

GUÍA PARA TU  
**ARRANQUE PERFECTO**



**ISAGENIX**<sup>®</sup>  
EL ARTE DE VIVIR.<sup>™</sup>



# ÍNDICE DE CONTENIDO

BIENVENIDA.....	4
LA COMPAÑÍA CORRECTA.....	6
MIS PRIMERAS 48 HORAS.....	9
USA Y CONOCE TU PRODUCTO ISAGENIX.....	10
ENCUENTRA TU POR QUÉ.....	11
HAZ TU LISTA DE "¿A QUIÉN CONOCES?".....	12
CONECTA CON TU HISTORIA.....	13
LLAMADA INICIAL.....	15
CÓMO HACER UNA REUNIÓN EN CASA.....	16
RETO KICKSTART 90.....	18
MI SEMANA PERFECTA.....	19
EL ÉXITO A TRAVÉS DE LOS EVENTOS.....	20

ISAGENIX<sup>®</sup>

# ¡BIENVENIDO A ISAGENIX!

Fundamos Isagenix en el **2002** en Gilbert, Arizona, con el objetivo de crear una compañía que haga una diferencia real en el mundo. En Isagenix nos apasiona el hecho de ofrecer **soluciones que transforman vidas.**

Estamos comprometidos en impactar positivamente la vida de las personas y a medida que crecemos, estamos ayudando a que sobrepasen sus metas y que vivan mejor sus vidas.

En la base de nuestro éxito, está el compromiso a tener el mejor Plan de Compensación, productos accesibles y efectivos, sistemas que crean lealtad en nuestros clientes y la mejor cultura que cualquier compañía pueda tener.

Actualmente Isagenix está presente en **24 países** y se encuentra respaldada por inversores del sector.

Estamos muy agradecidos de tener la oportunidad de compartir nuestros productos y nuestra cultura con el mundo.

Gracias por todo lo que haces.

**¡Por tu éxito!**



## DR. PAUL ARCIERO

*Director Científico de Isagenix*

Profesor titular en el Departamento de Medicina y Nutrición del Deporte de la Universidad de Pittsburgh y como profesor de investigación en el Departamento de Psicología y Neurociencias del Union College. Se ha desempeñado como experto en rendimiento y nutrición para la élite deportiva, trabajando con medallistas olímpicos y atletas profesionales de talla mundial. Ha liderado diversas organizaciones de salud a nivel mundial, como FACSM, FTOS y FISSN.

## JOHN W. ANDERSON

Fundador Isagenix y Maestro Formulador Q.E.P.D.

Trabajó como fabricante y formulador de suplementos alimenticios para más de **600 empresas**. Creó más de **2,300 productos nutricionales y suplementos**. Sus productos son reconocidos y respetados internacionalmente por su innovación y eficacia.



# LA COMPAÑÍA CORRECTA

- **+20 años** de operación, crecimiento y reconocimiento.
  - Operación en **24 países** y contando.
  - **+USD \$8 billones** en ventas acumuladas.
  - Más de **40 científicos** de planta, con inversión anual de **3 millones de dólares** en investigación y desarrollo.
- Galardonada con el **American Business Award**, junto a empresas como Procter & Gamble, Sony, American Express y AT&T, así como con el **Stevie Award**, el “Oscar” de la industria.

ISAGENIX.

## INNOVACIÓN DEL PRODUCTO

Isagenix emplea a 40 científicos de tiempo completo con más de dos décadas de experiencia que continúan liderando la industria al desarrollar innovaciones exitosas que hacen de Isagenix una marca realmente única, con una inversión anual de más de 3 millones de dólares.



## EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

El equipo de Investigación y Ciencia de Isagenix se encarga de encabezar los estudios clínicos realizados sobre los productos Isagenix. También se mantiene atento a las innovaciones sobre los progresos más recientes en cuanto a ciencia de la nutrición.



