

ARRANQUE

Cuaderno de trabajo para su negocio USANA

USANA.

Es así de fácil...



1

Haga el curso "Aprendiz en Línea" (USANAtoday.com). A través de este curso adquirirá conocimientos profundos sobre la visión en la que se apoya USANA, recibirá consejos sobre cómo arrancar su negocio y aprenderá cómo enviar invitaciones, preparar presentaciones, dar seguimiento a sus prospectos y más.



2

Lea, complete y entienda a fondo el cuaderno de trabajo **Arranque**. Este cuaderno de trabajo está dividido en cuatro secciones: Su plan de acción para su negocio, Salud verdadera, Bienestar verdadero y Desarrollo personal. En estas secciones usted desarrollará siete habilidades que le ayudarán a convertirse en el exitoso propietario de un negocio USANA:

1. Cómo identificar potenciales clientes y miembros de su equipo
2. Cómo invitar
3. Cómo presentar
4. Cómo dar seguimiento
5. Cómo cerrar
6. Cómo superar las objeciones
7. Cómo promover eventos



3

Con la ayuda de su patrocinador, concierte una cita con algún miembro de su equipo o Cliente Preferencial potencial.

¡ÉSTA ES LA PARTE EMOCIONANTE!



4

Conéctese con las redes sociales USANA: Facebook, Twitter, el blog What's Up, USANA? y más... Todos estos son recursos para que usted pueda mantenerse al tanto de los más recientes sucesos ocurridos en USANA.

¡ESO ES TODO! SON SOLO **4** PASOS, ASÍ QUE COMENCEMOS.

Primera semana

• AGREGUE ESTOS NÚMEROS A SU TELÉFONO CELULAR:

- Servicios al Distribuidor: (801) 954-7373
- Su ID de Distribuidor
- Fecha de inscripción
- Plazo para convertirse en Motivador Platino Premier

• INGRESE A USANATODAY.COM Y LOCALICE Y FAMILIARÍCESE CON LAS SIGUIENTES SECCIONES:

- Aprendiz en Línea (hacerlo antes del _____)
- Página del Pedido Automático
- Ícono de la Tienda
- Pregúntele a los científicos
- Pregúntele a Andy
- Herramientas del negocio (folletos, videos, tarjetas electrónicas, etc.)
- Maximizador de Ingresos

• ARME SU NEGOCIO

- Cree su propio sitio web / cuenta de correo electrónico USANA
- Pida sus tarjetas de presentación a través de myUSANAgear.com
- Abra una cuenta de cheques con Direct Deposit (Depósito Directo)
- Comprométase a escuchar las llamadas en conferencia semanales
- Reúnase con su patrocinador para comenzar a desarrollar su plan de negocios (y haga una lluvia de ideas sobre cómo puede abordar a sus contactos)
- Comience a crear su Lista de Contactos (ver página 8)
- Trabaje para convertirse en Motivador Platino Premier

• ACTIVE SU PEDIDO AUTOMÁTICO

Use los productos todos los días para familiarizarse con ellos y sentirse de lo mejor.

- El Pedido Automático garantiza que usted tenga los productos que necesita para usted y para sus clientes
- Comparta sus características con todos sus contactos



¡FELICITACIONES!

Ha completado su primera semana en USANA.

Primer mes

- Conviértase en Motivador Platino Premier, Motivador Platino o en Motivador
- Reciba su primer cheque USANA
- Genere suficientes ventas para abrir tres Centros de Negocio (tres Centros de Negocio son ideales para maximizar su potencial de ganancias)
- Regístrese para asistir a la Convención Internacional USANA
- Entienda cómo funciona el Premio por Pedido Inicial (pregúntele a su patrocinador o vaya a la sección "Pregúntele a Andy" en USANAtoday.com)
- Aprenda a detalle el plan de compensación viendo videos y a través de juegos de actuación con su patrocinador

¡PRACTIQUE, PRACTIQUE, PRACTIQUE!



RECOMENDACIÓN: COMPARTA PARTE DE SU PEDIDO AUTOMÁTICO CON SUS FAMILIARES Y AMIGOS PARA ALIGERAR PARTE DEL COSTO DEL MISMO EN UN PRINCIPIO.

