

NUTRIANCE®

HORA DE SPA



HORA DE SPA PREGUNTAS FRECUENTES



¿Qué es una Hora de Spa?

Una hora de spa es una forma divertida y relajada de ayudar a que sus amigos, familiares y conocidos se sientan mejor, se vean mejor y vivan mejor. Ellos aprenderán sobre los secretos mejor guardados del cuidado de la piel que mejor desafían la edad y se irán armados con el conocimiento para mantenerse a sí mismos y a sus seres queridos seguros, sanos y radiantes. También podrán consentirse con un tratamiento de auto spa utilizando la línea orgánica para el cuidado de la piel Nutriance Organic que desafía a la edad.

ESTA GUÍA FÁCIL DE SEGUIR LE AYUDARÁ A ORGANIZAR UNA HORA DE SPA EXITOSA. INCLUYE CONSEJOS ÚTILES Y GUIONES PARA UN EVENTO DIVERTIDO Y CONSENTIDOR.

¿Por qué las Horas de Spa son tan exitosas?

- Antes que nada, ¿a quién no le gustaría cuidarse mientras que al mismo tiempo descubre los secretos mejor guardados del cuidado de la piel que desafían la edad? Respuesta: Gente a la que no le importa la salud del órgano más grande de su cuerpo.
- Es mucho más probable que los clientes potenciales vayan a la casa de una persona que conocen en lugar de ir a un hotel o centro de conferencias.
- ¡Sentirán la diferencia de Nutriance! Guiará a los invitados a través de un Tratamiento de Auto-Spa donde podrán experimentar por sí mismos el Ciclo Sinérgico de Nutriance que Activa las Células y Desafía el Envejecimiento.

¿Quién organiza una Hora de Spa y por qué?

- 1. MIEMBROS DEL CLUB:** Una Hora de Spa es una avenida perfecta para ayudar a que sus amigos se sientan mejor, se vean mejor y vivan mejor. También tendrá a sus amigos directamente vinculados a usted en caso de que decidan ascender para convertirse en Promotor y obtener un ingreso residual.
- 2. PROMOTORES:** Una Hora de Spa es una gran oportunidad para ayudar a un promotor a lanzar o continuar haciendo crecer su negocio mediante la presentación de los productos de Nutriance Organic y la expansión del Club NeoLife de una manera divertida y relajada. También se alentará a los miembros de su club a que inicien un Auto Envío para recibir el 30% de descuento completo, de modo que pueda ayudar a crear constancia en su negocio.

¿Dónde se lleva a cabo una Hora de Spa?

Básicamente en cualquier lugar. Use su imaginación. La gente generalmente los tiene en la casa de un miembro del Club o en la casa del Promotor, en la piscina, en la casa club, en el club de campo, en la oficina, en el gimnasio, en el salón, etc.

¿A qué hora debería comenzar?

Idealmente a la hora de la comida, pero en cualquier momento funciona. Si se lleva a cabo por la tarde, parece que a las 7:00 PM podría funcionar mejor en la mayoría de las áreas. Los invitados deben llegar a más tardar a las 6:45 PM haga un gran énfasis para animar a las personas a llegar a tiempo para que no se pierdan los licuados y/o interrumpan el evento.

¿Cuáles son las mejores noches para una Hora de Spa?

Descubrimos que las noches entre semana, de martes a jueves, tienden a ser más convenientes para los horarios de la mayoría de las personas, pero cualquier noche funciona.

A demas de las tardes, ¿cuáles serían algunas buenas horas alternativas para considerar?

Las mañanas de lunes a viernes, o las mañanas y tardes de los sábados funcionan muy bien también. Tenga en cuenta que cada vez que pueda reunir a uno o más invitados es un buen momento. De hecho, el domingo por la tarde puede ser un gran momento ya que la mayoría de las personas están libres.

¿Necesito ser Promotor experimentado para realizar una Hora de Spa?

Absolutamente no. Muchos Promotores exitosos e incluso Miembros del Club han llevado a cabo sus primeras reuniones en su casa por su cuenta. El Kit de herramientas para la Hora de Spa "Spa Hour" que se encuentra en su Oficina Virtual de NeoLife le ofrece dos formas sencillas de presentarlo: ya sea utilizando el Video en PowerPoint del Spa Hour con los tutoriales de video integrados para cada paso o haciendo clic en la charla de la Hora de Spa hágalo usted mismo "Spa Hour Talk DIY" fácil de seguir, donde presenta el tratamiento en 3 pasos del Auto-Spa.

