

**IMPULSO
EXPLOSIVO**



**LAS PRIMERAS
72 HORAS
DE TU NEGOCIO**





Bienvenido al
**IMPULSO
EXPLOSIVO**

Este manual de **tus primeras 72 horas** en tu negocio en Legacy Global te permitirá conocer los pasos que necesitas seguir para **avanzar con claridad desde el inicio**.

A través de este sistema de acción, **desarrollarás tus habilidades empresariales y de liderazgo**, ejecutando de forma estratégica, coherente y constante para construir resultados reales.



PLATAFORMA DE LANZAMIENTO

SECUENCIA DE IGNICIÓN

0

IMPULSO CERO

Es comprender **dónde estás** (la industria, Legacy) y **por qué estás aquí** (tu propósito). Te da la certeza y la base sólida antes de despegar.

1

IMPULSO UNO

Es saber exactamente qué debes hacer para generar el empuje masivo y tener éxito. Son los **5 pasos de acción** que pondrán tu negocio en movimiento.

IMPULSO



EXPLOSIVO

¿POR QUÉ LEGACY?
7 VARIABLES.
ESTADÍSTICAS
DE LEGACY

DATOS MLM
VS
TRADICIONAL
INDUSTRIA DEL
BIENESTAR.
VENTAS DEL MLM

ACUERDOS
LEGACIANOS:
UN LEGACIANO
SIEMPRE MEJORA
EL AMBIENTE
POR EL QUE PASA.

**IMPULSO
CERO**

0

PLANIFICACIÓN
Y ACCIÓN MASIVA
SIEMPRE
#UNAVEZMAS

LINEAL VS
RESIDUAL
CUADRANTE DE
FLUJO DE DINERO.
ERA ACTUAL
(INDUSTRIAL VS
INFORMACIÓN)

#HAZTECARGO
DE LOS
RESULTADOS
DE TU VIDA Y
NEGOCIO

2
PROSPECCIÓN

3
CONECTA

4
SEGUIMIENTO

**IMPULSO
UNO**

1

#VIDALEGACY

DEJA TU HUELLA

NUEVO

IMPULSO CERO

“Antes deconstruir, debes entender el terreno sólido sobre el que vasaedificar”

iii LEGACY

¿POR QUÉ LEGACY? LAS 7 VARIABLES DEL ÉXITO:

1 PRODUCTOS

Biotecnología de alta demanda con **resultados reales**. Nuestros productos tienen alta rotación, consumo rápido y reconsumibilidad.

No solo creamos líneas de productos, sino marcas con identidad propia, que facilitan su proceso de venta y fidelización de consumidores. Una vez que pruebas nuestros productos, no hay comparación posible. Millones de productos vendidos nos respaldan y validan.

2 PROPÓSITO Y REALIDAD

Nuestro propósito es noble y poderoso. Somos catalogados como la próxima gigante del Network Marketing. Nuestro sistema tiene años de solidez y está validado para funcionar en Latinoamérica y el mundo entero.

3 SISTEMA LEGACY

Un modelo educativo probado que te guía paso a paso. Sobre la base del Ser-Hacer-Tener-Inspirar, hemos creado un modelo educativo que busca apoyarte a construir y vivir desde tu mejor versión.

100

4



4 CORPORATIVO Y RESPALDO

Un equipo experimentado y profesional a tu servicio.
Decenas de profesionales a tu servicio.
Inversión de millones de dólares en producción, validación de procesos, investigación en desarrollo, tecnología y patentes.

5 LIDERAZGO

Mentores con resultados millonarios y coherencia.
Los años y la educación constante de nuestros pioneros han permitido desarrollar un liderazgo maduro, constante y profesional.

La humildad es nuestra base y la grandeza nuestro destino.
Sabemos cómo guiarte en un camino de prosperidad armónica y duradera.

6 MOMENTO

Estás en la fase de crecimiento y expansión internacional. No solo hemos atravesado la prueba del tiempo, sino que hemos cosechado éxito con cada año transcurrido.

Estás en el momento idóneo para liderar la próxima década de nuestra compañía. Nuevos mercados se aperturarán y tú podrías ser quién los lidere.

7 PLAN DE INCENTIVOS

El plan más justo y lucrativo, que más vidas transformará. Nuestro plan es único, se llama UGHA (Unilevel Generacional Híbrido Adaptativo). Es el resultado de años de perfeccionamiento y verificación.

No existe un plan que brinde incentivos tan lucrativos como el nuestro. Además contamos con un sistema de descuentos en reconsumos único en su clase, el sistema RDC (Reconsumo Dinámico por Constancia).



TU COMBUSTIBLE

METAS Y OBJETIVOS

*Ahora que comprendes el potencial, es momento de darle una dirección clara a tu esfuerzo.”
Define con tu patrocinador tus metas iniciales.*

✓ MI META FINANCIERA MENSUAL



✓ RANGO A CONQUISTAR

- Meta Semana 1: Rango Plata
- Meta Mes 1: Rango Jade
- Meta Trimestre 1: Rango Esmeralda

✓ ¿PARA QUÉ LO QUIERO?