Acciones diarias/semanales

- Use los productos USANA—desarrolle su propia historia sobre los productos que pueda compartir con otros (Recuerde que debe cumplir las Políticas y Procedimientos. Consulte las Políticas y Procedimientos.)
- Revise sus metas y visualice su “porqué” (Ver página 6)
- Ingrese a USANAtoday.com para ver si tiene notificaciones
- Escuche, vea o lea durante 30 minutos material relacionado con desarrollo personal, como por ejemplo los audios de LifeMasters
- Establezca un volumen objetivo y monitoree su crecimiento (ver tabla en la página 15)
- Establezca un plan de negocios diario junto con su patrocinador
- Aborde a dos personas que potencialmente puedan convertirse en clientes o miembros de su equipo



Éste es un ejemplo de lo que puede hacer día a día para asegurarse de estar aprovechando al máximo su tiempo a medida que va compartiendo USANA con otras personas:

DÍA 1 (Domingo)

- Determinar a cuántas personas conocer e invitar
- Revisar volumen
- Establecer objetivos de volumen
- Revisar informe de Pedidos Automáticos y contactar a miembros del equipo para establecer sus metas
- Confirmar citas para la semana
- Posiblemente hacer una Presentación de Salud y Libertad

DÍA 2 (Lunes)

- Revisar Pedidos Automáticos no procesados y ponerse en contacto con esos compañeros de equipo y clientes
- Posiblemente hacer una Presentación de Salud y Libertad

DÍA 3 (Martes)

- Revisar Pedidos Automáticos no procesados y ponerse en contacto con esos compañeros de equipo y clientes
- Posiblemente hacer una Presentación de Salud y Libertad

DÍA 4 (Miércoles)

- Ponerse en contacto con sus compañeros de equipo y revisar sus metas para la semana
- Posiblemente hacer una Presentación de Salud y Libertad

DÍA 5 (Jueves)

- Organizar capacitaciones
- Posiblemente hacer una Presentación de Salud y Libertad

DÍA 6 (Viernes)

- Revisar el volumen antes del mediodía (tiempo de las montañas) para determinar si necesita comprar productos o herramientas adicionales
- Última oportunidad para revisar Pedidos Automáticos no procesados para la semana
- Posiblemente hacer una Presentación de Salud y Libertad

“Sueño con un mundo libre de dolor y sufrimiento. Sueño con un mundo libre de enfermedades. Compartan mi visión, amen la vida y vívanla al máximo con felicidad y salud”.

—DR. MYRON WENTZ
FUNDADOR Y PRESIDENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA DE USANA HEALTH SCIENCES, MICROBIÓLOGO, INMUNÓLOGO, FILÁNTRORO Y AUTOR DE BEST SELLERS

¿Por qué es importante la salud verdadera para su negocio?

Usted necesita conocer el valor de los productos USANA para poder compartirlos con otros, y la mejor manera de aprender es usándolos todos los días.

- Sea su mejor cliente
- Conviértase en producto de los productos
- Cree su historia personal sobre cómo estos productos han sido de beneficio para usted y su familia
- Conteste la Evaluación de Salud Verdadera de USANA para conocer sus necesidades en cuanto a salud.
- Personalice su Pedido Automático mensual para incluir los productos que consumirá todos los días
- Familiarícese con los productos estudiando el Catálogo Informativo de Productos
- Vea videos de salud, de los productos y de testimonios de USANA
- Revise la *Guía comparativa de suplementos nutricionales* de Lyle MacWilliam y compártala con otros
- Consulte la sección “Pregúnteles a los científicos”, ubicada en USANAtoday.com si tiene preguntas sobre salud o sobre los productos

Sea cual sea su motivación,
sea cual sea su “porqué”,
manténgalo cerca de usted.

Descubra su “porqué”

Todo lo que vale la pena llevar a cabo está motivado por la pasión. Si bien muchas personas arrancan su negocio teniendo en mente solo las utilidades, si usted quiere ser exitoso es importante que tenga una motivación mucho más grande.

La pregunta que debe hacerse es cuál es su “porqué”. ¿Qué razón tiene para formar parte de USANA? ¿Qué lo llevará a tratar de dar lo mejor de usted día con día?

No existen respuestas buenas ni malas. Para algunas personas, su “porqué” puede ser mantener a su familia; para otras puede ser difundir la visión USANA; y para otras la razón puede ser la sensación de logro que les deja cada avance. Pregúntese qué razón tiene para perseguir la salud y el bienestar verdaderos, y asegúrese de que sea algo que lo motive incluso en medio de situaciones difíciles.

