

Para construir un negocio LifeWave exitoso, debes comprender estas importantes claves del mercadeo en red. Esta es una profesión que tiene el potencial de recompensarte enormemente. Hay componentes clave que debes comprender si buscas el éxito a largo plazo. Obviamente, no hay razón para invertir tiempo y esfuerzo en un negocio si no lo construyes con una base sólida, o no durará. Todas estas habilidades y lecciones se enseñan dentro del sistema THIS IS IT. Aprenderás a través de las sesiones semanales de Zoom, eventos presenciales, convenciones THIS IS IT, ThisIsItTeam.com, YouTube @ThisIsItTeam, el podcast THIS IS IT On The Go, Facebook @ThisIsItTeam, el Libro del Mes de THIS IS IT y el Manual de Capacitación del Plan de Acción de THIS IS IT.

Importancia de un sistema probado

Contar con un sistema probado es una de las herramientas más poderosas para construir un negocio exitoso y sostenible, y el sistema THIS IS IT es un ejemplo perfecto de ello. En el marketing multinivel, la duplicación lo es todo. Un sistema sólido genera claridad, consistencia, confianza y, lo más importante, duplicación para cada nuevo socio de marca, sin importar su trayectoria o experiencia. Elimina las conjeturas y ofrece a las personas una hoja de ruta paso a paso que pueden integrar y seguir fácilmente. Eso es lo que hace que el sistema THIS IS IT sea tan efectivo: es simple, duplicable y está diseñado para ayudar a cualquier persona a obtener resultados.

Un sistema probado te permite duplicarte, por lo que tus ingresos no dependen solo de tu esfuerzo. Al seguir un sistema probado, tus ingresos se complementan con el esfuerzo de muchos otros que construyen su negocio. Esto es muy diferente a un trabajo o profesión convencional. Una vez que comprendes este concepto, te das cuenta de que tienes en tus manos lo que todos deben implementar para mantenerse al día con el rápido aumento del costo de la vida, que no se vislumbra un final. Lo que distingue al sistema THIS IS IT es cómo combina estructura e inspiración. Desde la incorporación

Desde la creación de nuevas reuniones de Zoom, el establecimiento de objetivos, el seguimiento y el cierre de proyectos con confianza, se les proporciona a las personas las herramientas necesarias para actuar de inmediato. No se trata de reinventar la rueda, sino de integrarse en un plan que ya funciona. La prueba está en el impulso. El crecimiento explosivo y la retención del equipo THIS IS IT no son solo suerte, sino el resultado de un sistema bien construido que empodera a las personas para el éxito. Aporta alineación, energía y confianza al equipo. El sistema THIS IS IT no solo es importante, sino que es la base del éxito de nuestro equipo.

La importancia de comprender el desarrollo personal

Tu desarrollo personal es clave para triunfar con LifeWave. El equipo de THIS IS IT se toma muy en serio tu desarrollo personal, ya que entendemos que es fundamental que alcances tus metas y sueños. Para que logres tus sueños a través de la oportunidad de LifeWave, debes trabajar en tu desarrollo personal a diario. La mejor manera de trabajar en ti mismo es conectándote al sistema THIS IS IT. Aprenderás a través de las sesiones semanales de Zoom, eventos presenciales, convenciones de THIS IS IT, ThisIsItTeam.com, YouTube @ThisIsItTeam, el podcast THIS IS IT On The Go, Facebook @ThisIsItTeam, el programa Libro del Mes de THIS IS IT y el Manual de Capacitación del Plan de Acción de THIS IS IT.

Componentes clave para el desarrollo personal. Para comenzar y culminar tu trayectoria de desarrollo personal, debes aceptar la historia del liderazgo. Esa historia comienza al comprender la teoría comprobada de que "Para tener más, debes ser más". En el marketing multinivel, debes comprender, a partir de la experiencia de los líderes de equipo de THIS IS IT, que o llegas a tu negocio LifeWave y creces, o vas y vienes. Lamentablemente, los registros y los datos muestran que quienes no están dispuestos a mejorar, pierden lentamente la oportunidad.

