Poner en acción el plan diario,** semanal, mensual y anual, teniendo la certeza que si lo haces con compromiso y persistencia, harás realidad todos tus sueños.
- **Persistir diariamente,** con constancia, dedicación y entusiasmo en el plan trazado, hasta conseguir la meta proyectada.

El plan de acción en mi negocio Avanlife es:

1. **Mercadeo natural:** lista de familiares, amigos, conocidos, compañeros de trabajo, estudio, logrando desarrollar un listado de mínimo 100 personas.
2. **Mercado en frio:** Me coloco la meta diaria de hacer 10 nuevos amigos, Preguntándoles si les gusta los negocios, luego los invito Diciéndoles que les tengo algo excelente que les va a interesar.
3. **Publicidad:** avisos en prensa.

- Dar a conocer el negocio mínimo a 5 personas nuevas cada día (dar el plan diariamente y enviar mínimo 10 mail diarios con mi carta de ventas)
- Hago seguimiento al nuevo prospecto o socio y le ayudo en las primeras reuniones de negocios.(trabajar profundidad)
- Motivar al nuevo socio a consumir diariamente los productos Avanelife, Logrando a si su propio testimonio en el momento de promover el producto.
- Ayudo al nuevo Afiliado a hacer la lista de prospectos y a enviar la carta de ventas a estos prospectos, luego organizo mínimo 2 reuniones en su casa.
- Me capacito en todos los cursos que programa la empresa, entre más preparado este más posibilidades de éxito tengo.
- Llevo un registro de actividades a seguir diariamente y semanalmente
- Reviso y adjunto la gestión para cumplir la meta programada (revisión semanal y verificación mensual)
- Duplico esta información con los de mi red personal

Metas del líder Avanelife

- A. Con 3 afiliados recuperar mi inversión G3
- B. Con 7 afiliados recuperar mi inversión G7
- C. Generar de 2.500 a 5.000 dólares quincenales el primer año
- D. Desarrollar la fórmula 7x7
- E. Como Empresario que soy, empiezo a capacitarme
- F. Consumo los productos de Avanelife para comprobar la calidad y así poder recomendarlos, por medio de mi testimonio.
- G. Promuevo los productos de Avanelife con mi familia y amigos para tener dinero diario.

¿Cómo califico a Asesor del grupo Avanlife?

REQUISITOS:

- Realizar la Activación del código de afiliación con 98 dólares
- Afiliar mínimo a 3 personas al programa Asesor.
- Realizar el consumo mensual.

BENEFICIOS:

- Descuento del 20%, para próximas compras.
- Reconocimiento por parte de la empresa.
- Por cada persona que activo como asesor 98 dólares obtengo una ganancia de 45 dólares

¿Cómo clasifico a supervisor del grupo Avanlife?

REQUISITOS:

- Realizar la compra de 290 dólares
- Afiliar mínimo a 3 personas.
- Realizar el consumo mensual.

BENEFICIOS:

- Descuento del 22%, para próximas compras.
- Reconocimiento por parte de la empresa.
- Participación de regalías de Matriz hasta un 9 Nivel.

¿Cómo clasifico a Gerente del grupo Avanlife?

REQUISITOS:

- Realizar la compra de 580 dólares
- Afiliar mínimo a 3 personas.
- Realizar el consumo mensual.

BENEFICIOS:

- Descuento del 25%, para próximas compras.
- Reconocimiento por parte de la empresa.
- Participación de regalías de Matriz hasta un 10 Nivel.

¿Cómo clasifico a Presidente del grupo Avanlife?

Requisitos:

- Realizar la compra de 1.160 dólares.
- Afiliar mínimo a 3 personas.
- Realizar el consumo mensual.

Beneficios:

- Descuento del 30%, para próximas compras.
- Reconocimiento por parte de la empresa.
- Participación de regalías de Matriz hasta un 11 Nivel

SECRETOS DEL LÍDER AVANLIFE

- 1) Consumir los productos de Avanlife
- 2) Compartir los productos de Avanlife
- 3) Hablar con la gente de mi testimonio.
- 4) Enviar diariamente mínimo 10 cartas de ventas.
- 5) Realizar mínimo 1 reunión diaria del negocio Avanlife

Que esperar de mi negocio en las próximas 4 semanas.

Como afiliado mi meta de ingresos en mi primer mes es \$_____ pesos.

- ✓ Mi compromiso es vincular 3 personas en mi primera semana y darles a conocer los productos, contando con el apoyo de mi patrocinador quien me ayuda a desarrollar mis metas, plan de acción, hacer la lista de prospectos, mis primeras reuniones para afiliar y dar a conocer el producto, haciendo seguimiento dentro de las 24 horas siguientes al envío de la carta de ventas o a la reunión de negocios realizada, de esta forma se alcanzara la meta propuesta

- ✓ En mi segunda semana le ayudo a mis tres afiliados a vincular a sus tres, para lo cual dedicare 2 horas diarias a cada nuevo afiliado, así:
 - Lunes y miércoles con el 1
 - Martes y jueves con el 2
 - Viernes y sábado con el 3

Dedico dos horas a vincular mis otros dos líderes y a que conozcan el producto.

Mi contrato consiste en ayudarles a desarrollar sus metas, plan de acción, lista de prospectos y acompañarlos en sus primeras reuniones para sacar sus tres afiliados.

La reunión de negocio la dictare yo, apoyándome en la carta de ventas o le pediré ayuda a mí patrocinador, en caso de ser necesario.

