

Manual del Distribuidor



MENTOR
6A23

Índice

1. Bienvenido al Método Mentor 6A2-3	4
2. Plataforma Mentor6A23	5
3. Entender el proceso de ionización del Agua Kangen	8
3.1. Los iones	8
3.2. La electrólisis	8
3.3. Ionización del agua	8
3.4. Radicales libres y antioxidantes	9
3.5. ¿Cómo se produce el agua alcalina con el agua del grifo?	9
3.6. Agua microestructurada. Disminución del tamaño del clúster	9
3.7. Hidrógeno molecular (H ₂)	10
3.8. El agua alcalina y el estómo ácido	11
4. Tipos de Agua producidas por los Ionizadores Enagic	13
5. Especificaciones técnicas de los ionizadores Enagic	16
6. Proceso Previo para la presentación de negocio	29
6.1. Como hacer la lista. Disparo de memoria. Cuaderno de campo	29
6.2. Como concertar una entrevista	29
7. Mapa Mental Presentación Enagic	30
8. Como formar un nuevo distribuidor	34
8.1. 1ª Reunión ONE2ONE - Zoom "Aclarar dudas"	34
8.2. 2ª Reunión ONE2ONE - Zoom "Continuar con la lista"	35
8.3. 3ª Reunión ONE2ONE - Zoom "Consolidación de la lista de contactos"	35
8.4. 4ª Realización de las Presentaciones	36
8.5. 5ª Reuiones por Zoom de formación del distribuidor	36
9. Herramientas de negocio	37
9.1. Curso de Excelencia	37
9.2. Club 21	38
9.3. Como llegar a 6A2-3	40
10. Kit de Presentación de Negocio Mentor 6A2-3	45
11. Conoce tu negocio. Real Decreto 1907-1996 - Ministerio de Sanidad y Consumo	46
12. Ejemplo de Pedido Ionizador Enagic	48
13. Claves para tu desarrollo personal	50
13.1. Perseverancia	50
13.2. Como cultivar éxitos	50
13.3. Tips para tu negocio	51



Bienvenido a tu negocio Enagic

Vamos a aprender el Método Mentor 6A2-3

1. Bienvenido al Método Mentor 6A2-3

Tú, que tienes como objetivo desarrollar el Negocio Enagic Kangen con éxito, y no deseas perder el tiempo cometiendo errores que impidan tu crecimiento, ahora tienes la oportunidad de descubrir el Método Mentor 6A2-3.

La finalidad de nuestro método es guiarte en la dirección de 6A2-3 y 6A2-4.

La tecnología Kangen ayudará a mejorar la calidad de vida de miles de familias en el mundo. Nuestra misión es apoyarte para que triunfes en el negocio Enagic y alcances el bienestar total en tu salud física, mental y económica.

Únete a nosotros y conquista tus propios objetivos, utilizando una metodología comprobada con resultados demostrables.

Tras años de preparación y estudio, ponemos a tu disposición el **Método Mentor 6A2-3**.

Este método está basado en la experiencia de Distribuidores que ya han comercializado más de **1.400 máquinas dentro de los 8 puntos** y **15.000 máquinas con su red de distribución. Esta es la garantía de que los detalles de esta metodología funcionan.**

La metodología aplicada para desarrollar el negocio esta en **identificar las personas emprendedoras** que son capaces de ver el negocio y formarlas para que tengan éxito en el Negocio Enagic Kangen.

Únete a nosotros y conquista tus propios objetivos, utilizando una metodología comprobada con resultados demostrables.



Socio	Retirada mensual
6A 2 -3	5.000 U\$
6A 2 -4	10.000 U\$
6A 2 -5	15.000 U\$
6A 2 -6	20.000 U\$
6A 2 -7	40.000 U\$
6A 2 -8	80.000 U\$

ASISTENCIA A CURSOS

- ✓ Curso Avanzado 1º y 2º Semestre
- ✓ Mentorías (Duplicar)
- ✓ Curso de Excelencia
- ✓ Curso Pro-Activo
- ✓ Curso Master 1 vez al año (4As, 5As, 6As, 6A2s e 6A2-2)
- ✓ Convenciones Internacionales

FORMACIONES:

- ✓ Demostración de la máquina
- ✓ Demostración del negocio
- ✓ Electrólisis
- ✓ Beneficios del Agua Kangen
- ✓ Plan de Compensaciones
- ✓ Cálculo de comisiones
- ✓ Cómo hacer la Lista y Marcar entrevista / Acción Masiva
- ✓ Formación para la mejora de la Inteligencia Emocional
- ✓ Formación para la mejora de la Inteligencia Financiera
- ✓ Formación para la mejora del Concepto del Negocio

2. Plataforma Mentor6A23

La plataforma Mentor 6A23 es la herramienta básica para el desarrollo del Negocio con el Método Mentor 6A2-3.

Algunas personas podrán ir más rápido y otras más despacio, la diferencia está siempre en el método utilizado. El nuestro es el mejor, demostrado.

Esta plataforma forma parte del modelo de Presentación de Negocio que genera resultados.

Con la plataforma podrás alcanzar un crecimiento exponencial.

Este crecimiento está relacionado con el "TIEMPO". Si no tienes tiempo para perder no lo pienses y aplica nuestro método usando nuestra plataforma.

Podrás lograr el éxito en tu organización aplicando la misma metodología a todos los distribuidores.

Podrás entrenarlos a través de la Plataforma Mentor6A23 en todos los pasos del negocio.

Anteriormente , realizábamos la formación uno a uno, ahora podremos trabajar con varios equipos a la vez, de 5, 10, 20 o más personas, de esta manera vamos a generar un ritmo acelerado de crecimiento de forma correcta, sin el riesgo de tener personas desactivadas por no tener la formación adecuada.

Podrás disfrutar de información exclusiva para distribuidores registrados en nuestra

página web **www.mentor6A23.com** que te ayudará en el desarrollo diario de tu negocio.

Manuales, plantillas, información técnica...Todo lo que necesitas para tu día a día como distribuidor Enagie.

Como usuario PREMIUM, en nuestra plataforma www.mentor6A23.com podrás encontrar todo lo que necesitas para desarrollar tu negocio.

Biblioteca personalizada: Además de las informaciones generales de la marca podrás descargar toda la documentación de soporte de tu negocio.

Videos de Formación: El corazón de nuestra página web . Dispondrás de más de 80 vídeos en los que aprender como llevar a cabo el negocio, como es la mejor manera de explicar el producto o cómo funcionan las tecnologías básicas Enagie.

Mentorías y Cursos de Excelencia: Serás informado de todos los cursos de Excelencia y Mentorías programadas en toda España.

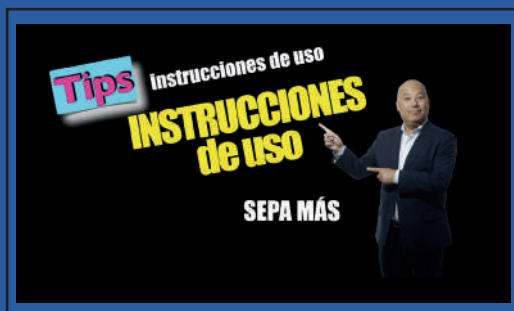
Eventos: Podrás reservar tu plaza en nuestros eventos con la información pormenorizada de los mismos.

Tienda: Con precios especiales para los PREMIUM, encontrarás todos los productos necesarios para el desarrollo de tu negocio Enagie.

Recuerda hacerte PREMIUM en:

www.mentor6a23.com





Tips . Herramienta especial para PREMIUM

Los Tips son la mejor forma de pasar la información a tu red.

¿Tu patrocinado quiere saber más acerca de los medidores de ORP?

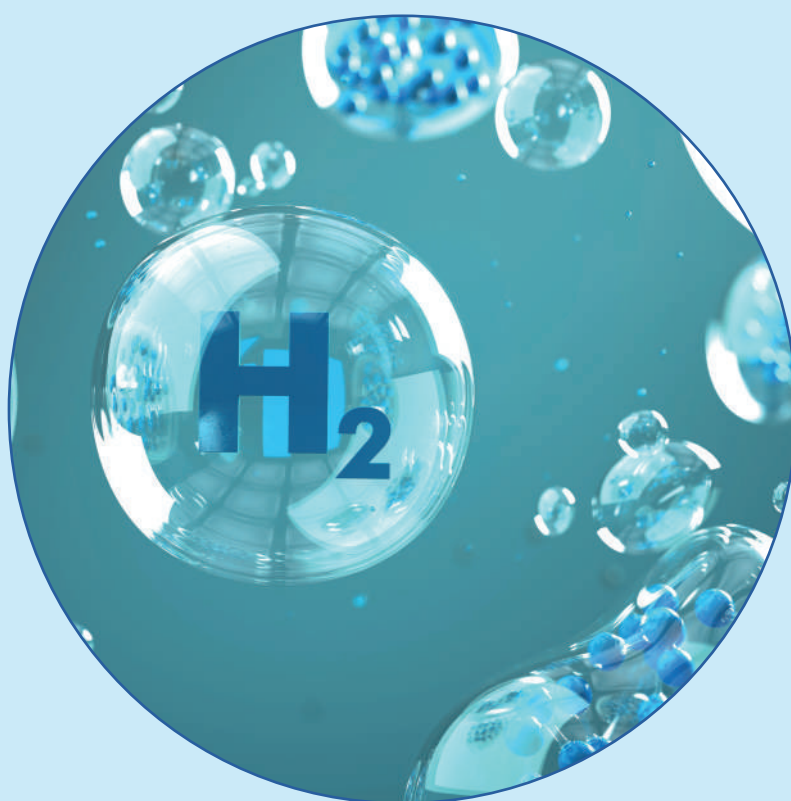
Dile que se estudie el Tip 5.

¿Quieres que tu distribuidor entienda los Bonus Extra?

Tan solo has de recomendar los tips 18 y 19.

Nunca has tenido una herramienta mejor para expandir tu red.

TIPS n°1 El origen del Mantel Blanco	TIPS n°9 Sésamo	TIPS n°16 Calcular comisión 8 puntos PARTE B 	TIPS n°24 REACCIÓN ACCIÓN
TIPS n°2 ¿Displays?	TIPS n°10 EVOLUCIÓN	TIPS n°17 Comisión CARTUCHOS 	TIPS n°25 KAIZEN
TIPS n°3 ¿Degustar?	TIPS n°11 MENTOR 6A23 FUNDAMENTOS	TIPS n°18 Bonus Extra Bonus Educativo SEPA MÁS	TIPS n°26 LISTA 2.0 Enagig Kangen
TIPS n°4 Super Alcalina pH 11.5	TIPS n°12 Mi 1ª VENTA	TIPS n°19 Bonus Extra Bonus de Título SEPA MÁS	TIPS n°27 Hacienda y Yo ¿Cómo trabajar en armonía?
TIPS n°5 Láminas + Medidores ORP	TIPS n°13 Manual Distribuidor + Cuaderno de Campo	TIPS n°20 6A2-3 ¿Donde?	TIPS n°28 Solo para los 5As Enhorabuena
TIPS n°6 LIBROS	TIPS n°14 MI PATROCINADOR YO	TIPS n°21 Calcular comisión 8 puntos FINAL 	TIPS n°29 Afirmaciones Medicas KANGEN
TIPS n°7 TOMATES	TIPS n°15 Conceptos Comisión 8 puntos 	TIPS n°22 Bonus Extra Bonus del Grupo 6A SEPA MÁS	TIPS n°30 BUSINESS PLAN
TIPS n°8 Tripticos - Block de pedidos	TIPS n°16 Calcular comisión 8 puntos PARTE A 	TIPS n°23 Bonus Mensual Bonus Trimestral	Y cada día más información con nuevos Tips ...



Tecnología Enagic
Conceptos básicos

3. Entender el proceso de ionización del Agua Kangen

3.1. Los iones

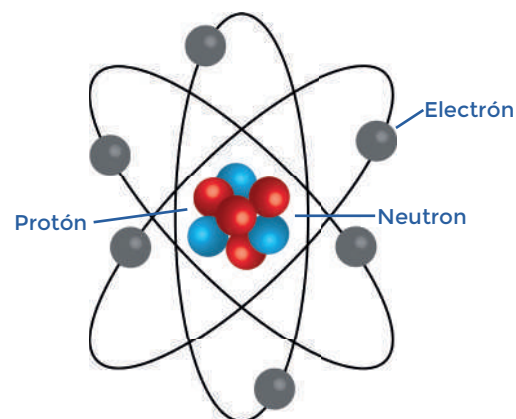
La ionización es un fenómeno físico o químico que permite generar iones.

Los iones no son más que átomos o moléculas (Grupos de átomos) cargados eléctricamente debido al exceso o falta de electrones respecto a un átomo o molécula neutra.

Según el tipo de carga que tengan estos iones se clasifican en Cationes o Aniones :

- ✓ **Catión** : Es un ión con carga eléctrica positiva, o sea que ha perdido electrones.
- ✓ **Anión** : Es un ión con carga eléctrica negativa, es decir, que ha ganado más electrones.

¿Y qué pasa cuando varios átomos se unen? En ese momento se crea un clúster, o sea que podemos decir que un clúster = grupo de átomos.



3.2. La electrólisis

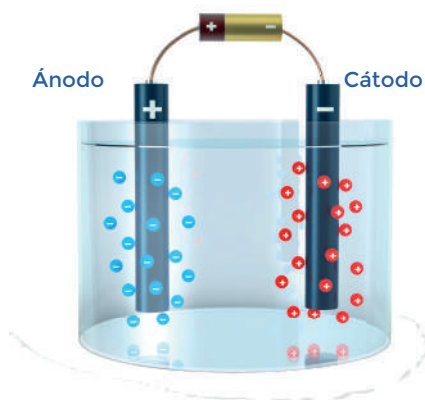
La electrólisis es el proceso que separa los elementos de un compuesto por medio de la electricidad.

Fué descubierta en 1820 por el físico y químico inglés, Michael Faraday. La palabra **ELECTRÓLISIS** procede de dos radicales, **ELECTRO** que hace referencia a electricidad y **LISIS** que quiere decir ruptura.

En el proceso de ionización del agua conseguimos separar los iones negativos y los positivos con el objetivo de poder segregarlos y aprovechar las cualidades de cada uno de los compuestos.

Como vemos en la figura:

- ✓ **Ánodo (+)** atrae a los aniones (-)
- ✓ **Cátodo (-)** atrae a los cationes (+)



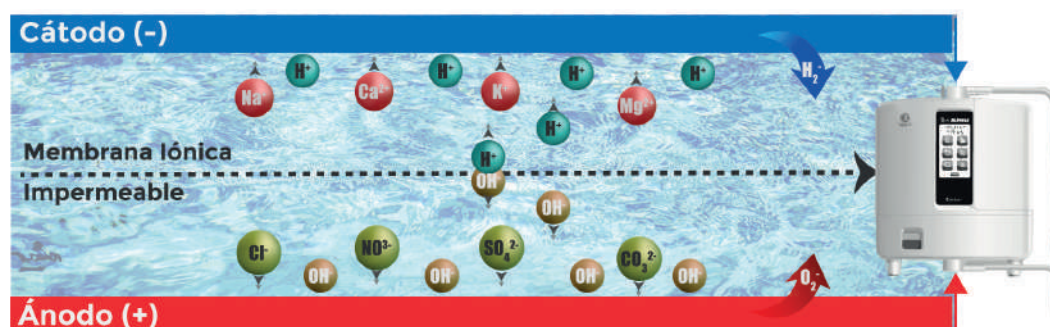
3.3. Ionización del agua

Como en todos los procesos de electrólisis, en el agua las partículas cargadas positiva y negativamente se ven atraídas por el ánodo y el cátodo.

