

Preguntas frecuentes del nuevo distribuidor

Si acabas de registrarte, es normal tener la cabeza llena de preguntas. Aquí están las diez que más se repiten, respondidas en corto y sin rodeos. Ten esta guía a la mano durante tus primeras semanas.

1. Acabo de registrarme. ¿Qué es lo primero que hago?

Entra a tu oficina virtual y verifica que tus datos estén correctos. Empieza a usar el producto desde el primer día, únete a los grupos oficiales de formación y agenda las próximas presentaciones y entrenamientos del equipo. Y ten presente esto: no esperes a saberlo todo para empezar.

2. ¿Cómo empiezo a ganar dinero?

De dos maneras que se refuerzan: compartiendo el producto con personas que quieren mejorar su bienestar, e invitando a personas interesadas en desarrollar el negocio contigo. Tus ingresos dependen de tus ventas y de tu actividad dentro del plan de compensación de la compañía; nadie puede garantizarte una cifra, pero sí un sistema para trabajar.

3. ¿Tengo que ser un experto para empezar?

No. Lo que necesitas es actitud, disposición para aprender cada día y seguir el sistema. El conocimiento llega con la práctica y con la formación continua, no antes.

4. ¿Qué hago si me preguntan algo que no sé responder?

No improvises ni inventes. Di con tranquilidad: «Es una buena pregunta; déjame consultarlo y te respondo enseguida». Luego pregúntale a tu patrocinador o busca la información oficial, y responde. La honestidad también vende confianza.

5. ¿A quiénes debo hablarle del producto o del negocio?

A personas que quieren cuidar su salud, controlar su peso, generar ingresos adicionales, emprender o recomendar un producto de calidad. Empieza por tu entorno y no decidas por nadie: presenta la información y deja que cada quien decida.

6. ¿Cómo invito sin que la persona se sienta presionada?

Con naturalidad y despertando curiosidad. Por ejemplo: «Empecé un proyecto de bienestar que me tiene muy entusiasmado. Creo que podría interesarte. ¿Quieres que te cuente de qué se trata?». Si dice que sí, presentas; si dice que no, agradeces y sigues.

7. ¿Qué hago si me dicen que no?

Agradecer y seguir. Muchas veces un «no» significa «ahora no», no «nunca». Mantén la puerta abierta con buena actitud y concentra tu energía en conversar con personas nuevas. La constancia es la clave de este negocio.

8. ¿Cuánto tiempo debo dedicarle?

Depende de tus objetivos y de tu agenda. Como referencia del sistema, con una o dos horas diarias bien usadas —producto, contactos, seguimiento y formación— se puede construir un negocio sólido con el tiempo. Lo importante no es la cantidad de horas, sino la constancia.

9. ¿Qué actividades debería hacer todos los días?

Usar el producto, publicar o compartir contenido, conversar con personas nuevas, dar seguimiento a quienes ya mostraste la información, asistir a las formaciones, aprender algo nuevo y apoyar a tu equipo. Pequeñas acciones diarias, repetidas, componen un negocio.

10. ¿Cuál es el secreto para tener éxito aquí?

No hay atajo: actitud positiva, constancia, formación continua, seguir el sistema, no rendirse y ayudar a otras personas a lograr sus objetivos. Los resultados son consecuencia de ese trabajo sostenido, no de la suerte.

Para cerrar

No necesitas ser el mejor para empezar, pero sí necesitas empezar para llegar a ser el mejor. Confía en el sistema, usa el producto, mantente en formación, apóyate en tu equipo y actúa cada día. Tu patrocinador y todo B-Master Movement caminan contigo.

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