IMPULSO UNO

TU PLAN DE ACCIÓN DETALLADO

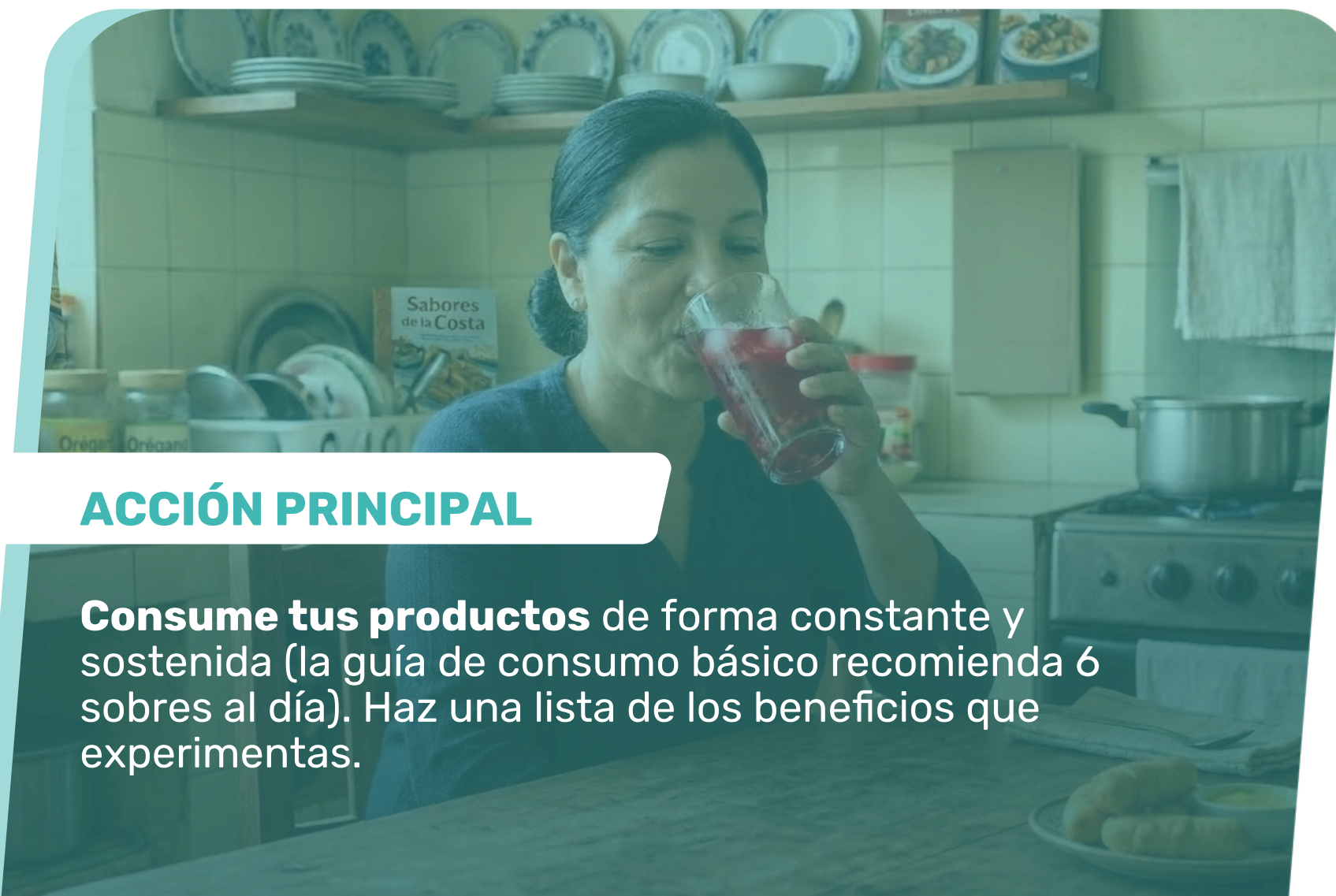
PASO 1: #VIDALEGACY

CONVIÉRTETE EN EL MENSAJE



LA BASE DEL NEGOCIO:

"Sé producto del producto". No puedes recomendar con convicción algo que no usas. Tu propio testimonio es tu herramienta de marketing más poderosa.



ACCIÓN PRINCIPAL

Consume tus productos de forma constante y sostenida (la guía de consumo básico recomienda 6 sobres al día). Haz una lista de los beneficios que experimentas.



LAS REGLAS DE ORO

SI TUVIERAS UN NEGOCIO MILLONARIO

¿CÓMO INVITARÍAS?



USA EL TELÉFONO, NO MENSAJES

La llamada transmite **emoción y urgencia**.
Es profesional.



CREA SENTIDO DE URGENCIA

Tu llamada **no debe durar más de 2 minutos**.