- ✓ En mi tercera semana me dedico apoyar a mi grupo personal, doy a conocer el producto y si me salen nuevos afiliados maravilloso, aunque lo importante es apoyar a mi red.

Los ingresos siguen creciendo sigo con el Programa MEGA-VISIÒN, consumiendo, afiliando y dando a conocer mi testimonio.

¿Cómo lograrlo?

- ❖ Sigo al pie de la letra las instrucciones de mi patrocinador.

- ❖ Comparto el concepto de mi negocio, mínimo tres veces al día con personas nuevas, les envié al mail mi carta de ventas y realizando 24 horas después es correspondiente seguimiento aclarando cualquier duda o inquietud que tenga mi prospecto. (es sencillamente como abrir mi negocio todos los días)

- ❖ Utilizo las herramientas que me proporcionan la compañía (capacitación y formación de Avanlife International) empleo los elementos como:
 - **Carta de ventas**
 - **Videos:** corporativos y de productos
 - **Audios:** de contactos y testimonios
 - **Libros:** de auto ayuda y crecimiento personal
 - **Periódicos:** de contactos y testimonios
 - **Revistas:** institucionales y otras publicaciones.
 - **Reuniones,** del plan de negocios y de producto.

- Asisto a los Seminarios programados por Avanlife, en donde se dictan conferencias de crecimiento personal y se hacen los reconocimientos de los Afiliados dando testimonio del producto.

Yo _____ me
comprometo a seguir fielmente estos pasos para lograr mi meta.

A consumir, dar a conocer, afiliarse y dar mi testimonio de este maravilloso negocio, sabiendo que si lo hago es para mí bienestar.

Firma de Afiliado

firma del líder

Capítulo II

Compromiso

El segundo principio básico para alcanzar mi futuro, es el compromiso, la voluntad de desarrollar todo aquello que quiero lograr en mi vida. Lo llamo creer siempre en Dios, en lo que hago; me enfoco en lo que quiero. Escribo mis compromisos y actuó con decisión.

El compromiso es confianza. Para que haya verdadero compromiso, debo poder confiar y desarrollar el poder para que confíen.

Compromiso es acción. Va mucho más allá de las palabras o las buenas intenciones. Para cumplir con mis compromisos debo ponerme en acción.

Es verdad, Es cuidado. Compromiso es ser responsable. Es ser voluntario. Es ser capaz.

Compromiso es poder, Cuando estoy comprometido, las cosas se hacen.

Se alcanzan logros impresionantes. El compromiso hacer que las buenas intenciones se conviertan en realidades.

El compromiso vale la pena. A veces es doloroso, requiere esfuerzo y sacrificio, es incomodo. Sin embargo, saco lo mejor de mí, y me permito llegar a lugares que nadie ha llegado.

Antes de comprometerme, lo considero cuidadosamente. Una vez que me comprometa, pongo todo de mi mismo.

Comprometiéndome en serio con mis cosas, encuentro la felicidad.

Mi compromiso:

- ✓ En mi primera semana me capacito con la carta de ventas y todas las herramientas de la oficina de negocios en especial con los videos tutoriales, contando así con toda la información necesaria para iniciar el negocio.
- ✓ A partir de hoy comienzo a dedicarle diariamente ___ horas de mi tiempo a mi negocio Avanlife.
- ✓ Diariamente hablare de mi negocio con ___ personas.
- ✓ Realizare el envío de mi carta de ventas mínimo a ___ personas diarias a su mail.
- ✓ Me aseguro de tener mis productos Avanlife.
- ✓ Mantengo libros de actitud metal positiva.
- ✓ Me convierto en promotor del producto y del sistema de capacitación Avanlife.

**“ME COMPROMETO A DESARROLLAR
ESTE PROYECTO POR VARIOS AÑOS”**

Capítulo III

Lista de Prospectos

Aquí es donde empieza la parte técnica de mi negocio, es un principio básico para desarrollar una organización de éxito.

Yo estoy desarrollando este negocio por que alguna vez una persona me apunto en la lista, y sabemos que en esta clase de negocio, la gente es lo más importante.

Un producto nunca mueve o promociona una persona, pero una persona si mueve y promociona los productos. En otras palabras la **clave del éxito es la gente.**

Dedico dos horas exclusivamente a sacar la lista por escrito de las personas que conozco alrededor del mundo, por lo menos 250 personas.

Mercado natural

Como el nombre lo dice es hacer mis propios listados con el mercado natural que es mi familia, amigos, conocidos, vecinos, compañeros de estudio, trabajo, iglesia, etc.

El negocio Avanlife de libre empresa es un negocio de amistad. Que mejor que comenzar con las personas que me vieron nacer, creer y que confían en mí.

Lista de prospectos

La materia prima de mi negocio en Avanlife Internacional, definitivamente son las personas; ese es mi capital más valioso y se maneja por medio de listados.

Para hacer una lista de prospectos es indispensable nunca prejuzgar a nadie por su condición económica, social, o cultural, ya que una persona sin dinero, ese puede ser su motivo para realizar este negocio.

Una persona con mucho dinero, le puede encantar el programa porque ve en el mucho dinero y por eso hace el negocio; igual con las personas distintas a mí culturalmente, pues pueden encontrar algo que estaban buscando y que muy seguramente nadie les participó.

