

Lista de verificación para su Negocio

¡Lo felicitamos por el arranque de su negocio USANA®! Esta lista de verificación le ayudará a comenzar rápido y con confianza ya que incluye tanto acciones clave como recordatorios importantes.

GUARDE ESTOS NÚMEROS EN SU TELÉFONO CELULAR

- Servicio a Clientes (según su mercado/idioma)
 - 1-801-954-7200
- Su ID de Distribuidor

CONÉCTESE CON NOSOTROS

El sitio The Hub es fabuloso para consultar información actualizada sobre el negocio, y nuestros sitios de redes sociales le ofrecen contenidos sobre salud que usted puede compartir.

DEFINA SU PORQUÉ

¿Por qué lo apasiona su negocio USANA? ¿Qué lo motivará para seguir adelante en las próximas semanas y en los próximos meses? Póngalo por escrito y manténgalo en un lugar en donde pueda verlo todos los días.

PONGA SUS OBJETIVOS POR ESCRITO

Elija dos objetivos a corto plazo y dos objetivos a largo plazo para su negocio. Revíselos con frecuencia para mantenerse en su camino.

DECIDA CUÁNTO TIEMPO SE COMPROMETERÁ A DEDICARLE A SU NEGOCIO

¿Cuánto tiempo le dedicará a su negocio USANA para cumplir sus objetivos? ¿Una hora al día? ¿Cinco? Establezca un compromiso y cúmplalo.

REGÍSTRESE PARA ASISTIR A UN EVENTO USANA CERCA DE SU LUGAR DE RESIDENCIA

Los eventos son un excelente medio para conectarse con otros Distribuidores que piensan como usted y aprender de quienes han logrado tener éxito en USANA.

DESARRÓLLESE

Invierta en usted mismo y en su crecimiento personal. Lea, vea o escuche todos los días, durante 30 minutos, material relacionado con desarrollo personal.

REVISE EL PLAN DE COMPENSACIÓN

Entienda más a detalle cómo puede ganar dinero y cómo otros pueden hacerlo también. Puede ver un video de gran utilidad a través de The Hub>Capacitación> Plan de Compensación.

CREE SUS TESTIMONIOS ACERCA DE LOS PRODUCTOS

Su experiencia personal con los productos USANA® será su mejor herramienta de mercadeo. Tome y use los productos regularmente para sentir una diferencia que puede compartir.

HABLE DE USANA

Sus amigos, familiares y compañeros de trabajo son un buen punto de partida. Cuénteles acerca de la nueva compañía a la que se ha integrado y pregúnteles si están interesados en escuchar más acerca de los productos que ofrece.

SIEMPRE DÉ SEGUIMIENTO

Déles seguimiento a sus clientes potenciales o a los miembros de su equipo para cerrar ventas y obtenga una bonificación por su trabajo.

RECIBA SU PAGO INSTANTÁNEAMENTE CON LAS VENTAS AL MENUDEO

Venda productos a un precio 10 por ciento por arriba del Precio Preferencial para obtener una bonificación al instante.

¿MENCIONAMOS QUE DEBE HABLAR DE USANA?

Este es su negocio. Sus ingresos dependen de usted.