EL ÚNICO OBJETIVO ES LA CITA

¡No expliques el negocio por teléfono!
Tu postura es clave.



SECRETOS DE DIAMANTE GUIONES DE EJEMPLO:

ADAPTA EL QUE MEJOR RESUENE CONTIGO Y TU MERCADO

- 1 Para cercanos (Tono casual): "Hermano, tengo que contarte la última, ¡ven a la casa y te pongo al día!" o "¿Me visitas o te visito? Tengo algo importante que mostrarte".
- 2 Para gente de negocios (Tono de respeto): "Tú que tienes buen ojo para los negocios, acabo de iniciar un proyecto y me encantaría tener tu opinión para evaluarlo "importante que mostrarte".
- 3 Para buscar socios (Tono directo): "Inicié un negocio y estoy buscando un socio clave. Se trata de que nos reunamos para explicarte cómo vamos a repartir las ganancias".
- 4 Para inaugurar (Tono festivo): "¡Estoy de inauguración! Empecé mi nuevo negocio y quiero celebrarlo contigo, ven a casa que yo invito los productos".

PASO 3: CONECTA TU LANZAMIENTO DE NEGOCIO

El Poder de lo Casero:

Tu primera presentación debe ser en casa.
¿Por qué? Porque es DUPLICABLE y orgánico.



DURANTE

LA PRESENTACIÓN NO DEBE DURAR MÁS DE 1 HORA, INCLUIDO EL CIERRE

- **Inicia puntual:** Enfócate en quienes llegaron, no persigas a los que no.
- **Crea el ambiente:** Negocia con tu familia para tener un espacio profesional, sin distracciones (TVs apagadas, etc.).
- **Tu rol como anfitrión:** Agradece la asistencia, comparte tu "para qué" y, lo más importante, edifica a tu Patrocinador con el método C.A.R.: "Es de mi entera Confianza, es mi Amigo y tiene Resultados". Entrega un sobre de producto a cada invitado.
- ♦ **Secretos de diamante:** "Sé el mejor ejemplo". Tu actitud de éxito y energía son contagiosas. Presta máxima atención, apoya a tu patrocinador (pasando plumones, etc.) y no uses el celular. El patrocinador presenta y cierra; tu rol es apoyar y luego crear los códigos de los interesados.

ANTES

PREPARA UN AMBIENTE SENCILLO Y NATURAL

Prepara productos para degustar (K-LÉ y LED son ideales). Vístete para el éxito. La duplicación es la clave: no es necesario complicar las cosas.

No alquiles sillas ni busques impresionar; mientras más sencillo, mejor. Con un papelote y un plumón basta para que cualquiera comprenda que no se requiere de mucho para tener resultados.

DESPUÉS

- **Feedback:** Pregúntale a tu patrocinador cómo mejorar la siguiente reunión.
- **Cierre de Ciclo:** Deja el espacio mejor de como lo encontraste.
- **Momentum:** Tu reunión casera no termina hasta que agendes la siguiente.

Integración al Sistema de Pulsos:

- En Legacy, ya existe un plan **Impulso 90** corriendo cada trimestre calendario. No tienes que esperar a que empiece uno nuevo.

Te integras **inmediatamente al día en curso** y continúas hasta que el ciclo termine.

Tu patrocinador te facilitará el formato completo.

A partir de ahora, tu semana se rige por los Pulsos:

Pulso Semanal (Todos los Lunes):

- **Tu sesión estratégica con tu patrocinador** para revisar tus números y definir tus siguientes jugadas.

También puedes apalancarte en el Pulso Semanal general dirigido por nuestros Diamantes Guía como espacio adicional de alineación.

Pulso Mensual y Trimestral:

- **Reuniones de equipo más grandes** para analizar resultados globales, celebrar logros y ajustar la visión.





PASO 5: DEJA TU HUELLA LA DUPLICACIÓN

El sistema es un ciclo:

- 1 **Formación:** A cada nuevo ULI, lo guías inmediatamente a través de su propio Impulso Explosivo (Impulso 0 e Impulso 1).
- 2 **Acción Constante:** Mientras enseñas, sigues ejecutando el Impulso 1 de forma constante. Lideras con el ejemplo.

El Proceso de Triplicación Enseñar a Enseñar:

- 1 Aprende mientras accionas.
- 2 Enseña a tu equipo.
- 3 Enseña a tu equipo a enseñar.

Cuando logras esto, has creado un negocio que crece exponencialmente. Has creado un verdadero activo.

Conéctate al Sistema Educativo:

La duplicación se acelera cuando te apalancas del sistema. Asiste a todos los eventos, zooms y capacitaciones. Y promueve que tu equipo haga lo mismo. Asistir al evento "Transforma", por ejemplo, es crucial para tu crecimiento. No es obligatorio, pero es una experiencia de gran valor, imperdible para cualquier Legacyano comprometido con su negocio y su desarrollo profesional.





COMPROMISO

¡Yo soy Legacy y me hago cargo siempre una vez más!

