



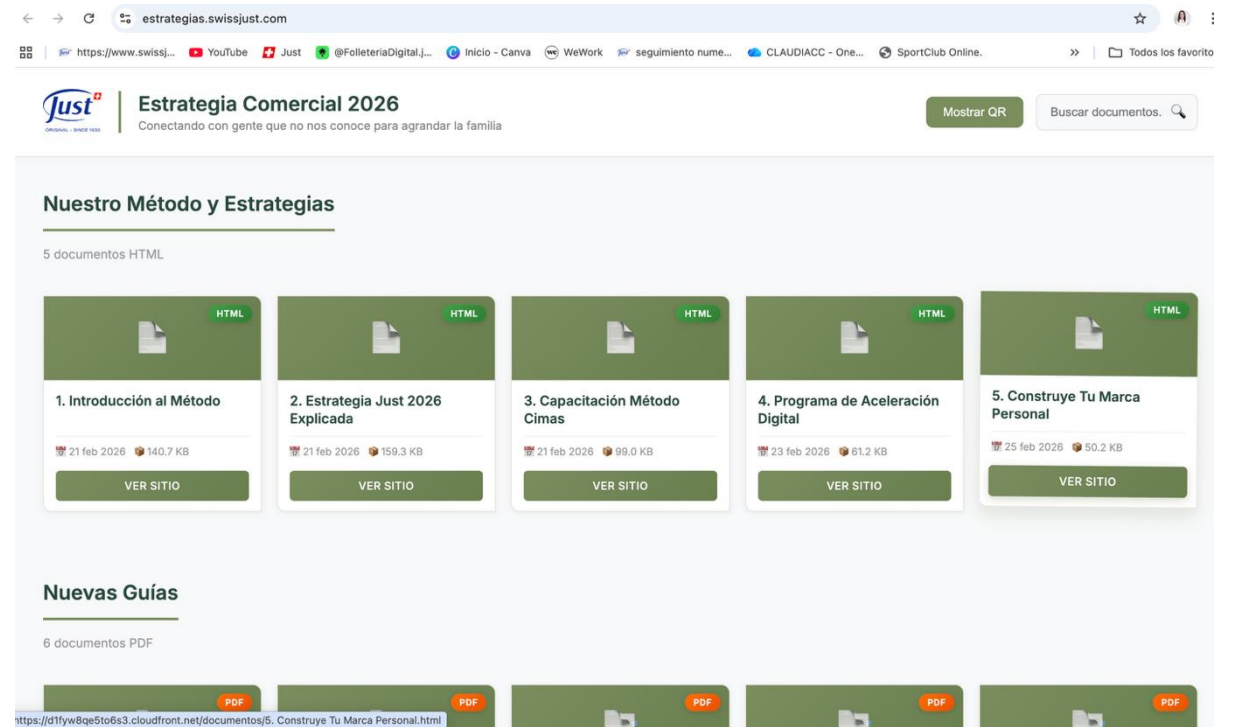
Haz de tu historia *el inicio de otra*

Código QR

Escanea para acceder directamente



JUST - Estrategias 2026



WORKSHOP

SEMINARIO NACIONAL 2026



RESPONDAMOS CON HONESTIDAD...

¿Estoy generando **nuevas oportunidades** de negocio todas las semanas?

¿Estoy aplicando el **Método Just** y las nuevas guías en mi día a día?

¿Estoy **liderando con el ejemplo** para mi equipo?



Lo que acaban de pensar, es la **REALIDAD** del negocio de cada uno de ustedes.

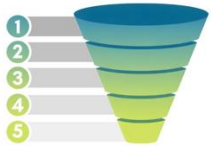
Porque hay algo que define si un negocio crece, decrece o se queda igual.

Y no tiene que ver con el producto, con el precio, con la experiencia que ya tengan

Tiene que ver con algo mucho más simple...