# Mis Primeras 48 Horas

Lo que necesitas  
conocer y hacer antes  
de completar 48 horas  
de haberte inscrito.

- Descarga IsaLife App
- Revisa detenidamente el contenido de esta y las demás guías que recibiste en tu Kit de Bienvenida
- Conoce nuestro calendario mensual de capacitaciones en ISAFYI Noticias ([www.isagenixmexico.com](http://www.isagenixmexico.com))

ISAGENIX.



# USA Y CONOCE TU PRODUCTO ISAGENIX



## CATÁLOGO DE PRODUCTOS ISAGENIX

Esta herramienta te da acceso a las diferentes presentaciones de nuestros productos, breves descripciones de sus funciones y los precios de venta. Viene junto con la guía de productos y sistemas en tu Kit de Bienvenida. Te recomendamos que te familiarices con el catálogo lo antes posible.



## GUÍA COMPLETA DE PRODUCTOS Y SISTEMAS

Esta guía te dará información clave acerca del uso de los productos y sistemas Isagenix, nutrición apropiada, programas para optimizar los resultados de nuestros productos e información científica. Conoce esta valiosa guía.

**Crea una poderosa historia de éxito  
con el uso adecuado de nuestros productos.**

## ENCUENTRA TU POR QUÉ

Ten siempre MUY CLARO TU “POR QUÉ”. Un “por qué” bien establecido te puede ayudar a superar obstáculos imprevistos y te servirá de guía para priorizar tu tiempo, tu enfoque y tus talentos. Responde las siguientes preguntas para aclarar exactamente por qué estás aquí para tomar acción.

1. ¿Qué cambios harías para sentirte realmente satisfecho en tu vida?

---

---

---

---

2. ¿Qué necesitarías hacer para mejorar tu vida o estilo de vida? ¿Cómo se notarían esos cambios?

---

---

---

---

3. ¿Qué es lo que te emociona? ¿Qué te apasiona?

---

---

---

---

4. Si pudieras diseñar tu vida, ¿Cómo sería? ¿Cómo te sentirías al llevar esa vida?

---

---

---

---

5. Si tuvieras todos los medios necesarios, ¿Dónde crearías el mayor impacto?  
(Familia, salud, ingresos, etc.)

---

---

---

---

---

---



## CONECTA CON TU HISTORIA

Simplemente contar tu historia personal es una de las formas más efectivas de promover tu negocio Isagenix. Nos encanta que Isagenix despierte tu pasión y emoción, pero asegúrate de compartir tu éxito de manera precisa y sin exageraciones.

### SIEMPRE ASEGÚRATE DE QUE TU HISTORIA:

- Sea precisa y verdadera.
- Ofrezca expectativas razonables.
- NUNCA sugieras que los productos sirven para tratar, curar o prevenir ninguna enfermedad.
- NUNCA prometas, insinúes o garantices resultados físicos o económicos.

Siempre sigue estas pautas en presentaciones impresas, orales y escritas en las redes sociales, en otros sitios de Internet e incluso en conversaciones informales.

Para construir tu historia de 30 segundos, responde las siguientes preguntas:

**1. Tu historia: Mi trabajo, mi salud, mi familia era...**

---



---



---

**2. ¿Qué no te gustaba de eso? No me gustaba de eso:**

---



---



---

**3. ¿Cuál fue tu solución (relacionada con Isagenix)? Encontré una solución con Isagenix:**

---



---



---

**4. ¿Cómo te sientes acerca de tu futuro ahora? Ahora siento/creo/pienso que:**

---



---



---

## CONECTA CON TU HISTORIA

Mira las preguntas que respondiste en la página anterior. Ahora, únelas en una historia de 30 segundos que refleje con precisión (pero rápidamente) tu camino con Isagenix hasta el momento.