¿Cómo debería vestir?

Por lo general, se recomienda vestimenta casual para negocios, pero le sugerimos vestirse para su público y el contexto del evento.



PREPARACION DEL SPA



continuuación le presentamos una lista de verificación completa de todo lo que necesitará. Toda la literatura, herramientas de negocio y recursos a los que se hace referencia a continuación se pueden encontrar en su Oficina Virtual de NeoLife.

INICIAR SESIÓN DESDE OFFICE.NEOLIFE.COM> HAGA CLIC EN HERRAMIENTAS> HAGA CLIC EN NEGOCIOS> Y DESPLÁCESE HACIA ABAJO PARA ENCONTRAR EL KIT DE HERRAMIENTAS DE LA HORA DE SPA.

LISTA DE VERIFICACIÓN



Presentación

- POWERPOINT / VIDEO HORA DE SPA NUTRIANCE "NUTRIANCE SPA HOUR":** asegúrese de tener todo lo que necesita para presentar el archivo en powerpoint o reproducir el video de la Hora de Spa "Spa Hour" para sus invitados. Puede conectar su computadora portátil a casi cualquier televisor; solo asegúrese de tener un adaptador como un cable HDMI o Apple TV. Realice una prueba para asegurarse de tener todo funcionando en orden.

NOTA: No se olvide de probar el sonido. Si está reproduciendo el video en una computadora portátil, es posible que desee llevar un pequeño set de altavoces.



Estación de Spa

- ESPEJOS:** Tenga un espejo de tocador independiente por persona para usar durante el Tratamiento de Auto-Spa. Alternativamente, acomode las estaciones de cada invitado frente a un espejo horizontal largo.
- TOALLITAS DE MANO:** Tenga una toallita pequeña por invitado para usar durante el Tratamiento de Auto-Spa.
- BANDEJA PARA SERVIR:** Tenga a mano una bandeja para servir toallitas tibias a sus invitados.
- ALMOHADILLAS O BOLITAS DE ALGODÓN:** Tenga suficientes almohadillas o bolitas de algodón para que cada invitado tenga al menos tres para usar.
- BUENA ILUMINACIÓN:** Asegúrese de que cada estación tenga una Buena iluminación para que ellos puedan ver como el ciclo de sinergia suaviza y humecta su piel.



Producto

- INVENTARIO ADECUADO DEL PRODUCTO:** Asegúrese de tener suficiente producto a mano para que cada invitado reciba aproximadamente 2 oz. de cada producto del Sistema de 3 pasos, Nutriance Organic, que Activa las Células y desafía la edad, así como también Removedor de Maquillaje "Gentle Makeup Remover". Tenga en cuenta que, dependiendo de su tipo de piel, usted y sus invitados pueden elegir entre un sistema de 3 pasos de Normal a Seco y / o un sistema de 3 pasos de Combinada a Grasa.
- PRESENTACION DEL PRODUCTO:** Haga un muestrario de los productos con su literatura. Recomendamos cubrirlos con un mantel hasta que esté listo para comenzar. Esto le permite conocer a sus invitados en lugar de responder preguntas antes de la experiencia del spa.



Información

- LITERATURA:** Tenga suficientes catálogos de productos y folletos para entregar a todos al final de la Hora de Spa. Recomendado: 1 Catálogo de productos, 1 Folleto de Nutriance, 1 Folleto de Pro Vitality, 1 Folleto de NeoLifeShake, 1 Folleto de del Reto de 30 días, y 1 Folleto de Paquete de Salud por invitado.
- APLICACIONES PARA PROMOTORES:** Imprima las solicitudes de Miembro/ Promotor del Club para repartir al final de la reunión de Spa Hour para que sus invitados se animen a inscribirse ya sea como Miembro del Club o como Promotor. Coloque los folletos y las aplicaciones en una ubicación fácilmente accesible, pero fuera de la vista, hasta el final de Hora de Spa.