Evidentemente, el ánodo y el cátodo no han de ser barras, pueden ser cilindros, depósitos o **como en el caso de los ionizadores Enagic, placas de gran superficie.**

Si separamos el agua en contacto con el ánodo y el cátodo por una Membrana Iónica Impermeable (Solo permite el paso de los iones) creamos 2 cámaras de agua.

- ✓ **La parte del cátodo fija a los cationes (H⁺) con lo que el agua de la cámara es rica en OH⁻ y por lo tanto Alcalina.**
- ✓ **La parte del ánodo fija los aniones (OH⁻) con lo que el agua de la cámara es rica en H⁺ y por tanto agua Ácida**



3.4. Radicales libres y antioxidantes

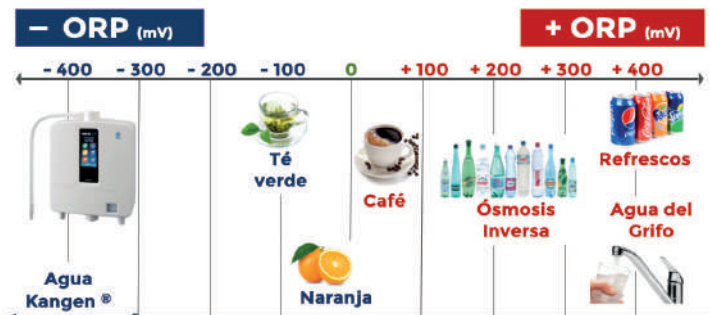
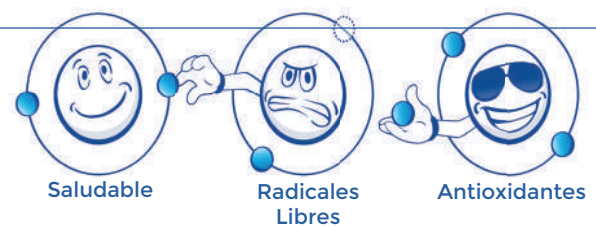
Se denominan radicales libres a aquellas moléculas que tienen un electrón desapareado en su orbita más externa.

Esto les confiere una capacidad de reacción muy elevada. Los radicales libres son capaces de actuar en los sistemas biológicos produciendo cambios en la composición química o en la estructura de los elementos celulares. Estos cambios pueden llegar a ser incompatibles con los desarrollos normales de las células.

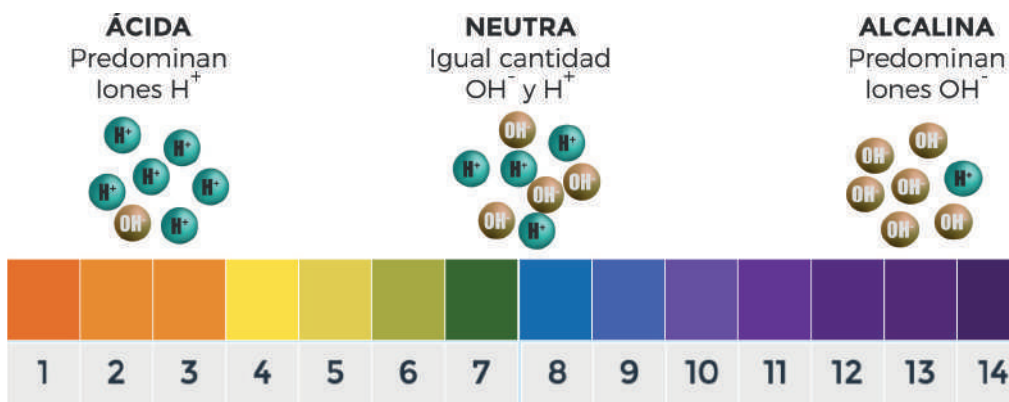
La existencia de antioxidantes dentro del organismo neutraliza la acción perjudicial de los radicales libres ya que proporciona electrones para suplir su carencia.

La mayor o menor cantidad de radicales libres en el agua es lo que define su Potencial de Oxidación Reducción (ORP).

Cuanto más radicales libres significa que hay más moléculas con carga positiva con lo que el valor de ORP será también positivo, o sea, más perjudicial.



3.5. ¿Cómo se produce el agua alcalina con el agua del grifo?



El pH es una medida de acidez o alcalinidad de una disolución. Indica la concentración de iones de hidrógeno presentes en determinadas disoluciones. La sigla **pH** significa **potencial de Hidrógeno**. **Cuanto más bajo es el valor de pH mas cationes H⁺ están presentes en la disolución.** Los objetos que no son ácidos se llaman básicos.

La escala tiene valores que van del cero (el valor más ácido) al 14 (el más básico). Una disminución

en los valores de pH de 5.0 a 4.0 significa que la acidez es diez veces mayor.

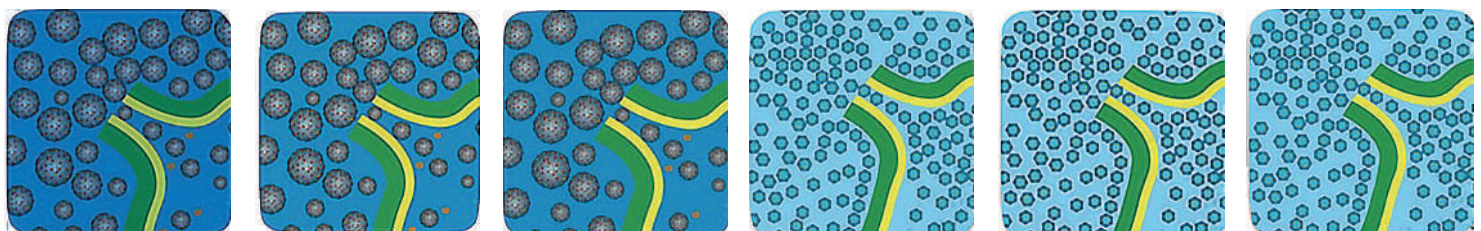
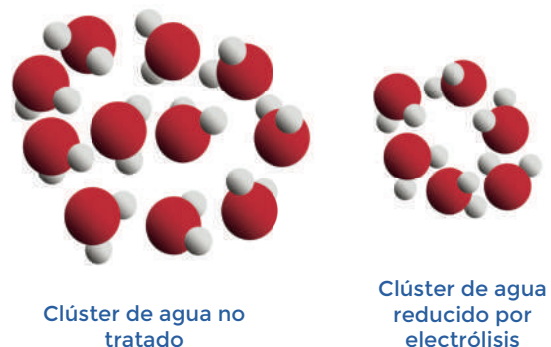
Combinando la cantidad de iones OH⁻ y H⁺ presente en el agua se puede variar su valor de la acidez o alcalinidad. Esta es la base del proceso de generación de agua alcalina en el ionizador Enagic.

3.6. Agua microestructurada . Disminución del tamaño del clúster

Esta demostrado que el agua potable tiene un tamaño clúster de 10 hasta 13 moléculas de H₂O.

Después de la electrólisis en un ionizador de agua, el tamaño del clúster pasa a solamente 5-6 moléculas de H₂O.

El hecho de que el tamaño del clúster sea menor posibilita una mayor hidratación en las células del cuerpo.



3.7. Hidrógeno molecular (H₂)

La molécula de hidrógeno, la más pequeña del universo, se forma por la unión de los átomos de hidrógeno.

Ya que cada átomo de hidrógeno tiene un solo electrón, debe formar un par de 2 moléculas para ser estable.

El Hidrógeno molecular se encuentra normalmente en estado gaseoso. Esta característica y su extremadamente pequeño tamaño (Por el diámetro de un cabello pasarían 3,000,000 moléculas de H₂), hace que esta molécula sea la de mayor capacidad de difusión en todos los tejidos, células o elementos líquidos.

Cuando esta molécula está presente entre 0,05 ppm (partes por millón) y 1,6 ppm, su efecto antioxidante ha demostrado efectos beneficiosos. **(Los ionizadores Enagic alcanzan dichos valores: Leveluk SD501:0,7ppm / K8:1,0 ppm)**

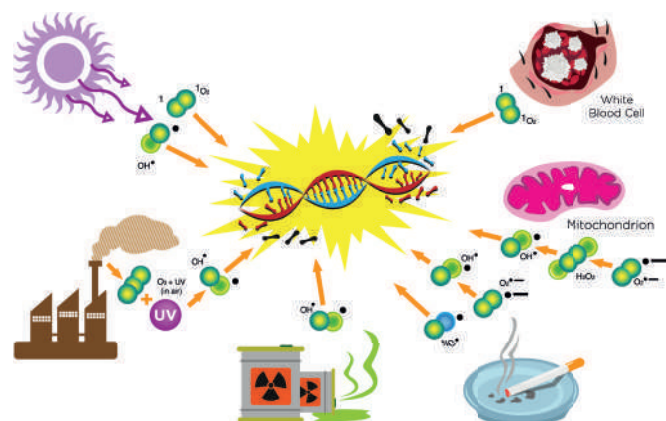
Debido a su tamaño, que le permite llegar hasta al interior de las células y su capacidad antioxidante, el hidrógeno molecular es uno de los mejores antioxidantes naturales.



En el mundo hay lugares conocidos por sus "Aguas Milagrosas". Se ha descubierto que tienen en común su alto contenido en Hidrógeno Molecular (H₂).



- ✓ Recuerda que son muchas las causas que hacen que nuestro organismo aumente su nivel de radicales libres.
- ✓ Por ello es tan importante utilizar fuentes de antioxidantes naturales, como el agua ionizada, rica en H₂, de forma cotidiana.
- ✓ Los ionizadores Enagic proporcionan agua con un contenido entre 0,7 y 1 ppm de H₂.



3.8. El agua alcalina y el estómago ácido

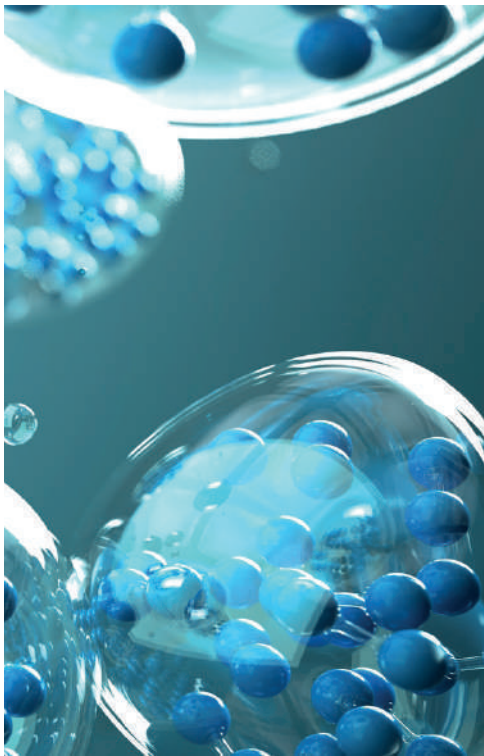
../. "Para las personas que cuestionan la validez del agua alcalina, la pregunta más importante que hacen es: "¿Qué sucede con el agua alcalina cuando llega al estómago que es tan ácido por naturaleza?"

Las personas que tienen algún conocimiento del cuerpo humano, entre ellos los médicos insisten en esta pregunta.

Permítanme responderla de una vez por todas y despejar así cualquier duda que exista sobre los beneficios del agua alcalina.

Con el fin de digerir los alimentos y eliminar toda clase de bacteria y virus que vienen con la comida, el interior del estómago es ácido. La acidez promedio del estómago tiene un pH de 4. Cuando comemos y tomamos agua, especialmente agua alcalina, el pH del estómago sube.

Cuando esto sucede el mecanismo automático del cuerpo lo detecta e inmediatamente da la orden de suministrar más ácido clorhídrico para nivelar el pH a 4.



Por lo tanto el estómago vuelve a su estado ácido.

Cuando tomamos más agua alcalina vuelve a suceder lo mismo.

Da la impresión de ser una batalla perdida. Cuando se comprende cómo se produce el ácido clorhídrico en las paredes del estómago desaparecen las preocupaciones.

El médico patólogo explica que NO existe un depósito de ácido clorhídrico en el cuerpo. Si lo hubiera este quemaría el organismo produciendo un hueco.

Las células del organismo lo producen a medida que se necesita.

En el estómago son el dióxido de carbono - CO₂

El agua - H₂O

El cloruro de sodio - NaCl

Cloruro de potasio KCl

$\text{NaCl} + \text{H}_2\text{O} + \text{CO}_2 = \text{HCl} + \text{NaHCO}_3$ ó $\text{KCl} + \text{H}_2\text{O} + \text{CO}_2 = \text{HCl} + \text{KHCO}_3$.

Como podemos ver el producto derivado de la producción de ácido clorhídrico es el bicarbonato de

sodio - NaHCO₃ - ó bicarbonato de potasio - KHCO₃ - que van al torrente sanguíneo.

Estos bicarbonatos neutralizan el exceso de ácidos en la sangre y hacen que los desechos ácidos se disuelvan para ser eliminados. Al neutralizar los desechos ácidos se produce exceso de monóxido de carbono que se elimina por los pulmones.

A medida que el cuerpo envejece estos elementos alcalinos disminuyen en el organismo creando un estado de acidez. Esto es un hecho natural pues el organismo acumula más desechos ácidos. Hay una estrecha relación entre el proceso de acumulación de desechos ácidos y el del envejecimiento.

Al observar el valor del pH del estómago, pareciera que el agua alcalina no llegara al cuerpo. Pero cuando se toma en consideración todo el organismo, se detecta un nivel de alcalinidad favorable como resultado de tomar el agua alcalina.

Las células del cuerpo tienen un estado ligeramente alcalino. Esto es conveniente para poder trabajar la acidez y para producir la alcalinidad necesaria; lo mismo observamos en el artefacto llamado ionizador de agua que al tiempo que produce agua alcalina también produce agua ácida, a partir del agua de la ciudad (acueducto) que se puede considerar neutra. Cuando el valor del pH del estómago sube más de 4, éste sabe lo que tiene que hacer para bajarlo. Pero si se da el caso contrario, el estómago no sabe cómo actuar para subir el pH.

Por eso se toma Alka-Seltzer, el cual es alcalino y así se ayuda a mejorar el dolor causado por la acidez.

En este caso, el ácido clorhídrico no se produce en el estómago y entonces el torrente sanguíneo no recibe ningún beneficio alcalino. Otro ejemplo que ilustra la producción de ácido por un órgano para poner elementos alcalinos en el cuerpo es el del páncreas. Después de digerir los alimentos en el estómago estos deben seguir al intestino delgado.

El bolo alimenticio a esta altura del proceso es tan ácido que dañaría las paredes intestinales. Para resolver esta situación el páncreas segrega el jugo pancreático que es alcalino. Este jugo es bicarbonato de sodio y se mezcla con el alimento ácido que viene del estómago.

Para producir el bicarbonato de sodio, el páncreas neutraliza en parte el ácido clorhídrico que va al torrente sanguíneo con los consiguientes beneficios.

En general, experimentamos somnolencia después de una gran comida, no durante el proceso digestivo, sino cuando el alimento está pasando del estómago al intestino delgado; es en ese momento que el ácido clorhídrico va a la sangre.

El ácido clorhídrico es el ingrediente principal de los antihistamínicos y es la causa del estado de somnolencia. Bien sea que el cuerpo produzca ácido o alcalino, al mismo tiempo el organismo produce su contraparte alcalina o ácida, por lo tanto no hay ganancia de ningún lado. Sin embargo, al tomar agua alcalina el cuerpo alcanza un nivel alcalino saludable."

