

**comienza**

con

**Los 5 Pasos  
del Éxito**

# Soy un Distribuidor Reliv, ¿y ahora qué hago?

Un negocio Reliv crece cuando alguien nuevo comienza a usar nuestros productos de vanguardia, que cambian vidas. ¡La única manera para que eso suceda es que alguien que no sepa nada sobre Reliv ESCUCHE hablar de Reliv!

**Esto es lo que hacemos...**

## Los 5 Pasos del Éxito

**Desarrollar un negocio Reliv comienza con los 5 Pasos del Éxito**

Este es nuestro sencillo plan de cinco pasos que te colocará en el camino hacia el éxito. Un exitoso plan de negocio Reliv siempre comienza con el primer paso. ¡Simplemente sigue esta guía y observa cómo crece tu negocio!

**1: Identifica**

**2: Conecta**

**3: Comparte**

**4: Pregunta**

**5: Registra**

# Paso 1: Identifica

## ¿Conoces a alguien que no sepa de Reliv?

¡Por supuesto que sí! Probablemente conoces a cientos, incluso miles de personas que todavía no han oído hablar de Reliv. ¡Aquí vamos a mostrarte cómo identificar a estas personas para que les hables acerca de Reliv! En el paso 1, IDENTIFICA, simplemente harás una lista de las personas que conozcas. Esta será la clave para hacer crecer tu negocio. No temas: ¡Elaborar una lista es fácil y divertido!

## 5 Razones para elaborar tu lista con tu Patrocinador

### 1. Tu Patrocinador te ayudará a incluir a todo el mundo.

Tu instinto natural será prejuzgar a ciertas personas y pensar que no les interesa Reliv. Pero como dicen nuestros Distribuidores exitosos, ¡nunca se puede saber quién estará interesado! Tu Patrocinador te ayudará a evitar excluir a personas de tu lista.

### 2. Establecerás un proceso de trabajo en equipo al instante.

Esto va a ser útil a medida que continúes ampliando tu negocio.

### 3. Generarás una relación desde el primer día.

Nuestros Distribuidores se han convertido en amigos de por vida por una razón, y pronto te darás cuenta de que estás en el negocio por ti mismo, pero no estarás solo.

### 4. Comenzarás a ver el potencial de tu negocio.

¡Desde el veterinario de tu perro hasta tu dentista, te darás cuenta de cuántas personas conoces que no saben de Reliv!

### 5. Establecerás una acción inmediata.

Una vez que tengas una lista, el Paso 2, CONECTA, se vislumbra inmediatamente.

## ¿Cuánto tiempo tarda?

Este es tu negocio y el tiempo que le dediques depende enteramente de ti. Si comienzas con 30 minutos, fácilmente puedes agregar 70 ó 100 nombres a tu lista. Pero como verás con los refrescadores de memoria en la página 4, ¡esto es sólo el comienzo!

## ¿Qué hago después de elaborar mi lista?

Una vez que tienes tu lista de nombres, ya estás listo para el Paso 2, CONECTA. Esto ocurre naturalmente una vez que hayas completado tu lista.

# Comienza con grupos: “Centros de Influencia”

Utiliza estos refrescadores de memoria para identificar grupos de personas conocidas que tengan cosas en común. Empieza con grupos: personas en tu lista que ya estén conectadas entre sí. Sólo puedes conectarte con una persona a la vez, así que elige una dentro de un grupo para comenzar.

## 1) Elige un grupo

## 2) Anota el nombre del grupo en alguna lista de las páginas siguientes

(haz copias adicionales si es necesario)

## 3) Comienza anotando nombres sin apellidos en los grupos.

- Familia y parientes políticos
- Vecinos
- Vecinos anteriores
- Trabajo actual
- Trabajos anteriores
- Escuela (Primaria, Secundaria, Universidad)
- Grupos de padres de niños
- Clubes de pasatiempos (artesanías, coches, herramientas, computadoras, viajes)
- Organizaciones (canotaje, libros, juegos, animales, padres de alumnos, niños exploradores, asociaciones)
- Actividades deportivas (béisbol, baloncesto, boliche, fútbol, voleibol, golf, tenis, caza, clases de ejercicios)
- Redes sociales (Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, etc.)
- Otros grupos que identifiques.

GRUPO:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

GRUPO:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

GRUPO:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

GRUPO:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

GRUPO:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

GRUPO:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Otras personas que conozcas

Esta lista incluye a todo el mundo que conozcas y otros de quienes hayas oído hablar. ¡Una vez más, los nombres sin apellidos es todo lo que necesitas para crear esta lista!