Es de anotar que mi lista debe tener más de 150 nombres y para lograrlo debo tomarme entre dos y cuatro horas o más, pero lo importante es escribirlos y tenerlos disponibles para empezar a contactarlos e invitarlos.

Los listados se dividen en cuatro aéreas:

- Prospectos naturales
 - Prospectos locales
 - Prospectos empresariales
- **Prospectos naturales:** Son aquellas personas con las cuales tenemos un contacto más o menos frecuente.

Aquí podemos empezar con la lista FACIL con 30 prospectos con cada letra, nos dará ya 150 prospectos.

| | |
|-------------------------------|----|
| Familiares | 30 |
| Amigos | 30 |
| Conocidos | 30 |
| Interesados en salud o dinero | 30 |
| Lideres | 30 |

- **Prospectos locales:** Son aquellas personas con las cuales interactuamos diariamente, semanal o mensualmente, como: Los vecinos, los compañeros de trabajo, los compañeros de estudio, los profesores del colegio o universidad, el tendero, el panadero, el carnicero, lavandería, restaurante, cafetería, peluquería, lava carros, cambiadero de aceite, modista, odontólogo, médico, vendedores de seguros, de ropa, de cosméticos, de libros, etc.
- **Prospectos empresariales:** Son las entidades que de una u otra forma utilizamos o recomendamos sus servicios y que nos pueden reportar afiliaciones o compras masivas:
 - Clínicas y hospitales
 - Centros médicos / tiendas naturistas
 - Droguerías y farmacias
 - Esteticistas
 - Gimnasios
 - Clubes deportivos
 - Fondos
 - Asociaciones de pensionados
 - Fundaciones y asociaciones

- Ferias del producto
- Colegios y universidades
- Conjuntos residenciales
- Juntas de acción comunal
- Peluquerías y spa
- Ciclo rutas, parques recreativos

- **Prospectos nacionales e internacionales:** Son los familiares, amigos o conocidos que viven fuera de la ciudad y que pueden beneficiarse de este programa, recuerde que su código es nacional e internacional.

Mercado en frío

Es el potencial más poderoso para desarrollar mi negocio en Avanlife y es la habilidad que logro desarrollar para incrementar mi materia prima que son las personas y expandir mi negocio a nivel mundial.

Mercado en frío es hacer amigos en todas partes, es ser persona, es tener cultura, es lograr abrir puertas, es caerles bien a las personas. Es la habilidad que se desarrolla para contactar y hacer amigos. El negocio de libre empresa de Avanlife International, se crea a partir de la mistad, la confianza, los buenos modales y el servicio, mi meta es hacer 10 amigos cada día, motivándolos por medio del negocio, logrando tener de que cada uno de ellos, el nombre, el mail y teléfono para enviarles la cartas de ventas.

Técnicas para desarrollar el Mercado en frío

Son muchas las técnicas que se pueden emplear para contactar en frío.

- Volantes: Todo líder Avanlife debe mandar a hacer volantes alusivos al negocio, productos y desarrollar el hábito de entregar 20 volantes al día a personas que desconoce.

• GUÍA VOLANTE NEGOCIOS:

“Dinero Extra”

Excelente negocio

Gran rentabilidad

Tiempo parcial. Medio tiempo, tiempo completo

Multinacional en expansión

Abre mercados nuevos

Genere 2.500 a 5.000 dólares quincenales

Comience hoy mismo, nosotros le enseñamos

¡Tiene problemas de obesidad, sobrepeso!

Esta propenso a un pre-infarto, paro, derrame, trombosis,

Desea Adelgazar

Tener un cuerpo delgado, esbelto y bonito

Ya está en nuestro país, un producto 100% natural

Registro invima

Sin dejar de comer sin hacer dietas

Pierda peso, gane salud

Llame ya al Celular _____o teléfono fijo _____

El volante si se entrega en forma hablada, despertando la curiosidad del producto o negocio es un prospecto fijo en un 90% para consumir el producto o para desarrollar el negocio.

¿A quién entregar el volante?

A todo aquel que respire, sea hombre o mujer, recuerde que él está esperando una oportunidad de negocio, como ganar más o aumentar sus ingresos, como hacer fortuna y tener una empresa sólida y rentable a nivel mundial.

Otros por el sistema en el que viven en un 90% están enfermos o próximos a desarrollar enfermedades, encontrar un producto de salud y nutrición que les ayude a prevenir o a estabilizar cierta deficiencia, este es el mejor regalo que se le puede hacer a un ser humano.

¿Cómo entregar el volante?

Primero es colocarse una meta de entregar 20 volantes diarios, 10 de negocios y 10 de producto.

Recuerda que el objetivo cuando se habla con alguien es orientarlo para que se convierta en empresario o consuma nuestros productos.

La mejor forma de entregar el volante es estando bien vestidos, teniendo una actitud positiva, triunfadora y empresarial.

- ✓ Primera forma: cuando tienes una persona cerca que conoces, sonríele y enséñale el volante del negocio Avanelife, salúdalo y dile: tengo un obsequio muy importante para usted un sistema de negocio, dile, quiero que me mire bien, si le interesa le envío información a su mail.
- ✓ Segunda forma: cuando tiene una persona cerca que desconoce sonríele, enséñale el volante, salúdalo y dile: tengo un obsequio muy importante para usted, mi nombre es Pedro Pérez, estamos desarrollando un negocio empresarial fantástico, buscamos líderes como usted que deseen aumentar sus ingresos, o ganarse 2.500 a 5.000 dólares por quincena. Es sin ningún compromiso, se que le va a encantar, si le llama la atención me

regala su número de teléfono y mail y le envío mayor del negocio.