Fuente: La milagrosa dieta del pH. Dr. Robert D'Young



Tecnología Enagic
Ionizadores

4. Tipos de agua producidas por los Ionizadores Enagic

Los dispositivos proporcionan un agua filtrada e ionizada con propiedades alcalinas y antioxidantes. Gracias a su tecnología de última generación, los ionizadores Enagic son capaces de ofrecer hasta 5 tipos de agua en función de sus diferentes pH.

Cada uno de los tipos de agua proporcionará diferentes beneficios para tu salud.

pH
11.5

AGUA SÚPER ALCALINA

Ayuda a eliminar pesticidas de las frutas y verduras. Utilízala para preparar alimentos.

Reduce la cantidad de detergente en la colada. Disuelve y extrae sustancias con base aceite.

pH
9.5

AGUA KANGEN

3 tipos de agua para beber : pH8.5, pH9.0, pH9.5. Alcaliniza el cuerpo dejándolo más saludable, y con mayor vitalidad.

Para cocinar. Potencia el sabor de los alimentos, haciéndolos más sabrosos. Para preparar café e infusiones usa menos cantidad y obtenga un sabor rico e intenso.



pH
7.0

AGUA NEUTRA

Agua purificada y neutra para tomar la medicación. Para preparar los alimentos del bebé.

pH
6.0

AGUA DE BELLEZA

Agua de belleza, con propiedades astringentes para el cuidado de la piel.

Para limpiar y dar brillo a cristales, espejos o gafas.

pH
2.5

AGUA ÁCIDA FUERTE

Antibacteriana. Elimina bacterias en 30 segundos. Excelentes propiedades desinfectantes.

Evita la contaminación de los alimentos. Apta para uso sanitario. Para limpiar, esterilizar y eliminar olores.



The system has been tested and certified by the International Water Quality Association (IWQA) for its low pH water production. See performance data sheet for specific performance data.
Replacement Filter : OIG-S, ES
Operating temperature :
Max. 35 degrees C (95 degrees F)
Operating Pressure : Max. 450kPa (65psig)

Hazte con el Imán Tipos de Agua en la tienda de www.mentor6A23.com





ANESPA DX



LEVELUK JR IV



LEVELUK SD501



**LEVELUK SD501
PLATINUM**



Enagic posee una amplia gama de ionizadores disponibles para todas las necesidades, al igual que productos especiales como la ducha Anespa DX.

Leveluk **K8**

CLEAN
WATER



pH 7.0



pH 9.5



pH 6.0



pH 9.0



pH 2.5



pH 8.5

Setting

KANGEN **8**



C USA

The system has been tested and certified by WQA according to NSF/ANSI 42 for the reduction of chlorine, NSF/ANSI 372 for low lead compliance and CSA B483.1 NSF/ANSI 18 for Food Equipment. See performance data sheet for specific performance data.
Replacement Filter : HGG-N, F8
Operating temperature :
Max. 35 degrees C (95 degrees F)
Operating Pressure : Max. 450kPa (65psi)

K8

5. Especificaciones técnicas de los ionizadores Enagic

En primer lugar sería interesante señalar aquellas características que son comunes a todos los ionizadores Enagic.

- ✓ Leveluk K8
- ✓ Leveluk SD501 Platinum
- ✓ Leveluk SD501
- ✓ Leveluk JR IV



Características que hacen que los ionizadores sean únicos en el mercado con una mayor capacidad de ionización:

- ✓ Todas las máquinas se caracterizan por una excelente capacidad de uso ya que son totalmente automáticas y fáciles de operar.
- ✓ Tamaño de placa : Una de las mayores del mercado, 135 mm x 75 mm
- ✓ Rango de producción de pH's: En todas las máquinas podremos obtener 5 tipos de agua, desde pH: 2,5 a pH:11,5
- ✓ Todas las máquinas proporcionan información automáticamente para que el proceso de ionización y la limpieza de las placas sea el más adecuado en todo momento.

Además de estas características generales, a continuación se muestran las específicas de cada uno de los distintos modelos de ionizador:

	Leveluk K8	Leveluk SD501 Platinum	Leveluk SD501	Leveluk JR IV
Placas de electrodos	8	7	7	4
ORP negativo: (mV)	-850	-800	-800	-450
Potencia: (W)	230	230	230	120
Peso total: (kg)	5	5	5,1	5,8
Litros/ minuto Kangen Water®	4,5-7,6	2,5-4,0	2,5-4,0	1,7-2,5
Litros/ minuto Agua ácida	1,5-2,6	1,5-2,6	1,5-2,6	1,2-1,9
Litros/ minuto Agua ácida Fuerte	0,6-1,1	0,6-1,1	0,6-1,2	0,3-0,7
Idiomas	8 Idiomas (Display + Audio)	5 Idiomas (Display + Audio)	inglés (Display)	inglés (Display)
Fuente de alimentación	AC 100-240V CA 50/60 Hz	AC 230V, 50/60 Hz	AC 230V, 50/60 Hz	AC 220V, 50/60 Hz



Presentación de producto
¿Cómo explicamos la tecnología Enagic?



ENAGIC LEVELUK K8



Kangen significa “volver al origen” en japonés.

Kangen Water® es agua alcalina producida por las máquinas de ionización alcalina y filtración de agua de Enagic.

Durante más de 40 años, Kangen Water® se ha utilizado en Japón para ayudar a restaurar el cuerpo a su estado original, alcalino.

Estas máquinas pueden transformar su agua corriente y ordinaria en agua potable alcalina de sabor fresco y saludable. Kangen Water® es superior al agua del grifo y purificada.

Hironari Oshiro es el CEO y Fundador de Enagic.

“La salud verdadera consiste en tener un cuerpo saludable, una mente saludable y una economía saludable.”



Septiembre 2004



Comenzaron las ventas de Leveluk SD501.

Agosto de 2005



El término KANGEN WATER es una marca registrada en los Estados Unidos.

Enero de 2003

Designación de primer Año global. Se iniciaron operaciones internacionales y nació Enagic USA, Inc.

Abril de 1988



La compañía se convirtió en el especialista en agua de Kangen con la filosofía de la verdadera salud.

Abril de 2006



Enagic USA está inscrito como miembro oficial de Asociación de Venta Directa (DSA).

Abril de 2008



Enagic Europe GmbH se estableció en Dusseldorf, Alemania.

Junio de 2014



40va Convención Mundial Aniversario de la Fundación Okinawa, Japón.
Lanzamiento de la nueva máquina K8.

Octubre de 2010



1ra Convención Global Anual en Las Vegas, NV.
Se lanza el modelo Leveluk SD501 Platinum.
La nueva tienda Enagic se pone en marcha.

Mayo de 2013



Inauguración del Centro de Formación Enagic Portugal.

Agosto de 2011



Enagic recibe la certificación WQA.



Organización
Mundial de la Salud

De acuerdo a la Organización Mundial de la Salud (OMS), el agua es esencial para el cuerpo humano en cualquier etapa de la vida porque ayuda a regular la temperatura corporal, manteniendo la piel hidratada y elástica, lubricando articulaciones y órganos y manteniendo una buena digestión.

Si bien es cierto que todos los líquidos hidratan (incluido el café, el té, las sopas, las frutas y las gelatinas), sus contenidos no son equivalentes al del agua pura y por lo tanto, no logran el mismo efecto en el cuerpo. El cuerpo debe mantener un equilibrio de minerales esenciales e inherentes a su propia composición para que los procesos metabólicos ocurran de manera correcta.

En algunos casos, los líquidos distintos del agua contienen sustancias o compuestos que, en lugar de contribuir a un buen balance de líquidos, pueden ocasionar todo lo contrario.

Si los líquidos son azucarados, se puede generar un problema potencial de sobrepeso, y si son con edulcorantes artificiales tenemos un problema potencial de salud. El café puede generar un efecto diurético con lo que se pierde mucho del líquido tomado.

El aporte de líquidos puede provenir de distintas fuentes, pero siempre debe haber una cuota lo mayor posible de líquido que provenga del agua de la mejor calidad, del Agua Kangen.



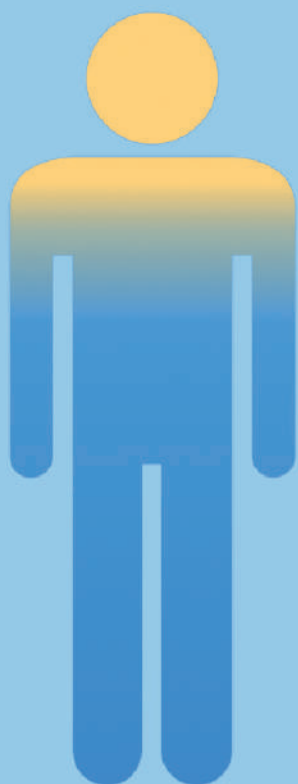
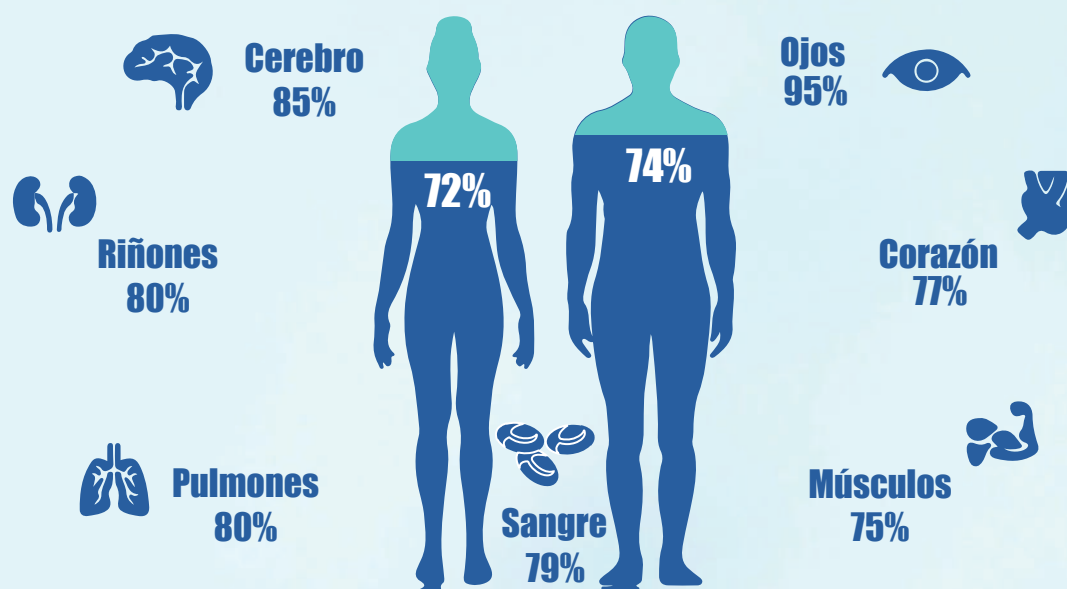
Introducción
Demostración



2.0
PRESENTACIÓN
INTRODUCCIÓN



Consulta el vídeo en la Colección
FORMACIÓN



La cantidad de agua en el cuerpo de una persona de **72 kg** es de cerca de **54 litros**. En el **interior de las células** se encuentran **28 litros**.

El cuerpo está en gran parte constituido por agua:

Ojos: 95%

Cerebro: 85%

Pulmones: 80%

Riñones: 80%

Sangre: 79%

Corazón: 77%

Diariamente, el organismo **elimina cerca de 2.300 ml** de agua. La mejor forma de reponer el agua perdida por el organismo es a través de la ingestión de agua pura (café, té y zumo no hidratan).

Una reducción de 2% de agua en el cuerpo puede causar pérdida momentánea de memoria.

El agua Kangen es la mejor forma de hidratar las células.

EL CUERPO Y EL AGUA

MENTOR
SAV23

TIPS
nº5



Láminas • Medidores ORP

N°05_LÁMINAS Y MEDIDORES ORP

Consulta el vídeo en la Colección
TIPS



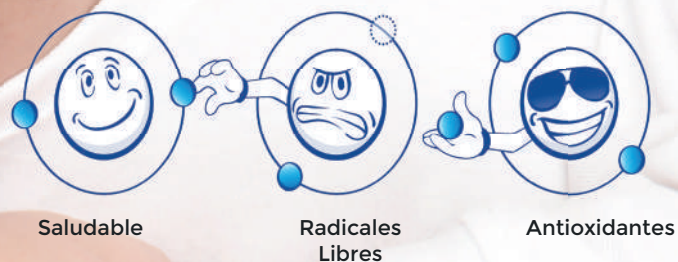
Para poder conocer el potencial reductor de los líquidos es necesario usar un medidor.

En el mercado existen varios modelos y marcas (HANNA, Milwaukee, etc..).

Con todos ellos tendrás la oportunidad de mostrar a tus clientes la calidad excepcional del agua KANGEN.



Acuérdate , los antioxidantes te ayudan a que no estés **OXIDADO**



Antioxidante
Demostración



2.1 PRESENTACIÓN ANTIOXIDANTES

Consulta el vídeo en la Colección
FORMACIÓN



Prueba 1

Medir todos los líquidos de más ácidos a más alcalinos para mostrar como es la evolución del ORP.

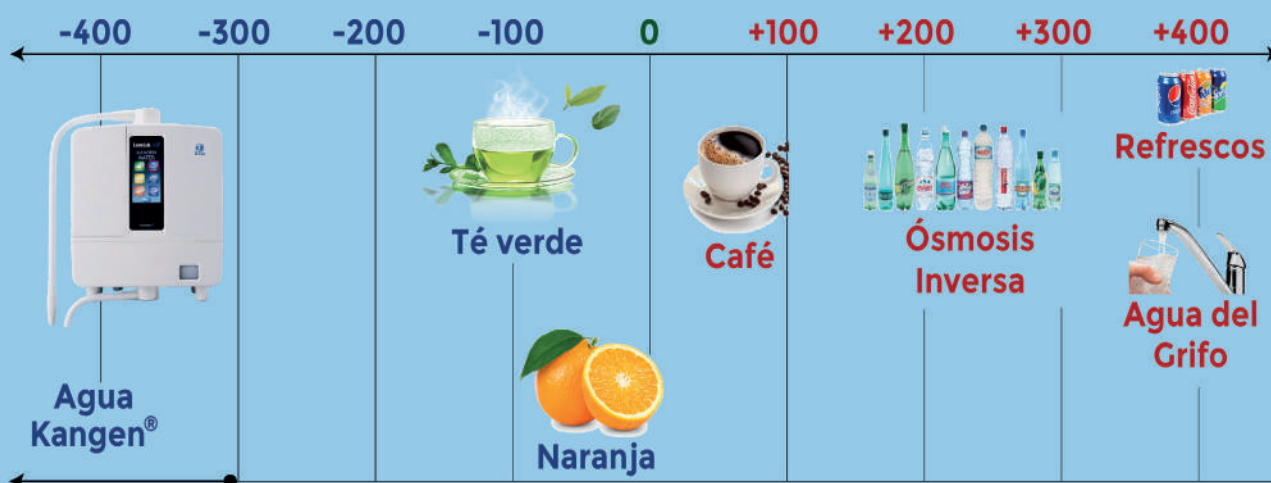


Recuerda

Siempre CALIBRA tu medidor de ORP antes de ir a la presentación.

– ORP (mV)

+ ORP (mV)



ANTIOXIDANTE Rejuvenece

Reduce y elimina los radicales libres.

OXIDANTE Envejecimiento

Aumenta la producción de radicales libres, oxidación y enfermedades.