Su “porqué” lo ayudará a seguir adelante incluso cuando comience a sentir que le falta el ánimo. Cuando se sienta abrumado, respire hondo, cuente hasta 10 y recuerde su “porqué”. Cuando sienta que quiere “tirar la toalla” es su “porqué” lo que le recordará la razón por la que en un principio decidió arrancar su negocio, y cuando se sienta rechazado, será su “porqué” lo que lo llevará a intentarlo de nuevo y con más tenacidad.

Está bien si su “porqué” evoluciona con el paso del tiempo. De hecho, esto puede ser muy positivo. Por ejemplo, si su “porqué” es ayudar a sus hijos a pagar sus estudios, entonces su “porqué” puede cambiar una vez que se gradúen. Entonces, su nueva motivación podría ser ahorrar dinero para su retiro o para financiar sus viajes. No obstante, debe recordar que cuando llegue el momento de cambiar su “porqué” debe elegir algo que le infunda la misma motivación para alcanzar el éxito.



Compártalo con su familia y amigos, escríbalo y enmárquelo si es necesario! Solo asegúrese de que siempre pueda recordar cuál es su objetivo, así nunca dudará que es parte de USANA por las razones adecuadas.

Objetivos + Compromiso = Resultados

En realidad se trata de una ecuación bastante simple. Una vez que usted sepa cuáles son sus verdaderos objetivos, puede hacerlos realidad a través de su compromiso. Conocer su “porqué” para unirse a USANA, y saber cuáles son sus objetivos y sueños para, digamos, los próximos tres a diez años, le ayudará a establecer el camino correcto para llegar a donde desea ir.

De modo que. . . ¿cuál es su “porqué”?

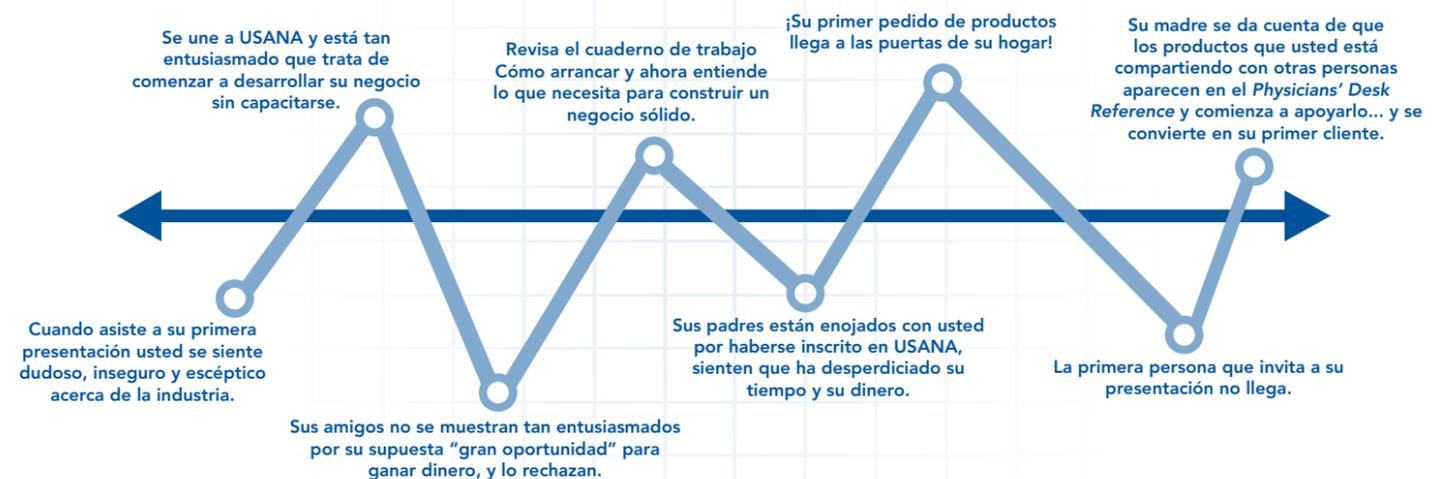
Ahora bien, para llegar a donde usted desea estar, es necesario que establezca algunos compromisos.

