



Acceda a los videos de entrenamiento haciendo clic en el enlace de la Academia MWR en el Centro de Negocios o en la aplicación móvil.

CONECTESE

WEBSITES

Marketing:

MWRLife.com/susitio

Join.TravelAdvantage.com/susitio

Free.TravelAdvantage.com/susitio

Reservar Viajes:

TravelAdvantage.com

Eventos Corporativos:

MWREvents.com

Estoy registrado para el próximo evento.

APLICACIONES MOVIL

MWR Life
Business

Travel
Advantage™



REDES SOCIALES

facebook.com/mwrlife

[@mwrlife](https://twitter.com/mwrlife)

[MWR Life - One Team](https://facebook.com/MWRLife-OneTeam)

[@mwrlife](https://twitter.com/mwrlife)

AYUDA

Información del Patrocinador

Nombre: _____

Teléfono: _____

Lideres Ascendentes:

Nombre: _____

Teléfono: _____

Notas: _____

MWR Life

support@mwrlife.com

DEFINA SU POR QUÉ

¿Qué es lo que más le apasiona que su negocio de MWR Life pueda lograr para usted y su familia?

LISTA DE DESTINOS DESEADOS

Liste los lugares que desea tachar de su lista de destinos deseados.

METAS FINANCIERAS

¿Cuáles son sus metas financieras con su negocio MWR Life?

Meta a corto plazo: 3-6 meses

Meta a largo plazo: 3-5 años

BONOS DE INICIO RÁPIDO

BONO DE INICIO RÁPIDO DE 14 DÍAS



= \$150

Inscriba a 2 miembros Elite en sus primeros 14 días y gane un bono de Inicio Rápido de \$150.

INSCRIBA A 2 MIEMBROS EN SUS PRIMEROS 7 DÍAS Y CALIFIQUE PARA UN REINICIO DEL BONO DE INICIO RÁPIDO



= \$150

REINICIO DE 7 DÍAS

Si gana su Bono de Inicio Rápido en sus primeros 7 días, calificará para un Reinicio del Bono de Inicio Rápido, que le otorga 7 días desde el momento del reinicio para inscribir a 2 Miembros Elite adicionales y recibir un bono adicional de \$150.



= \$150

REINICIO DE 7 DÍAS

Al ganar el segundo bono, se le otorga un reinicio final de 7 días para inscribir a 2 miembros Elite adicionales y recibir un bono de \$150 por un total de hasta \$450 en sus primeros 21 días.

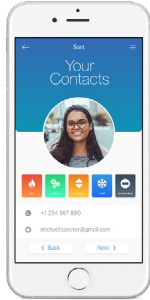
Tenga en cuenta: las inscripciones de nivel Plus reducirán el Bono de Inicio Rápido que se pague. Vea el [Plan de Compensación](#) para más detalles. Los Bonos por Miembros y Bonos de Constructor pueden variar durante los períodos promocionales.



Haga una Lista

¡Su lista de contactos es el recurso más importante en su negocio!

Descargue la aplicación móvil y sincronice sus contactos. Desde la pantalla de inicio, toque el Promotor y ordene sus contactos como Importante, Sin Clasificar o Inviabile. Nunca marque un contacto Frío a menos que hayan completado todo el Ciclo L.I.F.E.



Si no tiene acceso a la aplicación móvil, enumere sus 20 posibles miembros en los espacios que se proporcionan a continuación.

Aprenda a Invitar

¡Una invitación no es una presentación!

Su objetivo es despertar la curiosidad y hacer que su posible miembro acepte ver una herramienta, reunirse en persona o asistir a un evento. Una invitación poderosa consta de 3 componentes clave.

URGENCIA ENTUSIASMO EXCLUSIVIDAD

Reunase con su líder ascendente para ver que invitaciones funcionan mejor en su mercado.

He aquí un ejemplo:

Paso 1 - Despertar interés.

"Hola ¿Te encontré en un buen momento? ¡Genial!"

Solo tengo un minuto, pero acabo de descubrir cómo ahorrar el 80% en viajes y ganar dinero o Créditos de Viaje por contárselo a la gente. Tienes que oír esto.