POTENCIAL REDUCTOR DE OXIDACIÓN

MENTOR
A24

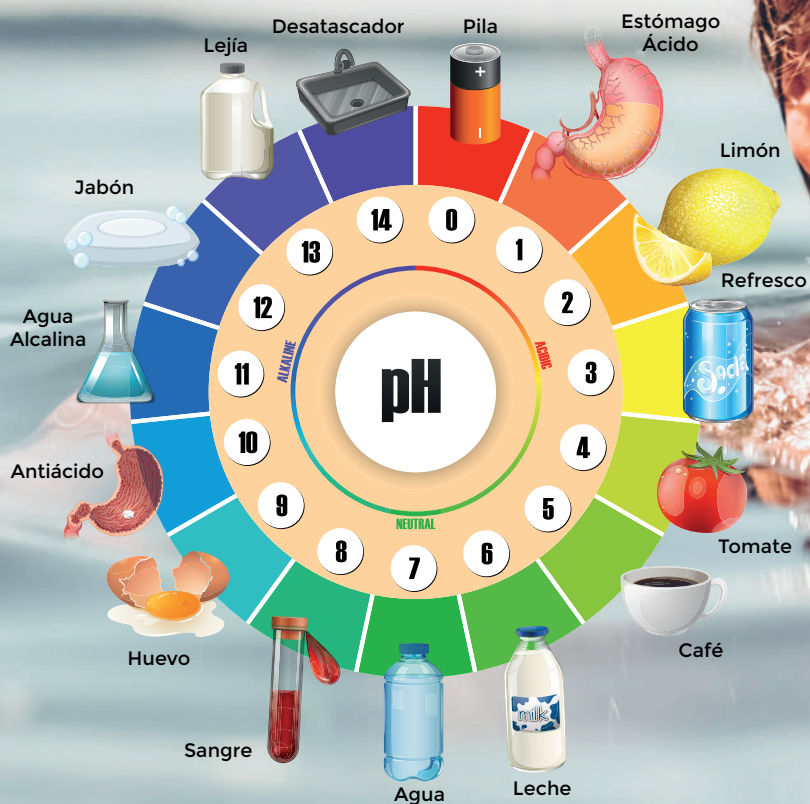
Visita la tienda www.mentor6a23.com y hazte con la botella adecuada para cada tipo de agua.



El pH es una medida que indica la acidez o la alcalinidad del agua.

Se define como la concentración de iones de hidrógeno en el agua.

La escala del pH es logarítmica con valores de 0 a 14.



Consulta el vídeo en la Colección **FORMACIÓN**



Prueba 1

Con el reactivo señalar en cada uno de los vasos el distinto pH de todos los líquidos de la demostración.



Recuerda

Haz la presentación de más ácido a más alcalino para que se vaya viendo la escala de colores.

Sangre pH 7.365



ÁCIDO = Enfermo

ALCALINO = Buena salud

SALUD	pH 7.35 - 7.45
Enfermedad Crónica	pH 7.00
Cáncer	pH 6.85 - 6.95
Coma	pH 6.9
Muerte	pH 6.8

pH: POTENCIAL DE HIDRÓGENO



Gracias a que el Agua Kangen es un agua microestructurada te brinda más hidratación en tu vida diaria.

Micro
Estructurada
Demostración



2.3 MICRO
ESTRUCTURADA



Consulta el video en la Colección
FORMACIÓN



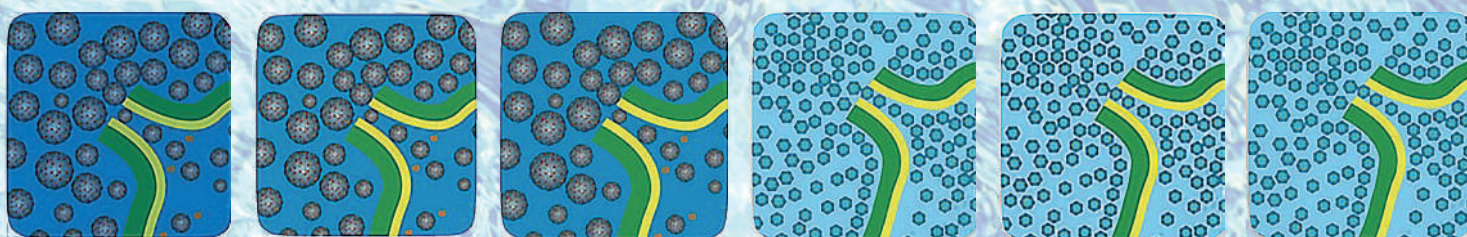
Prueba 1

En dos vasos diferentes añade el té. Añade agua del grifo en uno y agua KANGEN en otro. Podrás mostrar la diferencia.

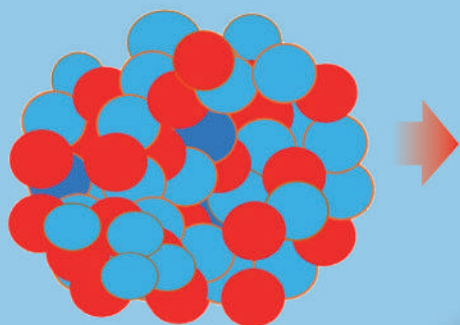


Recuerda

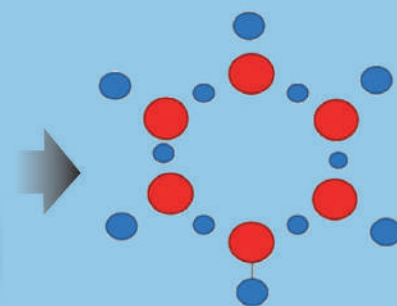
Para que el efecto sea más inmediato remueve bien los líquidos hasta que en ambos se comience a apreciar el color del té.



**Agua embotellada o
agua del grifo**
10-13 moléculas por
clúster



**Agua alcalina
hexagonal**
6 moléculas por
clúster



Agua Kangen pH 9.5

- 💧 Hidrata profundamente las células.
- 💧 Potencia la absorción de nutrientes.
- 💧 Elimina los residuos tóxicos de la actividad celular.

CAPACIDAD DE HIDRATACIÓN





Presentación del negocio
¿Cuáles son las claves?



ii Saber hacer la explicación de la Oportunidad de Negocio, es tan importante cómo hacer la explicación de la máquina !!



6. Proceso Previo para la presentación de negocio

Para poder llegar a hacer la explicación del negocio el primer paso es **La entrevista con el candidato**.

El **Método Mentor 6A2-3** te muestra cuales son las partes del proceso para llegar a ese momento. Para comenzar, tan solo has de seguir los siguientes pasos :

1. Hacer la lista de contactos
2. Concertar las entrevistas

6.1. Como hacer la lista. Disparo de memoria. Cuaderno de campo

La lista tiene el propósito de activar tu imaginación. Recuerda que todavía no necesitas números telefónicos o direcciones, tampoco nombres propios si no los sabes. Simplemente anota cualquier persona que recuerdes. En el primer momento solo estarás recordando, más adelante usaremos esta información.

Para facilitar el disparo de Memoria, en el Cuaderno de campo Mentor 6A2-3 te mostramos una lista que te ayudará a concretar una infinidad de contactos de los cuales, seguramente ni te acordabas.

6.2. Como concertar una entrevista

El momento de concertar una entrevista es uno de los más importantes del negocio. Es el momento en el que vas a ofrecer a todos tus amigos, conocidos o simplemente contactos, la oportunidad de cambiar su vida.

Es nuestra responsabilidad ser capaz, de forma tranquila, de presentarle de la forma más clara el gran regalo que le estamos dando.

Evitaremos hablar de agua, filtros o precios, pues no es eso lo que queremos ofrecer. Por lo tanto hablaremos de:

- ✓ Una máquina Japonesa que produce antioxidantes.
- ✓ Anti-aging
- ✓ Detox
- ✓ Saludable y Ecológico ...

Y no te olvides nunca de concretar para una demostración

Si es solo de producto: 50 minutos y para una de Negocio: 1h 30 minutos



7. Mapa Mental Presentación Enagic

Un mapa mental es una representación que podrás ir leyendo desde la esquina superior derecha, en el sentido de las agujas del reloj.

Repítela cuantas veces sea necesario para familiarizarte con el método.

ii El éxito está en la duplicación y en la repetición !!

Ahora vamos a degustar el Agua Kangen y a conocer la máquina

PASOS PARA EL CIERRE

Con la explicación del Agua Súper Alcalina **11.5 pH**, retiramos los **agrotóxicos**

A continuación, con la lámina n^º 1, enseñamos el panel de la máquina, lo que hace cada agua empezando por la Kangen 9,5pH, **el agua de belleza 6.0pH es un tónico termal con efecto adstringente**. Luego enseñamos el **Agua súper ácida** que mata hongos y bacterias entre 10 a 30 segundos

terminamos

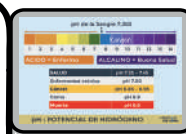
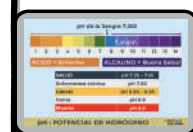


En este momento yo prefiero hacer un **paréntesis** y colocar el agua **Súper Alcalina en los tomates...** Continuando, ¿el té se hace con agua caliente o con agua a temperatura ambiente? Esta lámina explica la **tensión superficial del agua**. Al colocar 2 gotas de agua juntas, ellas se aproximan la una a la otra, la tendencia es unirse, a esta agrupación se le da el nombre de cluster, las moléculas de agua H₂O se unen de 10 a 13 moléculas.....

El pH de la sangre de una persona **saludable**, se encuentra entre **7,35 a 7,45 pH**.
Chronic Diseases = Enfermedades Crónicas (diabetes, hipertensión, Osteoporosis, Alzheimer.....)
Death = muerte

Yo utilizaré este reactivo para **medir el pH**.
Cuanto **más naranja > más ácido**, cuanto **más morado > más alcalino**. Usted nunca ha bebido agua Kangen, **¿si empezara a beber todos los días podría mejorar su organismo?** Colocar agua Kangen de la botella morada en el agua del grifo hasta el refresco de sprite...

Cuando bebemos **un poco de refresco**, ¿esto puede **alterar nuestro organismo?** Colocar un poco de sprite en el agua con gas, en el agua mineral, en el agua del grifo y en el agua Kangen 9,5 pH



PRE

PRESENTACIÓN KANGEN

PREPARACIÓN MESA

Del más Ácido para el más Alcalino

AUTO PRESENTACIÓN POSITIVA

El cliente no te conoce

¿Por qué estás en Enagic?



Ésta es la máquina
La empresa es **japonesa** y se llama Enagic
La máquina produce una **tecnología** llamada **Kangen**



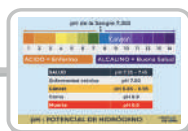
Para entrar en sintonía, hablaré sobre algunos puntos que estoy seguro que usted conoce. El 75% de nuestro cuerpo está constituido por agua. Una persona de 72 Kgs



Para explicar lo que son los Antioxidantes, voy a explicar lo que son los **Oxidantes**, lo que nos **oxida**

Yo utilizaré este **medidor** de **ORP**, este aparato mide el Potencial de Óxido Reducción, es utilizado en laboratorios químicos...

De 0 a 200 ORP+ nuestro cuerpo vive en armonía, pero cuando alcanza **más de 200+**, empieza a transformarse en una **agresión** para nuestro organismo, cuando se **acerca a 300+**, lo denominamos una zona de **fabricación de enfermedades**, y al **alcanzar 400+**, una zona de **envenenamiento**



Ahora pasamos a la Alcalinidad. Cuando estamos ácidos nos encontramos enfermos y si estamos alcalinos tenemos una buena salud. Muchos preguntarán, ¿cuál es la base de esta afirmación?

PRESENTACIÓN del Negocio Enagic Kangen

1h y 30 min



RESULTADOS
AGUA KANGEN

Candidato
al negocio



“Jubilación”
3 a 6 años

CREAR VÍNCULOS



El Método Mentor 6A2-3 enseña los pasos del cierre de una operación.

Sigue nuestras indicaciones y conseguirás optimizar tu tiempo y tus resultados.

HEMOS TERMINADO LA PRESENTACION COMPLETA...

EL OBJETIVO ES

- Llegar cuanto antes a 6A2-3 / 6A2-4
- En pocos años COBRAR la "jubilación" de 5.000\$ o 10.000\$ al MES

PASOS DEL CIERRE

- CIERRO LA CARPETA
- EMPIEZO A RECOGER EL MATERIAL
- GUARDO SILENCIO
- LO DEJO PENSAR
- NO FUERZO NADA

pasados unos minutos le DIGO...

¿QUE QUIERES HACER?

LA PELOTA ESTÁ EN SU TEJADO

EN ESTA FASE ES IMPORTANTE:

- Tener Autocontrol
- Calma
- Respetar el silencio

QUIEN HABLA PRIMERO PIERDE

NUESTRO OBJETIVO ES QUE NOS PREGUNTE:

¿CÓMO TENGO QUE HACER PARA EMPEZAR?

- ☒ Empezamos con la a Dirección y los datos.
- ☒ Dejamos por último el MODELO y la FORMA DE PAGO

LA OTRA POSIBILIDAD ES QUE NOS DIGA:

TENGO QUE PENSAR

OTRA OPCIÓN PUEDE SER QUE EL CANDIDATO/A NOS DIGA:

YO TE LLAMO

PEDIMOS VERNOS EN UN PLAZO MÁXIMO DE 2-3 DIAS

AGENDAR Y FIJAR YA DÍA y HORA

ESTABLECER UN COMPROMISO

EN ESTE CASO... ¡NO PASA NADA!

- ☒ ESTO ES PIRAMIDAL...
- ☒ ES DIFÍCIL DE PROPONER...
- ☒ ES CARO...
- ☒ ...

QUIEN NO LO VE, NO LO VE

QUIEN LO VE, LO VE

NO TRATAMOS DE CONVENCER A NADIE

8. Como formar un nuevo distribuidor

Para lograr nuestro objetivo de llegar a 6A2-3/6A2-4 el primer paso es entrenar y capacitar a nuestros distribuidores.

Es importante mostrarle a nuestros nuevos distribuidores, ejemplos reales para motivarlos en el comienzo de su negocio.

El primer paso será explicar que el objetivo inicial es llegar a 6A, y que cada persona alcanzará este objetivo a su ritmo.

6 meses
8 meses
10 meses
12 meses
20 meses



**CADA PERSONA
TIENE UN RITMO,
UN TIEMPO,
UNA VELOCIDAD.**

Es importante destacar que, **dependiendo del ritmo y de la estructura** del negocio desarrollados durante el proceso en conseguir alcanzar la categoría de 6A, **el distribuidor podrá ganar: 60 MIL / 80 MIL**

Es imprescindible asumir ciertos compromisos con tu distribuidor, para demostrar su implicación y empeño en la búsqueda del objetivo deseado.

1. Pedido de la máquina
2. Pedido del Kit Presentación del Negocio + medidor ORP
3. Suscripción a la Plataforma Mentor6A23 como usuario premium
4. Compromiso de realizar el entrenamiento en 45 días, mediante orientación y acompañamiento personalizado

El proceso de entrenamiento y formación se compone de 5 pasos:

1. Reunión por Zoom ONE2ONE: Aclarar dudas
2. Reunión por Zoom ONE2ONE: Continuar con la lista
3. Reunión por Zoom ONE2ONE: Consolidación de la lista de contactos
4. Realización de las Presentaciones
5. Reuniones por Zoom de formación del distribuidor

**PRESENTACIONES
ONE2ONE**

8.1. 1ª Reunión ONE2ONE - Zoom "Aclarar dudas"

- ✓ Aclarar dudas
- ✓ Estrategia
- ✓ No decirle a nadie

¿CUANTO PUEDO GANAR EN ENAGIC?