Me comprometo/Nos comprometemos a:

1. Dedicar al negocio _____ horas a la semana.
2. Contactar a _____ prospectos a la semana.
3. Patrocinar a _____ Distribuidores al mes.
4. Conseguir _____ nuevos clientes al mes.
5. Aprender cómo dar presentaciones efectivas de menos de una hora.
6. Trabajar con mi patrocinador durante un mínimo de 13 meses.
7. Hacer un collage de imágenes (mis sueños) y colocarlo en un lugar en donde pueda verlo todos los días.

SU MONTAÑA RUSA DE EMOCIONES

Por ser un nuevo Distribuidor es probable que enfrente una montaña rusa de emociones a medida que su negocio despegue. ¡No se dé por vencido! Recuerde su porqué, sus compromisos y sus metas, esto le ayudará a regresar a donde necesita estar para alcanzar el éxito.



Siete habilidades que debe dominar

1 LISTA DE CONTACTOS

Debe desarrollar una lista de contactos y hacerla crecer continuamente. Recuerde, cuando alguien dice "no", tal vez solo quiere decir "no por ahora". Pregúntele a su prospecto si pueden retomar la conversación en el futuro. Nunca los borre de su lista, póngase en contacto de nuevo con ellos más adelante para ver si ya es el momento adecuado.

- Anote a todas las personas que conoce
- Nunca prejuzgue a nadie
(usted no sabe si la persona está buscando tener más dinero, libertad de tiempo o si tiene la alacena llena de suplementos)
- Solicite nombres de personas a las que podría contactar
- Todos los días agregue a su lista nuevos nombres

Lista de contactos

Nombre y Dirección	Información de contactos	Notas: (primer llamado, fecha de cita, resultados, etc.)
	Móvil #: E-mail:	

(vea la página 14 para agregar más nombres a su lista de contactos)

2 INVITACIÓN

A QUIÉN BUSCAR: Sus mejores compañeros de equipo potenciales son personas orientadas a dar soluciones. Busque personas que deseen mejorar su salud, sus finanzas y sus relaciones.

REVISE SU LISTA DE CONTACTOS: No puede desarrollar un negocio sin una lista de nombres. Clasifique estos nombres en categorías de socios sólidos en el negocio, familiares/amigos o gente que podría beneficiarse de los productos.

DESCUBRA SUS NECESIDADES: Establezca una conexión con las personas haciéndoles preguntas y escuchando, al hacerlo podrá percibir qué rasgos de personalidad tienen. Todos tienen ciertas características que ayudan a que se motiven. Una vez que haya comenzado a hacer su lista de contactos, haga una lluvia de ideas con su patrocinador para encontrar una forma personalizada de establecer una cita con ellos.

PROMOTOR:

Motivado por la diversión, altamente social, es el alma de la fiesta. Le gusta hacerse notar a través de su ropa, su cabello o su maquillaje.

AYUDANTE:

Motivado a ayudar a los demás. Con frecuencia antepone las necesidades de los demás a las propias. Es muy generoso.

ANALISTA:

Lo que lo motiva es ser preciso o estar en lo correcto. Orientado a los detalles, se basa en hechos, es preciso. Tiende a ser frugal y muy organizado.

IMPULSOR:

El dinero es una motivación. Competitivo y orientado a los objetivos. Por lo general asume el control o quiere ser el líder.

ESTRUCTURA DE LA INVITACIÓN

- Pregúntele a la persona si tiene tiempo para conversar unos minutos
- Muestre urgencia mencionando que usted mismo no dispone de mucho tiempo
- Establezca qué necesidades tiene la otra persona (vea F.O.R.M. abajo)
- Transmita admiración y respeto por los expertos
- Use frases que no comprometan para que sea su contacto el que decida, como por ejemplo "échale un vistazo" y "esto puede o no ser para ti"

PUNTOS CLAVE

- La forma ideal de invitar es hacerlo por teléfono o a través de las redes sociales.
- Muéstrese entusiasta. Cómo dice las cosas es más importante que qué dice.
- Dé menos (información) a más (personas). En la invitación no debe tardar más de cinco minutos, y no trate de explicar el negocio a detalle.
- Siempre muestre su admiración y respeto por otros para que sean ellos los expertos, no usted.
- Ayúdelos a identificar su porqué. Hable del destino, no del vehículo.
- Utilice palabras profesionales como "cita" en lugar de "reunión", "presentación" o "seminario".