Misceláneo

- RSVPS:** Prepare el número apropiado de Estaciones de Spa con anticipación y proporcione las cantidades apropiadas de productos y literatura.
- HOJA DE REGISTRO:** Tenga una hoja de registro para sus invitados para que sepa quién asistió y en caso de que tenga algunos agregados de último minuto. Esta hoja se puede utilizar para ayudarlo a realizar un conteo de con quién tendrá que hacer seguimiento.
- ETIQUETAS PARA NOMBRES:** Si espera más de 3 personas, es recomendable tener etiquetas de identificación.

- MUSICA:** Reproduzca música suave de fondo para crear un ambiente acogedor.
- NIÑOS Y MASCOTAS:** Es aconsejable hacer arreglos de guardería por adelantado para los niños pequeños. Usted puede organizar para que los niños estén en la casa de un amigo u ocupados de otra manera. Las mascotas deben mantenerse alejadas de los invitados
- BEBIDAS Y BOCADILLOS:** Ofrezca un refrigerio ligero y / o bocadillos para crear una experiencia agradable para sus invitados. Recomendamos licuados NeoLifeShake o las bebidas Tré o Aloe Vera y barritas NeoLifeBar. Algunos también disfrutan de servir una copa de vino de buena calidad.

INVITAR

Invitaciones

Para obtener los mejores resultados, recomendamos levantar el teléfono con entusiasmo e invitar a la gente. Pregúntese, ¿estaría más dispuesto a responder favorablemente a una invitación de Facebook, a Evite o a una llamada personal? También puede enviar un mensaje a través de Facebook, texto o Evite como un buen seguimiento de su llamada. A continuación se muestran guiones simples para utilizar al contactar a sus invitados. Le recomendamos que modifique estos para que le quede bien; cada uno tiene su propia manera única de comunicar y redactar cosas. Lea el guión en voz alta, practique con ellos, asegúrese de que se sienta / suene natural para usted. Recuerde siempre: este es SU negocio y solo hay una regla; SEA USTED MISMO ... Sea su mejor versión de usted mismo.

> **[USTED] COMO ORGANIZADOR Y PRESENTADOR:**

¡Hola (*nombre de su amigo*)! ¿Como estás? ¿Tienes un minuto? Estoy organizando una reunión de Hora de Spa en mi casa (*día y hora*), y realmente me gustaría que vengas.

-O-

> **[USTED] COMO ORGANIZADOR SOLAMENTE:** ¡Hola (*nombre de su amigo*)! ¿Como estás? ¿Tienes un minuto? ¡Recientemente asistí a una reunión de Hora de Spa y fue tan divertido e interesante que he decidido organizar una en mi casa y realmente me gustaría que vengas! ¿Estás libre el (*día y hora*)?

[INVITADO] ¿Qué es una Hora de Spa?

> **[USTED]** Es una reunión divertida para aprender sobre los secretos mejor guardados del cuidado de la piel que desafían la edad. También nos consentiremos con un tratamiento de auto spa utilizando una línea de cuidado de la piel orgánica formulada científicamente que fue lanzado recientemente en todo el mundo.

Nutriance Organic es una línea de cuidado de la piel orgánica basada en botánica marina científicamente formulada.

■ Cuenta con botánicos marinos isotónicos provenientes de una biosfera protegida, el archipiélago de Molène en Bretaña, Francia, famoso por su excepcional riqueza de algas marinas, aguas marinas, sales minerales y minerales traza.

■ También está formulado en colaboración con expertos líderes en el cuidado de la piel, biólogos marinos y prestigiosos centros de investigación y dermatología con sede en Francia.

Me encanta (*inserte su función/beneficio favorito. Ej. La forma en que mi piel se siente más suave y tersa, el compromiso de la compañía con la sostenibilidad, las propiedades calmantes, la sensación de detoxificación y renovación de la piel, etc.*)

[INVITADO] Wow, eso suena fantástico. ¡Cuenta conmigo!

> **[USTED]** ¡Maravilloso! Te pondré en mi lista de confirmados. Y te pido que me hagas un favor y lo pongas en tu calendario. Si surge algo, avíseme por lo menos con 48 horas de anticipación, si es posible. Necesitamos saber cuántos vendrán para que podamos tener suficientes tratamientos de spa para todos.