- 1. Revisa los refrescantes de la memoria**
- 2. Añade nombres de quienes te acuerdes ahora**
- 3. Añade nombres de quienes te acuerdes después**

Abogado	Entrenador deportivo	Pastor/Ministro
Agente de Bienes Raíces	Estilista	Personal de oficina
Agente de seguros	Estilista Veterinario	Policía
Amigos	Farmacólogo	Reparación
Banco	Fotógrafo	Restaurante
Bombero	Gobierno	Técnico de computación
Constructor	Internet	Tienda de abarrotes
Contador	Maestro	Tienda de ropa
Correo	Mecánico automotriz	Vendedor de autos
Dentista	Mentor	Ventas
Doctor	Optometrista	Veterinario
Empleada doméstica	Otros	Viajes

# Paso 2: Conecta

## ¿Cuál es el propósito de este paso?

Cuando conectas con alguien, querrás crear suficiente interés para que la persona quiera escuchar la historia de Reliv.

### Empieza por elegir QUIÉN SIGUE:

1. Establece una meta de cuántas personas conectarás por día.
2. Selecciona uno de los miembros de un grupo (ninguno más, para comenzar).
3. Escribe su nombre en la "lista de contactos" o ingrésalo en tu sistema de contactos en línea.
4. Ve con solo una persona de un grupo a la vez hasta que alguien decida comenzar. ¡Entonces ambos pueden hablar con las otras personas en ese grupo como un equipo! Conforme más gente en el grupo diga "sí" a Reliv, el equipo seguirá creciendo. Esto funciona mejor que si patrocinas personalmente a cada persona en un grupo.

Ahora anota la información de contacto que necesites, incluyendo números de teléfono, direcciones de correo electrónico, cuentas de redes sociales, etc.

### SIGUIENTE: Decide CÓMO entrarás en contacto con ellos.

Cada nombre en la lista entra en una de estas DOS categorías:

"Le voy a llamar" o "No le voy a llamar".

¡Tenemos estrategias para conectarnos con cada persona sin importar en cuál grupo estén!

### En la Hoja de Contacto:

1. Anota su información de contacto.
2. Agrega una sencilla nota sobre por qué la elegiste. Esto podría ser algo que sepas acerca de la persona.
3. ¡Levanta el teléfono y sonríe! También puedes enviar un correo electrónico o un mensaje a través de las redes sociales. (Consulta la página siguiente para ver ejemplos).





# Cómo conectarse por teléfono

Veamos algunos ejemplos y cómo puedes conectarte con él para hablar acerca de Reliv.

## **Jaime, tu hermano: no es feliz donde trabaja.**

*“Hola, Jaime. Escucha, hemos hablado acerca de tu situación en el trabajo. Sé que probablemente no ha mejorado. Y me acabo de enterar de cómo algunas personas están obteniendo un segundo ingreso desde su hogar sin entrar en conflicto con lo que están haciendo ahora. De hecho, realmente me gustaría oír tu opinión al respecto. ¿Cuándo podemos reunirnos? ¿Tienes tiempo libre esta semana?”*

## **María, tu hermana: está pagando una colegiatura muy cara para sus dos hijos.**

*“Hola, María. ¿Cómo estás?” Empieza por ponerte al día sobre las novedades durante unos minutos. Luego, puedes mencionar la solución a su problema. “Todo el mundo sabe que la educación se pone cada vez más cara. Y bueno, me acabo de enterar de cómo le están haciendo muchas personas para ayudarse a pagar la educación sin entrar en conflicto con nada de lo que están haciendo ahora. ¿Cuándo podemos reunirnos para platicarlo?”*

## **Jesús, tu vecino: se ha estado quejando de no tener suficiente dinero para su jubilación.**

*“Hola Jesús. Sé que hemos hablado sobre lo difícil que es ahorrar dinero para la jubilación. Y por los problemas que enfrenta el sistema de seguridad social, no es fácil saber de dónde va venir el dinero para la pensión. Bueno, me acabo de enterar de una manera en que muchas personas están financiando su jubilación más proactivamente y sin interferir con lo que están haciendo actualmente. Me encantaría conocer tu opinión al respecto. ¿Cómo ves si nos juntamos el Martes o el Jueves?”*

## **¡Esto también funciona para iniciar una conversación sobre los productos!**

## **Tu amigo, Roberto: le gusta el golf pero ha intentado muchas cosas para superar una molestia persistente.**

*“Hola Roberto. Veo que estás probando algo diferente. Oye, me acabo de enterar de algo que algunas personas están usando para ayudarles a tener mejor salud y sentirse mejor”.*

# Cómo Conectar en Línea

El correo electrónico y las redes sociales como Facebook y LinkedIn son maneras fáciles de usar herramientas para crear interés. Aunque son medios muy eficaces, hay que procurar que el mensaje sea corto. Simplemente intenta crear interés.