COMO APRENDE EL CEREBRO

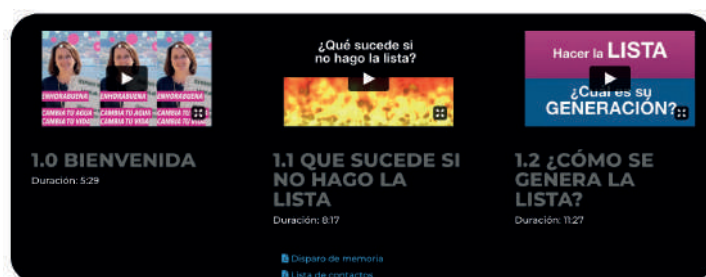


Tareas

1. Ver los vídeos en la plataforma Mentor6A23 y hacer resúmenes

Colección "PREPARACIÓN"

- 1.0 Bienvenida
- 1.1 Que sucede si no hago la lista
- 1.2 ¿Cómo se genera la lista?



2. Hacer la lista con más de 200 nombres y enviarla por WhatsApp



8.2. 2ª Reunión ONE2ONE - Zoom “Continuar con la lista”

- ✓ Exponer los vídeos
- ✓ Anotar
- ✓ Analizar y calificar la lista
 - Emprendedor o ventas
 - Vive a menos de 50 Km
 - Puede comprar 1 máquina
 - Credibilidad

Calificar la LISTA

	Nombre	telefono	entre
39	ISABELA ROSA (TES)	☐	☒
40	ROSAS INDEPENDI	☐	☒
41	CAROL EUGENIA	☐	☒
42	PAOLA Y CAROL (EUC)	//	
43	CANDELARIA MALIBAN	☐	☒
44	CANDIDO XANGO (TES)	☐	☒
45	CANDY (ELFRANKE) EN	//	

Aumentar la LISTA



Tareas

1. Ver los vídeos en la plataforma Mentor6A23 y hacer resúmenes

Colección	1.3 Ritmo
“PREPARACIÓN”	1.4 Local de presentación
	1.5 Cómo concertar una entrevista
	1.6 Ejecución



8.3. 3ª Reunión ONE2ONE - Zoom “Consolidación de la lista de contactos”

- ✓ Exponer los vídeos
- ✓ Anotar
- ✓ Establecer Ritmo / Semanario
- ✓ Concretar lugar para las Presentaciones
- ✓ Ensayar llamadas reales
- ✓ Concertar las Presentaciones

05. COMO CONCERTAR UNA ENTREVISTA

PROHIBIDO HABLAR DE AGUA, FILTRO Y PRECIO.



Palabras que vamos a utilizar:

- ✓ Antioxidante.
- ✓ Máquina que fabrica antioxidantes.
- ✓ Máquina Japonesa.
- ✓ Reduce Colesterol.
- ✓ Reduce Diabetes.
- ✓ Hidrata las articulaciones.
- ✓ Rejuvenece la persona por dentro.

	Local	Mobile	Other	Land	Water	Other	Sea
Land							
Water							
Other							
Land							
Water							
Other							

Hemos de pactar el tiempo de la reunión :

- ✓ Para demostración cliente : 50 min.
- ✓ Para presentación de negocio : 1h 30 min

06. SEMANARIO

SEMANA: _____ / AÑO: _____

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Dom.
09.00 a 10.30							
11.00 a 12.30							
13.00 a 14.30							
15.30 a 17.00							

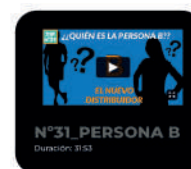
Tareas

1. Ver los vídeos en la plataforma Mentor6A23 y hacer resúmenes

Colección
"PREPARACIÓN"



**Colección
"TIPS"**



Colección
"FORMACIÓN"

Todos los vídeos de la colección



8.4. 4ª Realización de las Presentaciones



	PATROCINADOR	NUEVO DISTRIBUIDOR
	LLEVA TODO LO NECESARIO: TOMATES/BEBIDAS/ACEITE DE SÉSAMO	PREPARA LA MESA PREPARA LOS TIPOS DE AGUA CALIBRA EL MEDIDOR DE ORP
1ª PRESENTACIÓN	HACE TODA LA PRESENTACIÓN	
2ª PRESENTACIÓN	HACE TODA LA PRESENTACIÓN	AYUDA EN LA PARTE MECÁNICA
3ª PRESENTACIÓN	HACE LA PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO	HACE LA PRESENTACIÓN DE LA MÁQUINA
4ª PRESENTACIÓN	HACE LA PRESENTACIÓN DE LA MÁQUINA	HACE LA PRESENTACIÓN DEL NEGOCIO
5ª PRESENTACIÓN	AYUDA EN EL CIERRE Y AYUDA SI ES NECESARIO	HACE TODA LA PRESENTACIÓN
6ª PRESENTACIÓN	SE AUSENTA Y REGRESA ANTES QUE TERMINE	HACE TODA LA PRESENTACIÓN
...SIGUIENTES...		

En los 45 / 50 días el nuevo distribuidor participa junto a tu patrocinador en un “Curso de Excelencia”



8.5. 5ª Reuniones por ZOOM de formación del distribuidor

Para estas reuniones invitamos a todos los distribuidores que hayamos empezado a formar:

REUNIÓN DE FORMACIÓN - PLAN DE NEGOCIO

- ✓ Grabar la reunión
- ✓ Ver vídeo: TIP 30
“Plan de negocio”
Colección TIPS



REUNIÓN DE FORMACIÓN - ACCIÓN Y REACCIÓN

- ✓ Grabar la reunión
- ✓ Ver vídeo: TIP 24
“Acción - Reacción”
Colección TIPS



REUNIÓN DE FORMACIÓN - ESTRATEGIAS

- ✓ Grabar la reunión
- ✓ Ver vídeos: “Estrategias para llegar a 6A2-3 / 6A2-4 Partes I y II” Colección CAPACITACIÓN



REUNIÓN DE FORMACIÓN - PUNTO ESPECIAL

- ✓ Grabar la reunión
- ✓ Ver vídeo: “Punto Especial”
Colección CLAVES DEL ÉXITO



9. Herramientas de negocio

9.1. Curso de Excelencia



ANALIZAMOS LA ORGANIZACIÓN PARA MEJORAR

TABLA KAIZEN

Medidores de desempeño	MES INICIO	MES	MES	MES
KIT PRESENTACIÓN				
PLATAFORMA 6A23				
CURSO AVANZADO				
CURSO MÁSTER				
CURSO EXCELENCIA				
INSTRUCTORES				
TÚ-2				
Total Nº de ventas				

Curso de Excelencia

La **Excelencia** personal:

La diferencia que marca la diferencia

Hay personas que eligen este lema como forma de vida. Ellas saben lo importante que es conocerse a uno mismo,

que **mantienen vivo el espíritu de superación y que cada día se esfuerzan por dar lo mejor de ellas mismas**

En una época en que la gente trabaja sin ganas en cosas que no le motivan, en que todo lo que se oye son quejas y en que muy pocos tienen iniciativa, hay quien se atreve a ser diferente

OBJETIVO

Curso de Excelencia

Asegurar la capacitación para lograr el 6A2-3 y 6A2-4

Aprender la Metodología más efectiva en el menor espacio de tiempo

Conquistar el nivel de **Instructor de Excelencia** del Mentor 6A2-3

Preparación para formar una **Organización exitosa**

“Habilidades” – Deben ser organizados, flexibles, decididos, creativos, adaptables, analíticos y tener una mente abierta. La habilidad de trabajar bien con las personas es crítica.



“Idoneidad” – Deben haber completado algún resultado dentro de Enagie.

“Conocimiento” – Deben conocer el tema que enseñan, pero también deben estar familiarizados con la organización, conocer a quienes se está enseñando y comprender cómo es la enseñanza.

“Experiencia” – Han tenido experiencia de primera mano con el tema que enseñan. Pueden haber obtenido experiencia técnica en el trabajo.

“Características” – Deben estar bien motivados, tener vitalidad, ser dedicados y honestos.

CLUB 21

RESULTADO EN 1 SEMANA



El club 21 es una **poderosa** herramienta diseñada para **apalancar** tu negocio de forma **rápida y eficaz**.

- Los **beneficios** del Club 21 dentro de su negocio son:
- formación del nuevo distribuidor
 - arranque rápido
 - avanzar de nivel en **apenas 1 semana**
 - resultados económicos inmediatos** (tanto para A como para B)
 - pertenecer al **exclusivo Club 21**

Sistema A B C



CLUB 21



REQUISITOS:

21 Presentaciones en 7 días (consecutivos)
mínimo 5 ventas

Comunicar a **Enagic Ibérica** dos días antes de empezar:

- Fecha de Inicio
- Fecha de Terminó
- ID del distribuidor A
- ID del distribuidor B
- Solicitar número de NC** (numero de control)
- Imprimir el formulario de control

Sra Paula Azevedo
00351 228 305 464
portugal@enagiceu.com

CLUB 21 formulário

Presentador:
Recomendador:

Ventas

	Día	hora	nombre	ID
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

Ejemplo Club 21

	Lunes	Martes	Mierc	Jueves	Viernes	Sáb	Dom
09:00 a 10:00		M Paula, Carlos	Jorge Luis				
10:30 a 12:00	Juan Antonio	Fernando	Rosana	Maria Jose	Isabel	Mari Paz	
12:30 a 14:00	Mari Carmen	Pablo	Félix	Sonia	Pilar	Salvador	
16:30 a 18:00	Jose Trini		Carlos		Diego		
18:30 a 20:00		Rafa	Toñi	Jesus	Francisco		

Ejemplo Club 21

	Lunes	Martes	Mierc	Jueves	Viernes	Sáb	Dom
09:00 a 10:00							
10:30 a 12:00	Juan Antonio	Fernando	Rosana	Maria Jose	Isabel	Mari Paz	
12:30 a 14:00	Mari Carmen	Pablo	Félix	Sonia	Pilar	Salvador	
16:30 a 18:00	Jose Trini		Carlos		Diego	Jorge Luis	
18:30 a 20:00		Rafa	Toñi	Jesus	Francisco	M Paula, Carlos	

CLUB 21 Kangen

21 Presentaciones en 7 días (consecutivos)
mínimo 5 ventas

-Resultados económicos inmediatos
(tanto para A como para B)

Ejemplos de resultados económicos:

1A : 1.400,00€
2A : 1.750,00€
3A : 2.625,00€
4A : 3.500,00€
5A : 4.375,00€
6A : 5.250,00€



CLUB 21 formulário

	Día	hora	nombre	ID
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				

Ejemplo Club 21

	Lunes	Martes	Mierc	Jueves	Viernes	Sáb	Dom
09:00 a 10:00							
10:30 a 12:00	Juan Antonio	Fernando	Rosana	Maria Jose	Isabel	Mari Paz	Rafa
12:30 a 14:00	Mari Carmen	Pablo	Félix	Sonia	Pilar	Salvador	Jesus
16:30 a 18:00	Jose Trini	M Paula, Carlos	Carlos	Jorge Luis	Diego	Toñi	Francisco
18:30 a 20:00							

CLUB 21 Kangen

Al concluir el Club 21 enviar a Enagic Ibérica:
Formulario de control debidamente cumplimentado
Determinar los ID's de las ventas realizadas en el formulario
A la fecha de término se añadirá 3 días más para el envío
del formulario a nuestra oficina de Portugal, para que así se
pueda terminar los cierres de las ventas pendientes.
Al comprobar que el Club 21 se ha realizado con éxito,
recibirás un email de Enagic Ibérica confirmando su
conclusión, tanto la persona A como la persona B.

Sra Paula Azevedo
00351 228 305 464
portugal@enagiceu.com

El reconocimiento de los miembros del Club 21
será hecho en los Cursos Avanzados Enagic - Kangen

CLUB 21 Kangen

21 Presentaciones en 7 días (consecutivos)
mínimo 5 ventas

RECONOCIMIENTOS



9.3. Como llegar a 6A2-3



Manual
Curso Avanzado
Enajenar Kängen

Madrid
12, 13 y 14 mayo 2017

Importancia de hacer la Lista



DISPARO DE MEMORIA

Esta lista tiene el propósito de activar su imaginación. Recuerde que todavía no necesita números telefónicos o direcciones, tampoco nombres propios si no los sabe. Simplemente anote cualquier persona que recuerde, incluyendo la cajera del supermercado, el hombre que corta el césped de su casa y la pareja propietaria de la floristería local. Ahora solo está recordando... más adelante le explicaremos los detalles.

COLEGAS DEL TRABAJO	FAMILIARES Y AMIGOS	Vecinos	Vecinos
Jefe/Socio	Esposo/a	Vecinos	Vecinos
Gerente/Supervisor	Hijos adultos	Vecinos	Vecinos
Compañero de trabajo	Madre/Padre	Vecinos	Vecinos
Secretaria	Suegro/Suegra	Vecinos	Vecinos
Recepcionista	Hermana/Hermano	Vecinos	Vecinos
Asistente	Cuñada/Cuñado	Vecinos	Vecinos
Gerente de personal	Sobrina/Sobrinio	Vecinos	Vecinos
Gerente de pagos	Tía/Tío Prima/Primo	Vecinos	Vecinos
Contador	Grupo de personas que viajan	Vecinos	Vecinos
Vendedor	Arrendador	Vecinos	Vecinos
Persona encargada de los materiales de oficina	Cientes de la cafetería	Vecinos	Vecinos
Repartidor de agua	TRABAJO, personas que...	Vecinos	Vecinos
Representante del sindicato	Pendieron el trabajo	Vecinos	Vecinos
Representante de la cooperativa de crédito	Casi perdieron el trabajo	Vecinos	Vecinos
Representante del plan de jubilación	Vin a ser despedidos	Vecinos	Vecinos
Guardia de seguridad	Están buscando trabajo	Vecinos	Vecinos
Inspector de competencia	Otlan el trabajo	Vecinos	Vecinos
	Necesitan trabajo	Vecinos	Vecinos

Seleccionar emprendedores y vendedores

Lista de contactos Kängen			
	Nombre	teléfono	entrevista
1	Maria Fernandez	666999999	
2	Blanca Suarez	666999999	
3	Clara Lago	666999999	
4	Hugo Lopez		
5	Luis Lopez		
6	Salvador		
7	Jose		
8	Carla		
9	Victor		
10	Maria		
11	Pilar		
12	Nieves		




Juan

Fernando

Rosa

Jose

Carla

Maria

Salvador

Victor

Pilar

Nieves

En tu lista de contactos hay cientos de personas

54

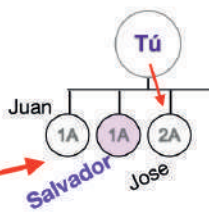
muy emprendedores y del área de ventas

Juan
Salvador
Jose
Carla
Victor
Maria
Pilar

Focalizar

6A2 3

Encontrar 3 personas que quieran llegar a 6A2 3



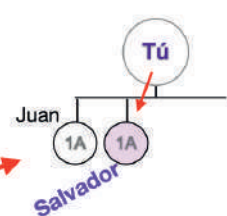
Victor ????