Es importante que conozcas estas estadísticas, ya que los líderes del equipo THIS IS IT están comprometidos con tu éxito. Nuestro único objetivo es guiarte hacia el camino para que alcances tus sueños. Debes comprender que es más importante trabajar en ti mismo que tener conocimiento del X39 y cómo construir un negocio LifeWave. Entiende que las personas se sienten atraídas por quienes animan, creen, tienen pasión y se entusiasman con su futuro. Según nuestra experiencia, mejorar tus habilidades de desarrollo personal te posicionará para el éxito en tu negocio LifeWave.

La importancia de volverse identificable

Conectar con la gente es, sin duda, la clave para alcanzar el éxito en tu negocio LifeWave. Es mucho más importante que tu conocimiento de la tecnología X39. Los líderes más destacados del equipo THIS IS IT son increíbles en su capacidad para conectar con la gente. Quienes se esfuerzan por perfeccionar sus habilidades sociales alcanzarán el éxito. El equipo THIS IS IT tiene el Programa Libro del Mes por una razón. Leer es fundamental para conectar con la gente y crecer como persona. Es un hecho que el 42% de los graduados universitarios nunca leen un libro después de graduarse. Si decides empezar a leer de 15 a 20 minutos al día, como sugiere el equipo THIS IS IT, te posicionarás muy por delante de tus amigos actuales. Leer de forma constante te permitirá atraer a un nuevo círculo de amigos y prospectos con un coeficiente intelectual y una ambición mucho mayores que aquellos con los que has estado relacionado la mayor parte de tu vida. Decide trabajar en tu capacidad para conectar con la gente y observa cómo tu negocio LifeWave alcanza nuevas cotas.

Importancia de comprender la prospección

La prospección, a la que el equipo de THIS IS IT se refiere como PROing, es la actividad más importante que debes realizar para hacer crecer tu negocio LifeWave. No se trata de tu habilidad, sino de exponerte a X39 a diario. Una vez que te das cuenta de que todos están buscando de una forma u otra, empiezas a comprender lo que tenemos en nuestras manos con X39 y la oportunidad LifeWave.

Lo cierto es que, cuando se trata de prospección, no puedes decirle algo incorrecto a la persona adecuada. Si alguien te está buscando, simplemente no puedes equivocarte. Mientras uses tu sueño para mantenerte inspirado y motivado para no rendirte, las probabilidades de éxito están a tu favor.

Nota importante. Si realmente desea construir una gran organización y generar ingresos increíbles, debe comprender que, si bien la tecnología detrás del X39 de David Schmidt es muy superior a la de cualquier otro producto de la industria, en la economía actual, la gente busca más una oportunidad que los beneficios del parche.

Debido a que esta tecnología es tan increíble, está patentada y nadie conoce X39, es una clara señal de oportunidad. Durante 19 años, Life-Wave se mantuvo como una empresa de 20 millones de dólares porque nadie hablaba de la oportunidad. Si desea atraer socios de marca ambiciosos, emprendedores y con ganas de construir un gran negocio, como usted, su enfoque al buscar prospectos debe estar en la oportunidad.

Trabajar y mejorar tus habilidades de comunicación te ayudará a aumentar tus posibilidades. El equipo de THIS IS IT ofrece múltiples capacitaciones sobre cómo convertirte en un profesional de la prospección. Es muy importante ser tú mismo, relajarte y divertirse. Haz nuevos amigos. Haz preguntas. Descubre algo sobre ellos. Date cuenta de que a la gente le encanta hablar de sí misma. Eso significa que debes aprender a dejar de hablar de ti mismo. La prospección es una habilidad que, cuanto más trabajes, mejores prospectos atraerás.

Importancia de comprender la edificación

ES MUY IMPORTANTE APRENDER CÓMO FUNCIONA LA EDIFICACIÓN EN TU PLAN DE ACCIÓN "ESTO ES TODO".

¡Negocio LifeWave! Es fundamental comprender esto, no es una habilidad que se enseña en la escuela ni en un trabajo, carrera o profesión convencional. Este sencillo conjunto de habilidades es clave para el éxito en tu negocio LifeWave.

Al fortalecer a tu línea ascendente activa (debe estar conectada al sistema THIS IS IT), les estás dando credibilidad para captar la atención de tu prospecto al programar una llamada a tres, una reunión de Zoom, reuniones individuales y grupos. También puedes usar esta misma influencia al invitar a personas a un evento de lanzamiento en una casa o un hotel.