## **Tu amiga, Susana: fue tu compañera de la escuela hace varios años.**

*Hola, Susana. Me encantaría reencontrarme contigo y acabo de enterarme de algo que me hizo pensar en ti. Es algo que la gente está utilizando para... (incluir una declaración sobre los productos o el negocio). Me encantaría ver qué te parece esto. ¿Qué días son mejores para reunirnos?*

# Otras Maneras de Conectar

## **Siempre Considera estas Ideas cuando estés Contactando a los de tu Lista:**

1. Mantén tu mensaje simple y comparte la verdad. (Acabo de encontrar algo que me hizo pensar en ti.)
2. Cuando sea posible, piensa en algo específico acerca de la persona que estés contactando. (¿Sabes de algo con lo que no esté satisfecha?)
3. Recuerda, esto es simplemente para compartir la información. No estás tratando de convencer a nadie de nada.
4. No temas transmitir emoción cuando puedas. (¡Me muero de la curiosidad de saber qué te parece!)
5. MUY IMPORTANTE: El propósito de CONECTAR es establecer una oportunidad para el paso 3: COMPARTE.

## **Haz Breves Declaraciones en este Sentido:**

- Que sean libres de rechazo, pues no estás pidiendo que se tome ninguna decisión
- No estás vendiendo nada
- Simplemente estás creando curiosidad

## **Ejemplos de Mensaje de Texto**

*Acabo de ver un video. Y me hizo pensar en ti.*

*Acabo de oír acerca de un negocio genial.*

*Acabo de oír una historia que me hizo pensar en ti.*

*Acabo de leer sobre una historia increíble de éxito.*

*¡Acabo de enterarme de algo que me tiene realmente emocionado!*

Cada texto simplemente planta una semilla. No hay ninguna pregunta cerrada que pueda ser contestada con un sí o un no. Cuando te contesten el mensaje de texto, probablemente PEDIRÁN que compartas algo más. Has creado interés y te están pidiendo más información.

## **¿Qué Sigue?**

Dependiendo de tu mensaje de texto, haz lo que tenga sentido:

Puedes compartir un poco de información, un enlace a un video de Reliv, un artículo del boletín mensual *Lifestyle*, u otra pieza de información que te dará la oportunidad de seguir y establecer un tiempo para proseguir al siguiente paso: COMPARTE.

Si tu mensaje mencionó un video, envíale el video y dile que le llamarás después para ver qué piensa.

Si tu mensaje habló de una historia, puedes enviarle la historia y decirle que le llamarás después para ver qué piensa.

Si tu mensaje hablaba de un negocio atractivo, tu siguiente paso puede ser simplemente programar una cita y luego COMPARTIR la historia de Reliv con la persona.

Puedes establecer un tiempo para COMPARTIR la historia de Reliv siempre que sea el siguiente paso lógico. Recuerda que el propósito de CONECTAR es simplemente preparar el terreno para el siguiente paso: COMPARTIR.





# Paso 3: Comparte

## Cómo Compartir Tu Historia

### A. Productos

*“Antes de Reliv, yo \_\_\_\_ (carecía de energía, me cansaba pronto, tenía sobrepeso, etc.). Comencé a usar Reliv y en poco tiempo noté \_\_\_\_ (aumento de energía, que me sentía mejor, etc.). Hoy, me siento \_\_\_\_, (sano, mejor, lleno de energía, etc.) y no puedo imaginar no usar estos productos.”*

### B. Negocio

*“Antes de Reliv, yo era \_\_\_\_ (profesión, oficio, empleo). Empecé con el negocio para \_\_\_\_ (razón) y en mi primer mes gané \_\_\_\_\_. Y ahora, he podido \_\_\_\_” (Anota los cambios de estilo de vida que has logrado tener hasta ahora. ¡Esta parte va a cambiar muchas veces en los próximos años!)*

## Consejos Generales Acerca de Tu Historia.

¡Cada historia es genial! En cuanto a los productos, si comenzaste gozando de plena salud y sigues así, ¡compártelo! No estás en una competencia por compartir la mejor historia.