- ✓ Si el volante es de producto, sonríele a la persona que tienes al frente, enséñale el volante, salúdalo y dile, tengo un obsequio muy importante para usted, mi nombre es Pedro Pérez, pertenezco a una compañía líder mundialmente en salud y nutrición, con unos productos excelentes. Si le interesa conocer un poco más, me llama y sin compromiso le puedo ampliar la información, gracias, me encantó conocerlo.

Esta es una de las formas más eficaces para contactar en frío, y hacer crecer mi negocio. El desarrollo de esta técnica me ha representado en forma personal tener amigos en varios países del mundo y ganar dinero.

Publicidad

Es otra técnica para desarrollar este sistema de negocios, es muy efectiva porque se maneja a nivel masivo.

Cuando se maneja la publicidad, se habla en una forma muy profesional.

Cuando un Empresario Independiente Avanzado toma la decisión de decir SI, es bueno que tenga en cuenta que debe contar con un computador, internet y skype. estas son algunas de las herramientas necesarias para obtener un mayor crecimiento del negocio

con una infraestructura, una oficina con auditorio, dotado de unas 20 sillas, pizarra, televisor, vhs o DVD, un mostrario de productos y las herramientas básicas para atender las llamadas y darles una excelente explicación del negocio o productos, si se está viajando o en caso que falte la oficina, contratar un salón de eventos o de un hotel.

También tener dinero en efectivo para los avisos en prensa, radio, televisión, revistas, ferias o eventos relacionados con negocios o productos. Si empiezas a trabajar con avisos clasificados para vincular

Vendedores Independientes es bueno hacerlo constantemente, porque el éxito del negocio está en la persistencia.

Una estrategia formidable es armar equipos e involucrarlos en el proceso, tanto de aprendizaje, desarrollo e inversión y ganancia del mismo. Si se está organizando en grupo y todos aportaron para el aviso y costo del salón es importante que ellos participen en la recepción de llamadas, de invitados a las reuniones, en la reunión de negocios, repartiendo equitativamente el aporte de cada persona.

Capítulo IV

PRINCIPIO No. 4

El arte de Contactar e Invitar

En el arte de contactar e invitar, es un pilar básico para el desarrollo y crecimiento de mi negocio. Cuando tengo ya el listado de los prospectos con los que voy a iniciar mi negocio es importante aprender a contactar e invitar, con el fin de ser muy efectivo. Evitando quemar o desinformar, a las personas.

Estamos en un negocio con una proyección impresionante, uno puede llegar hasta donde lo decida, puede darse a conocer a nivel local, nacional, e internacional, con Avanlife si me esfuerzo puedo hacerme millonario, tener lo que siempre he soñado, viajar. Por esta razón es fundamental que me entrene en el arte de contactar e invitar, ya que todas estas personas que tengo en la lista, desean lo mismo.

Lo primero que hago es hacer lo mismo que hicieron conmigo. La persona que me contacto, desarrollo una amistad conmigo. Eso estoy haciendo; hago sentir bien a todas las personas empezando por toda mi familia, les resalto todo lo bueno, les sonrío, las escucho y las hago sentir importantes.

Contactar es convencer:

A continuación veremos lo que hacemos para establecer contacto con una persona.

- Lo saludo amablemente y le pregunto por él y su familia, si estoy por teléfono hago lo mismo como si estuviera frente a frente, para que mi voz sea más natural, si estoy en internet le envío al mail la carta de ventas, y realizo el correspondiente seguimiento.
- Le pregunto por su trabajo, empresa y cómo se encuentra. Creó un ambiente propicio, hablo poco, escucho bastante.

Ahora hagamos una excelente invitación.

- Ya conociendo un poco acerca de su vida e interesándome en lo que necesite; bien sea tiempo, dinero, amistad o viajar, lo invito a que obtengan lo que el mas quiere en su vida.

- Le doy a conocer que he iniciado un negocio propio, que es una magnífica oportunidad empresarial y que estoy consiguiendo lo que el también necesita, le expreso mi interés en compartirlo con él.
- Creo un interés grande en el negocio de la libre empresa, preguntándole si desea tener más tiempo libre, ingresos adicionales y hacer realidad todos sus sueños.
- Respondo preguntas con afirmaciones y con otra pregunta. Una vez que logro motivarlo, lo invito a conocer detalladamente el negocio, concretando sitio, fecha y hora para ello. La invitación puede ser en la casa de él, la mía o llevándolo al encuentro semanal en la oficina Avanlife.

Tengo en cuenta.

1. Comprometo a mi prospecto con anticipación, soy flexible dándole alternativas.
2. Si es casado pido que asista con su cónyuge.
3. Le hablo claramente diciéndole que es una reunión de negocios
4. Le manifiesto que estoy con un grupo que tiene mucho éxito en un sistema de libre empresa y quiero mostrarle el potencial de la ganancia.
5. Le pregunto si le gusta duplicar su ingreso actual
6. Debo despertar curiosidad
7. Hablo sobre socios y lo que estamos desarrollando.
8. Le pongo más atención a la persona que veo más interesada.

¿Cómo invitarlos?

Si tenemos una bonita amistad y conozco sus problemas, sus necesidades, sus sueños y aspiraciones, le ofrezco lo que él necesita para triunfar.