“LA PROSPECCION”

PROSPECTAR



Método CIMAS



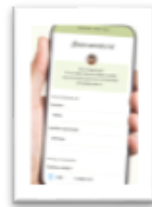
Guías de EXPERIENCIAS



Programa de Aceleración Digital



Link a TIENDA
COMPARTIDA



Captador de CONTACOS
QR/ENLACE PERSONAL

RR SS / Marca Personal



Módulo de Formación

“Lo que protege, sostiene y hace crecer tu negocio”

PROSPECTAR es



HABLAR CON PERSONAS
NUEVAS TODO EL TIEMPO

INVITAR

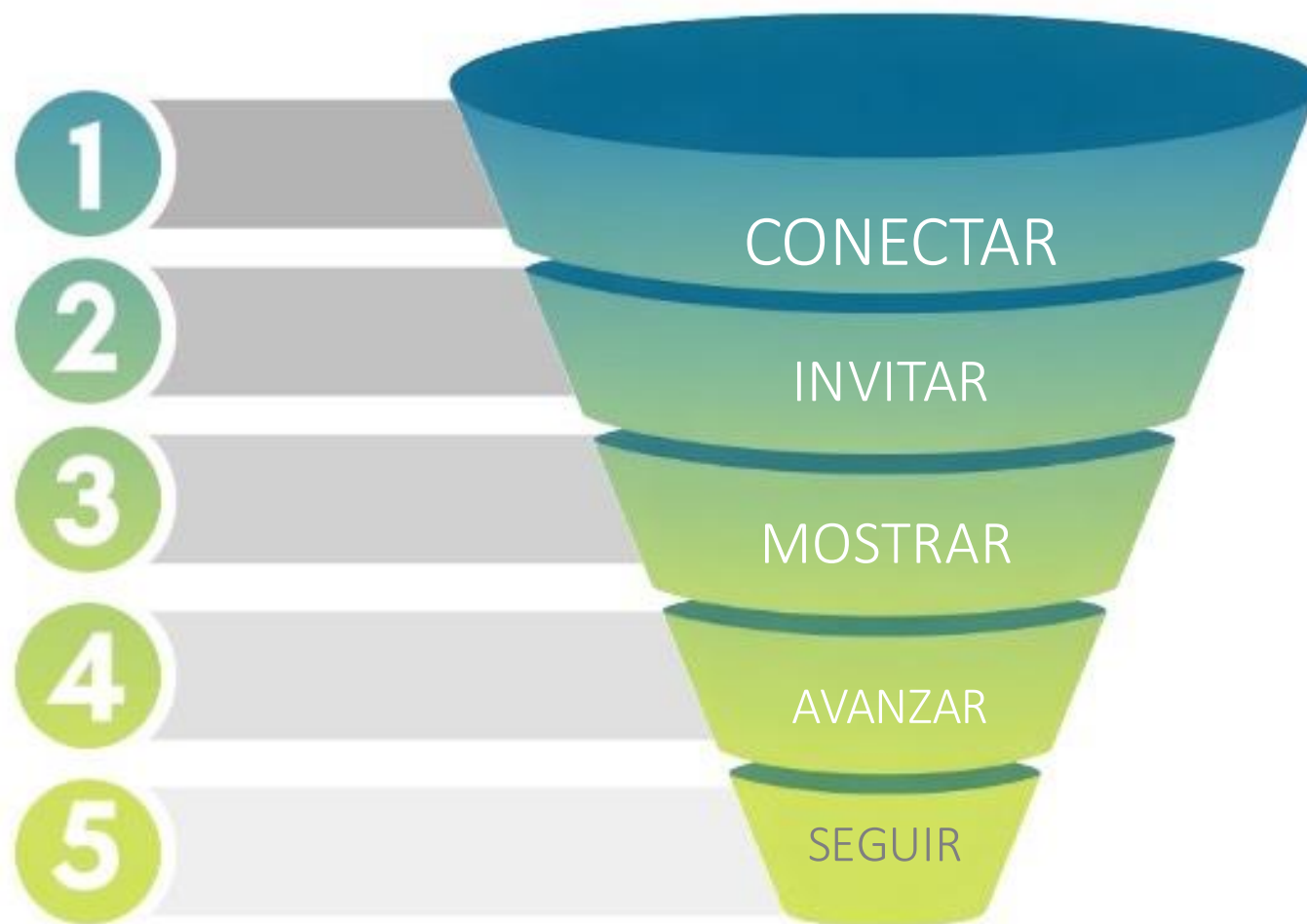
CREAR VINCULOS

ABRIR CONVERSACIONES

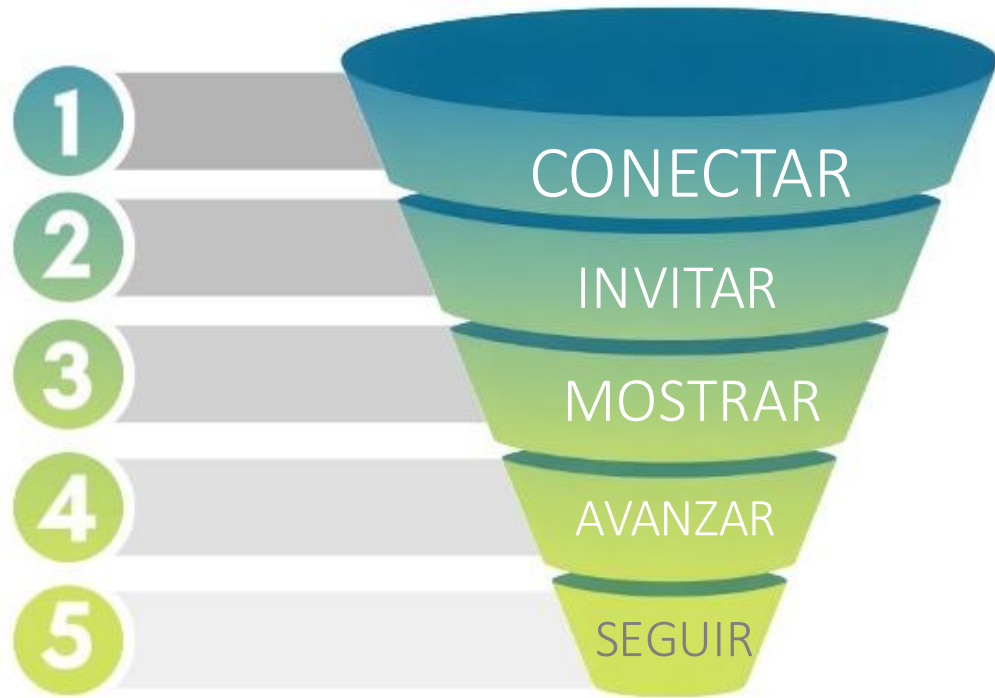
GENERAR OPORTUNIDAD

CONECTAR

EL METODO



EL METODO CIMAS



5 CONTACTOS DIARIOS

3 EXPERIENCIAS SEMANALES

2 CONVERSIONES

METODO CIMAS

¿QUE ES Y PARA QUE SIRVE?

ORGANIZACIÓN, FOCO Y CONSTANCIA



Definición

CIMAS es una metodología simple y práctica para organizar tu actividad y aprovechar mejor tu tiempo. Te ayuda a saber **qué hacer en cada momento**, sin improvisar.

Bloques de Tiempo

Aunque sea **part-time**, propone trabajar en **bloques claros**. Por ejemplo: 2 horas, día por medio, para que el esfuerzo rinda. El crecimiento depende de hacer las **actividades correctas**.

Objetivo

Evitar el "techo" del CONSULTOR que solo vende a conocidos. Integra actividad **presencial** y **digital** para generar **CLIENTES** y **CONSULTORES** constantemente.

EL METODO CIMAS

EL PROCESO LÓGICO PARA TRANSFORMAR CONTACTOS EN RESULTADOS

La metodología se basa en un **embudo de 5 etapas** que comienza conectando con gente nueva y termina generando **Cientes y Consultores**. Integra tanto la actividad **presencial** como la **digital**, complementariamente.

El crecimiento no depende del talento previo ni de la suerte, sino de **hacer de manera constante las actividades correctas**. CIMAS convierte esa constancia en un sistema.

