ZINZINO
Independent Partner

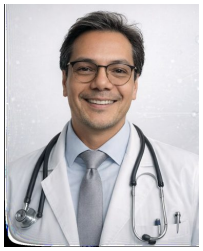
EQUIPO DE INNOVACIÓN · INNOVATION TEAM

Tus primeros 30 días

Qué hacer, en qué orden y con qué herramientas al empezar como Independent Partner en el Equipo de Innovación. Es el sistema del equipo, en simple. El detalle del plan y de los bonos de arranque está en el material oficial de Zinzino, en tu Back Office.

Una idea para empezar: no se arranca aprendiendo; se arranca haciendo, y después aprendiendo. Lo que hagas en tus primeras 24 horas y en tus primeros 30 días marca el ritmo de todo lo demás.

01 El sistema del equipo
02 Lo oficial y lo del equipo
03 Días 0 a 3: activación
04 Tu lista e invitaciones
05 Medir primero y acompañar
06 Fast Start en simple
07 Tus 30 días, semana por semana
08 Hacer y provocar



Dr. David Alcántar Sánchez
Médico Cirujano y Partero por la Universidad Autónoma de Guadalajara, especialista en Ginecología y Obstetricia por la Universidad de Guadalajara, con posgrado en Medicina Antienvejecimiento y Longevidad por la UNAM, de la primera generación, y especialista en Nutrición Clínica y Geriátrica por el Instituto de Posgrados y Ciencias.
Independent Partner de Zinzino.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

EL SISTEMA DEL EQUIPO

Ocho piezas, un solo camino

No tienes que usarlo todo el primer día. Ve en orden: cada pieza prepara la siguiente.

1 · La plataforma

www.equipodeinnovacion.com es la casa del equipo: ahí entras, conoces el sistema y pides tu alta.

2 · Tu mapa personal

Una sola liga con todas las herramientas del equipo, ya con tu nombre y tus datos. Guárdala en favoritos: lo nuevo aparece ahí.

3 · Las sesiones semanales

Sesiones web del equipo, grabadas en los canales de YouTube del equipo. Tu prospecto las ve y tú das seguimiento.

4 · Tu lista de contactos

Las personas que ya conoces. Es tu punto de partida y se escribe el primer día, no «cuando tenga tiempo».

5 · Invitar

Abrir conversaciones todos los días, con las páginas del equipo y sin presión.

6 · Medir primero

Primero se mide y luego se decide. Tú empiezas por tu propia prueba.

7 · Acompañar 0-40-80-120

Seguimiento a cada cliente en cuatro momentos, para que sostenga sus hábitos.

8 · Duplicar

Hacer y provocar: tú lo haces, y ayudas a tus 2 partners a hacer lo mismo.

> *«Una página compartida al día con alguien de tu lista. Un seguimiento. Una conversación.»*

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

ANTES DE EMPEZAR

Lo oficial primero; lo del equipo, después

Tu base es el sistema oficial de Zinzino. Todo lo del Equipo de Innovación es lo extra para que te sea más fácil, más rápido y más duplicable.

LO OFICIAL · EN TU BACK OFFICE

- **Express Start:** la guía oficial de arranque del partner.
- **Fast Start:** los pasos y bonos de tus primeros 120 días, con sus montos vigentes.
- **Plan de compensación oficial de tu país:** cómo se calcula cada bono.
- **Presentación oficial del negocio:** la que se muestra a un prospecto, sin modificar.
- **Normas de marketing:** qué puedes decir y publicar.

LO DEL EQUIPO · EN TU MAPA

- Páginas para clientes y prospectos, ya con tus datos.
- Mensajes de seguimiento listos por motivo.
- Sesiones semanales grabadas para apoyarte.
- Kit para profesionales de la salud del equipo.
- Esta guía y la capacitación para líderes.

Regla del equipo: los montos, porcentajes y requisitos de cada bono se consultan siempre en el material oficial de tu país. En el equipo no hacemos tablas propias de ingresos ni conversiones de moneda: cambian y no son oficiales.

Sigue también los canales oficiales de Zinzino directamente: ahí se publican las campañas y reglas vigentes.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

DÍAS 0 A 3 · ACTIVACIÓN

Tu lista de arranque

Basada en la lista oficial de incorporación de Zinzino, más los pasos del equipo.

1. **Entra a tu Back Office** y descarga la aplicación GoCore. Ubica tus informes, tu liga de tienda y dónde se inscribe a un cliente y a un partner.

2. **Elige cómo empiezas.** Puedes registrarte como partner sin costo y empezar con la carrera de clientes. Para acceder a los bonos de arranque de tus primeros 120 días se requiere un kit de inicio de partner: revisa las opciones en el material oficial.

3. **Activa tu pedido automático** con BalanceTest y BalanceOil+ (Colombia y Perú) o EssentOil+ (México). Vive primero la experiencia de cliente.