Juan
Salvador
Jose
Carla
Victor
Maria
Pilar

Focalizar

6A2 3

Encontrar 3 personas que quieran llegar a 6A2 3

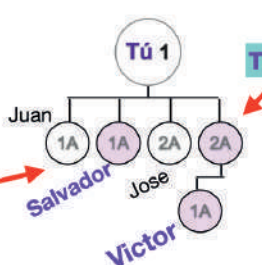


Juan
Salvador
Jose
Carla
Victor
Maria
Pilar

Focalizar

6A2 3

Encontrar 3 personas que quieran llegar a 6A2 3

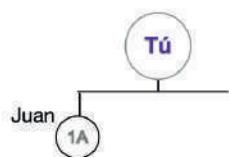


Juan Salvador Jose Carla Victor Maria Pilar

Focalizar

6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3

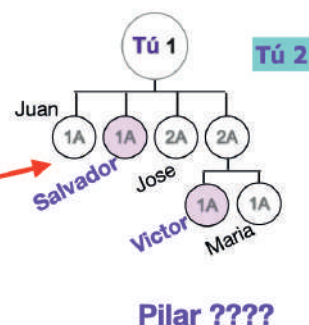


Juan Salvador Jose Carla Victor Maria Pilar

Focalizar

6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3

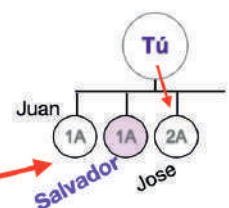


Juan Salvador Jose Carla Victor Maria Pilar

Focalizar

6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3

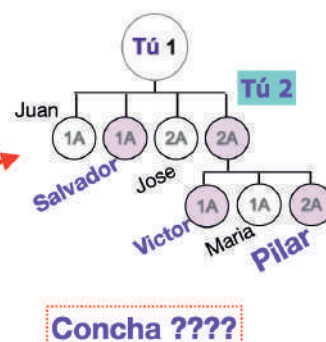


Juan Salvador Jose Carla Victor Maria Pilar Concha

Focalizar

6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3

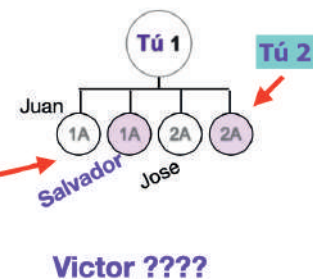


Juan Salvador Jose Carla Victor Maria Pilar

Focalizar

6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3

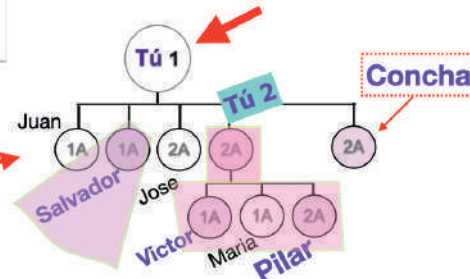


Juan Salvador Jose Carla Victor Maria Pilar Concha

Focalizar

6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3

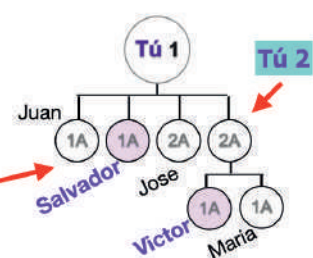


Juan Salvador Jose Carla Victor Maria Pilar

Focalizar

6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3

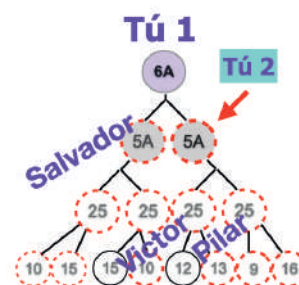


Juan Salvador Jose Carla Victor Maria Pilar Concha

Focalizar

6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3

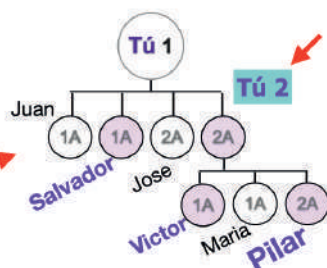


Juan Salvador Jose Carla Victor Maria Pilar Concha

Focalizar

6A2 3

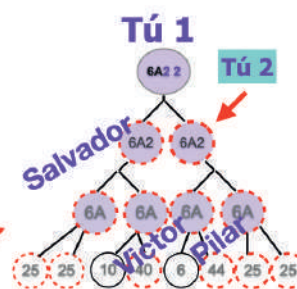
Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3



Focalizar

6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3

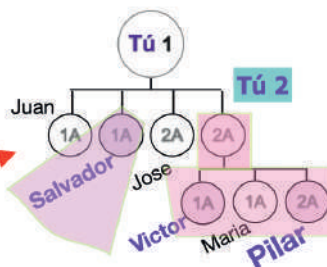


Juan Salvador Jose Carla Victor Maria Pilar Concha

Focalizar

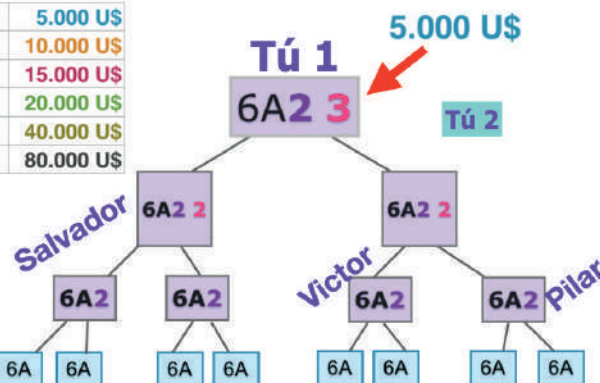
6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3



Socio Retirada mensual

6A 2 -3	5.000 U\$
6A 2 -4	10.000 U\$
6A 2 -5	15.000 U\$
6A 2 -6	20.000 U\$
6A 2 -7	40.000 U\$
6A 2 -8	80.000 U\$

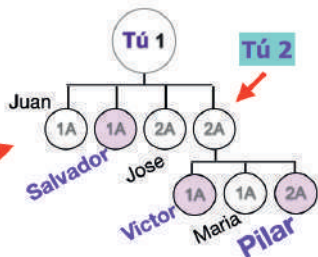


Juan Salvador Jose Carla Victor Maria Pilar

Focalizar

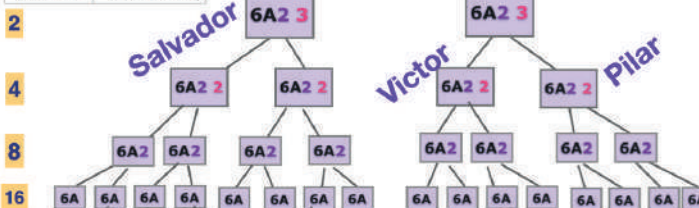
6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3



Socio Retirada mensual

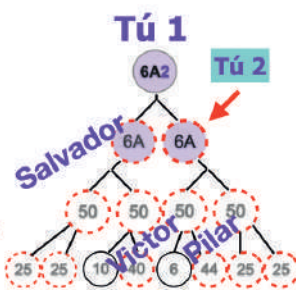
6A 2 -3	5.000 U\$
6A 2 -4	10.000 U\$
6A 2 -5	15.000 U\$
6A 2 -6	20.000 U\$
6A 2 -7	40.000 U\$
6A 2 -8	80.000 U\$



Focalizar

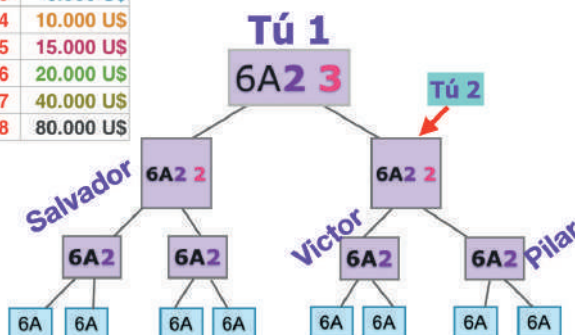
6A2 3

Encontrar
3 personas
que quieran
llegar a 6A2 3

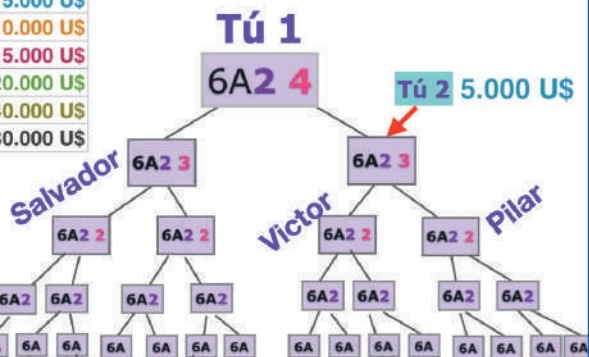


Socio Retirada mensual

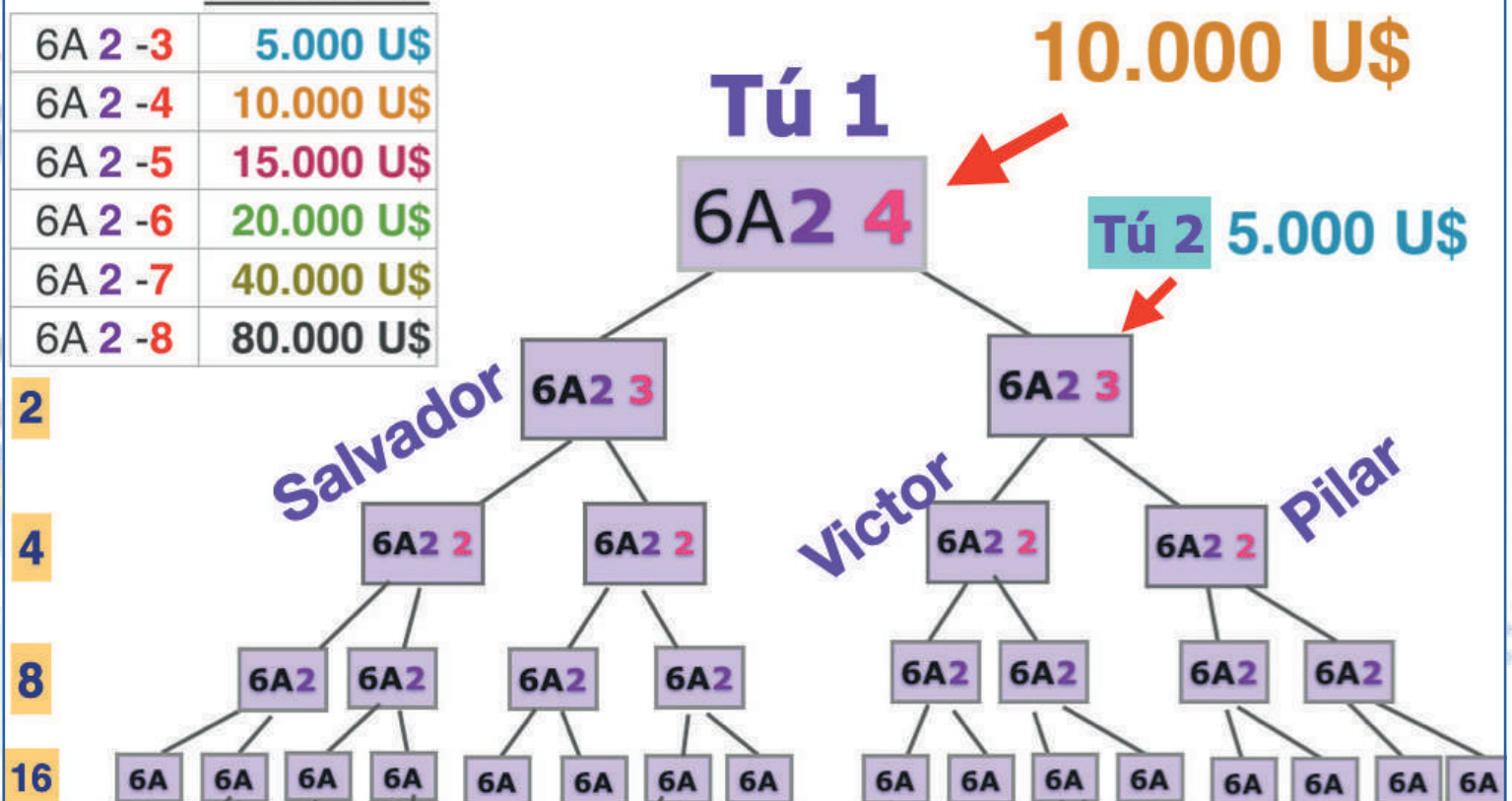
6A 2 -3	5.000 U\$
6A 2 -4	10.000 U\$
6A 2 -5	15.000 U\$
6A 2 -6	20.000 U\$
6A 2 -7	40.000 U\$
6A 2 -8	80.000 U\$



2
4
8
16



6A 2 -3	5.000 U\$
6A 2 -4	10.000 U\$
6A 2 -5	15.000 U\$
6A 2 -6	20.000 U\$
6A 2 -7	40.000 U\$
6A 2 -8	80.000 U\$





Informaciones útiles

10. Kit de Presentación de Negocio Mentor 6A2-3

Es muy importante que durante la presentación no falle nada. Para ello, en el Kit de Presentación de Negocio Mentor 6A2-3 vas a tener prácticamente todo lo que necesitas.

Utiliza este Check List para asegurarte de que te llevas a tu presentación todo el material que necesitas.

- ✓ Botella de vidrio violeta pH9.5
- ✓ Botella de vidrio violeta pH 11.5 (agua súper alcalina)
- ✓ Botella de Tritán pH9.5 (agua Kangen para de gustación)
- ✓ Spray agua de Belleza pH 6.0
- ✓ Spray agua Súper Ácida pH 2.5
- ✓ 18 Vasos Transparentes
- ✓ Té verde
- ✓ Aceite de Sésamo **(No Incluido)**
- ✓ Mantel de Presentación Mentor6a23
- ✓ Identificadores de tipo de agua
- ✓ Jarra para agua del Grifo
- ✓ Folletos / Trípticos Kangen
- ✓ Revista Kangen
- ✓ Refresco azucarado, agua de sabores, agua con gas, agua mineral **(No Incluido)**
- ✓ Reagente Phenol para medición del pH (Enagic)
- ✓ Láminas de presentación A4 plastificadas
- ✓ Cuaderno de Presentación de Negocio
- ✓ Cuaderno de resultados **(No Incluido)**
- ✓ Lista de Precios **(No Incluido)**
- ✓ Cuaderno de campo
- ✓ Hojas de Pedidos
- ✓ Bolígrafos **(No Incluido)**
- ✓ Libros de Hiromi Shinya **(No Incluido)**
- ✓ Bayeta para secar **(No Incluido)**
- ✓ Tarjeta de Visitas **(No Incluido)**
- ✓ Medidor ORP **(No Incluido)**



Kit de presentación de Negocio Enagic

En un solo producto podrás encontrar todos los elementos necesarios para mejorar los resultados de tu negocio Enagic.

☒ Botella vidrio violeta pH 9.5	☒ Set de 3 láminas presentación plastificadas
☒ Botella vidrio violeta pH 11.5	☒ Soporte para láminas en metacrilato.
☒ Botella Tritán pH 9.5	☒ 2 Packs de 20 Trípticos
☒ Pulverizador vidrio pH 6.0	☒ Manual del distribuidor
☒ Pulverizador vidrio pH 2.5	☒ Presentación de negocio
☒ Bolsa de agua 5l	☒ 2 Cuadernos de campo
☒ Té verde	☒ 1 Block de pedidos
☒ 18 Vasos plásticos 330 ml	☒ Revista KANGEN
☒ Jarra para agua del grifo	
☒ Mantel de presentación Mentor6A23	☐ Contiene Medidor ORP HANNA
☒ 5 identificadores de tipo de agua para presentación en grupo.	☐ NO Contiene Medidor ORP HANNA
☒ Imán tipo de agua	Medidor disponible en www.mentor6A23.com
☒ Reagente Enagic	☐ Contiene Pack de Libros

Mentor 6A23 no se hace responsable de accidentes por uso inadecuado de los elementos contenidos en este Kit.
"Contiene Bolsas", mantener alejado del alcance de los niños.
Distribuido por Mentor6A23 - www.mentor6A23.com.