Al llamar, simplemente diga que está trabajando con un socio muy exitoso que realmente comprende cómo funciona este negocio y su potencial. Dígle que está teniendo un éxito rotundo y que debe escucharlo antes de tomar una decisión. También puede animar a su línea ascendente a realizar una llamada a tres, una videollamada, un evento de lanzamiento en casa o en un hotel.

Si no tienes una línea ascendente activa, prepárate para que, al patrocinar a personas, asuman la responsabilidad de que te edifiquen. El éxito en este o cualquier proyecto es una actitud. Puedes sentir la confianza de alguien que va camino a la cima. Incluso si apenas estás empezando, puedes ayudar a tu equipo edificándolos para que sus prospectos se pongan firmes.

También es importante comprender si tu línea ascendente activa realmente comprende esta estrategia a través de lo que dicen en la conversación. Primero, deben tener confianza en lo que dicen, ser educados y rápidos. También deben ayudarte en la conversación. Si esto no sucede, no comprenden cómo funciona la estrategia de edificación ni cómo se implementa. Al edificar a tu línea ascendente, obtienes mejores resultados al presentarles la oportunidad y tus prospectos prestan más atención. Entonces...

Tu línea ascendente debe ayudarte en la llamada o en la reunión para que empieces a ganar más credibilidad. Esto es importante para que pronto te conviertas en la siguiente persona en ser edificada. Al ganar credibilidad, el efecto multiplicador comienza en tu negocio LifeWave y en el de tus líneas ascendentes, que es el objetivo. Espera un gran éxito al implementar esta estrategia de edificación.

La importancia de comprender la profundidad

El hecho de que estés leyendo este plan de acción significa que te tomas en serio el éxito en tu negocio LifeWave. Decide no cometer los mismos errores que quienes decidieron no dejarse guiar. Una vez que te comprometas a aprender de líderes dispuestos a guiarte, como el equipo de THIS IS IT, debes implementar lo que se te enseña.

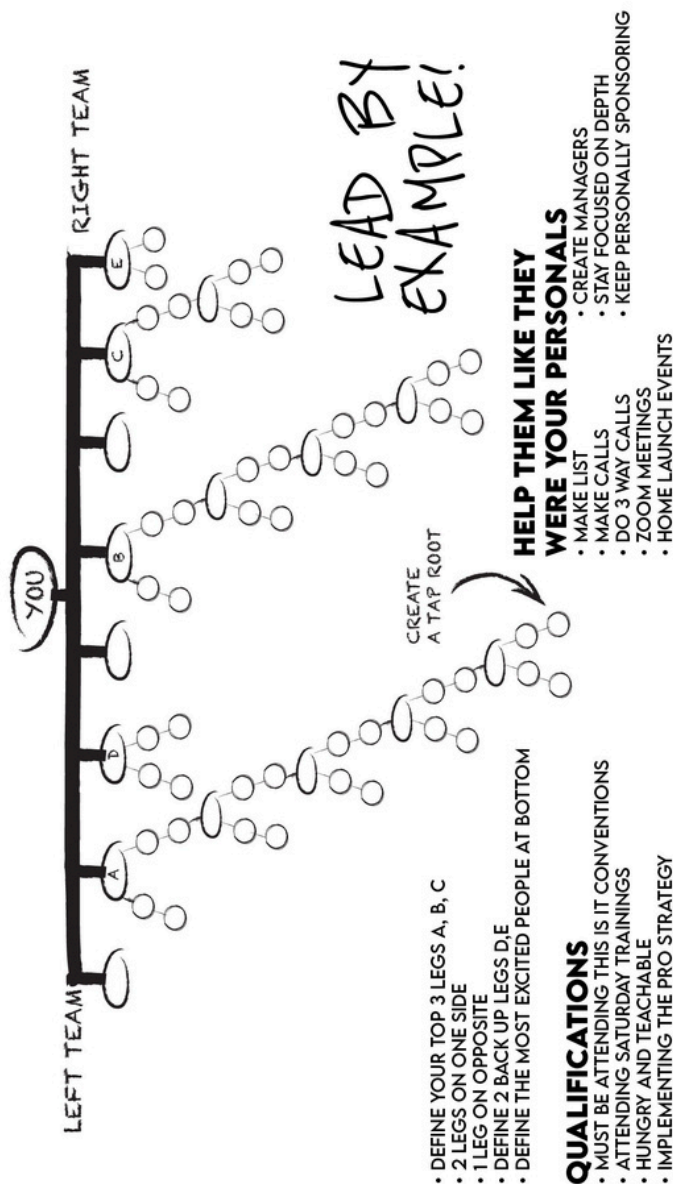
Learn the importance of successfully building depth in your business. The LifeWave compensation plan rewards you for building depth. LifeWave requires you to focus on building depth in three legs. As you identify, build, and work with these leaders who are in your personal enrollment tree, you will eventually have incredible numbers of people in your organization. Think about it, just by building depth under three serious people, you can eventually have tens of thousands of people in your group. As a matter of fact, the further you drive in depth, the more your pay will increase. The more people you have succeed and make money in depth, the more secure your business will become. LifeWave wants to reward you for solidifying your business. The only way to accomplish that is by driving a tap root and by helping leaders under leaders achieve high ranks, all earning a substantial income.