-O-

[INVITADO] Bueno ... no sé ... tendré que volver a contactarte porque ...

- > **[USTED]** Okay, Entiendo perfectamente. Sin embargo, estoy tratando de obtener un conteo sólido, porque necesito saber para cuántas personas debo preparar. ¿Me puedes avisar a mas tardar el (dar una fecha dentro de los próximos 3 días de esta conversación) por favor?

Aquí, deles la oportunidad de responder...

Mientras tanto, te pondré en mi lista de posibles asistentes, y si no tengo noticias para entonces te llamaré para confirmar. ¿Te parece bien?

-O-

[INVITADO] Ya tengo una rutina de cuidado de la piel que me gusta.

- [USTED]** Es bueno oír eso. Sé cómo te sientes. ME SENTÍ de la misma manera antes de probar esta línea.
- > Pero lo que ENCONTRÉ realmente me sorprendió. Nunca supe cómo buscar ingredientes potencialmente dañinos que se encuentran en tantos productos, y mucho menos que nuestra piel es el órgano más grande del cuerpo humano. ¿Estás dispuesto a venir a pasar una hora divertida de mimos y al mismo tiempo aprender más?

SI DICE SI – ¡Maravilloso! Te pondré en mi lista de confirmados.

SI DICE NO – Okay, Yo entiendo. Estoy tratando de expandir mi negocio y siempre estoy buscando personas para ayudarme a través de referencias. ¿Conoces a alguien que pueda estar interesado en conocer los secretos mejor guardados del cuidado de la piel que desafían el envejecimiento?

¡ESTA INVITADO A UN HORA DE SPA!

CUANDO (fecha/hora**)

DÓNDE

Disfrutaremos de un momento divertido y relajado con sus amigos y familiares donde aprenderán sobre los secretos mejor guardados del cuidado de la piel que mejor desafían la edad. El objetivo es que salgan armados con el conocimiento para mantenerse a sí mismos y a sus seres queridos seguros, sanos y radiantes. También pasaremos un rato divertido consintiéndonos con un tratamiento de auto spa utilizando la línea orgánica para el cuidado de la piel Nutriance Organic que desafía a la edad. Su piel, el órgano más grande del cuerpo humano, ¡se lo agradecerá!

Si aún no ha confirmado su asistencia para el evento, hágalo lo antes posible, así sabré para cuántas personas preparar estaciones de Spa.

N

PRESENTACION

Una Hora de Spa “Spa Hour” puede ser algo tan sencillo como presentar el catálogo de productos mientras prueba Nutriance. Sin embargo, la mayoría de los eventos exitosos de Spa Hour involucran una de las siguientes opciones:

- **OPCION A:** Haga Clic y Reproduzca el video en formato PowerPoint de la Hora de Spa 'Spa Hour Video PowerPoint'. Puede reproducirlo en un televisor, una computadora, una tableta, etc. Esta presentación cuenta con videos incorporados para que el anfitrión los reproduzca en cada paso de la Hora de Spa

NOTA: Realice una prueba de sonido con anticipación

- **OPCION B:** Haga Clic y Presente la Hora de Spa en formato PowerPoint 'Spa Hour PowerPoint'. Esta presentación no cuenta con un video, y en su lugar usa diapositivas con imágenes para que el organizador / presentador las presente.

- **OPCION C:** Modifique las opciones A o B que mejor se acomode a su estilo.

I. Prepare Las Estaciones Para El Spa

Prepare una estación de Spa por invitado. Cada estación de spa debe incluir:

(Las descripciones de cada elemento para la Estación de Spa se pueden encontrar en su lista de verificación 'Spa Prep').

- Tazón Grande con Agua
- Espejo de Tocador
- Toallita para manos

CONSEJO PRO: Coloque sus estaciones de spa para que los invitados tengan una vista cómoda de la presentación en PowerPoint. Tenga su PowerPoint listo para reproducir con la primera diapositiva y que se muestre visiblemente en la pantalla para que sus invitados la vean al llegar.

II. Reciba a Los Invitados

A medida que la gente llega, mantenga la conversación casual (*por ejemplo, “¿Cómo está usted?”, “¿Le puedo ofrecer un poco de agua?”*). Trate de evitar compartir la información que se compartirá en la presentación.

