



# **XPLODE**

**YOUR BUSINESS BOOT CAMP**

**Dia 2**

# 25X









# Paquetes y Kits para Cambiadores de Vidas Existentes

**25X**  
Business Builder Pack



Category -

- Shop All
- Kits & Packs
- Sales
- Weight Management
- Energy & Fitness
- Full Body Nutrition
- Hair & Skincare

|   |   |   |
|---|---|---|
|  |  |  |
| 25X Business Builder Pack<br>\$299.95 USD   | The 15 Day Challenge Kit<br>\$99.95 USD   | laso@ Original Tea - 25 Pack<br>\$274.95 USD  |
| - 1 +   | - 1 +   | - 1 +   |
| Add to Cart   | Add to Cart   | Add to Cart   |
|  |  |  |
| NutraBurst@ 30 count Rip & Sip Retailers Pack<br>\$250.00 USD                       | laso@ Original Tea Retailers pack - 50 Pack<br>\$399.95 USD                         | NRG Tear & Share Box Retailer's Pack<br>\$225.00 USD                                |
| - 1 +   | - 1 +   | - 1 +   |
| Add to Cart   | Add to Cart   | Add to Cart   |

# Inscripciones Nuevas de Cambiadores de Vida

**25X**  
Business Builder Pack



**25X Business Builder Pack** [Ver Detalles](#)

¡Libera el potencial de tu negocio con el Pack 25X Business Builder! Este pack contiene 25 paquetes de laso® Original Instant Tea, el suero té líquido que adorna clientes de todo el mundo. ¡ADÉMÁS, vive a tus clientes una muestra inmediata de lo que está por venir con un paquete de laso® Instant Tea Original. ¡Tómalo y descubre con este producto tan vendido.

Kit de Inicio Digital

• Selecciona el idioma de tu Kit Life Changer\*

Select Language

Subtotal: \$339.90 USD

[Añadir a la Cesta](#)

---

**laso® Original Tea - 10 Pack** [Ver Detalles](#)

¡Amado en todo el mundo, el té laso® Original es una mezcla poderosa que ayuda a recompensar a tu cuerpo con una limpieza suave para reducir e alcanzar tus objetivos de gestión de peso. ¡Completamente prepara dos tazas y mézclalo a día y disfrútalo!

Kit de Inicio Digital

• Selecciona el idioma de tu Kit Life Changer\*

Select Language

Subtotal: \$169.90 USD

[Añadir a la Cesta](#)

---

**Kit de Inicio Rápido**

¡Creado para que empieces de forma sencilla y fácil, nuestro Pack de Inicio Rápido TLC te ofrece la comodidad de seleccionar uno de nuestros cinco mejores productos! ¡También puedes elegir entre un Kit Life Changer Digital o Físico para ponerlo en marcha!

laso® Original Tea - 5 Pack

laso® Instant Tea - 40 Sachets

laso® Instant Tea - 40 Sachets

laso® Instant Tea - 40 Sachets

laso® Instant Tea - 40 Sachets

Kit de Inicio Digital

• Selecciona el idioma de tu Kit Life Changer\*

Select Language

Subtotal: \$54.95 USD

[Añadir a la Cesta](#)

# Aplicando *THE 25X SYSTEM*

## Paso Uno

Comprar El 25X Business  
Builder Pack.

Póngase a trabajar en su lista  
de contactos de mercado  
caliente y frío de 100.



**25x WARM & COLD CONTACTS**

COMPLETE THE LIST OF 100 PEOPLE FROM YOUR PHONE OR SOCIAL MEDIA THAT YOU WILL CONTACT ABOUT THE IASO TEA.

| Name                 | Phone #      | Email or Social Handle | Date Contacted | Interested(Y/N) | Date of Follow-Up | Notes                        |
|----------------------|--------------|------------------------|----------------|-----------------|-------------------|------------------------------|
| 1. Steve Roge        | 586-547-2589 | SteRo@gmail            | 01/05/23       | Y               | 01/08/23          | Loves the tea                |
| 2. John Tucker       | 314-487-6781 | JohnTk@gmail           | 01/15/23       | N               | 01/18/23          |                              |
| 3. Pennie Washington | 486-784-3312 | PenWash@gmail          | 02/03/23       | N               | 02/06/23          | Wants to become Life Changer |
| 4. Tony Strum        | 268-431-1134 | TonyS@gmail            | 02/11/23       | Y               | 02/14/23          |                              |
| 5. Nick Rodriguez    | 784-148-2256 | NickR@gmail            | 02/17/23       | Y               | 02/20/23          |                              |
| 6. Melly Johns       | 717-204-0870 | MellyJo@gmail          | 02/22/23       | Y               | 02/25/23          |                              |
| 7.                   |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 8.                   |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 9.                   |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 10.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 11.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 12.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 13.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 14.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 15.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 16.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 17.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 18.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 19.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 20.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 21.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |
| 22.                  |              |                        |                |                 |                   |                              |

# Ofrecer el Té

## Paso Dos

- Comience a contactar a sus 100 clientes potenciales. Manténelo súper simple. “Hola \_\_\_\_, espero que estés muy bien. Me preguntaba si podrías hacerme un favor.
- Espere respuesta. (¿Qué pasa?)
- “Finalmente encontré un producto para bajar de peso que realmente funciona. Estoy muy entusiasmado con mis resultados y espero que 25 personas lo prueben conmigo durante una semana”.
- Espere respuesta. (¿Qué es? ¿Tengo que hacer ejercicio? ¿Cuánto cuesta? Etc.)
- Responder sus preguntas y ofrece el té por \$25

## **Puntos de Conversacion**

- Té de limpieza natural
- Decenas de millones de paquetes vendidos en todo el mundo desde 2008
- Nombrado el producto de venta directa número 1 en 2015



# Seguimiento de Clientes con THE 25X SYSTEM

## Paso Tres

Trabaje con su lista de clientes potenciales calientes y fríos y transfiera los nombres de los clientes compradores a la Lista de clientes 25X.