El objetivo de crear un negocio con legado es crear de 4 a 6 líderes de su árbol de inscripciones personal en su equipo derecho y en su equipo izquierdo en los rangos presidenciales más altos. Solo con un negocio sólido...

THISISIT

BUILDING DEPTH STRATEGY

PERSONAL ENROLLMENT LINES



THIS IS IT LIFEWAVE RANK TRACKER

Rank	Mngt. Mgr	Ring-3	Ring-2	Ring-1	Star 4	Star 3	Star 2	Star 1	Star Executive	2 Star Executive	3 Star Executive	1 Star Prez	2 Star Prez	3 Star Prez
PV	110	110	110	110	110	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Qual DL Volume	750	1,500	2,500	5,000	10,000	40,000	100,000	250,000	600,000	1.5 mil	3.5 mil			
Volume Legs			1 @ 1000	2 @ 1000	2 @ 2000	2 @ 3000	2 @ 6000	2 @ 15,000	2 @ 40,000	2 @ 240,000	2 @ 500,000			
Outside OL2L				1000	2000	3000	6000	15,000	40,000	240,000	500,000			
MVR				2,500	5,000	10,000	20,000	50,000	125,000	750,000	1,750,000			
Binary Balance					1,000	2,000	3,000	6,000	15,000	40,000	40,000			
Level	Earning Bonus													
Level 1	5%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
Level 2		2%	3%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 3				1%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Weekly Max Binary Bonus				5%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
				\$1,500	\$3,500	\$5,000	\$7,500	\$10,000	\$15,000	\$20,000	\$25,000	\$25,000	\$25,000	\$25,000
Mentor Match Bonus														
Gen1				5%	7%	10%	12%	15%	18%	20%	20%	20%	20%	20%
Gen2					5%	7%	10%	12%	15%	18%	18%	18%	18%	18%
Gen3						5%	7%	10%	12%	15%	15%	15%	15%	15%
Gen4							5%	7%	10%	12%	12%	12%	12%	12%
Gen5										3%	3%	5%	7%	10%
Gen6												3%	5%	7%
Breakthrough Incentive				\$500			\$5,000			\$50,000	\$75,000	\$100,000		

cuando varios líderes están ganando dinero tanto en el equipo derecho como en el izquierdo.

La estrategia para construir profundidad es importante para alcanzar el éxito en su negocio LifeWave. Debe aprender a implementar la construcción de profundidad correctamente para asegurarse de invertir su tiempo y esfuerzo sabiamente. Antes de ver dónde construirá profundidad en su organización, debe comprender el objetivo. Debido a que el plan de compensación LifeWave lo recompensa por construir tres fuertes ramas de inscripción personal (esta es una gran ventaja en la industria, ya que la mayoría de las empresas requieren que construya el doble y el triple de esa cantidad para alcanzar los primeros puestos y generar buenos ingresos), examine a su equipo e identifique sus tres organizaciones personales más grandes. Para averiguar con quién necesita trabajar dentro de esas organizaciones, encuentre a los socios de marca que se han inscrito recientemente, los más profundos, en esas tres organizaciones.