III. Bienvenida e Introduccion

Invite a los asistentes a tomar un asiento cómodo en su Estación de Spa y destape los productos.

Comience por dar la bienvenida a todos a la Hora de Spa. Comience con algo como...

- > “Estoy muy contento que todos ustedes puedan estar aquí esta noche para conocer los secretos mejor guardados para el cuidado de la piel que desafían a la edad y cómo protegerlos mejor a usted y a la salud de su familia. Además nos vamos a divertir y a pasar un buen rato consintiéndonos.”

Luego inicie su testimonio de 2 minutos (vea el guión para desarrollar su testimonio personal en la guía Para Comenzar). Concluya la introducción con...

- > “Es por eso que estoy muy emocionado de compartir esta información con todos ustedes. ¡Así que empecemos!”

CONSEJO PRO: Ocasionalmente puede tener un invitado que no quiere aplicar los productos en su cara. Anímelos a probarlo en la parte superior de una mano.

IV. Video Hora de Spa en Powerpoint

Cada vez que haga clic para avanzar a la siguiente diapositiva, se reproducirá automáticamente un video.

REPRODUZCA 'VIDEO DE APERTURA' (o presente la apertura)

PRESENTE 'HECHO O FICCIÓN' Pregunte si cada afirmación es un 'Hecho o Ficción', HAGA CLIC para revelar la respuesta, luego DIGA por qué. (Cada diapositiva con una afirmación de "Hecho o Ficción" incluye notas para el presentador a continuación)

REPRODUZCA "CIENCIA DEL CUIDADO DE LA PIEL" (o la ciencia actual del cuidado de la piel)

REPRODUZCA EL VIDEO 'PASO DE PREPARACION' (o presente el paso de preparación) y pase el Gentle Makeup Remover cuando el video lo indique

Anime a los invitados a tomar nota de cómo se siente su piel después de cada paso.

REPRODUZCA EL VIDEO 'PASO-1' (o presente Paso-1) y reparta los limpiadores cuando el video lo indique

REPRODUZCA EL VIDEO 'PASO-2' (o presente Paso-2) y distribuya los tonificadores cuando el video lo indique

REPRODUZCA EL VIDEO 'PASO-3 A' (o presente Paso-3 A) y pase los sueros cuando el video lo indique

REPRODUZCA EL VIDEO 'PASO-3 B' (o presente Paso-3 B) y pase los humectantes cuando el video lo indique

REPRODUZCA EL 'VIDEO DE CIERRE' (o presente el cierre)

V. Cierre y Agradecimiento

Al momento del cierre, le sugerimos que haga lo siguiente:

- Agradezca a todos por su asistencia.
- Pregunte qué es lo que más les gustó mientras pasa folletos de Nutriance Organic, catálogos de productos y formularios de solicitud. Al pasar la aplicación, pídeles que le digan si desean unirse como Miembros del Club o Promotores y con qué Paquete de Salud quieren empezar. Si eligen iniciar como Promotor, anímelos a elegir el Kit de Senior Manager con los mayores ahorros.
- Hágalos saber que todos nuestros productos están respaldados con una garantía de devolución del dinero.
- Recuérdeles que estamos en una misión para terminar con la tendencia y nos encantaría que se unan a nuestra causa. Ofrezca organizar una reunión de Licue y Aprenda "Shake & Learn" o una Hora de Spa "Spa Hour" para dos o más personas en su hogar u oficina, donde recibirán información sobre los tres eslabones que faltan en nuestra alimentación y sobre cómo los productos de NeoLife pueden ayudar a terminar con la tendencia. ¡También aprenderán sobre otros favoritos de NeoLife! En el proceso, potencialmente podrían obtener sus productos de forma gratuita con nuestro programa 3 for FREE.
- Sugíérales que también compren el sistema de Detoxificación de 3-Días para que puedan limpiar y restablecer mientras esperan a que lleguen sus otros productos. (Le recomendamos mantener un inventario del sistema de Detoxificación y venderlos a precio público)
- Finalmente, no sea tímido y vaya alrededor individualmente ayudándolos a completar su solicitud de pedido. Con nuestra garantía de satisfacción del cliente, no tienen nada que perder y mucho que ganar.