4. **Hazte tu BalanceTest** y regístralo. Es tu punto de partida y el ejemplo que vas a enseñar.

5. **Entra a www.equipodeinnovacion.com,** acepta los términos de uso y pide tu alta: recibes tu mapa personal con tus ligas listas.

6. **Suscríbete a los canales del equipo** y agenda tu sesión semanal. Únete también a las páginas oficiales de Zinzino en redes sociales.

Primeras 24 horas: deja hechos los pasos 1, 3 y 5, y escribe los primeros 20 nombres de tu lista. Si te atoras, pregúntale a tu partner patrocinador.

Antes de inscribir a alguien

- Pregunta en qué lado de tu árbol va a quedar: derecho o izquierdo. Es más fácil acomodarlo bien desde el principio.
- Usa siempre tu liga personal de tienda, para que la persona quede contigo y puedas acompañarla.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

SEMANA 1 · TU LISTA Y TUS INVITACIONES

Dos cosas al día: invitar y dar seguimiento

Todo lo demás es apoyo. Dedica un bloque fijo al día, de 30 a 90 minutos, solo a estas dos acciones.

TU LISTA DE CONTACTOS

- Escribe 50 nombres: familia, amigos, compañeros, vecinos, clientes de antes.
- No decidas por ellos si les interesa; solo anótalos.
- Separa a quién le compartes la medición (cliente) y a quién el proyecto (negocio).
- Marca a los profesionales de la salud que conoces: tienen su propio material.

CÓMO INVITAR

- Abre por el enfoque: qué se mide y por qué, no por el problema de salud de la persona.
- Comparte una página de tu mapa, ya con tus datos.
- La conversación de cliente y la de negocio van por separado.
- Invita a la sesión semanal o comparte la grabación.

El seguimiento

- En tu mapa tienes mensajes de seguimiento listos según el motivo de cada persona.
- Máximo tres mensajes sin respuesta. Después, la puerta queda abierta: «Si algún día quieres platicarlo 15 minutos, aquí estoy».
- Pregunta si quiere dar el siguiente paso y respeta su tiempo. Sin presión.

> *«Estoy usando un sistema de nutrición basada en medición. ¿Quieres que te explique cómo se mide?»*

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

MEDIR PRIMERO · ACOMPAÑAR

Primero medimos, luego decidimos

Cada cliente empieza con su propia medición y la repite para comparar con su propio dato. Tu papel es acompañar, no prometer.



MOMENTO	QUÉ HACES
Día 0	Acompañas su prueba y su pedido automático. Le preguntas: «¿Qué hábitos de bienestar te gustaría desarrollar?» y «¿Qué objetivos personales deseas establecer durante estos 120 días?»
Días 40 y 80	Llamada o mensaje breve: si recibe su pedido, si lo usa como indica la etiqueta y cómo va con sus hábitos. Sin preguntar por efectos.
Día 120	120 días es el plazo que indica Zinzino para repetir la prueba y comparar el antes y el después. Aquí la conversación cambia a «¿cómo lo sostienes?».

Cuida a tu cliente: los productos complementan una alimentación equilibrada y los resultados varían. Quien está en tratamiento, primero con su médico. Si surge una duda de salud, no la resuelves tú: lo conectas con un profesional de la salud del equipo.

El día 120 no es una fecha de vencimiento

Es donde cambia la conversación: de «¿me sirve?» a «¿cómo lo sostengo?». Si su dato no cambió, antes de cualquier decisión se revisan juntos la adherencia y los hábitos.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

FAST START EN SIMPLE

Tus cuatro metas de arranque

El plan oficial reconoce tu arranque en cuatro pasos dentro de tus primeros 120 días. Aquí van en palabras simples.

LO QUE PIDE EL PLAN	EN PALABRAS SIMPLES	PLAZO MÁXIMO
Q-Team	Ayuda a 4 personas a ser Clientes Premier: compran en tu tienda en línea con pedido automático.	30 días
Inscribe a 2 partners	Invita a 2 personas a emprender contigo con su kit de inicio de partner: una en tu lado derecho y otra en tu lado izquierdo.	60 días
Tus 2 inscriben a 2	Les enseñas a hacer lo mismo que tú hiciste. Lo importante es que lleguen 4 personas de parte de tus primeros 2 invitados.	90 días
X-Team	Llega a 10 Clientes Premier: 6 más que en tu primer paso.	120 días

El plazo del plan es el máximo, no la meta. En el equipo vamos por lograrlo lo antes posible. En tus primeros 30 días la meta es tu Q-Team y empezar a inscribir a tus 2.

Requisitos exactos (créditos, tipo de kit, puntos de inscripción) y montos vigentes de cada bono: documento oficial Fast Start · Express Start y plan de compensación oficial de tu país, en tu Back Office. Algunas campañas modifican los bonos: revisa siempre las reglas vigentes.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

TUS 30 DÍAS

Semana por semana

Metas de actividad, no de dinero. Llena tu tablero cada domingo y compártelo con tu partner patrocinador.