Las letras **FORM** son un acrónimo que le ayudará a recordar los diferentes temas que puede sacar en una conversación. Hágale preguntas a su prospecto acerca de su familia, su ocupación, cómo le gusta recrearse y saber cuál es su mensaje o si lo que necesita es dinero.

Famiila
¿Cómo están sus amigos y su familia?

Ocupación
¿Le gusta su trabajo?
¿Está buscando un cambio?

Recreación
¿Qué hace para divertirse?

Mensaje/dinero
¿Cómo va a ayudarlo a satisfacer sus necesidades?

3 PRESENTACIÓN

OPCIONES DE PRESENTACIÓN

- Uno a uno con el Periódico Salud y Libertad
- DVD Solución Salud y Libertad
- Evento grupal
- Webcast en línea

4 SEGUIMIENTO

El seguimiento es mantenerse en contacto con una persona de manera que pueda darle a ésta toda la información que necesita para tomar una decisión. El seguimiento puede ser tan simple como enviar la información solicitada, enviar un video o concertar una cita adicional.

PUNTOS CLAVE

- El seguimiento es su responsabilidad.
- Al final de la presentación establezca con su prospecto cuándo pueden tener una nueva conversación a manera de seguimiento.
- Haga el seguimiento dentro de un plazo de 24 a 48 horas.
- El seguimiento efectivo requiere de un monitoreo consistente y organizado.
- Por lo general, el seguimiento requiere entre cinco y siete contactos o "toques ligeros" antes de que alguien tome una decisión.

5 CIERRE

Cerrar es ayudar a alguien a tomar una decisión.

- Haga las siguientes preguntas
 1. ¿Qué fue lo que más te gustó de lo que viste/escuchaste?
 2. ¿Estás listo para comenzar a capacitarte para que puedas _____?



Recuerde: Este negocio gira en torno a la gente. Para desarrollar un equipo es necesario que emprenda acciones. Incluso si todavía no tiene la presentación perfecta, comience a compartir el negocio y los productos cuanto antes.



RECOMENDACIÓN:

En cuanto llegue a su casa después de haber dado una presentación, mande a todas las personas a las que conoció un mensaje por correo electrónico agradeciéndoles su tiempo. Mencione todos los puntos sobre los que acordó estar al pendiente. Esto lo hará ver como un profesional y dará muestra de que usted está genuinamente interesado en ayudarles a alcanzar sus metas en términos de salud y finanzas, cualesquiera que éstas sean.

- Usted es el experto, así que llévelos a tomar una decisión:
 - Inscribirlos con un paquete de Inicio Rápido
 - Inscribirlos como Clientes Preferenciales
 - Animarlos a hacer una sola compra para que prueben los productos
- Concertar una reunión adicional de seguimiento

6 CÓMO SUPERAR LAS OBJECIONES

OBJECIONES COMUNES

- No tengo tiempo
- No tengo dinero
- No soy bueno para las ventas
- ¿Es una pirámide?
- No conozco a nadie
- No puedo hacer eso
- No necesito suplementos

PUNTOS CLAVE

- Espere estas objeciones.
- No se ponga a la defensiva.
- Reconozca la inquietud que está detrás de la objeción.
- Haga preguntas para entender mejor a la persona y el origen de la objeción
- La primera objeción podría ser precisamente la razón por la que necesitan USANA. Por ejemplo, ante la objeción "No tengo tiempo", USANA puede darles más libertad de tiempo.
- Las objeciones pueden revelar necesidades que USANA puede satisfacer.



RECOMENDACIÓN: Vea los videos "Pregúntele a un Líder" que están en USANAtoday.com para aprender cómo los líderes USANA han manejado esas objeciones.

7 PROMUEVA EVENTOS

Los eventos son el lugar en donde usted desarrolla su confianza en la compañía. Además es el sitio en donde puede crear redes con otros líderes, puede aprender de los científicos, de los médicos, de los ejecutivos de las Oficinas Corporativas y de otros líderes USANA. Los eventos son un medio para conocer la compañía y los productos. Siempre debe asistir a tantos eventos como sea posible.