1. Por Internet: Le envió la carta de ventas y verifico de que si la haya recibido, al día siguiente llamo para aclararle cualquier duda e inquietud que tenga.

2. Telefónicamente:

Llamada de invitación (debe ser corta). Por ejemplo: - Hola Juan le habla Pedro Pérez, ¿recuerda de lo que hablamos hace días?, pues le tengo algo fantástico para alcanzar sus sueños, ¿Qué va hacer mañana en la noche? De 7 a 8.

-¿Por qué?

- quiero que nos veamos en mi apartamento o en el suyo, invite a su esposa.

-O.k. nos vemos mañana

3. Personalmente:

Voy y los visito y los hago sentir bien, solo hablo de los sueños de ellos y como los podemos lograr, con esto los acabo de conocer, los invito a una reunión en mi casa o en la casa de ellos. Si no estoy bien informado llamo a mi patrocinador para que me colabore con la reunión

Capítulo V

PRINCIPIO No. 5

Reunión de Negocios

Pasos para tener en cuenta en una reunión de negocios.

A. Doy a conocer el concepto de Distribuidor Independiente Avanelife de libre empresa.

- Envié la carta de ventas a los mail de mis prospectos, Después centro toda mi energía en la realización del seguimiento aclarando cualquier duda e inquietud que tengan.
- Si quiero tener 10 personas invito 30, siempre invito 3 veces más del número de personas que quiero tener en la reunión. Realizo las reuniones, por lo general en la noche, de 7:30 a 8:30 Pm, recuerdo que la mayoría de personas laboran en el día, siempre las cito 15 minutos antes de la reunión.
- Estoy bien presentado ya que es una reunión de negocios y como todo es duplicable quiero que mi grupo duplique lo mejor.
- Permanezco entusiasmado, alegre y positivo.
- Si tengo mascotas las encierro.
- Voy sacando sillas a medidas que la gente va llegando
- Si hay niños, los dejo en la casa ya que estos distraen a la gente
- Si brindo algo, lo hago al final de la reunión.
- Al terminar la reunión les entrego, literatura, folleto de productos y mercadeo de la compañía.
- Duración máxima de la reunión: 1 hora
- Si yo soy el expositor debo aparecer hasta cuando sea la hora de comenzar y todos los presentes ya estén sentados.
- Comienzo la reunión a tiempo.
- Si soy casado es bueno que mi pareja me presente y hable un poco de algo similar.
- Hoy comenzamos algo que estamos seguros es una oportunidad de negocios fantástica, estamos muy entusiasmados con lo que vamos a llegar a ser, todavía me falta dominar bien el tema pero mi esposo, socio y amigo, les explicara esta gran oportunidad, con ustedes Jaime... estoy feliz porque después de que les explique la estrategia de negocios, se darán cuenta porque

estamos tan entusiasmados. Me quedo sentado muy atento a la reunión y grabo la exposición

B. Duración entrenamiento de negocios

- ✓ 15 minutos de presentación, testimonio personal y sueños.
 - ✓ 15 minutos sobre la historia de la compañía, filosofía y productos.
 - ✓ 15 minutos sobre el sistema de mercadeo
 - ✓ 15 minutos sobre como ingresar al negocio y cierre
-
- Todo entrenamiento de negocio es exitoso cuando se programa uno o dos entrenamientos de negocio para el siguiente día, con el personal asistente y invito nuevos prospectos.
 - Termino la reunión agradeciendo al orador, diciendo: -ahora pueden ver porque estamos tan contestos, porque vamos a construir este negocio. Nos gustaría tenerlos a ustedes como asociados.
 - La gente se motiva cuando los dirigió bien. Una acción vale más que mil palabras; si doy el ejemplo, lo demás se da por añadidura.
 - Cuando la gente ve por primera vez el negocio, los invito a la gran reunión abierta, donde estén todos los líderes y que se realiza una vez por semana en un hotel, teatro, salón de eventos.
 - El punto clave es que las personas estén seguros que es cierto y que ellas pueden participar activamente.
 - Hablo con cada invitado para contestar las preguntas.



Les pregunto qué fue lo que más les gusto de lo que escucho. Tenga a mano material escrito y audiovisual.

Capítulo VI

PRINCIPIO No. 6

Seguimiento

¿Qué debo hacer cuando empiezo a formar un grupo? ¿Cuándo afilio a una persona a mi organización?

Aquí empieza mi tarea; ya que ella, cree en mi, en todo lo que le dije, en todos los sueños que tenemos por realizar. Entonces le hago un seguimiento.

Puntos para tener en cuenta:

- Después de haberle enviado a su mail la carta de ventas, lo llamo para aclararle cualquier duda e inquietud.
- Establezco una fuerte relación y hago que se capacite rápido
- Le sugiero que se capacite mediante la carta de ventas los videos tutoriales de producto y plan de compensación que se encuentran en su oficina virtual.
- , lo llevo a entrenamiento de productos y mercadeo.
- Lo llevo a la compañía y le presento mi línea de auspicio.
- Le inculco el hábito de comprar y usar la línea de productos y todo el material informativo, junto con las herramientas brindadas por la empresa para el desarrollo del negocio, le enseño a enviar la carta de ventas a sus prospectos, con estos me duplico y crece mi organización más fácil.
- Le hablo siempre de sus sueños, de lo que él quiere lograr y le demuestro con mi ejemplo que este es el mejor vehículo para alcanzar nuestros triunfos.
- Estoy con él y le ayudo a elaborar su lista de prospectos, a contactarlos e invitarlos.