Si compartiera un enlace a un (video, sitio web o herramienta de equipo que no sea una presentación completa), ¿lo verías ahora mismo? De acuerdo, te devolveré la llamada en unos minutos. ¡Te va a encantar!

Paso 2 - Invita a saber más.

"¿Qué es lo que más te gustó de lo que viste? ¡Genial!"

Opción 1: "Soy nuevo, así que quiero conectarte con ____, él / ella me invitó a este club exclusivo y ellos lo entienden mejor que yo".

Opción 2: "¡Reunámonos a (hora) y (lugar) para que puedas saber más!"

Opción 3 - Me reuniré con algunas personas para hablar sobre este exclusivo club de viajes a las (hora) y (lugar). Si te recojo, ¿vendrías conmigo? "

Curiosidad Satisfecha = Pérdida de Interés!

¡2 minutos es demasiado largo, es solo una invitación!

Siga Adelante

¡El paso más importante!

Hay 3 pasos que debe seguir con sus posibles miembros para obtener los mejores resultados.

Paso 1 - Comparir su POR QUE

Digale a su posible miembro lo que quiere cambiar en su vida. Ellos entenderán por qué está emocionado y descubrirán las razones por las que necesitan ver la presentación.

Paso 2 - Mostrar la presentación

Mantengalo simple y siempre use una herramienta. Los ejemplos incluyen el video de presentación, PowerPoint, seminario en línea o herramientas de equipo .

Paso 3 - Obtenga una decisión

Pregúntele a su posible miembro lo siguiente y escriba sus respuestas.

¿Qué es lo que más te gusta de MWR Life? ¿Por qué? Si pudieras viajar a cualquier parte del mundo, ¿a dónde irías? ¿Por qué? ¿Qué es lo que más te gustaría tener en tu vida si el tiempo y el dinero no fueran un factor? ¿Por qué??

Aquí recomendamos usar el líder de su línea ascendente para una llamada de 3. Las preguntas finales se hacen utilizando las respuestas de su posible miembro.



" ____, disfrutar (lo que más les gustó de MWR Life) y poder viajar a (su destino) será increíble, ¿Cierto? " Ellos dirán que sí y estarán de acuerdo con ellos mismos "

" ____, poder (decir su POR QUÉ) te haría sentir increíble, ¿Cierto? Cuando contesten que Sí, diga GRANDIOSO, ¡comencemos con tu negocio! "

Si tienen más preguntas u objeciones, usa un tercero para ayudarlo a responderlas.

Inscribir

¡Donde comienza la duplicación!

La duplicación es un producto de la educación. Cuando sigue los pasos del Ciclo L.I.F.E.; también está modelando las acciones que los nuevos miembros de su equipo realizarán para hacer crecer su negocio. Cuando comiencen los nuevos miembros, se darán cuenta inmediatamente de que ya han participado en el sistema. Esta familiaridad genera confianza y la confianza conduce a la acción.

El proceso de inscripción es un paso educativo importante. Guíe a sus miembros a través del proceso de inscripción para que aprendan a hacer lo mismo con sus nuevos miembros.

Cómo registrar Embajadores Lifestyle:

Mobile App - Toque Registrar Miembro, seleccione una opción de la lista y toque Inscribir

En línea - Vaya a MWRLife.com/susitio y haga clic en REGISTRARSE

Cómo registrar a un cliente personal:

- Join.TravelAdvantage.com/susitio
- Free.TravelAdvantage.com/susitio
- MWRLife.com/susitio/membresia

Inicie a sus Miembros Correctamente

El éxito de su negocio está determinado por la rapidez con que usted y todos los integrantes de su equipo dupliquen los siguientes pasos:

- ▶ **Descargar la aplicación móvil**
- ▶ **Inscribirse en la Academia MWR**
- ▶ **Asistir al Entrenamiento de Inicio**
- ▶ **Comenzar el Ciclo L.I.F.E.**
- ▶ **Ganar los Bonos de Inicio Rapido**

¡LA DUPLICACIÓN DEL CICLO L.I.F.E. ES LA BASE DE SU ÉXITO!