Para el negocio, no hay testimonio de ingresos demasiado pequeño para compartir. A veces escuchamos las historias de grandes sumas de dinero y nos sentimos opacados de compartir la nuestra. Recuerda, para la mayoría de la gente, si pudieran ganar unos \$2,000 pesos adicionales al mes y desde su hogar, ¡sería algo extraordinario!

# ¿Cómo Compartir la Historia de Reliv?

## ¿Cuál es el propósito de este paso?

La idea es proporcionar suficiente información acerca de nuestra empresa, nuestros productos y la oportunidad Reliv para despertar el interés de tu prospecto y luego dar el siguiente paso: PREGUNTA.

## Presentaciones personales (dos a uno / uno a uno)

1. Aprende a presentar con tu Patrocinador o alguien de tu Línea Ascendiente.
2. Selecciona tu herramienta de presentación.
3. COMPARTE la información.

La mejor manera de aprender cómo hacer una presentación divertida y simple es asociarte con alguien que lo haya hecho antes. Al principio deja que la persona con más experiencia conduzca la presentación, y tú comparte tu historia. Haz tu parte y tu Línea Ascendiente hará la suya. Después de algunas presentaciones, puedes hacer la presentación y dejar que tu Línea Ascendiente comparta su historia ¡y estarás listo para hacerlo solo!

## En Persona

**Herramientas:** Cuaderno de Presentación versión impresa, versión para iPad o tableta, diapositivas para computadora.

**Fuente:** En el Kit del Distribuidor o descárgalo de [reliv.mx/presentationmedia](http://reliv.mx/presentationmedia)

¡Mantén la presentación simple! Idealmente su duración debe ser de 15 a 20 minutos. El objetivo es llegar al paso 4. PREGUNTA, manteniendo esta presentación en movimiento. Más adelante tendrás tiempo de hacer y contestar preguntas. Es entonces cuando puedes hacer que la presentación sea enteramente sobre ellos.

Sigue la información disponible en la Herramienta de Presentación. Inserta tu historia de salud después de la parte de productos, y el del negocio hacia el final.

## Opciones para Larga Distancia

**Herramientas:** Diapositivas de presentación, diapositivas en línea, materiales impresos por correo electrónico para el plan de compensación.

**Fuente:** [reliv.mx/presentationmedia](http://reliv.mx/presentationmedia)



Compartir la historia de Reliv a larga distancia es básicamente lo mismo que hacerlo en persona. Utiliza el mismo material, **COMPARTE** tu historia (y la de otros), y continúa al paso 4. PREGUNTA.

Para cubrir la parte del negocio, puedes mandar una copia en blanco del Plan de Compensación y llenarlo juntos. ¡Lo bueno de esto es que tu prospecto estará aprendiendo cómo funciona el plan aún antes de ser Distribuidor!

## Presentación en Grupo

**Herramientas:** Presentación de diapositivas, televisión de pantalla grande o proyector con pantalla u otra superficie.

**Fuente:** [reliv.mx/presentationmedia](http://reliv.mx/presentationmedia)

### Presentación en casa.

Ve preparado. Asegúrate de tener las diapositivas en tu dispositivo y un cable que sea compatible con el TV que vayas a utilizar. Si usas un proyector, asegúrate de que haya algo en qué proyectar, tal como una pared sin fotografías. Conecta todo antes de que lleguen los invitados y prueba todo con anticipación.

1. Saluda a los asistentes; haz que se sientan cómodos y presenta a quienes no se conozcan entre sí.
2. Inicia tu presentación a tiempo.
3. COMPARTE historias de productos después de la sección de productos, y luego historias de negocio después de la sección sobre el Plan de Compensación.
4. Al final, haz un resumen de cómo te sientes acerca de Reliv. Entonces puedes pedir a los invitados que compartan dudas que pudieran tener acerca de cómo empezar.
5. Algunas personas intercalan un receso para hacer licuados y algunos bocadillos saludables. ¡Socializa, responde preguntas y diviértete!
6. Más importante aún, haz preguntas a tus prospectos conforme vayas terminando la presentación.

### *Ejemplos de preguntas:*

- ¿Qué es lo que más les gustó?
- ¿Qué preguntas tienen acerca de los productos o el negocio?
- ¿Qué te impide empezar inmediatamente?
- ¿Conoces a alguien que no sepa acerca de Reliv?