**Aquí hay una historia que sirve como ejemplo para darte una idea de cómo fluye en conjunto:**

*“Tenía un trabajo de tiempo completo además de ser madre, y no me quedaba bien la ropa que usaba antes del embarazo. Estaba tan frustrada. Estaba cansada todo el tiempo y sentía que no podía seguirle el ritmo a todo. Encontré una solución cuando me reuní con mi amiga, Sally. Estaba tan enérgica e irradiaba una sensación de bienestar, y yo quería eso para mí. He estado usando los productos casi un año y ahora no puedo pasar un solo día sin ellos ¡Ahora siento más energía que mis hijos y me puedo poner los jeans que usaba en la preparatoria! ¡No recuerdo haberme sentido tan bien como ahora! Y creo que todos merecemos tener un cuerpo que nos permita hacer todo lo que queramos”.*

Escribe a continuación tu historia de 30 segundos:

---

---

---

---

---

---

---

---

¿Te gusta lo que ves? ¿Quieres hacer algunos cambios? Escribe tu historia definitiva a continuación:

---

---

---

---

---

---

---

---

# Llamada Inicial

- Desvincúlate emocionalmente del resultado
- Elogia al prospecto
- Sé honesto
- Ten postura y sé profesional
- Sé breve, rápido y objetivo

## LLAMADA

**Tú:** Hola Sandra, gracias por recibir mi llamada. Voy de salida y no tengo mucho tiempo, pero necesito hablar contigo rápidamente.

Te respeto mucho por los resultados que has obtenido en tu vida y por ello he pensado en ti. ¿Estás abierta a la posibilidad de realizar un negocio conmigo?

**Prospecto:** Sí.

**Tú:** Bien. Tengo un video que explica de qué se trata mi propuesta. ¿Si te envió el video hoy para cuándo lo tendrías visto? (ella debe decir el día, no induzcas tú la respuesta).

**Prospecto:** Lo tendré visto para mañana.

**Tú:** Entonces, si yo te llamo mañana a las 4:00 PM tú lo tendrías visto? (espera que ella conteste)

**Prospecto:** Sí

**Tú:** Bien. Antes de terminar la llamada, quisiera preguntar que es lo más importante para ti en la vida (escucha la respuesta que será su por qué) y termina diciendo: "Gracias por compartirlo conmigo. Te llamaré mañana a las 4:00 PM. Te mando un abrazo".

Si la respuesta a la pregunta inicial: ¿Estás abierta(o) a la posibilidad de realizar un negocio conmigo? es "No", entonces debes cerrar la conversación educadamente y terminar la llamada.

Luego de que tu prospecto haya visto el video y hayan conversado al respecto, es hora de realizar la reunión 1:1 o 2:1 personal en la que le darás a probar el producto y le reforzarás su por qué. Ten presente que los dos objetivos de la reunión 1:1 son **1)** que pruebe el producto y **2)** que se comprometa a realizar una reunión en casa. Ahí comienza el ciclo de la estrategia de eventos de construcción.

No presentes tus ventas o plan de compensación mediante mensajes de texto ni en la llamada. Usa siempre la tecnología como medio para hacer una cita y luego haz la invitación a la llamada.

## El mensaje de primer contacto podría ser algo así:



## CÓMO HACER UNA REUNIÓN EN CASA

### 1. Preparación

- ❑ Asegúrate de que el lugar de reunión esté bien iluminado.
- ❑ Exhibe un Sistema Total o por lo menos un Sistema Plus.
- ❑ Coloca en una mesa catálogos y folletos. Prepara muestras de producto.
- ❑ Asegúrate de disponer de agua para los invitados.
- ❑ Decide quién de tu equipo estará a cargo de la degustación.
- ❑ Prueba la presentación del video "Transforma Tu Vida" en IsaMovie.com (<https://www.isagenix.com/es-mx/isamovie>)

### 2. Bienvenida

- ❑ Pon música
- ❑ Conversa de manera informal: "¿Cómo fue tu día?", "¿Puedo servirte agua?"
- ❑ No compartas inmediatamente los detalles de la presentación de esta noche; reserva la emoción para más tarde.
- ❑ Ofrece degustaciones de IsaBar. Reserva los batidos IsaShake para más adelante.