Cada una de las 5 etapas corresponde a una acción concreta:

C: Conectar I: Invitar M: Mostrar A: Avanzar S: Seguir y sistematizar

DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO

Evaluación personal

METODO CIMAS



DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO

Vamos a usar un semáforo en las 5 etapas de CIMAS.
Mirando tu última semana de trabajo.

En cada etapa se van a poner en:

-  Verde: lo hago bien y de forma constante
-  Amarillo: lo hago, pero no de forma sostenida
-  Rojo: aun no lo estoy haciendo o lo estoy evitando

Sean sinceras. Esto es para ustedes. El semáforo nos ayuda a decidir dónde actuar. Lo que no se mide, no se mejora.



DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO

Revisa nuevamente la GUIA, y en cada etapa conta:

“¿Cuántos rojos?”

“¿Cuántos amarillos?”

“¿Cuántos verdes?”



DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO

Muchos rojos = zona crítica (falta de acción)

Muchos amarillos = intención **sin consistencia**

Muchos verdes = buen nivel, pero no lo descuides



DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO

¿En qué etapa de CIMAS se concentra la mayor cantidad de rojos?

¿Hay alguna etapa en la que vos notas que el proceso se corta?



DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO

¿Si tuvieras que elegir UNA sola etapa para mejorar esta semana... ¿cuál sería?

¿Qué acción concreta podrías a hacer para mejorarla?”



DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO

Esto no es un ejercicio más.

El objetivo es que puedas salir con una acción concreta que te ayude a mejorar tu negocio a partir de esta semana.







CONCEPTO

Es la etapa inicial. El objetivo es conocer personas, escuchar sus deseos y necesidades, y empezar a vincularlas con lo que Just ofrece. Esta conexión puede darse tanto en persona como a través de redes sociales.

ACTIVIDADES CONCRETAS

Prospección en la vida diaria.

Encuentro de Bienestar Presencial y Virtual con gente nueva.

Experiencia Express.

Pausa Saludable en empresas.

Stand.

Posteos en redes sociales que construyen tu marca personal.

Pedir referidos.

Dato: Los estudios dicen que en promedio hacen falta 12 contactos antes de la primera compra.

DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO

¿Cuántas personas nuevas contactaste esta semana?



¿Tuviste más conversaciones?



¿Tu agenda está llena o vacía?”



¿Usaste el capturador de CONTACTOS?



Cualquier persona puede registrarse fácilmente como tu contacto.

Captador de contactos

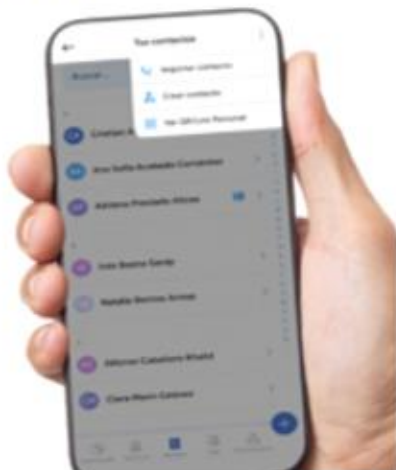
Ahora tienes un *QR y/o Link Personal* único que te permitirá obtener los datos de tus nuevos

contactos *¡Sin esfuerzo!*

¿CÓMO FUNCIONA?

1. Ingresa a la sección "Tus Contactos" dentro de la App.

2. Selecciona del menú "Ver QR / Link Personal".



Al escanear el QR o ingresar al link, tus contactos se registran dejando sus datos:

- ✓ Nombre
- ✓ Celular

¡Y listo! El contacto queda registrado automáticamente.

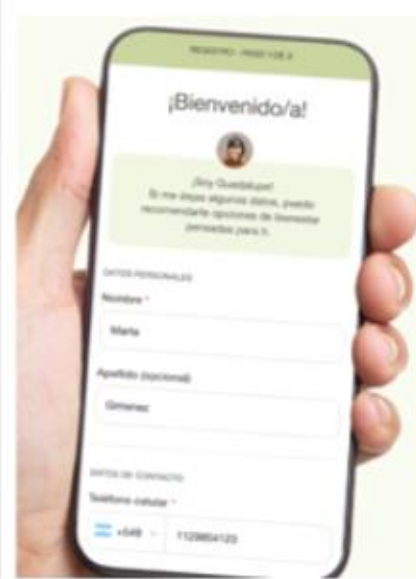
¿DÓNDE VER TUS NUEVOS CONTACTOS?

