

Tabla de contenidos

02	Bienvenido
03	Sobre nosotros
04	Recibir el pago
05	Datos sobre Rimán
06	Establecimiento de metas
08	Guiones de clientes
09	Qué enviar: Clientes
10	Datos del producto
12	Guiones comerciales
13	Qué enviar: Negocios
14	Fiestas K-Pop Up
15	Publicaciones en redes sociales
16	Resumen

BIENVENIDO

¡Estamos muy contentos de que te hayas unido a nuestra familia Riman! ¿Sabías que Riman se traduce literalmente como "renacimiento"? ¡Estamos emocionados por el crecimiento y las aventuras que te esperan!

Es muy probable que ya hayas comprado un kit de inicio. El que ofrece la mejor relación calidad-precio es el denominado Kit de inicio premium.

Si no has recibido este kit, no te preocupes: tienes 30 días para añadir otro. Es fácil, solo tienes que iniciar sesión en riman.com, comprar los kits de inicio y añadirlos a tu carrito.

Atención al cliente de Riman:
EE. UU.: 949-541-9431 Canadá: 647-424-3046 Correo electrónico: cs@riman.com.



LISTA DE VERIFICACIÓN PARA COMENZAR

- IMPORTANTE... ¡TÓMATE LA FOTO DEL ANTES! 5 DÍAS DESPUÉS TÓMATE LA FOTO DEL DESPUÉS. Consejo: haz la foto delante de una ventana con luz natural para que no haya sombras.
- Este kit de inicio consta de 5 pasos. Al final de cada paso, recibirás una solicitud para que le envíes un mensaje a tu entrenador y le cuentes en qué etapa te encuentras en estos 5 pasos.
- Las personas con las que tu entrenador habla casi todos los días son las que generan MÁS ingresos. ¡La comunicación es clave para el éxito!

SOBRE NOSOTROS

QUE HACEMOS:

¡Ayudamos a las personas a amar su piel! A quienes se identifican con nuestra misión, les ayudamos a ganar más dinero y a recibir pagos mensuales. Compartimos un código de referencia con las personas para que compren desde nuestro enlace de referencia, código QR o compren directamente en riman.com con nuestro ID único.

LO QUE HACEMOS DIARIAMENTE:

Ejemplo de tiempo parcial > Pregunte a 3 personas por día si están abiertas a aprender sobre los productos o el negocio.

Metas para tiempo completo > Preguntar a 10 personas/día si están abiertas a aprender sobre los productos o el negocio.

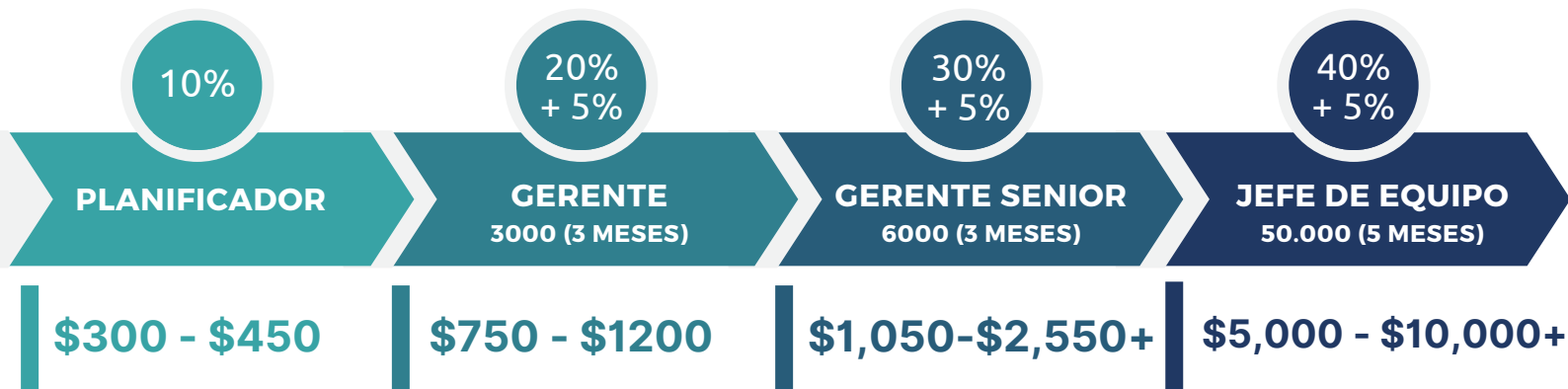
CÓMO COMPARTIR SU ENLACE DE REFERENCIA:

Para acceder a tu enlace de referencia, ve a riman.com e inicia sesión con tu código de referencia y la contraseña que creaste. Aquí tienes un vídeo de 2 minutos que explica cómo encontrar tu código de referencia: www.socialceo.info/id

CÓMO INICIAR SESIÓN EN SU BACK OFFICE:

Para acceder a su back office vaya a rbo.riman.com e inicie sesión con su código de referencia y la contraseña que creó.