### 3. Presentación

- ❑ Comparte tu historia de por qué te uniste a Isagenix y tu experiencia con el sistema. "Esta es la razón por la que estoy haciendo esta presentación..." (2 minutos o menos)
- ❑ Pregunta a tus invitados por qué están aquí...
  - ¿Quién está aquí hoy porque escuchó sobre Isagenix y sus soluciones de Bienestar y Nutrición? ¿Quizás están buscando sentirse más saludables?
  - ¿Alguien está aquí porque está buscando obtener más resistencia física?
  - ¿Quién está aquí porque le interesa generar ingresos adicionales?
  - ¿Quién no sabe por qué está aquí?
- ❑ Muestra el video completo "Transforma Tu Vida" ¡ESTE VIDEO ES LA PRESENTACIÓN!
- ❑ Resume: "Lo que me encanta de este video es..." (1 minuto).
- ❑ Comparte o selecciona a alguien de tu equipo que comparta 1 o 2 historias de negocio (2 minutos).\*
- ❑ Describe el Sistema Total o Sistema Plus que has exhibido. Asegúrate de presentar el sistema de manera sencilla. Las personas quieren saber cómo van a incorporar Isagenix a su estilo de vida actual (4 minutos o menos).
- ❑ Después de que hayas mostrado el video "Transforma Tu Vida"; compartido algunas historias y presentado el sistema, distribuye formularios de registro y di...
  - ❑ "Ahora deben estar pensando de una de estas dos maneras: Una, les gusta lo que ven en cuanto a los productos, o Dos, les gusta lo que ven en cuanto a los productos y quieren saber cómo obtener el dinero para comprar sus productos. Ahora les invito a todos a probar los productos mientras contestamos cualquier pregunta que pueden tener."



#### 4. Día De Degustación

- ❑ Lleva a todos a la sección de degustación.
- ❑ Ofrece muestras pequeñas de batidos en diferentes sabores. También puedes tener disponibles IsaGlow, IONIX o hasta Colágeno LXR, es importante que sepas con anterioridad un poco sobre sus gustos para que logres logres enamorarlos con lo que más le guste.
- ❑ Asigna a alguien de tu equipo para que ayude a inscribir a los consumidores de productos y responda preguntas sobre los productos o negocio.
- ❑ Si alguien tiene una pregunta que tú no sabes responder, haz una llamada en conferencia con un miembro de tu equipo de apoyo. Asegúrate de que tu equipo de apoyo sepa que tendrás una Reunión en Casa y que esté disponible para atender llamadas telefónicas.
- ❑ Para quienes estén interesados en cómo recuperar parte del costo de tus productos, repasa el "Tú Compartes, Ellos Comparten".

#### 5. Cómo hacer seguimiento de aquellos que no asistieron

- ❑ Llámales y comparte los detalles más importantes de la Reunión en Casa.
- ❑ Coordina un encuentro individual o haz una llamada en conferencia con tu equipo de apoyo.



\* Todas las historias deben estar de conformidad con las normas. Consulta las Políticas y Procedimientos en la sección de "Recursos" de tu Oficina Virtual.

# ISABODY KICKSTART 90

## TU CAMINO HACIA EL ÉXITO

Kickstart 90 te incentiva a cambiar tu estilo de vida apoyando tu nutrición con excelentes productos y te recompensa por ello. **¡Inscríbete hoy, no pierdas tiempo!**

### Fotos de “antes”:

Tómate 4 fotografías de cuerpo completo (una con la fecha de inicio) y súbelas a través de **IsaLife App** o en tu Oficina Virtual.

### Fotos del “después”:

Tómate 4 fotografías de cuerpo completo (una con la fecha final) y súbelas a través de **IsaLife App** o en tu Oficina Virtual al terminar tus 90 días.