ETAPA	ENFOQUE
Días 0-3	Activación completa: Back Office, pedido automático, tu prueba, tu mapa, tu sesión agendada.
Semana 1	Lista de 50 nombres. Primeras invitaciones diarias. Primeros clientes que se miden.
Semana 2	Seguimiento a todos. Invita a tus prospectos de negocio a la sesión semanal.
Semana 3	Cierra tus 4 Clientes Premier. Primeras conversaciones de negocio con quien mostró interés.
Semana 4	Tu Q-Team, idealmente antes de que empiece el siguiente mes. Tus 2 partners en camino, uno de cada lado.

Tu tablero semanal

ACTIVIDAD	SEM. 1	SEM. 2	SEM. 3	SEM. 4
Personas invitadas	____	____	____	____
Mediciones compartidas	____	____	____	____
Nuevos Clientes Premier	____	____	____	____
Nuevos partners	____	____	____	____
Seguimientos hechos	____	____	____	____

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

DUPLICAR

Hacer y provocar

Muchos hacen; pocos provocan que otros hagan. El negocio está en lo segundo.

Tú haces

Tus cuatro metas, lo antes posible. Eres el ejemplo de lo que enseñas.

Provocas

Que tus 2 partners, uno de cada lado, hagan sus cuatro metas. Los acompañas hasta que lo logran.

Se duplica

Ellos provocan lo mismo en los suyos, en toda la profundidad de cada lado.

Un negocio de dos grupos

- Arma cada lado por afinidad: por ejemplo, familia en un lado y amigos en el otro. Así trabajan con empatía, no solo por el balance.
- Al inicio es cuando más se cuida el balance entre los dos lados. Si no sabes dónde colocar a alguien en tu Back Office, pregunta antes de inscribir.
- Tus partners nuevos empiezan igual que tú: con esta guía, su mapa y su sesión semanal.

Cuatro reglas para cuidar al equipo

Nada de autos, viajes ni «deja tu empleo».	Eso se considera promesa de ingreso.
Primero el enfoque y la medición.	El plan de negocio va en la segunda conversación.
Decimos «complemento alimenticio».	Nunca prometemos efectos en la salud.
Decimos «redes de mercadeo».	Y para el plan, solo el material oficial.

> *«No hay crecimiento sin medición.»*

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

EN LA PLATAFORMA

Herramientas para tus primeros 30 días

Toca cualquier nombre para abrirlo. Si entras desde tu mapa, cada página se abre con tus datos.

PÁGINA	PARA QUÉ SIRVE
Bienvenida ↗	Cómo usar tus herramientas, en orden.
Arma tus ligas ↗	Tus materiales con tu nombre, tu foto, tu WhatsApp y tu tienda.
Tus primeras 24 horas ↗	Lo que haces el primer día.
Fast Start en simple ↗	Las metas del arranque, con evaluación.
Fast Start · 120 días ↗	El arranque, semana por semana.
Herramientas de inicio ↗	Todo lo que usas al arrancar.
Tu partner nuevo: las primeras 48 horas ↗	Para quien patrocina.
Tu asistente de IA ↗	Para que tu IA responda con tu perfil y los materiales.
Agenda del equipo ↗	Sesiones de oportunidad, capacitación y clientes.

Todo en un solo lugar: www.equipodeinnovacion.com. Ahí están la agenda, las sesiones grabadas, la lupa para buscar cualquier material y el botón para recuperar tus ligas.

ZINZINO
Independent Partner

DR. DAVID ALCÁNTAR SÁNCHEZ

GRACIAS POR ESTAR EN EL EQUIPO

No estás solo en tu arranque

Construir un negocio independiente pide tiempo, constancia y esfuerzo. La condición de Independent Partner no garantiza ingresos: los resultados dependen del esfuerzo y desempeño de cada quien.

TU PARTNER PATROCINADOR

Nombre: _____

WhatsApp: _____

Correo: _____

País: _____

ID de Independent Partner: _____

QR o enlace
personal del partner

Si tu partner patrocinador no te responde, búscame por el QR de la portada: about.me/davidalcantardr.

ZINZINO
Independent Partner

Dr. David Alcántar Sánchez es Independent Partner de Zinzino. Este material es su criterio para capacitar a su equipo; no es una publicación oficial de la compañía. Para información oficial de productos, precios y plan, consulte zinzino.com y el Back Office.

México: Este producto no es un medicamento. El consumo de este producto es responsabilidad de quien lo recomienda y de quien lo usa.

Colombia: Este producto no sirve para el diagnóstico, tratamiento, cura o prevención de alguna enfermedad y no suple una alimentación equilibrada.

Perú y resto de Latinoamérica: Este producto no sustituye una alimentación equilibrada.

EE. UU.: These statements have not been evaluated by the Food and Drug Administration. This product is not intended to diagnose, treat, cure, or prevent any disease.