## Junta de Oportunidad Reliv en un Salón Público:

**Herramientas:** Presentación con diapositivas, televisión de pantalla grande, o proyector y pantalla u otra superficie.

**Fuente:** [reliv.mx/presentationmedia](http://reliv.mx/presentationmedia)

### Preparativos:

- Pon la mitad de las sillas de las que pienses necesitar.
- Pon agua y vasos atrás o al costado de la sala.
- Ten una mesa y hojas de registro a la entrada del salón.
- Ten gafetes en blanco y marcadores en la mesa de registro.
- Computadora portátil con diapositivas de presentación precargados.  
**[reliv.mx/distributor-presentation-tools](http://reliv.mx/distributor-presentation-tools)**
- Computadora conectada y funcionando una hora antes de la hora de inicio.
- Música rítmica en la habitación. (Puede que necesites tenerla en la computadora).
- Pequeña mesa para exhibición de productos y colocación de folletos a un lado frontal del salón.
- Asegúrate de que el personal de recepción o el que esté en la entrada principal sepa dónde se está llevando a cabo la reunión de Reliv.
- Folletos a la mano con tus datos de contacto.

### Asignar personas para:

- Mesa de registro
- Historias de salud
- Historias de negocio
- Diapositivas y herramientas de presentación
- Exhibidor

### Acuérdate de:

- Dar la bienvenida a todos
- Presentar a la empresa y la sección de productos
- Compartir historias de productos
- Presentar el Plan de Compensación
- Compartir historias del negocio
- Invitar a todos a quedarse, hablar con los asistentes, hacer preguntas y mostrarles cómo empezar con Reliv.



## Paso 4: Pregunta

Aquí están algunas preguntas que puedes plantear para ayudarte a determinar el nivel de interés de una persona. Trabajando con tu Patrocinador o los líderes de tu Línea Ascendiente, aprenderás muchas más formas de ayudar a una persona a comenzar con Reliv. Estos son algunos ejemplos sencillos:

*“¿Qué más puedo decirte acerca de cómo empezar? ¿Estás pensando en usar los productos? ¿O te gustaría hacer algunas preguntas acerca de cómo puedes empezar con el negocio al mismo tiempo?”*

### Decisiones Sobre los Productos

Muchos dirán algo como esto:

*“Si los productos funcionan para mí, echaré un vistazo más de cerca a lo del negocio”.*

Tu respuesta puede ser: *“¡Magnífico! Vamos a ayudarte a empezar”.*

Otras preguntas que podrías oír acerca de los productos:

*“¿Son seguros los productos?”*

*“¿Por qué no he escuchado nada sobre los productos Reliv?”*

*“Padezco (llena el espacio en blanco con cualquier padecimiento). ¿Con qué debo comenzar? ¿Estos productos funcionarán para mí?”*

Ante cualquier decisión o pregunta sobre los productos: que el inicio sea sencillo.

*“Esto es lo que te recomiendo. Vamos a ayudarte a empezar con este programa nutricional completo”.*

**Consejo:** Mantener el programa de inicio simple, con Reliv Now® como fundamento, es siempre una manera muy económica y eficaz para que alguien nuevo comience. Puedes agregar LunaRich X™, Innergize!® o FibRestore®, pero todos nuestros productos giran en torno a un programa nutricional completo y equilibrado. La nutrición básica es importante para obtener resultados.

### Decisiones Sobre el Negocio

Cualquier pregunta sobre el negocio te permite revisar el Plan de Compensación Reliv. Hablar de ganar dinero es algo que todo Distribuidor aprende conforme avanza en el negocio. Cada vez te sentirás más seguro al hacer esto y contamos con herramientas que te ayudarán a hacerlo desde el primer día.

### **Este es un ejemplo de cómo hablar de nuestro negocio:**

Nuestro nivel de entrada utiliza un 20% para un Distribuidor a nivel de entrada ó cliente ¿Cuál es la diferencia?

Como Cliente no disfrutas de un descuento en cualquier producto que utilices. Simplemente te inscribes sin ningún costo.

### **Esto es lo que sucede:**

Comenzarás a usar productos Reliv, empezarás a sentirte bien y vas a platicarles a otras personas. Alguien siempre va a preguntarte: ¿Cómo estás? Y sabes que cuando te sientes bien acerca de algo sin duda vas a contarle a la gente. Bien, como Cliente, simplemente me referirás a esas personas.