Pensamientos que debo transmitir:

- ❖ Sabe ya que va a invertir sus primeros 10.000 dólares.
- ❖ ¿está mirando su próximo carro?
- ❖ ¿Dónde le gustaría tener la casa de sus sueños?

- ❖ Hay una forma en que esto suceda rápido: capacitándose y teniendo el sistema de **Entrenamientos para Millonarios**.

Como vencer las objeciones más comunes:

- Estoy sin tiempo. Con mi testimonio le explico que yo ingrese a este negocio, porque quiero tener control del tiempo, poder disfrutar mucho más con mis hijos y familia.
- Estoy sin dinero. Les digo que esta si es una buena razón para hacer el negocio y hacerle ver que la inversión inicial es muy baja y la recuperación es rápida y rentable.
- Son ventas. Le aclaro que este negocio jamás exige que vendamos, basta con consumir e invitar a otros a que consuman nuestros productos.
- Conozco muy poca gente. Bien veamos un ejemplo, si yo te diera 100 dólares por cada persona que conozca cuantos nombres sumaria

Capítulo VII

PRINCIPIO No. 7

Enseñar a enseñar

Si ensayo este sistema aprendo y mi organización crece a gran velocidad, ya que este manual trabaja por mí. Me felicito por haber llegado hasta acá y esta felicitación viene además de parte de todo un grupo de profesionales del sistema de **Entrenamiento para Millonarios** y el último concepto para hacer negocios: **Vendedores Independientes Avantage**.

Si lo he hecho es porque soy una persona con grandes valores, exitoso, muy persistente y estoy seguro de que he encontrado a cada segundo algo más que me motiva y hace más feliz mi vida. Sé que esto es de mucha importancia para construir mi futuro y tener un mejor estilo de vida. Todo lo he logrado inicialmente por haber aceptado una idea, por creer en Dios, en mí y en todo lo que estoy haciendo.

Mis sueños son visiones de felicidad y éxito, haber iniciado con seguridad y aceptado con fe las técnicas comprobadas fue esencial.

¿Ya estoy un poco más adelantado que todas las personas que me rodean?

Me miro... y veo como ensancho mis ansias de vivir, con visión, sueños y proyección.

“ahora soy una persona diferente”

¿Estoy pensativo? ¡Excelente! Veo que voy a tener mucho éxito. Me convierto en una persona optimista, positiva, alegre, sonrío para hacer amigos con más facilidad. Veo lo bello de la vida.

Como enseño este sistema:

Hablo siempre de mi testimonio, de cómo era antes de conocer el sistema **entrenamientos para millonarios** y como soy ahora. Con claridad y seguridad, soy alegre y digo siempre la verdad. Hablo de los testimonios de las personas que han logrado un cambio en sus vidas.

Empiezo a entrenar a mi grupo. Lo básico es que cada uno tenga este manual de entrenamiento para millonarios y lo aplique en su vida con

mi ejemplo. Motivo a mi equipo para que tenga resultados, para que enseñen esto, porque esta es la única forma para aprender verdaderamente.

¿Cómo crear una organización de éxito?

Hablo diariamente con mi equipo de trabajo (frontales) de cosas positivas y buenas, los motivo.

Todos los días leo 5 minutos lentamente y 10 minutos en voz alta, libros de crecimiento personal.

Asisto a todos los eventos de la compañía; reuniones de negocio, seminarios mensuales, eventos nacionales, entrenamientos de productos.

Envío 10 cartas de ventas a 10 mail de futuros prospectos y luego realizo el correspondiente seguimiento

Consumo los productos de Avanlife. Doy una reunión de negocios diaria como mínimo.

Capacito a otros para enseñar el negocio. Promuevo siempre lo positivo en mi grupo.

Recuerdo que tener un grupo de personas en mi equipo es sencillo, pero es mucho más fácil si está bien entrenado.

Clasificación de personas

Si soy un triunfador o hacedor de éxito como actuó

- Pienso, hablo, actuó
- Emprendo y termino
- Soy líder, independiente y profesional
- Solo veo soluciones, soy humilde y disciplinado

- Estoy comprometido con lo que quiero lograr
- Soy emprendedor, soñador
- Leo buenos libros, invierto en audios de crecimiento
- Asisto a reuniones de negocios y seminarios
- Veo las cosas como pueden ser, jamás como son

“Una organización solida se construye con un grupo de Líderes, algo más que un asociado”

Como formar un líder:

- ✓ Enseñándole con mi ejemplo, para que tenga el libro de Entrenamiento para Millonarios.
- ✓ Edificando todo lo bueno que haga ante el grupo.
- ✓ Acompañándolo en sus tres primeras reuniones físicas o en el envío de sus primeras 10 cartas de ventas de igual forma le ayudo a realizar el correspondiente seguimiento.
- ✓ Felicitándolo en cada triunfo y resaltándole todo lo bueno
- ✓ Enseñándole a consumir con mi ejemplo los productos

Si promuevo el sistema, construyo un negocio solido y grande. Veo que los mejores promotores del sistema son los que tiene organizaciones muy exitosas. La clave del crecimiento de este sistema de mercadeo es la duplicación y si ayudo a más personas a desarrollar su independencia mas fuerte voy a ser.