### Completa el cuestionario:

Al finalizar tu reto contesta el cuestionario para conocer más sobre tu experiencia, durante el programa Kickstart 90.

### Gasto mínimo de compra:

Necesitas tener un consumo mínimo de **\$9,600 MXN** (antes de impuestos), sin incluir costos de envío. Durante el período del reto (90 días).

Realiza tu inscripción a través de **IsaLife App** o en **Oficina Virtual**.



### DÍA PERFECTO

(DE LA SEMANA PERFECTA, TIEMPO COMPLETO)

HORA	ACTIVIDAD
5:30 AM	Despertar
5:45 AM	Hacer ejercicio (escuchar audio de la semana)
6:45 AM	Meditación
7:00 AM	Estudio (lecturas)
7:30 AM	Planificación del día (revisar reportes)
8:00 AM	Buscar 2 nuevos contactos en redes sociales y publicar
9:00 AM	Inicio de las 10 llamadas (textos, audios, llamadas)
10:00 AM	Seguimiento Fórmula Líder en Acción (30 min)
10:30 AM	Reconocimiento a alguien de tu equipo (30 min)
11:00 AM	Venta de 1 producto
12:00 AM	Seguimiento (30 min)
12:30 PM	Reunión 2:1 (con upline, historia, testimonio, producto, invitación a reunión en casa)
1:00 PM	Reunión 2:1 (con upline, historia, testimonio, producto, invitación a reunión en casa)
1:30 PM	Reunión 2:1 (con upline, historia, testimonio, producto, invitación a reunión en casa)
2:00 PM	Reunión 2:1 (con upline, historia, testimonio, producto, invitación a reunión en casa)
2:30 PM	Almuerzo
4:00 PM	Reunión 2:1 (con upline, historia, testimonio, producto, invitación a reunión en casa)
5:00 PM	Reunión (Zoom) en casa – todos los días
7:00 PM	Reunión de Oportunidad (30 min, una vez a la semana)
8:00 PM	Reunión de equipo (1:30 hrs, una vez a la semana)

### DÍA PERFECTO

(DE LA SEMANA PERFECTA, MEDIO TIEMPO)

HORA	ACTIVIDAD
5:00 AM	Despertar
5:15 AM	Hacer ejercicio (escuchar audio de la semana)
5:45 AM	Meditación
6:00 AM	Estudio (lecturas)
6:15 AM	Planificación del día (revisar reportes)
6:30 AM	Buscar 2 nuevos contactos en redes sociales y publicar
7:00 AM	Salir al Empleo / Negocio
7:30 PM	Inicio de las 10 llamadas (textos, audios, llamadas prospección y venta)
8:00 PM	Seguimiento en Acciones de Negocio y reconocimiento (30 min)
8:30 PM	Reunión 2:1 (con upline, historia, testimonio, producto, invitación a reunión en casa)
8:45 PM	Reunión 2:1 (con upline, historia, testimonio, producto, invitación a reunión en casa)
9:00 PM	Reunión 2:1 (con upline, historia, testimonio, producto, invitación a reunión en casa)
9:15 PM	Reunión 2:1 (con upline, historia, testimonio, producto, invitación a reunión en casa)
9:30 PM	Reunión 2:1 (con upline, historia, testimonio, producto, invitación a reunión en casa)
10:00 PM	Reunión (Zoom) en casa – todos los días

#### INGRESO APROXIMADO DE UNA SEMANA PERFECTA: 5-15 CICLOS

Luego de 90 días de trabajo disciplinado y preciso con la **SEMANA PERFECTA**, podrías obtener estos ingresos.

Mi **SEMANA PERFECTA** comienza el  y termina el  (90 días después).

Al término de los 90 días el ingreso promedio de mi **SEMANA PERFECTA** fue de  ciclos.