En cambio, como Distribuidor te registras por \$350 con producto ó \$430 sin producto para recibir algunos materiales y herramientas del negocio. Aún tienes el 20% de descuento en productos. Pero esta es la gran diferencia: Cuando les cuentas a otras personas acerca de Reliv, y alguien decida probarlo, su volumen cuenta como tu volumen. ¡Es como un programa de lealtad, pero más grande y mejor! Todas tus compras de productos se añaden a las compras de productos de cualquier referido tuyo, y cuando esto suma 350 PGPV\*\* tú pasas al nivel de Afiliado con un 25%. Disfrutarás un 25% de descuento en cualquier producto que utilices Y ADEMÁS cuando alguien a quien hayas iniciado realice compras a precio público, o con el 20% de descuento, ¡A TI SE TE PAGA LA DIFERENCIA!

Nuestro programa de lealtad te envía un cheque simplemente por usar productos que te encantan y por referir a otros. ¿Cómo crees que te gustaría comenzar?

### **Consejo: ¡No debe haber presión!**

Tú eres simplemente un mensajero.

Compartes información y explicas las opciones.

NO estás tratando de convencer a nadie a hacer cualquier cosa.

Esta es una de las cosas más importantes de aprender como Distribuidor.

¡Sólo cree que es realmente así de sencillo!

Has hecho la pregunta, tienes una decisión, ahora es el momento del paso 5: Registra.

\*\* Volumen personal y Volumen grupal.

# Paso 5: ¡Registra y Comiencen!

Debes estar preparado para realizar negocios. Una vez que una persona ha tomado una decisión, es momento de entrar en acción.

## Registro de Productos

### Registra a tu nuevo Cliente con Reliv.

¡Si tienes producto a la mano, inicia a la persona de inmediato! Completa un Recibo de Venta al Menudeo (incluido en tu Kit de Distribuidor) o en línea en <https://reliv.mx/distributor-forms-and-guides>.

Establece tus comunicaciones de seguimiento ahora mismo. Puedes coordinar esto con tu Patrocinador o líder en Línea Ascendiente. El seguimiento conlleva al crecimiento del negocio, así que asegúrate de entender cómo funciona. Tu nuevo cliente conoce cientos de personas que tú NO CONOCES, y el seguimiento contribuye a abrir las puertas a todas esas personas.

## Seguimiento

Programar siempre la próxima conexión con clientes y Distribuidores es vital. Para obtener más información sobre esta parte del negocio, habla con tu Patrocinador o líder en Línea Ascendiente.

## Registro de Negocio

### Registra a tu nuevo Distribuidor con Reliv

Pide sus productos. Si tienes producto a la mano, puedes proporcionarle suficiente para un Arranque Rápido y que se ponga en marcha. Si empieza calificando como Máster Afiliado, puedes solicitar a Reliv el resto de los productos.

Asegúrate de que estén utilizando los productos consistentemente.

Inícialo de inmediato con su cuaderno de los 5 Pasos del Éxito. La lista de prospectos es un elemento vital. Una vez que envíes (su solicitud), ¡abran este cuaderno y entren en acción!

## Y ahora, ¡repite este proceso!

*Desarrollar un negocio Reliv es simplemente compartir la información con otras personas y dejarlas tomar decisiones.*

**Mantén la sencillez de lo que hagas,  
con el fin de que sea más fácil para otros aprenderlo y,  
mejor aún,  
más fácil para otros enseñarlo.**

**Dile** a una persona cómo comenzar.

**Muéstrale** cómo hacerlo.

Deja que lo **Practique**.

**¡Hasta que realmente pueda Hacerlo  
por sí mismo!**

**¡Vamos!**



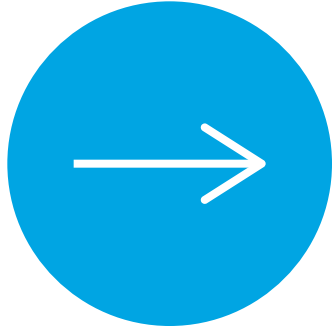
8 patentes de productos otorgadas

Pruebas rigurosas y los más altos estándares de calidad

HO

fórmulas clínicamente probadas

**LunaRich:**  
El más reciente descubrimiento de Reliv  
[reliv.com/lunarich](http://reliv.com/lunarich)



**comienza**

con

# Los 5 Pasos del Éxito