11. Conoce tu negocio. Real decreto 1907-1996 - Ministerio de Sanidad y Consumo



LEGISLACIÓN CONSOLIDADA

Real Decreto 1907/1996, de 2 de agosto, sobre publicidad y promoción comercial de productos, actividades o servicios con pretendida finalidad sanitaria.

Ministerio de Sanidad y Consumo
«BOE» núm. 189, de 6 de agosto de 1996
Referencia: BOE-A-1996-18085

La Ley 14/1986, de 25 de abril, General de Sanidad, ordena que las Administraciones públicas, en el ámbito de sus competencias, realicen «un control de la publicidad y propaganda comerciales para que se ajusten a criterios de veracidad en lo que atañe a la salud y para limitar todo aquello que puede constituir un perjuicio para la misma» (artículo 27). Asimismo prevé la inspección y control de la promoción y publicidad de los centros y establecimientos sanitarios (artículo 30.1), la autorización previa de la publicidad de los medicamentos y productos sanitarios (artículo 102) y encomienda «a la Administración sanitaria del Estado valorar la seguridad, eficacia y eficiencia de las tecnologías relevantes para la salud y la asistencia sanitaria» (artículo 110).

La Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad, permite regular la publicidad de los productos, bienes, actividades y servicios susceptibles de generar riesgos para la salud o seguridad de las personas y concretamente «la forma y condiciones de difusión de los mensajes publicitarios» (artículo 8).

La Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del Medicamento, declara expresamente prohibidos «los remedios secretos» y sanciona como falta muy grave su preparación (artículos 6.4 y 108.2 y 7).

Asimismo, la Ley del Medicamento considera actividades prohibidas la distribución y comercialización de productos o preparados que se presenten como medicamentos sin estar legalmente reconocidos (artículo 7).

La Ley 25/1994, de 12 de julio, sobre Ejercicio de la Actividades de Radiodifusión Televisiva, declara «ilícita, en todo caso, la publicidad por televisión que fomenta comportamientos perjudiciales para la salud o la seguridad de las personas» (artículo 9.1) y además prohíbe «la publicidad de medicamentos y de tratamientos médicos que sólo pueden obtenerse por prescripción facultativa en el territorio nacional» (artículo 10.1 b).

Las normas especiales que regulan los ensayos clínicos y los productos en fase de investigación clínica, las drogas y productos estupefacientes o psicotrópicos, los medicamentos, especialidades farmacéuticas, fórmulas magistrales, preparados oficinales, productos para diagnóstico, cosméticos, productos sanitarios y de higiene personal y productos para regímenes dietéticos o especiales establecen las condiciones y las limitaciones o prohibiciones concretas de su publicidad, promoción, distribución y venta, que son generalmente cumplidas por los sectores profesionales médicos y farmacéuticos y por los correspondientes laboratorios o entidades de producción, distribución, dispensación y venta y cuyo estricto cumplimiento se exige por las autoridades sanitarias.

Al margen de tales productos, aparecen en el mercado y son objeto de publicidad, propaganda y promoción comercial de su tráfico, uso o consumo una serie de productos, materiales, sustancias, energías o métodos que se anuncian o presentan como útiles para el diagnóstico, prevención o tratamiento de enfermedades o desarrollos fisiológicos, modificación del estado físico y psicológico, restauración, corrección o modificación de funciones orgánicas, etc., sin que se ajusten a las normas especiales anteriormente citadas, ni tampoco cumplan, en

ocasiones, las exigencias de veracidad, claridad e información sobre su contenido, composición, naturaleza o efectos.

Este tipo de productos, actividades o servicios con pretendida finalidad sanitaria suponen en algunos casos un presunto fraude para los consumidores y usuarios, hecho al que se añade además la utilización de mensajes, imágenes o referencias con apariencia sanitaria, médica, farmacéutica, terapéutica o preventiva que no se corresponden con la realidad ni con una previa comprobación técnica o científica debidamente contrastada con arreglo a las normas especiales que han de aplicarse. Todo ello da lugar a una información defectuosa y a una publicidad abusiva e incluso a daños efectivos a las personas, en la medida en que su composición o utilización pueda resultar peligrosa o sustituyan de forma irresponsable las atenciones y cuidados que se requieren en cada caso.

Por todo ello y en el ámbito de las disposiciones legales anteriormente citadas, se adoptan por este Real Decreto medidas sanitarias básicas y generales para la protección y defensa de la salud, que comprenden un mayor rigor y exigencia del cumplimiento de la normativa especial sanitaria, el establecimiento de prohibiciones y limitaciones concretas de publicidad o promoción con finalidades presuntamente sanitarias y, en último término, la posibilidad de que las autoridades sanitarias intervengan para restablecer la correcta información sanitaria, para impedir las actividades de publicidad o promoción que constituyan riesgo para la salud y para promover las acciones de cesación o rectificación que resulten procedentes.

Lo establecido en este Real Decreto se entiende sin perjuicio de las competencias propias de las Comunidades Autónomas y de lo establecido en la normativa para la defensa de los consumidores y usuarios.

Las citadas medidas responden al Acuerdo del Pleno de Senado de 17 de noviembre de 1993 y han sido objeto de información, estudio y consideración por las asociaciones de consumidores y usuarios, las organizaciones profesionales sanitarias, las asociaciones de anunciantes y agencias de publicidad y las demás entidades y organismos interesados.

En su virtud, a propuesta del Ministro de Sanidad y Consumo, de acuerdo con el Consejo de Estado y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión celebrada el día 2 de agosto de 1996,

DISPONGO:

Artículo 1. Control sanitario de la publicidad.

1. Las Autoridades sanitarias y demás órganos competentes en cada caso, de acuerdo con el artículo 27 de la Ley General de Sanidad, las disposiciones especiales aplicables en cada caso y lo establecido en este Real Decreto, controlarán la publicidad y promoción comercial de los productos, materiales, sustancias, energías o métodos que se anuncian o presentan como útiles para el diagnóstico, prevención o tratamiento de enfermedades o desarrollos fisiológicos,

adelgazamiento, modificación del estado físico o psicológico, restauración, corrección o modificación de funciones orgánicas u otras pretendidas finalidades sanitarias, para que se ajusten a criterios de veracidad en lo que atañe a la salud y para limitar todo aquello que pueda constituir un perjuicio para la misma.

2. Los Colegios Profesionales, en el ámbito de sus competencias, podrán participar y colaborar en el cumplimiento de lo establecido en este Real Decreto.

Artículo 2. Prohibición de remedios secretos.

1. De acuerdo con lo dispuesto en la Ley del Medicamento están prohibidos los remedios secretos, así como cualquier forma de publicidad, promoción o distribución de los mismos.

2. Cualquier producto, material, sustancia, energía o método que pretenda fines preventivos, diagnósticos o terapéuticos, así como su publicidad y promoción comercial, deberán cumplir los requisitos y estarán sujetos a las autorizaciones o controles establecidos en la Ley General de Sanidad, la Ley del Medicamento y disposiciones que las desarrollan.

Artículo 3. Publicidad de medicamentos y productos sanitarios.

1. La publicidad de las especialidades farmacéuticas y de los productos sanitarios se rigen por su normativa especial.

2. En todo caso, está prohibida la publicidad de fórmulas magistrales, preparados oficinales y productos en fase de investigación clínica.

Artículo 4.

4. Prohibiciones y limitaciones de la publicidad con pretendida finalidad sanitaria.

Salvo lo establecido en el artículo 3.1 de este Real Decreto, queda prohibida cualquier clase de publicidad o promoción directa o indirecta, masiva o individualizada, de productos, materiales, sustancias, energías o métodos con pretendida finalidad sanitaria en los siguientes casos:

1. Que se destinen a la prevención, tratamiento o curación de enfermedades transmisibles, cáncer y otras enfermedades tumorales, insomnio, diabetes y otras enfermedades del metabolismo.

2. Que sugieran propiedades específicas adelgazantes o contra la obesidad.

3. Que pretendan una utilidad terapéutica para una o más enfermedades, sin ajustarse a los requisitos y exigencias previstos en la Ley del Medicamento y disposiciones que la desarrollan.

4. Que proporcionen seguridades de alivio o curación cierta.

5. Que utilicen como respaldo cualquier clase de autorizaciones, homologaciones o controles de autoridades sanitarias de cualquier país.

6. Que hagan referencia a su uso en centros sanitarios o a su distribución a través de oficinas de farmacia.

7. Que pretendan aportar testimonios de profesionales sanitarios, de personas famosas o conocidas por el público o de pacientes reales o supuestos, como medio de inducción al consumo.

8. Que pretendan sustituir el régimen de alimentación o nutrición comunes, especialmente en los casos de maternidad, lactancia, infancia o tercera edad.

9. Que atribuyan a determinadas formas, presentaciones o marcas de productos alimenticios de consumo ordinario, concretas y específicas propiedades preventivas, terapéuticas o curativas.

10. Que atribuyan a los productos alimenticios, destinados a regímenes dietéticos o especiales, propiedades preventivas, curativas u otras distintas de las reconocidas a tales productos conforme a su normativa especial.

11. Que atribuyan a los productos cosméticos propiedades distintas de las reconocidas a tales productos conforme a su normativa especial.

12. Que sugieran o indiquen que su uso o consumo potencian el rendimiento físico, psíquico, deportivo o sexual.

13. Que utilicen el término «natural» como característica vinculada a pretendidos efectos preventivos o terapéuticos.

14. Que atribuyan carácter superfluo o pretenda sustituir la utilidad de los medicamentos o productos sanitarios

legalmente reconocidos.

15. Que atribuyan carácter superfluo o pretendan sustituir la consulta o la intervención de los profesionales sanitarios.

16. Y, en general, que atribuyan efectos preventivos o terapéuticos específicos que no estén respaldados por suficientes pruebas técnicas o científicas acreditadas y expresamente reconocidas por la Administración sanitaria del Estado.

Artículo 5. Prohibiciones a los profesionales sanitarios.

1. Queda expresamente prohibido a todos los profesionales sanitarios y a sus asociaciones o corporaciones amparar ningún tipo de promoción comercial o publicidad dirigida al público en que, con su nombre, profesión, especialidad, cargo o empleo, respalden utilidades preventivas, terapéuticas, de rehabilitación o cualquier otra pretendida finalidad sanitaria en los supuestos contemplados en los artículos 2 y 4 de este Real Decreto.

2. Queda igualmente prohibido amparar la promoción o publicidad a que se refiere el apartado anterior mediante actividades reales o supuestas de diagnóstico, pronóstico o prescripción a través de la televisión, la radio o cualesquiera otros medios de difusión o comunicación o por correspondencia.

3. Las mismas prohibiciones establecidas en este artículo alcanzan a cualquier persona o entidad que aparente un carácter sanitario, sin serlo.

Artículo 6. Publicidad de los centros sanitarios.

1. La publicidad y la información de los centros o establecimientos sanitarios y de los centros de belleza, adelgazamiento, tratamiento o desarrollo físico o estético, así como de los servicios y prestaciones que realizan deberá ajustarse al contenido de la autorización sanitaria de tales centros o establecimientos.

2. Cualquier otro tipo de publicidad de tales centros, servicios o establecimientos requerirá la autorización previa y expresa de las autoridades sanitarias.

Artículo 7. Transparencia y veracidad de la información y publicidad sanitarias.

1. Sin perjuicio de lo establecido en los artículos anteriores, toda información, publicidad o promoción comercial a que se refiere este Real Decreto deberá ajustarse a criterios de transparencia, exactitud y veracidad y evitará cualquier sesgo que pueda causar perjuicio a la salud o seguridad de las personas o a las legítimas expectativas de una información correcta y precisa en materia de salud y asistencia sanitaria.

2. Las agencias de publicidad, periódicos, revistas, emisoras de radio y televisión y cualquier otro medio de comunicación no admitirán publicidad que contravenga lo dispuesto en este Real Decreto.

3. Las autoridades sanitarias cuando consideren que determinada publicidad o promoción comercial no se ajusta a lo establecido en este Real Decreto, podrán formular, con carácter inmediato, la correspondiente advertencia a través de los medios de comunicación que la hayan facilitado, que la deberán difundir de forma gratuita, con objeto de mantener la correcta información sobre las autorizaciones, precauciones y controles sanitarios existentes en la materia de que se trate, y sin perjuicio de promover además las acciones de cesación y rectificación de la publicidad a que se refieren los artículos 25 y siguientes de la Ley General de Publicidad.

Artículo 8. Infracciones, sanciones y suspensión sanitaria de actividades.

1. Lo establecido en este Real Decreto se entiende sin perjuicio de la imposición de las sanciones que en su caso procedan y de las medidas preventivas o de la clausura, cierre o suspensión de establecimientos, instalaciones o servicios a que se refieran los artículos 26 y

Extracto de publicación oficial <https://www.boe.es/buscar/pdf/1996/BOE-A-1996-18085-consolidado.pdf> 37 de la Ley General de Sanidad.

12. Ejemplo de Pedido Ionizador Enagic

Llevar a cabo el pedido de tu ionizador es muy sencillo. Tan solo debes seguir la guía que te mostramos a continuación.

Una vez que el pedido esté correctamente cumplimentado por parte del distribuidor, tan solo hay que enviar una copia del mismo con el justificante de pago a portugal@enagiceu.com.

A partir de ese momento **EL COMPRADOR SE CONVIERTE EN DISTRIBUIDOR ENAGIC**.

1. Rellena los datos del Comprador

Es muy importante que todos los datos del pedido sean los REALES para evitar problemas en el pedido y en la facturación.

2. Seleccionar el dispositivo objeto de la compra.

Ten en cuenta que has de calcular el IVA Vigente y, además de los costes de envío, indicarlo para hallar el total.

4. Completar los datos del patrocinador

Asegurate de indicar tu ID de patrocinador para el correcto registro de la compra.