- Regístrese para un evento que se vaya a organizar próximamente
- Registre a los nuevos miembros de su equipo en cuanto se inscriban
- Prerregístrese para todas las llamadas en conferencia
- Regístrese anticipadamente para asistir a todos los eventos locales

ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO

Par la mayoría de la gente, USANA es un negocio de tiempo parcial, lo que significa dedicarle entre dos y diez horas a la semana. Es muy probable que alguien pueda desarrollar un negocio USANA creciente de esta manera, pero se requiere compromiso. También es importante entender la diferencia entre las actividades que generan ingresos y las que no los generan:

ACTIVIDADES QUE NO GENERAN INGRESOS (10-20 POR CIENTO DEL TIEMPO)

- Enviar e-mails
- Diseñar su sitio web
- Usar el Aprendiz en Línea
- Organizar su oficina
- Planear llamadas en conferencia
- Escuchar CDs/podcasts instructivos
- Asistir a eventos en vivo
- Construir su equipo
- Leer libros de desarrollo personal
- Ver videos de USANA en YouTube
- Hacer un juego de actuación con su patrocinador o con los miembros de su equipo

ACTIVIDADES QUE GENERAN INGRESOS (80-90 POR CIENTO DEL TIEMPO)

- Conocer personas y desarrollar relaciones conectándose con gente nueva a través de llamadas telefónicas, e-mails, redes sociales y más
- Hacer llamadas telefónicas y concertar presentaciones
- Hacer presentaciones
- Hacer llamadas tripartitas
- Conseguir datos de posibles interesados
- Llevar invitados a los eventos USANA

Si bien los puntos listados en la sección de actividades que no generan ingresos son esenciales para que su negocio funcione, una vez que ya se han llevado a cabo o cumplido es momento de pasar a otra cosa. Los Distribuidores que pasan 20 horas a la semana desarrollando su negocio pero que no ganan dinero están invirtiendo mucho tiempo en actividades que no generan ingresos. **Ésta es la diferencia entre estar ocupado y ser productivo.** ¿Por qué la gente hace esto? Porque las actividades que generan ingresos nos confrontan con el rechazo, es más fácil invertir nuestro tiempo en planear un evento, en hacer diapositivas o navegando en la red.

UNA HORA SUSTANCIOSA

Es increíble lo que uno puede lograr en una hora si verdaderamente se concentra y trabaja en lo que es importante. A continuación le proporcionamos una lista de algunas cosas que puede hacer para prepararse para hacer invitaciones, dar seguimiento, cerrar o cualquier cosa que esté haciendo para construir su negocio con fuerza.

- Dedique un bloque de su tiempo a su negocio USANA
- No permita interrupción alguna
- Busque un espacio destinado a su trabajo (que lo mantenga aislado de cualquier distracción)
- Pida a los miembros de su familia/su pareja su cooperación

- Organícese antes de comenzar
- Haga que suba su nivel de energía
- No se preocupe por el siguiente cheque
- Recuerde, se trata de ayudar a otros, manténgase concentrado en ellos
- Recuerde sonreír, incluso a través del teléfono
- Ponga sus metas y sus tableros de sueños en un lugar visible
- No se detenga hasta que haya agotado su lista o se le haya acabado el tiempo

Por lo general, la primera llamada es la más difícil. La segunda llamada es todavía difícil, pero para la tercera llamada ya habrá asumido por completo su papel ¡y aquí es cuando se hace divertido! Usted se sentirá de maravilla, su negocio comenzará a crecer y estará un paso más cerca de sus objetivos.

Para construir un negocio USANA no se requieren años de universidad ni miles de dólares en el pago de sus estudios. Lo que se requiere es tiempo y esfuerzo consistentes. Sus resultados con USANA reflejarán directamente su capacidad para trabajar dentro de los cuatro pilares básicos del éxito.

1 PRODUCTOS

- Use los productos todos los días
- Aprenda los principios básicos de cada línea de productos (pista: vea la revista **Arranque su negocio con éxito**)
- Vea qué productos están en la *Guía comparativa de suplementos nutricionales* de Lyle MacWilliam
- Vea videos de productos

2 COMPAÑÍA

- Haga el Aprendiz en Línea
- Asista a la Convención Internacional en Salt Lake City, Utah, y a otros eventos
- Lea el libro *Invisible Miracles* (Milagros invisibles), escrito por el Dr. Myron Wentz
- Manténgase al tanto del blog What's Up, USANA?
- Regístrese para participar en todas las llamadas en conferencia USANA
- Vea los videos de USANA que están en YouTube

3 INDUSTRIA

Entusiásmese sinceramente por la industria de las ventas directas e infórmese acerca de ésta. Si los conceptos de apalancamiento e ingreso residual no lo emocionan, ¡entonces no entienda la industria! Para más información, consulte su revista **Arranque su negocio con éxito**.

