

# Cómo comenzar en ORYGN: tu arranque paso a paso

*Bienvenido a B-Master Movement. Empezar bien vale más que empezar rápido: esta guía te da un orden sencillo para tus primeros días y el camino que seguirás después con tu equipo. Guárdala y úsala también cada vez que acompañes a un socio nuevo.*

## Parte 1. Tus primeros diez pasos

Hazlos en orden durante tus primeros días. No necesitas dominarlo todo: necesitas moverte con guía.

1. **Activa y revisa tu cuenta.** Entra a tu oficina virtual, comprueba que accedes sin problema y completa tus datos: información personal, dirección, teléfono y, cuando te lo pida el sistema, tu método de cobro.
2. **Conoce el producto.** Dedicar un rato a aprender qué es ORYGN, qué contiene, cómo se usa y qué apoya en el bienestar. Con saber lo esencial para compartir tu experiencia con honestidad, alcanza para empezar.
3. **Empieza a usarlo tú.** El producto se vuelve tu prioridad desde el primer día. Sigue la pauta de uso recomendada y ve anotando cómo te sientes.
4. **Toma tus referencias iniciales.** Antes de que pase la primera semana, registra tu punto de partida: peso, medidas, fotos, nivel de energía, calidad del sueño, hambre y antojos. Ese registro será tu mejor testimonio y tu forma de medir el avance.
5. **Únete a los grupos oficiales.** Entra al grupo de clientes, al de distribuidores, al canal de avisos y a las sesiones de formación por Zoom. Estar conectado a la información te mantiene enfocado.
6. **Aprende tu oficina virtual.** Recorre tu panel: tus enlaces personales, tus pedidos, tus comisiones, tu equipo y los recursos disponibles. Es tu centro de operaciones.
7. **Escribe tu lista de contactos.** Anota a las personas que conoces que buscan cuidar su salud, controlar su peso, generar un ingreso adicional, emprender o recomendar un producto natural. No decidas por ellas: tu trabajo es invitar.
8. **Comparte tu experiencia.** En vez de vender con presión, cuenta por qué empezaste, qué esperas lograr, cómo te estás sintiendo y qué estás aprendiendo. La historia real conecta más que cualquier discurso.
9. **Conéctate con el sistema de formación.** Presentaciones, entrenamientos, cafés virtuales y eventos: ahí se aprende el negocio. Pon las sesiones fijas del equipo en tu agenda.
10. **Actúa desde el primer día.** Invita, pregunta, aprende y deja que tu patrocinador te acompañe. La claridad llega caminando, no esperando.

## Tu objetivo de la primera semana

- Usar el producto todos los días, sin fallar.
- Manejar lo básico de tu oficina virtual.
- Asistir a todas las formaciones que puedas.
- Compartir tu experiencia en tus redes con naturalidad.
- Conversar con varias personas sobre el producto y la oportunidad.
- Buscar tus primeros clientes o tus primeros socios.

## Parte 2. El camino que vas a recorrer (y a enseñar)

Cuando empieces a invitar personas, este es el recorrido completo del sistema. Apréndelo poco a poco: primero lo vives, después lo enseñas.

11. **Contactar.** Cada día suma personas nuevas a tu lista desde fuentes variadas: tu agenda y WhatsApp, tus redes sociales, contenido orgánico de valor, publicidad pagada si la usas, networkers con experiencia, grupos de emprendedores, personas que buscan ingresos extra, profesionales de la salud, dueños de negocios, clientes contentos que refieren a otros, eventos presenciales y quienes llegan por tus enlaces o formularios.
12. **Identificar el perfil.** Antes de presentar, escucha y ubica qué mueve a la persona. Hay cuatro perfiles: el consumidor, que busca bienestar con el producto; el vendedor, que quiere ingresos por venta directa; el reclutador, que disfruta conectar personas con oportunidades; y el desarrollador de redes, que tiene visión de liderazgo y quiere construir una organización con ingresos a largo plazo.
13. **Adaptar el acercamiento.** A cada perfil se le habla desde su interés: hay un enfoque de comunicación para quien busca el producto y otro para quien busca el negocio. El mensaje correcto, a la persona correcta.
14. **Invitar a la presentación.** Cuando haya interés, lleva a la persona a la sesión que corresponda: presentación de negocio o presentación de producto, en los días y la sala que el equipo tenga programados.
15. **Inicio correcto del nuevo socio.** Si decide entrar, acompáñalo en tres momentos: su registro y posicionamiento en la organización, su activación con el pago, y la meta de las primeras 48 horas que trabaja el equipo: ayudarle a conseguir sus dos primeros socios con acompañamiento cercano.
16. **Formación en tres pilares.** Producto: conocerlo, usarlo y poder contarle. Negocio: entender el plan de compensación y tener un propósito claro. Sistema: días de entrenamiento, formas de pago y método de trabajo del equipo.
17. **Herramientas.** Aprende a usar tus redes sociales, el marketing digital, los recursos oficiales y las herramientas de seguimiento. Son tu multiplicador de tiempo.
18. **Primer cliente y primer socio.** Tu primera venta con tu enlace oficial y tu primer patrocinio usando el sistema: esos dos momentos convierten la teoría en negocio real.
19. **Duplicar.** Enseña a cada integrante el mismo proceso que tú seguiste. El ciclo se repite persona a persona, y así el crecimiento se vuelve sostenible.

## La idea que sostiene todo lo demás

Patrocinar es registrar personas; desarrollar es formarlas. Las organizaciones fuertes no se miden por cuántos entran, sino por cuántos permanecen, crecen y obtienen resultados. Tu equipo hará lo que te vea hacer: si tú usas el producto, te capacitas y asistes a las sesiones, ellos también. El ejemplo no es una manera de enseñar: es la manera.

*Consejo del Mentor: no cargues a nadie. Acompaña, orienta y modela. Cada persona es responsable de su proceso; tú eres responsable de la información, la orientación y el ejemplo que le das.*

## Para cerrar

No necesitas ser un experto para empezar; necesitas estar dispuesto a aprender, dejarte guiar y actuar cada día. Da hoy el paso que sigue en la lista y apóyate en tu patrocinador. La constancia hará el resto.

*B-Master Movement — un movimiento de líderes que transforman vidas.*