Importante:

NO TE OLVIDES DE LAS FIRMAS Y FECHAS

 Formulario de Pedido																																											
Válido a partir del 1 de enero de 2021 los campos marcados con * son obligatorios Por favor, escriba en MAYUSCULAS																																											
(Usa interno) Número c																																											
*Registrar como: ☐ Utilizador / ☐ Distribuidor - Se requiere la firma en el Acuerdo de Distribuidor y DNI																																											
*Nombre, Apellidos /Firstname, Surname / Nombre de la compañía /Company's name																																											
*Dirección /Address																																											
*Código Postal /Zip code	*Ciudad /City																																										
*País /Country																																											
Dirección de envío /Shipping address																																											
*Número de teléfono /Phone #	Teléfono móvil /Mobile #																																										
*E-Mail	Número de Identificación Fiscal (DNI) /VAT-number																																										
<table border="1"> <thead> <tr> <th>*Por favor seleccione:</th> <th>Precios sin IVA:</th> <th>Precio</th> <th>IVA</th> <th>Envío*</th> <th>Ext. Garantía (opcional)</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>☐ Leveluk K-8</td> <td>EURO 3660</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>☐ Leveluk SD501 Plt.</td> <td>EURO 3000</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>☐ Leveluk SD501</td> <td>EURO 2780</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>☐ Leveluk JRIV</td> <td>EURO 2700</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>☐ Anespa DX</td> <td>EURO 2200</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		*Por favor seleccione:	Precios sin IVA:	Precio	IVA	Envío*	Ext. Garantía (opcional)	Total	☐ Leveluk K-8	EURO 3660						☐ Leveluk SD501 Plt.	EURO 3000						☐ Leveluk SD501	EURO 2780						☐ Leveluk JRIV	EURO 2700						☐ Anespa DX	EURO 2200					
Por favor seleccione:	Precios sin IVA:	Precio	IVA	Envío	Ext. Garantía (opcional)	Total																																					
☐ Leveluk K-8	EURO 3660																																										
☐ Leveluk SD501 Plt.	EURO 3000																																										
☐ Leveluk SD501	EURO 2780																																										
☐ Leveluk JRIV	EURO 2700																																										
☐ Anespa DX	EURO 2200																																										
*El E-Cleaner debe pedirse por separado																																											
*Envío: EU 34 €, GBR/NOR/CHE 47 € K8: por favor añada 10 € al coste de envío																																											
*Forma de pago /Payment method: ☐ Transferencia ☐ Visa ☐ MC ☐ Amex																																											
Número de tarjeta /Credit Card No.	CVV Válido hasta																																										
Devoluciones - los productos pueden devolverse dentro de los 14 días posteriores a la recepción, siempre que los artículos no se hayan utilizado. Certifico que he leído y acepto los términos y condiciones establecidos en los siguientes documentos que forman parte de las Políticas y Procedimientos. He leído y aceptado la información sobre privacidad y cancelación indicada en las Condiciones Generales.																																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>*Firma del solicitante</th> <th>Fecha (DD/MM/AA)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"> * Información del PATROCINADOR y RECLUTADOR (si son id's distintos) </td> </tr> <tr> <td>Nombre del Patrocinador</td> <td>ID del Patrocinador</td> </tr> <tr> <td>Reclutador Nombre</td> <td>Reclutador ID</td> </tr> <tr> <td>Comprador registrado en la línea del Patrocinador [] A</td> <td>Reclutador E-Mail</td> </tr> </tbody> </table>		*Firma del solicitante	Fecha (DD/MM/AA)	* Información del PATROCINADOR y RECLUTADOR (si son id's distintos)		Nombre del Patrocinador	ID del Patrocinador	Reclutador Nombre	Reclutador ID	Comprador registrado en la línea del Patrocinador [] A	Reclutador E-Mail																																
*Firma del solicitante	Fecha (DD/MM/AA)																																										
* Información del PATROCINADOR y RECLUTADOR (si son id's distintos)																																											
Nombre del Patrocinador	ID del Patrocinador																																										
Reclutador Nombre	Reclutador ID																																										
Comprador registrado en la línea del Patrocinador [] A	Reclutador E-Mail																																										
<table border="1"> <thead> <tr> <th>*Firma del Reclutador (la misma del Patrocinador si es la misma persona)</th> <th>Fecha (DD/MM/AA)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2"> Commerzbank Name: Enagic Europe GmbH KTO: 180321200 BLZ: 30040000 IBAN: DE64300400000180321200 SWIFT: COBADEFFXXX </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> Enagic Europe GmbH Immermannstr. 33 40210 Düsseldorf Germany Tel +49-(0)211-936570-00 Fax +49-(0)211-936570-27 sales@enagiceu.com </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> Tax-No: 133/5821/1603 Ust-ID No. DE814980514 Commercial Register : Amtsgericht Düsseldorf HRB 5 </td> </tr> </tbody> </table>		*Firma del Reclutador (la misma del Patrocinador si es la misma persona)	Fecha (DD/MM/AA)	Commerzbank Name: Enagic Europe GmbH KTO: 180321200 BLZ: 30040000 IBAN: DE64300400000180321200 SWIFT: COBADEFFXXX		Enagic Europe GmbH Immermannstr. 33 40210 Düsseldorf Germany Tel +49-(0)211-936570-00 Fax +49-(0)211-936570-27 sales@enagiceu.com		Tax-No: 133/5821/1603 Ust-ID No. DE814980514 Commercial Register : Amtsgericht Düsseldorf HRB 5																																			
*Firma del Reclutador (la misma del Patrocinador si es la misma persona)	Fecha (DD/MM/AA)																																										
Commerzbank Name: Enagic Europe GmbH KTO: 180321200 BLZ: 30040000 IBAN: DE64300400000180321200 SWIFT: COBADEFFXXX																																											
Enagic Europe GmbH Immermannstr. 33 40210 Düsseldorf Germany Tel +49-(0)211-936570-00 Fax +49-(0)211-936570-27 sales@enagiceu.com																																											
Tax-No: 133/5821/1603 Ust-ID No. DE814980514 Commercial Register : Amtsgericht Düsseldorf HRB 5																																											

Número de ID

untry

/VAT-number

E-payment
de Financiación y DNI

(Euro):
100 160 240

do hasta

os.

L603
30514
r :
dorf HRB 58900



5. Lee con el cliente las condiciones generales

Es importante conocer muy bien las condiciones generales para poder explicárselas a tu cliente

3. Seleccionar forma de pago. Transferencia o Tarjeta de Crédito

Para la tarjeta es importante que la tarjeta esté dentro del período de validez y que el CVV (Código de 3 números del reverso de la tarjeta) sea correcto.

Recuerda que en caso de pago fraccionado es imprescindible adjuntar una copia del DNI o PASAPORTE del comprador

Y sobre todo...tómate tu tiempo

La firma del contrato va a ser un gran paso para ti y tu distribuidor.

Todo el tiempo que emplees en hacer bien el contrato será tiempo ganado a lo largo del proceso de compra de la máquina.

¡¡ Y cuando firmes...disfruta tu éxito !!



13. Claves para tu desarrollo personal

13.1. Perseverancia

La perseverancia es un estado mental y, en consecuencia, se puede cultivar. Y es alcanzable mediante acciones definidas:

1. Definición de propósitos. Saber lo que quieres es el primer paso. Una motivación lo bastante fuerte nos impulsa para superar muchas dificultades.
2. Deseo. Resulta comparativamente más fácil adquirir y mantener la perseverancia en persecución del objeto de un deseo intenso.
3. Confianza en ti mismo. Creer en la capacidad propia para llevar a cabo un plan.
4. Definición de planes.
5. Conocimiento exacto. La perseverancia se ve estimulada por el hecho de saber que los propios planes son sanos, y que nacen de la experiencia o/y en la observación.
6. Cooperación. La simpatía, la comprensión y la cooperación armoniosa con los demás.
7. Fuerza de voluntad. El hábito de concentrar los pensamientos propios en la construcción de planes destinados al logro de un propósito.
8. Hábito. La perseverancia es el resultado directo del hábito. La mente absorbe y se convierte en una parte de las experiencias diarias que se alimenta. El temor, que es el peor de todos los enemigos, se puede curar por la repetición forzada de actos que aporten valor,

como la aplicación del presente Manual y participación en todos los Cursos.

13.2. Como cultivar éxitos

El inicio de tu negocio es el momento más importante. Hay que mantenerse enfocado, principalmente en los 3 primeros meses después de lanzar tu negocio.

No hagas las cosas a tu manera. Déjate guiar e incorpora el modelo de negocio de éxito en tu filosofía de trabajo.

No esperes a estar preparado para empezar. La clave está en HACER. Cuanto más veces lo hagas, MEJOR serás.

Nunca hables mal de tu grupo o de ti mismo.

Mantente siempre que sea posible cerca de personas positivas y de éxito

Cuando encuentres alguna dificultad, pide consejo.

No tengas prisa, no pares o disminuyas el ritmo mientras caminas hacia tus objetivos y mantén la confianza en que los alcanzarás infaliblemente.

Sé siempre activo y busca nuevos contactos.

Reflexiona sobre tu comportamiento todos los días, se un líder admirado.

Ten la mente proyectada en tu felicidad y en la de los demás.

Aumenta tu productividad

Necesitamos mantener el ENFOQUE, evitar que las distracciones retrasen nuestro trabajo y perjudiquen nuestra productividad.



POTENCIA

- ✓ Organizar tus anotaciones
- ✓ Crear una lista de tareas por orden de prioridad
- ✓ Ensayar mentalmente tu tarea
- ✓ Mantener alta tu energía
- ✓ Trabajar con tu agenda y lista de tareas
- ✓ Buscar el ambiente ideal para la excelencia
- ✓ Evitar interrupciones a todo momento
- ✓ Aprender a decir NO
- ✓ Haz un cronograma
- ✓ Focalizar tus esfuerzos en tareas concretas



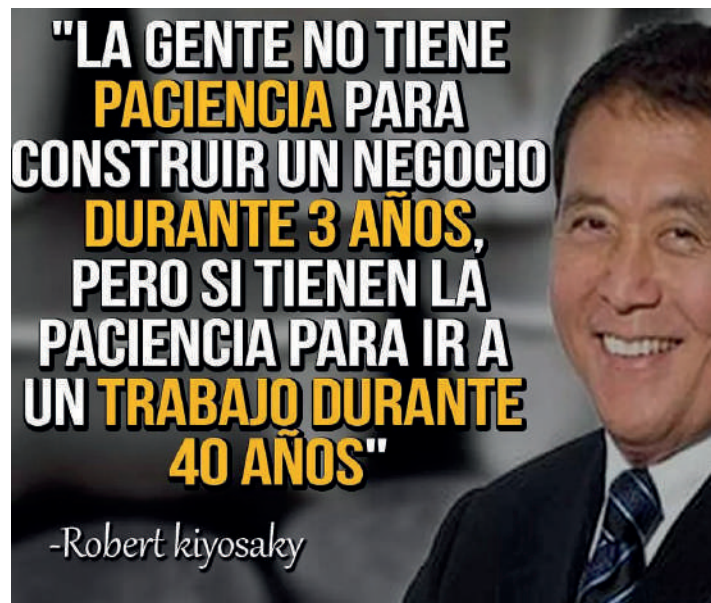
EVITA

- ✓ Utilizar las redes sociales sin objetivo
- ✓ Procrastinar
- ✓ Perder el tiempo con cosas que no funcionan
- ✓ Abusar de Internet, una de las peores distracciones
- ✓ Móvil: déjalo apagado en tareas importantes
- ✓ Conversaciones inútiles
- ✓ Ambiente desorganizado: hace que se pierda tiempo
- ✓ Tareas no necesarias
- ✓ Intenta no hacer mas de una cosa cada vez,
- ✓ EVITA la multitarea

13.3. Tips para tu negocio

A continuación te mostramos una selección de frases motivadoras. Te invitamos a que las uses para tí y para compartirlas con las personas de tu entorno y con aquellas a las que vas a presentar el negocio Enagic:

- ✓ La palabra más destructiva del mundo es "mañana".
- ✓ Quejarse de tu situación actual en la vida no sirve de nada. En su lugar, ponte en pie y haz algo para cambiarla.
- ✓ La definición de locura, consiste en hacer lo mismo y esperar un resultado diferente.
- ✓ La gente pobre dice: no puedo permitírmelo. La gente rica se pregunta: ¿Cómo puedo permitírmelo?.
- ✓ Vista es lo que ves con tus ojos. Visión es lo que ves con tu mente.
- ✓ La pasión es el inicio del éxito.
- ✓ Las personas más ricas del mundo buscan y construyen redes, todos los demás buscan trabajos.
- ✓ Tu futuro se crea por lo que haces hoy, no mañana.
- ✓ Abandonar es la cosa mas fácil de hacer.
- ✓ Si no das el ejemplo, ¡Nadie te seguirá!.
- ✓ Vas a vivir con tus resultados o con tus arrepentimientos, ¡uno de los dos!.
- ✓ Cuando agregas valor a las personas que te rodean, vives una vida significativa.
- ✓ El éxito consiste en hacer cosas ordinarias de manera extraordinaria.
- ✓ Cuanto más entreno, más suerte tengo.
- ✓ Cualquier esfuerzo resulta ligero con el hábito.
- ✓ Los resultados que consigues serán directamente proporcionales al esfuerzo que aplicas.
- ✓ No hay atajos para llegar a los lugares que realmente merecen la pena.
- ✓ El éxito de la vida no está en vencer siempre sino en NO rendirse nunca.
- ✓ Sólo hacen falta 3 palabras para que un sueño empiece CONFÍO EN MÍ.
- ✓ Estoy convencido de que la gente que avanza es la gente que se esfuerza más que el promedio. Madruga, estudian más, trabajan más. Esa gente no tiene suerte ...TIENE DISCIPLINA.
- ✓ Todo en la vida son decisiones ¿Cuándo vas a decidir tener ÉXITO?.
- ✓ Celebra tus propias victorias, porque nadie más entiende realmente, lo que te costó alcanzarlas.



- ✓ Cuando alguien te diga que algo no se puede hacer, recuerda que está hablando de sus limitaciones NO DE LAS TUYAS.
- ✓ La única diferencia entre un buen día y un mal día es tu ACTITUD!
- ✓ No hay nada que pueda reemplazar el coraje de decir...¡Sí Puedo!..
- ✓ Son las dificultades, las únicas que tienen el poder de hacernos crecer en habilidades.
- ✓ Cuando las prioridades están claras, las decisiones se hacen fáciles.
- ✓ Cuando tu mente te recuerde lo malo, lo difícil, lo negativo...recuérdale tú a ella tu grandeza, tu pasión, tu fortaleza.
- ✓ Al ponerle fecha a un sueño, se convierte en meta. Una meta dividida en pasos se convierte en un plan y un plan apoyado por acciones se vuelve realidad.
- ✓ Las oportunidades están ahí, donde los demás no las ven.
- ✓ Tu actitud hacia el trabajo y las decisiones que tomas, son más importantes que tus habilidades.
- ✓ Grande es el que puede engrandecer a las personas que tiene a su alrededor.
- ✓ La acción no debe ser una reacción sino una creación.
- ✓ La disciplina es el puente entre las Metas y los Logros.
- ✓ Si solo haces lo que puedes, nunca serás mejor de lo que eres.
- ✓ Deja de distraerte en cosas que no tiene nada que ver con tu OBJETIVO, enfócate.
- ✓ El rival más difícil está en tu cabeza.
- ✓ Rodéate de personas que te inspiren a ser cada vez mejor.
- ✓ Al final no se trata de cuantas ideas se te viene a la mente, sino de cuantas ejecutas.
- ✓ Hacer lo que te gusta...es libertad. Que te guste lo que haces...es Felicidad.
- ✓ El éxito consiste en confiar en ti, no depender de nadie y tener en mente que nada es imposible.
- ✓ Buscando el bien de nuestros semejantes, encontramos el nuestro.
- ✓ En lo que piensas te conviertes, lo que sientes lo atraes. Lo que imaginas, lo creas.
- ✓ Haz lo que quieres hacer antes de que se convierta en lo que te gustaría haber hecho.
- ✓ Haz de hoy un día para no olvidar.
- ✓ La creatividad es pensar en nuevas ideas. La innovación es hacerlas realidad.

Informaciones Útiles

ENAGIC IBERICA

Avenida a França, 735
4250-214 Oporto
Portugal

Tel: + 351 228 305 464

portugal@enagiceu.com

STAFF

Paula Azevedo
Branch Manager

ENAGIC EUROPE GmbH

Tel: +49 211 936 570 00
sales@enagiceu.com

Charlottenstr,73
40210 Dusseldorf
Alemania

CUENTA BANCARIA

Para pagos de las máquinas:

Commerzbank IBAN:
DE64 3004 0000 0180 321200
SWIFT: COBADEFFXXX

PLATAFORMA MENTOR6A23



www.mentor6a23.com

En nuestra plataforma
encontrarás:

- ✓ Vídeos de Formación
- ✓ Biblioteca personalizada
- ✓ Formularios
- ✓ Certificaciones
- ✓ Mentorías y cursos
- ✓ Eventos
- ✓ Tienda

Responsable

María Elena González
Tel: +34 655 399 829
elena@mentor6a23.com

IBAN

ES66 2100 5656 0702 0018 4788
BIC: CAIXESBBXXX
María Elena González López