Estás buscando personas con ganas de triunfar. Deben ser capacitables y estar conectadas al sistema THIS IS IT. Puede que los últimos inscritos aún no entiendan el sistema, pero alguien de su línea ascendente debe comprender la importancia del sistema y estar dispuesto a que se les enseñe, o tendrás que ascender en esa línea de patrocinio. Debes dedicar tu tiempo únicamente a las personas registradas para la próxima convención del equipo THIS IS IT y que asistan a todas las capacitaciones del equipo por Zoom los sábados. Pasar tiempo con socios de marca conectados al sistema recompensará tus esfuerzos, ya que entonces comenzará el efecto multiplicador. Trabajar con personas que no están conectadas al sistema THIS IS IT y aprender a construir un negocio adecuado significa que tienes que realizar toda la capacitación para cada persona que se inscribe. Esto lleva mucho más tiempo y estos equipos nunca despegan. Este conocimiento de la importancia de trabajar únicamente con aquellos conectados e implementando el sistema THIS IS IT no es una teoría. Proviene de las estadísticas de éxito que experimenta cada Presidente del Equipo THIS IS IT.

La importancia de que todos estén en sintonía es vital para su éxito a largo plazo en LifeWave.

Comprenda la importancia de promover

El equipo THIS IS IT tiene como objetivo posicionar a todos aquellos que desean ganar para el éxito. El equipo THIS IS IT tiene una trayectoria comprobada, y creemos que la gente es lo suficientemente inteligente como para ver que ya cuenta con más rangos presidenciales que cualquier otro equipo en LifeWave. Si busca un éxito comprobado, tiene sentido replicar lo que los líderes del equipo THIS IS IT están haciendo para ascender tan rápidamente en LifeWave.

Debes comprender la importancia de la promoción para tener éxito en tu negocio LifeWave. Entonces, ¿qué promocionas? Empieza con X39 a diario. Luego, pasa de exponer la tecnología X39 a las sesiones de Zoom de oportunidad THIS IS IT. Una vez que tu prospecto esté inscrito o como seguimiento para aprender qué, por qué y cómo, promociona las capacitaciones de equipo de THIS IS IT los sábados. También puedes generar influencia promocionando a tu línea ascendente activa y conectada. Por último, y más importante, promociona todas las convenciones de THIS IS IT. Entiende que cuanto mejores sean tus habilidades de promoción, cuanto más promociones, más crecerá tu negocio LifeWave.

Importancia de comprender la estrategia de evento a evento

THIS IS IT es el primer equipo en implementar la estrategia de evento a evento. Esta estrategia es la base de todas las grandes organizaciones de la industria del Network Marketing. Estas convenciones de equipo incluyen todo lo necesario para el éxito de tu negocio LifeWave. THIS IS IT organiza una gran convención presencial y una convención virtual masiva al año. En estas convenciones de equipo, las personas se comprometen a construir grandes metas. Los líderes nacen en estas convenciones de equipo. Son la clave para tu éxito a largo plazo en LifeWave.

De hecho, ningún líder del equipo THIS IS IT ha alcanzado el rango más alto y lo ha mantenido con varios líderes en puestos presidenciales en su organización sin haber asistido a una importante convención de equipo. De nuevo, nadie en el equipo THIS IS IT ha logrado un gran éxito sin asistir a una importante convención de equipo. ¿Es necesario repetir esto otra vez?

Si realmente desea construir un gran negocio, debe comprender esta estrategia clave. Implementar la estrategia de evento a evento, promocionando las principales convenciones de equipo, es fundamental para su negocio LifeWave, aprovechando el efecto multiplicador. Cuantos más socios de marca asistan de su equipo, mayor y más rápido se duplicará su presencia y sus esfuerzos.

Es una habilidad que debes aprender si esperas construir un negocio masivo. Tu equipo debe tener una visión global que se experimentará en estas convenciones. La confianza que tú y tu equipo experimentan después de asistir a estas convenciones acelera el impulso y el crecimiento, facilitando enormemente el crecimiento de tu negocio.

