

El Éxito desde su hogar se construye a partir del Éxito de USANA

A quién no le gusta leer revistas. Existen varios elementos que contribuyen a que sean de su atracción, como las fotografías, el diseño, artículos de interés y el poder de la palabra impresa. Es por esto que USANA Health Sciences se enorgullece en anunciar que en la edición de noviembre de "Éxito desde su hogar" (*Success from Home*) podrá encontrar información de gran interés sobre esta compañía. Esta edición estará disponible en octubre 2006 en las oficinas de USANA México y a través de Autoenvío.

Barnes & Noble, B. Dalton, Books-A-Million, Borders, Hastings, y Staples son algunas de las librerías y tiendas en donde también esta revista se encuentra disponible en los EE.UU; dichas librerías han experimentado un incremento considerable en su distribución y en ventas. Es por eso que USANA está complacida con el potencial de crecimiento que ofrece esta oportunidad. La revista "Éxito desde su hogar" (*Success from Home*), comparte la visión de USANA sobre la oportunidad de gozar libertad financiera de forma profesional y confiable. Con fotografías llamativas, con la perspicacia de los artículos, con la disponibilidad de adquirirla en paquetes de 28 y 56 piezas a través de Autoenvío y/o directamente en las oficinas de USANA México; será fácil para cualquier persona encontrar la motivación de obtenerla, leerla y aprender más sobre USANA.

¡Adquiérala hoy mismo!

Para solicitar la revista por teléfono, llame al

01 800 08 USANA en México o al
1-888-950-9595 en EE.UU.

Si prefiere solicitarla personalmente en la Cd. de México diríjase a:

USANA México, S.A. de C.V.
Blvd. Manuel Ávila Camacho 138, 3er. Piso
Col. Lomas de Chapultepec
C.P. 11000 México D.F.
(55) 5093 - 9650

Servicios al Distribuidor
Nivel Mezzanine
01 800 08 USANA

www.usana.com



¡Logre que . . .

*Success from Home /
Éxito desde su hogar*
trabaje para

. . . USTED!



¡Estas herramientas funcionarán para usted!

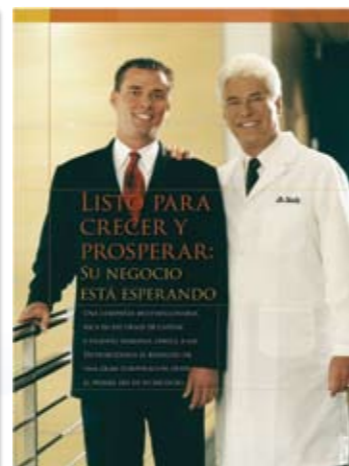
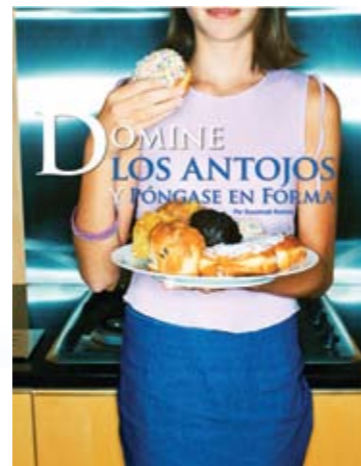
Aunque la edición de la revista “Éxito desde su hogar” (Success from Home) tiene fecha de noviembre 2006, tiene información que nunca será obsoleta y que se podrá leer y usar durante un largo periodo. Use los siguientes pasos básicos para aprovechar al máximo esta poderosa herramienta:

CONTACTE A SUS PROSPECTOS. Ésta es una gran oportunidad para volver a estar en contacto con todas las personas que se encuentran en su lista. Llámelos y coménteles que USANA las tendrá disponibles a partir del mes de octubre. Podría decirles algo así como: “Estoy muy emocionado ya que USANA, esta siendo presentada en una revista. ¿Ha oído hablar de la revista *Éxito desde su hogar*? Ya está disponible en USANA México y en Autoenvío, sin embargo voy a darle una copia gratuita para que la vea”.

INTERESES QUE SALTAN A LA VISTA. Resalte algunos artículos que se encuentren en la revista o en el disco doble que pudieran ser llamativos para sus prospectos. Mencióneles un perfil en particular que se parezca a su situación o intereses.

AGENDE SU SEGUIMIENTO. Incluya su tarjeta de presentación o una etiqueta con su nombre y teléfono en cada revista. Coménteles a sus prospectos que le hará un seguimiento en dos días para saber qué piensan de la revista, después programe la llamada.

CONÉCTELOS AL SISTEMA. Cuando le dé seguimiento a sus prospectos, pregúnteles qué piensan de la revista y qué fue lo que más les gustó. ¿Hubo algún artículo o perfil en particular que les llamara la atención? Comparta de manera breve su historia y averigüe si quieren saber más sobre USANA. Si es así, concerte una cita (recuerde que debe usar su línea ascendente como apoyo). Si no es así, pregúnteles si saben de alguien que pudiera estar interesado en ahorrar y generar mayores bonificaciones y si podrían hacerle llegar la revista.



Sugerencias para su uso

Recuerde, estas revistas son un medio excelente para plantar semillas. Entre más semillas plante, más actividad podrá tener cuando comience a realizar el seguimiento con los prospectos. Así que asegúrese no sólo de entregar un número suficiente de revistas, sino de que esta herramienta siga en circulación. Si alguien no estuviera interesado, tome esa herramienta y entréguesela a alguien más. Con esto en mente, he aquí algunas ideas para que expanda su lista de lectores.

- Ponga cuatro o cinco revistas en las salas de espera de consultorios de doctores o dentistas, en salones de belleza, etc. Recuerde pedir permiso primero y asegúrese de incluir su información personal dentro de la revista.
- Llévase varios ejemplares al trabajo y déselos a sus colegas y personas de su organización durante los descansos.
- Ponga una revista junto a la mesa cuando vaya a algún restaurante.
- Traiga varios ejemplares consigo en todo momento para que los pueda mostrar cuando esté en la fila del supermercado, en algún evento deportivo de sus hijos, en la piscina, etc.
- Use la revista como sea necesario en sus citas para proporcionarle la validez de una “tercera persona”.