Pasos fundamentales para tener éxito

Metas iniciales:

- 1) Recuperar mi inversión afiliando 3 personas.
- 2) Duplicar mi inversión afiliando otras 4 personas y perteneciendo al grupo "G7"
- 3) Ganarme de 2.500 a 5.000 dólares quincenales, en este año.
- 4) Trabajar con la fórmula 7 x 7.
- 5) Desarrollar mi plan de acción, afiliar líderes, dar testimonio.
- 6) Alcanzar los rangos establecidos por la compañía Avanelife.

Principios diarios

Los anoto y los leo por la mañana antes de levantarme y en voz alta antes de acostarme.

- Doy gracias a Dios por todo lo que tengo y soy
- Recuerdo mis sueños en todas las aéreas
- Leo y escucho un audio de crecimiento y superación personal
- Dedico unos minutos a realizar ejercicio físico
- Consumo los productos de Avanelife International
- Envié 10 Cartas de ventas a diferentes prospectos.
- Realizo seguimiento telefónico, virtual o presencial a los prospectos s los que les envié la carta de ventas.
- Entrego 20 volantes por día, 10 de negocio y 10 de producto
- Doy una reunión de negocios
- Cierro negocios y afiliaciones
- Recuerdo que mi meta es afiliar 1 Asesor semanal, llegar al G7 y ayudar a que mis afiliados todos se conviertan en presidentes.

PARTE III

“Cómo desarrollar una Excelente Autoestima y Auto-imagen”

Me rodeo de gente positiva, visionaria, con fe, con proyectos, con sueños; siempre veo lo maravilloso de la vida, de las personas, de todo lo que está a mí alrededor.

Invierto en libros de crecimiento y superación personal, motivación y auto-biografías de los grandes hombres en Casetes y videos de aquellas personas que ya han alcanzado el éxito.

Asistió a seminarios de crecimiento personal y de libre empresa dictados por los líderes, por triunfadores.

Me auto programado con pensamientos positivos y decretos de lo que pienso ser, hacer y tener.

- ✓ Hoy es el mejor día de mi vida.
- ✓ Yo soy una persona feliz, alegre y vivo sonriendo
- ✓ Yo soy fe, yo soy creencia, todo me sale bien
- ✓ Yo soy armonía, yo soy paz, yo soy tranquilidad
- ✓ Yo soy pensamiento positivo, puro y efectivo en todo
- ✓ Yo soy sabiduría, yo soy visión, yo soy profecía
- ✓ Yo soy prosperidad y abundancia infinita en todo
- ✓ Yo recibo y mantengo dinero en efectivo y en abundancia a todo momento
- ✓ Yo soy un líder de talla mundial
- ✓ Yo cierro negocios a cada instante
- ✓ Yo me gano un millón de dólares este año

Estos son decretos que me han llevado a tener buena salud, a estar bien económicamente, a viajar por el mundo y a realizar sueños que antes para mi eran imposibles.

Principios diarios del líder

- Mantener una excelente presentación personal (damas, caballeros).
- Pensar siempre en presente. Ejemplo: soy feliz, estoy alegre, todo me sale bien, soy un triunfador. Al levantarme decir: hoy voy a conquistar el mundo y hoy es mi gran día
- Estar decretando mis sueños, visualizarlos, recordarlos, tenerlos a la vista. Hablar siempre de lo que estoy haciendo
- Practicar principios básicos de cada persona de éxito: AMOR, VERDAD, GENEROSIDAD, PERDON Y FELICIDAD.

OBSERVACIONES:

Al principio hablamos en primera persona y finalizando en segunda y tercera persona. Esto lo hicimos con el objetivo de visualizar y sentir lo que estamos desarrollando y así descubrir ese poder que tenemos como seres humanos para hacer realidad todos nuestros sueños y poder construir nuestro futuro.

Cómo desarrollar el Programa Mega-visión Independiente

El primer paso es registrarte en nuestra página web www.avanlife.comm o por medio de la carta de ventas de tu patrocinador, 2. Activación del código de afiliación con 98 dólares, para tener la oportunidad de comprar y poder probar los productos. Si el producto funciona el negocio rueda solo, ya que por sí mismo lo recomienda y en ese momento empieza a desarrollar el fantástico mundo de empresario independiente.

Es importante tomar la capacitación acerca de los productos y servicios que tiene la compañía, conocer el plan de mercadeo, el cómo patrocinar, dar el testimonio o una reunión de negocios.

Sistemas de comercialización En el mundo

Ventas al detalle: Es el sistema más antiguo y clásico y nunca pasara de moda. Ejemplo: tiendas, supermercados, droguerías, almacenes por departamento, hipermercados, funciona cuando usted entra y compra algo.

Franquicias: Funcionan lo mismo que la venta al detalle. La diferencia está en que cuando se acredita y es un sistema rentable, se desarrollan en cadena, vendiendo la representación en forma de franquicia.

Comercio en línea: Es como tener el almacén o supermercado en casa. Este programa se dio con los avances tecnológicos INTERNET, y nueve millones de dólares en ventas.

Redes de mercadeo y multinivel: Más que un sistema de mercadeo, es todo un programa de creación de empresarios, tienen un gran pacto en la sociedad, por promover el trabajo en equipo, la creación de empresas a nivel local, nacional e internacional, ingresos crecientes, heredables y vitalicios, capacitación y entrenamiento permanente planes de incentivos, premios, viajes, carros, vivienda. Esto hace que este sistema de comercialización sea el más contundente en el mundo.