4 USTED

El hecho de ser propietario de un negocio USANA lo llevará más allá de su zona de confort. Todos los días experimentará desarrollo personal a través de sus acciones, y a medida que crezca su negocio también crecerá. **No lo olvide, es gracias a usted que la gente se interesará en ver qué está haciendo.** Tenga confianza en eso. Sea paciente. Mantenga su compromiso con el proceso.

- Use su auto como salón de clases móvil, escuche los audios de LifeMasters y otros audios motivacionales
- Rodéese de gente que piense y sienta como usted
- Participe en las llamadas semanales de su equipo
- Participe en todas las llamadas de las Oficinas Corporativas
- Cuando esté desanimado, llame a su patrocinador, y cuando esté animado, llame a los miembros de su equipo para animarlos y motivarlos

POR ÚLTIMO, COMIENCE A DESARROLLAR SU BIBLIOTECA DE DESARROLLO PERSONAL. COMIENCE CON LO SIGUIENTE:

- Audios de LifeMasters
- *El negocio del siglo XXI*, por Robert Kiyosaki
- *Milagros invisibles*, por el Dr. Myron Wentz
- *Building Your Network Marketing Business* (Construya su negocio de mercadeo en red), por Jim Rohn
- *Padre rico, padre pobre*, por Robert Kiyosaki
- Libros de John C. Maxwell
- *Su primer año en el network marketing*, por Mark Yarnell
- *Go Pro* (Conviértase en un profesional), por Eric Worre

Lista de contactos

Nombre y Dirección	Información de contactos	Notas: (primer llamado, fecha de cita, resultados, etc.)
	Móvil #:	
	E-mail:	
	Móvil #	
	E-mail:	
	Móvil #:	
	E-mail:	
	Móvil #:	
	E-mail:	
	Móvil #:	
	E-mail:	
	Móvil #:	
	E-mail:	
	Móvil #:	
	E-mail:	
	Móvil #:	
	E-mail:	
	Móvil #:	
	E-mail:	

Tabla de crecimiento de volumen

SEMANA	2014/2015	PVB	2015/2016	PVB	CRECIMIENTO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					
51					
52					
TOTAL					
PROMEDIO					

Rastree sus Puntos por Volumen de Bonificación (PVB) cada semana ingresando la fecha y los PVB ganados. Haga lo mismo el siguiente año y luego compare el crecimiento de su volumen.

ESTA ES LA VIDA.
FUE HECHA PARA VIVIRLA.
PARA EXPERIMENTARLA.
Y QUIERO QUE SEA INCREÍBLE.
POR ESO DOY TODO.
Y ESTOY A CARGO.
NO TOMO ESA RESPONSABILIDAD A LA LIGERA.
DESPIERTO TODOS LOS DÍAS LISTO PARA MEJORAR
MI VIDA.
ESTAR SALUDABLE ES APENAS EL PRIMER PASO.
EL SIGUIENTE PASO ES MOSTRAR AL MUNDO QUIÉN SOY,
Y LO QUE PUEDO HACER. Y VER LA VIDA COMO UNA
AVENTURA.
SIEMPRE HABRÁ ALTAS Y BAJAS.
LOS RETOS ME FORTALECEN.
Y SIENDO FUERTE PUEDO CAMBIAR AL
MUNDO Y HACERLO MEJOR.
NO ME INTERESA LO ESTABLECIDO. LAS
BARRERAS Y LOS LÍMITES NO SON PARA MÍ.
LA LIBERTAD DE ELEGIR MI CAMINO, HACER
LO QUE ME HACE FELIZ Y SER FIEL A MÍ MISMO.
ESO ES LO QUE QUIERO. Y ESO ES LO QUE TENGO.
ASÍ ES LA VIDA.
MI SALUD. MI VIDA. A MI MANERA.



USANA

USANA.com
3838 W. Parkway Blvd.
Salt Lake City, UT 84120



Artículo# 580.010650

Rev. 07/14