Todos los registros aparecerán en la sección "Tus Contactos", donde podrás filtrarlos para ver únicamente los registrados por el Captador.



3. Compártelo de la manera que prefieras:

- **QR:** para que lo escaneen cuando estés con la persona en vivo.
- **LINK:** ideal para enviarlo por WhatsApp o redes sociales.
- **IMPRESO:** perfecto para eventos, stands o reuniones.



¿POR QUÉ USAR EL CAPTADOR DE CONTACTOS?

Porque te permite:

- Captar contactos rápidamente y sin anotar datos manualmente.
- Compartir tu invitación con muchas personas al mismo tiempo.
- Tener toda la información organizada para dar seguimiento y generar nuevas oportunidades.

DESAFIO

¿Cuánto sabes de la etapa Conectar?



INVITAR

CONCEPTO

Cuando detectas interés, invitas a la persona a dar el siguiente paso: conocer productos o explorar la oportunidad. Se profundiza el vínculo y se define la propuesta adecuada.

ACTIVIDADES CONCRETAS

- Mostrar las Cartas de necesidad (físicas o virtuales) para detectar necesidades.
- Contactar con ex CLIENTES o CLIENTES "dormidos" (mandar sachet).
- Revisar mensajes directos de tus redes para tomar contacto.
- Invitar a un taller de producto o PRESENTACION de Negocios.
- Invitar a un café para "Explorando la Oportunidad".
- Invitar a que te sigan en redes sociales.

DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO



¿Estas invitando con claridad o "tirando mensajes"?



¿La gente entiende para que la contactás?



¿Cuántas invitaciones concretas hiciste esta semana?

DESAFIO

DESAFIO

“INVITÁ SIN DECIR INVITACIÓN”

Objetivo: es que vos envíes una invitación sin que el mensaje contenga la palabra INVITAR.

DESAFIO

Redactar un mensaje de WA con una invitación. El mensaje NO puede contener: invitar, invitación, etc. Pero tu objetivo es que la persona viva una experiencia Just.

Compartilo con alguna persona de tu mesa.

Una vez que ya tenés el mensaje, pensá en 5 nombres a quienes enviárselo.

Elegí uno de esos y enviálo.



CONCEPTO

Presentar soluciones Just de manera personalizada.

Si es Producto: Detectar necesidades y recomendar terapia (Experiencia Just).

• **Si es Oportunidad:** Recorrer guía "Explorando la Oportunidad" para ver si hay match.

ACTIVIDADES CONCRETAS

- **CLIENTES:** Experiencias en vivo (Demostración sensorial), Mini experiencias (3-5 min), Experiencias digitales (Auto-demostración en cámara, videos cortos reales) *Se recomienda visualizar la Guía para realizar Experiencias Just y la Guía para realizar una Experiencia Express.

- **Incorporación:** Recorrer guía, explicar Just en la práctica (sin promesas falsas), compartir tu propia experiencia ("Por qué elegí Just").

DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO



¿Cuántas presentaciones hicisite?



¿Estas mostrando valor o solo contando?



¿La persona entiende lo que gana?

ACTIVIDAD





CONCEPTO

Concretar y cerrar. La intención se transforma en acción.

ACTIVIDADES CONCRETAS

•CLIENTES:

- Tomar la orden de compra y cobrar
- Compartir mi enlace personal a la *Tienda Just* (link o QR)

•CONSULTOR:

- Alta como CONSULTOR y compra de Kit.

DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO

¿Estoy pidiendo la decisión o esperando que me digan?



¿Cuántas veces cerré esta semana y pasaron a la etapa
AVANZAR?



¿Estoy facilitando el cierre o estoy generando dudas?



¿Me incomoda cerrar?

DESAFIO

¿Cuánto sabes de la etapa Avanzar?



SEGUIR Y SISTEMATIZAR

CONCEPTO

Dar continuidad a la relación y volver a iniciar el proceso.