Isagenix no garantiza ingresos fijos. Todo depende del esfuerzo, disciplina y habilidad de los Asociados, así como el tamaño de su organización al iniciar la semana perfecta.

**Ten presente que la zona de confort también se conoce como “zona de muerte lenta”.  
La magia ocurre afuera de tu zona de confort.**

# Haz crecer tu negocio **EXITOSAMENTE** a través de los **EVENTOS**



## **CELEBRACIÓN NACIONAL**

Es el evento más importante del año organizado por Isagenix, en donde compartimos con prospectos, nuevos Asociados, y Líderes, una gran variedad de entrenamientos, testimonios de éxito, reconocimientos, capacitaciones de producto, incentivos, lanzamientos de producto, nuevos rallies, coaching, presentación de corporativo de USA y mucho más.

## **CELEBRACIÓN GLOBAL**

Es el evento a nivel mundial más importante del año, en donde compartirás con gente de todo el mundo el estilo de vida Isagenix y vivirás grandes momentos como: capacitaciones con líderes internacionales, reconocimientos, recepciones especiales, increíbles promociones, entrenamientos de coaching internacional, lanzamientos de producto y mucho más.



**ISAGENIX**  
THE ART OF WELLBEING.



## GIRAS DE VENTAS

Evento organizado por parte de Isagenix donde asisten líderes del negocio a diversas regiones para dar a conocer las preguntas más frecuentes del producto e Isagenix. El objetivo principal de estas reuniones es dar a conocer información acerca de Isagenix, el producto y el plan de Compensación.

## REUNIÓN 1:1

Estas reuniones es el primer acercamiento a un nuevo prospecto y son organizadas por el Asociado, en donde se dan a conocer los beneficios que tiene Isagenix y se da una breve explicación del negocio así como invitar a participar a una reunión en casa o reunión de oportunidad.

## REUNIÓN EN CASA PRESENCIAL O VIRTUAL

¿Quieres dar a conocer el estilo de Vida Isagenix? Haz tu propio evento, invita a todas las personas que estén interesadas en el negocio a tu casa y comparte con ellos todo acerca de Isagenix.

## REUNIÓN DE OPORTUNIDAD PRESENCIAL O VIRTUAL

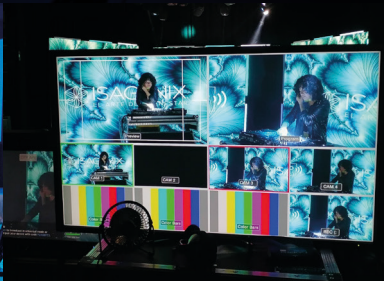
Eventos de Asociados Independientes enfocados a nuevos consumidores en donde podrás aprender sobre la Oportunidad de Negocio Isagenix a través del plan de Compensación y los productos.

## VIVE ISAGENIX

Eventos organizados por Isagenix con el fin de capacitar a los Asociados que tienen interés en conocer más a detalle los productos, la oportunidad de negocio y el plan de Compensación de manera que ya cuentan con una red y su intención es hacerla crecer. A menudo se invitan a Líderes de Isagenix y Especialistas de Nutrición a compartir sus tips, experiencias y estilo de vida en Isagenix.

## POR QUÉ ASISTIR A LOS EVENTOS ISAGENIX

Como networkers, algunos de nuestros Asociados pueden sentir que están solos. Pero, aquí, en Isagenix, aunque tú eres quien construye tu negocio, nunca estás solo al hacerlo. Nuestros eventos permiten que los Asociados se unan para crecer, compartir perspectivas, aplaudir los logros individuales y combinados, y recibir capacitación sobre las herramientas, información, promociones y más nuevos productos. Cuando los Asociados salen de un evento, se van con un propósito más claro y una pasión renovada por hacer crecer sus negocios y por ayudar a otros. Es por eso que enfatizamos la importancia de asistir a cada evento que puedas.







ISAGENIX<sup>®</sup>