ERRORES QUE SE COMETEN EN ESTE PROGRAMA

1. **FALTA DE CAPACITACION:** Cuando un empresario desconoce el producto o servicio, el sistema de mercadeo, el cómo dar una reunión de negocios o transmitir el mensaje, quema muchas personas porque en vez de informarlas, las desinforman y hacen ver este concepto de negocios como una pirámide, venta o algo imposible de realizar
2. **HABLAR DE VENTAS:** Como si esto fuera vender puerta a puerta. Esto es un sistema de negocios, el objetivo es la formación de empresarios.
3. **MENCIONAR REUNION:** Un 70% de las personas que están en estos programas tiene otro trabajo, vienen cansados y lo que menos quieren es estar en reuniones tediosas y monótonas. Por

experiencia y por el sistema en que vivimos, con la abundancia de compañías de venta directa.

4. DECIR EL PRECIO ANTES QUE LOS BENEFICIOS: Cada vez que un empresario con el afán de crecer cuando esta compartiendo este negocio, dice este producto vale tanto sin mencionar los beneficios, predispone un bloqueo mental y en la mayoría de los casos, pierden un potencial empresario o cliente. Recuerde que las personas compran beneficios y cuando se enamoran de un producto lo adquieren sin importar el precio.

El poder del presente. “en vida hermano”

Prefiero que compartas unos minutos ahora que estoy vivo y no una noche entera cuando este muerto

Prefiero que estreches mi mano ahora que estoy vivo, más que apoyar tu cuerpo sobre mi cadáver cuando yo muera.

Prefiero que hagas una breve llamada ahora que estoy vivo más que emprender un largo viaje cuando yo muera.

Prefiero que me regales una flor ahora que estoy vivo más que darme un ramo de flores cuando yo muera.

Prefiero que elevemos una corta oración al cielo ahora que estoy vivo más que una misa cantada y concelebrada cuando yo muera.

Prefiero que me digas unas palabras de aliento ahora que estoy vivo más que un desgarrador poema cuando muera.

Prefiero escuchar un solo acorde de guitarra ahora que estoy vivo, más que una conmovedora serenata cuando yo muera.

Prefiero que me dedique una breve plegaría ahora que estoy vivo más que un poético epitafio cuando yo muera.

En vida hermano, en vida hermano.

ANA MARIA RABATEL

Hoy es la gran eternidad de casa se humano

Píldoras de liderazgo

El líder con pensamientos de triunfador, conduce a otros al triunfo. Dame el nombre de unos líderes que tú recuerdes. Perfecto, pero déjame sugerirte que te coloques tu, de que nos sirve colocar el nombre de Bill Gates, el multimillonario y tu estar sin un dólar, colócale tú, acción y ejerce tu poder.

Secretos de Poder

- ✓ **Mirar:** Miremos de frente a los otros, creo en mí siendo capaz de mirar a los otros a los ojos.
- ✓ **Sonreír:** Conquista sonriendo, ten salud sonriendo, abre puertas sonriendo. La risa es la cura de los problemas del alma y del cuerpo. El niño sonríe 450 veces al día, por eso vive sano. Cualquier problema de gastritis, ulcera, estrés, más que tomar medicina, ría, sonría, sea positivo. Haga terapias de risa, sonrisa. Terapia: 90 días continuos ejercicio de sonrisas a japoneses con niveles de estrés, en un mes han recuperado la paz.
- ✓ **Comunicar:** La comunicación es un secreto de poder, es el arte para conseguir lo que se deseas. Todo en la vida es comunicación, se puede hacer con el vestir, con la mirada, con la palabra, con un apretón de manos, con un abrazo.

✓

Porque compra una persona:

- El precio ocupa el cuarto lugar.
- La necesidad el tercer lugar.
- La calidad el segundo lugar.
- El servicio y los buenos modales el primer lugar.

- Las personas se ocupan más del servicio que del costo
- El servicio tiene dos grandes componentes eficiencia y modales. El primer modal es la sonrisa.
- Dicen que hay países en crisis, creo que hay mentes en crisis.
- Hay 2 tipos de personas: Los que lloran y los que fabrican pañuelos para los que lloran.
- En épocas de aparente crisis, primero sonría, segundo sonría y tercero sonría.
- Una mentira repetida 7 veces se convierte en verdad, empiece a decir estoy mal, estoy mal, se le convierte en realidad.
- Una verdad repetida 7 veces se crea, estoy bien, estoy contento, estoy feliz, me va súper bien, con el tiempo se hace realidad.
- Responda cuando le pregunta como estas, excelente, bien, fantástico, maravilloso, bendecido, contento, feliz, alegré, súper bien.
- La diferencia entre el triunfador y el fracasado es la constancia, la persistencia, la mayoría empiezan un curso de inglés, una dieta, una carrera profesional, un proyecto y nada que lo termina
- El triunfador se caracteriza porque todo lo que comienza lo termina.
- El positivo dice los mejores tiempos son ahora, el negativo dice los mejores tiempos fueron los que pasaron.

EXCELENCIA

- ✓ Cultiva tu mente con buenas lecturas.
- ✓ Fortalece tu espíritu comunicativo con Dios.
- ✓ Practica los más altos valores espirituales.

Tu eres un triunfador por lo tanto debes reconocer el valor de la fe, como fuente de energía espiritual, la cual es la fuerza que te impulsa para seguir adelante cuando el cuerpo falte.