SEGUIMIENTO

Una vez que alguien toma la decisión de convertirse en un Miembro o Promotor del Club, ahora es muy importante nutrir la relación. La clave del éxito en este negocio es la lealtad y los pedidos de repetición, no solo compras por impulso de una ocasión. Aquí hay algunas reglas a seguir para un seguimiento eficaz:

Para Nuevos Miembros del Club:

1. Envíe un mensaje de texto o un correo electrónico de "agradecimiento" a todas las personas que asistieron. Enviar dentro de los dos días siguientes después del evento. También explíqueles cómo pueden obtener sus 3 for FREE y ofrezca ayudar a organizar una Hora de Spa "Spa Hour" o un Licue y Aprenda "Shake & Learn" para sus amigos.
2. Asegúrese de llamarles todos los meses para agradecerles por ser un cliente fiel, informarles acerca de las próximas conferencias telefónicas de productos y eventos que podrían interesarles para aprender más sobre otros productos que quizás aún no hayan probado. Anímelos a unirse al Reto Vive al Máximo.

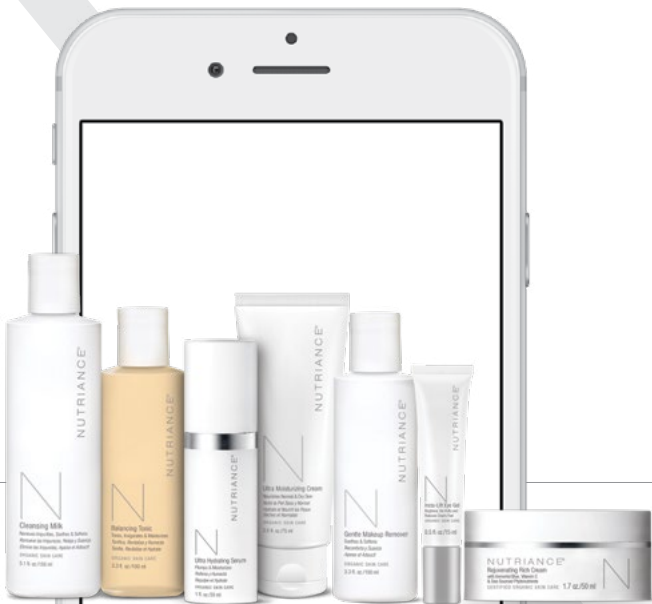
CONSEJO PRO: para asegurarse de recordar cada mes, haga una nota con el nombre de la persona en su calendario cada 30 días, desde la última vez que habló.

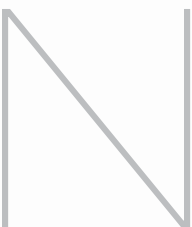
Para Nuevos Promotores:

1. Envíe un mensaje de texto o un correo electrónico de "agradecimiento" a todas las personas que asistieron. Enviar dentro de los dos días siguientes después del evento y haga una cita para explicarles el contenido de su Kit de Promotor y su Guía Para Empezar, en persona o a través de una videollamada. Ayúdelos a programar cuatro eventos para comenzar su nuevo negocio con eventos como Hora de Spa "Spa Hours" o Licue y Aprenda "Shake & Learns". Ofrezca apoyo continuo y ayúdelos a hablar con sus primeros clientes potenciales.
2. Anímelos a registrarse para la Convención. Aquí es donde nacen los líderes. Recuérdeles que tienen la oportunidad exclusiva de registrarse a un precio con descuento dentro de los 30 días posteriores a su inscripción.
3. Coordine llamadas semanales con cada uno de sus Promotores en un horario que sea conveniente para ambos. Aquí es donde usted les ofrece apoyo y ánimo para mantenerlos motivados y avanzar hacia sus objetivos.



¡GRACIAS!





NeoLife.com



NeoLife International HQ
3500 Gateway Blvd
Fremont, CA 94538
Servicio al Cliente:
800.432.5842
Fax: 510.440.2818

L.A. SALES SUPPORT
(Recoger Pedidos)
4650 S. Eastern Ave.
Commerce CA, 90040
Teléfono: 323.727.5007

Direcciones Electrónicas
de NeoLife
Consultas - info@neolife.com
Reto - challenge@neolife.com
Inscripciones - signup@neolife.com