ACTIVIDADES CONCRETAS

- Retomar contacto con CLIENTES pasados.
- Revisar historial de quienes no compran hace tiempo.
- Saludar en fechas importantes.
- Acompañar nuevos pasos.
- Definir momentos fijos para revisar tu embudo.

MÉTODO 2+2+2 (SISTEMATIZAR)

Cuando hagas una venta, aplica esta fórmula:

- A los 2 días:** Retomar contacto para confirmar uso y acompañar experiencia.
- A las 2 semanas:** Consultar por resultados y reforzar el hábito.
- En 2 períodos:** Acompañar la reposición o detectar nuevas necesidades.

DIAGNOSTICO DE TU NEGOCIO



¿Cuántos seguimientos hiciste esta semana?



¿O esperás que te respondan?



¿Tenés pendientes sin cerrar?

DESAFIO

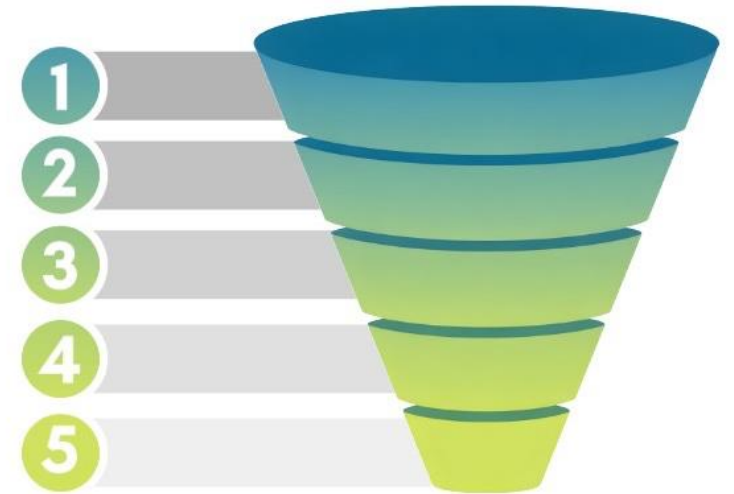
“LA EXPERIENCIA CONTINUA”

Objetivo: es que vos puedas armar un plan de seguimiento para los primeros 60 días de:

- 1) Un nuevo cliente
- 2) De una incorporación

No tenés que hacer todo mejor.

ELEGÍ por dónde empezar.



TU HERRAMIENTA DE SEGUIMIENTO



Check list para LIDERES



Tu CRECIMIENTO comienza aquí



Apoyate en nuestras herramientas:

- **PROGRAMA DE FORMACION** para fortalecer esos puntos donde todavía hay espacio de mejoras.
- **METODO CIMAS:** 5 contactos diarios + 3 experiencias + 2 conversiones (por semana)
- **PROGRAMA DE ACELARACION DIGITAL (PAD):** construí tu marca personal
- **EXPERIENCIAS JUST:** presenciales, virtuales, stands y presentación de la oportunidad.
- **AULA MOVIL:** genera espacios de capacitación.
- **CAPTADOR DE CONTACTOS:** utiliza esta gran herramienta para organizar tus contactos.

Tus próximos 90 días comienzan HOY!

- Proyecta un **plan de trabajo** para tus próximos 90 días.
- Dale seguimiento a tu crecimiento **cada 15 días completando el Check List** nuevamente.
- **Coach 1:1** la posibilidad de un seguimiento personalizado con Agus, Ceci, Clau o Rodri, según corresponda.

Tus próximos 90 días comienzan HOY!

Hacia tu equipo,

- Te invitamos a realizar esta misma actividad con cada consultor de tu equipo.
- Revisar en conjunto si en la última semana el consultor tuvo actividad en las 5 etapas. (CIMAS)
- Acompaña a la Consultora con su planificación semanal y detecta las etapas con mayor dificultad dentro del grupo, para trabajar sobre ellas tanto con el programa de formación como con el aula móvil.

Este negocio no es para el que
espera,
es para el que decide ***Crecer***
y esa es ***Tu*** decisión.



DESEAMOS QUE ESTE SEA TU MEJOR AÑO JUST