**25X CUSTOMER LIST**

FILL IN THE INFORMATION BELOW TO KEEP TRACK OF YOUR CUSTOMERS.



| Name              | Date Confirmed | Quantity | Pre-Paid or Cash on Delivery | Date of Delivery | Follow-Up Date<br>(+4 Days after Delivery) | SmartShip<br>Offered (Y/N) | Referrals<br>Requested (Y/N) |
|-------------------|----------------|----------|------------------------------|------------------|--|----------------------------|------------------------------|
| 1. Lupe Rodriguez | 02/19/23       | 2        | Pre-Paid                     | 02/21/23         | 02/25/23                                   | Y                          | Y                            |
| 2. Sarah Barnes   |                | 0        |                              |                  |  |                            |                              |
| 3. Gary Bath      |                | 0        |                              |                  |  |                            |                              |
| 4. Zak Mores      | 02/20/23       | 3        | Cash on Delivery             | 02/22/23         |  |                            |                              |
| 5. Mario Lopen    | 02/26/23       | 1        | Cash on Delivery             | 02/28/23         | 02/26/23                                   | Y                          | Y                            |
| 6. John Mitch     | 03/03/23       | 1        | Pre-Paid                     | 03/01/23         | 03/04/23                                   | Y                          | N                            |
| 7.                |                |          |                              |                  | 03/05/23                                   | Y                          | Y                            |
| 8.                |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 9.                |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 10.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 11.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 12.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 13.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 14.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 15.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 16.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 17.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 18.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 19.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 20.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 21.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 22.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 23.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 24.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |
| 25.               |                |          |                              |                  |  |                            |                              |

# The 25X Funnel

Para el Crecimiento Empresarial Orgánico



Prospectos



*¡Cualquier persona a la que pueda comunicarse sobre el té, incluidos los contactos en su lista de mercado caliente y frío!*

Suministro de una semana  
Repetir Compras



*Personas que compraron uno o más paquetes de té usando efectivo o cash apps*

Referencias



*Contactos que le dieron sus clientes existentes*

*(Si alguien le ha brindado múltiples referencias exitosas, ¡hágale saber que puede ganar comisiones como Life Changer!)*

Clientes preferidos en línea



*Personas que compran un producto a través del sitio de su tienda*

*(Si alguien es un cliente habitual, infórmele sobre SmartShip. Su producto se enviará automáticamente con entrega rápida todos los meses, ¡y ahorrará un 10 %!)*

LC patrocinados personalmente



*Cualquiera que se una a su equipo como Life Changer*

*(Si alguien ha visto los resultados del té y se ha convertido en un producto del producto, o si le han enviado múltiples referencias, podrían ganar siguiendo el mismo sistema simple que usted siguió. ¡Ayúdelos a ayudar a otros!)*





# ***Sistemas Desarrollan Liderazgo***

***No es sobre ti; se trata de cuántas personas puedes ayudar.***

## **Plan de Juego**

**Muchos Life Changers nunca lanzaron oficialmente su negocio.**



# ***Sistemas Desarrollan Liderazgo***

***No es sobre ti; se trata de cuántas personas puedes ayudar.***

## **Adquisición de clients**

**Desarrolle un sistema para un programa de referencia de clientes satisfechos.**



# ***Sistemas Desarrollan Liderazgo***

***No es sobre ti; se trata de cuántas personas puedes ayudar.***

## **Proceso de reclutamiento de dos pasos**

**El reclutamiento es un proceso, NO un evento.**

- 1. Crea curiosidad.**
- 2. Permítales escuchar la historia completa de parte**
- 3. de alguien creíble (un miembro del equipo con experiencia).**



# ***Sistemas Desarrollan Liderazgo***

***No es sobre ti; se trata de cuántas personas puedes ayudar.***

## **Sistema de retención de cambiador de vida**

**¿Cuál es su sistema de retención de cambiador de vida?**

**¿Cuál es su “activador”?**

**¿Qué serie de eventos le lleva a implementar su sistema de retención?**

- **No atender las llamadas del equipo.**
- **Dos semanas Inactivo**
- **Seguimiento de 30-dias**



# ***Sistemas Desarrollan Liderazgo***

***No es sobre ti; se trata de cuántas personas puedes ayudar.***

## **Generación de prospectos maestros**

**¿A cuántas personas puede llegar a través de los pasos 1-4 diariamente, semanalmente y mensualmente?**





**XPLODE**

***YOUR BUSINESS BOOT CAMP***