Aquellos que no han asistido o promovido las principales convenciones de equipo deben hacer todo el trabajo para ayudar a su equipo. No experimentan el efecto compuesto porque nadie tiene este enorme impulso de confianza y creencia que recibes en la convención de equipo. Piénsalo, en cualquier carrera que elijas, debes educarte y participar en la educación continua. ¿Por qué pensarías que es diferente cuando participas en una de las industrias más grandes que ya ha creado números récord de multimillonarios? El marketing en red es una profesión, y necesitarás aprender el cómo, el qué y el por qué para tener éxito. Implementa la estrategia de construir tu negocio LifeWave promocionando evento a evento y observa el impulso que tendrá en ti, duplicando tus esfuerzos.

Importancia de comprender el entrecruzamiento

Es fundamental que comprenda qué es el cross line y el efecto negativo que puede tener en su negocio. Un grupo cross line es cualquier organización de LifeWave que no esté en su organización de inscripción personal. Por lo tanto, si alguien no está en su organización de inscripción personal o se unió a su negocio a través de una de sus marcas asociadas patrocinadas personalmente, se considera un grupo cross line. No nos referimos a un grupo binario, ya que este cuenta con diversas líneas de patrocinio de las que todos pueden beneficiarse, según su volumen.

Usted es responsable de desarrollar su organización personal de inscripción. LifeWave lo recompensa por hacerlo, por eso es importante que se concentre en su propio equipo. Al comenzar a desarrollar su negocio LifeWave, está ocupado con muchas cosas, como su trabajo y su familia. No tiene sentido perder el tiempo desarrollando otra organización que no sea la suya. Incluso cuando trabaja a tiempo completo en LifeWave, ahora cuenta con más personas en su equipo con quienes ayudar y colaborar, así que lo mismo aplica para mantenerse enfocado en su organización personal de inscripción.

Nunca debe asistir, mezclar ni enviar a su equipo a una reunión o capacitación interdisciplinaria, especialmente si no forman parte del equipo ESTO ES TODO. Esto se debe a que cada equipo enseña de forma diferente, lo que generará confusión en su organización y los ralentizará. La interdisciplinaria puede ser un cáncer en su organización, y en el equipo ESTO ES TODO le advertimos que no participe. Por supuesto, puede tener amigos interdisciplinarios. El problema surge cuando empieza a discutir estrategias empresariales. Es un hecho que los líderes que protegen a sus organizaciones de la interdisciplinaria experimentan el crecimiento más rápido y cuentan con los equipos más grandes.

La importancia de tener confianza

Aprenda a aumentar su confianza y verá su LifeWave...

Los negocios cobran una nueva vida. El equipo de THIS IS IT organiza importantes convenciones que aumentan la confianza de quienes asisten. Sentirse seguro y creer en uno mismo es clave para el éxito en cualquier cosa. ¿Por qué pensarías que es diferente en el marketing multinivel?

Lo más interesante es que es imposible encontrar a alguien que no quiera maximizar la comisión binaria de LifeWave de \$25,000 semanales y reactivar sus células madre. Entonces, ¿por qué la gente rechaza esta oportunidad? La respuesta es simple: la confianza y la fe en sí mismos son lo que los frena. Es realmente triste que los adultos tengan tan poca confianza en sí mismos que pierdan la mayor oportunidad de sus vidas.

Decide conectarte al sistema THIS IS IT y observa lo que sucede. Debes darlo todo, lo que incluye asistir a las convenciones THIS IS IT. Esto no es negociable si te tomas en serio tu éxito personal en LifeWave. El equipo THIS IS IT no tiene a nadie que haya alcanzado los rangos más altos y haya ayudado a otros a hacer lo mismo sin asistir a una importante convención del equipo THIS IS IT. La información e inspiración que recibirás es increíble. El conocimiento te da la confianza necesaria para creer en ti mismo. Tu confianza te permitirá hablar con personas de tu nivel de logro personal y sobre el nivel social, económico y de ambición, y superiores.

Muchas personas nuevas en la industria solo hablan con personas que las admiran, como empleados o pacientes. Estas personas te admiran y podrían inscribirse. En el fondo, dicen que, como tú tienes éxito y ellos no, las probabilidades son malas. Por eso debes hablar con personas de tu mismo nivel económico, social y de ambición, e incluso superior. Esto incluye vecinos, antiguos compañeros de clase, otros profesionales de tu sector, amigos del gimnasio, tu pastor, dentista y abogado. Cuando vean el potencial de la oportunidad, sus contactos se pondrán manos a la obra.