RECIBIR EL PAGO



Alcanza un volumen de 3000 lo más rápido posible para duplicar tus ingresos y asegurar un 25 % DE POR VIDA. Esto puede provenir de una combinación de tus pedidos personales, clientes personales e inscripciones personales y sus clientes. Buenas noticias... ¡este volumen se renovará durante 3 meses consecutivos para ayudarte a llegar más rápido!

Ej 1) Comprar y/o vender 3000 BP personalmente Ej 2) Comprar y/o vender 1500 BP y patrocinar 1 planificador que compre y/o venda 1500

- 90% pagado por dólar.
 - ¡Una vez que alcanzas el rango de Gerente/Gerente sénior, obtendrás un porcentaje fijo de por vida!
- El volumen se acumula después de fin de mes. El día que este promedio realiza pedidos entre 7 y 8 veces al año.

LLEGA MÁS RÁPIDO AL SR MANAGER CON EL KIT PREMIUM...



Inscribe a 4 personas en el Kit Premium (1500 pts) = 6.000



Inscribe a 6 personas en el Kit Plus (1000 pts) = 6.000



Inscribir a 20 personas en el Kit básico (276 pts) = 6.000

DÓLARES RIMANOS

¡Gana MÁS con tus Riman Dollars! ¡Úsalos para comprar tus propios productos, muestras o vender productos con un 100 % de ganancia!
¡Obtén más información sobre el programa Riman Dollars AQUÍ!

Riman paga el día 15 de cada mes (se acerca el pago semanal)

Opcional... ¿Quieres conocer todos los detalles del plan de compensación? Haz clic AQUÍ Para obtener instrucciones sobre cómo configurar tu billetera electrónica, ingresa aquí: www.socialceo.info/ewallet

GERENTE PRINCIPAL:
Inscribe a un nuevo Planificador en el paquete Premium 1500 x 25% = \$375

SABÍAS...



Riman vendió 2500 millones de dólares en Corea en cinco años. Su lanzamiento oficial en Norteamérica está previsto para octubre de 2023. Riman ocupa el puesto n.º 22 en la lista de DSN y ha ganado 25 premios nacionales de marca.



El creador y propietario de Riman investigó la hierba tigre (byoungpool) porque los tigres se revuelcan en ella para curar sus heridas. Creó 12 patentes de veinte años sobre la tecnología que descubrió y fundó Riman.



Riman tiene un contrato con el gobierno para utilizar exclusivamente agua de lava energética de J en cosmecéuticos para calmar la piel irritada, aumentar la hidratación y ayudar a la hiperpigmentación.



Riman lanzará una línea de maquillaje en 2025 que utiliza tecnología de almohadillas 4D. Contrataron a la firma de marca número uno de Nueva York que representa a Christian Louboutin, Starbucks y Lululemon y les pagaron \$1 millón para que cambiaran la marca de toda la línea de productos.



Riman está en conversaciones con importantes actrices y celebridades para que sean el rostro de la marca en Norteamérica. Se han dado cuenta de que los viejos modelos de marketing multinivel no atraen a las masas y están invirtiendo en marketing de primera clase.



Tu volumen se transfiere al mes siguiente para ayudarte a avanzar en la clasificación. Crea un volumen continuo de 10 000 al mes durante cinco meses + estructura para llegar a Líder de equipo y ganar entre 5 000 y 10 000 dólares al mes.



Betty Pérez, directora ejecutiva de Riman North America, es una directora ejecutiva exitosa en la industria del cuidado de la piel. Antes de Riman, cofundó una empresa que generó más de mil millones de dólares en ventas.



Riman prohíbe más de 3000 sustancias químicas tóxicas en sus productos. Cuentan con certificación vegana, no testada en animales y cumplen con los estándares de la Unión Europea. Los envases y productos también son biodegradables.



Riman confía tanto en sus productos que ofrece una garantía de devolución de dinero al cliente de 30 días con hasta un 90 % del producto usado y sin cargo por reposición.

1. OBJETIVOS

¡ALTO! Antes de continuar, envíale un mensaje de texto a tu entrenador y dile: "¡Objetivos cumplidos!"



¿Qué es algo que ya no harías si pudieras contratar a alguien para que lo hiciera? (Por ejemplo: lavar la ropa, arreglar el jardín, limpiar la casa, etc.)



Si aún no estás en tu casa ideal, ¿cómo sería?
(La montaña, la playa, remodelar tu casa, la piscina, el campo, etc....)



Si pudieras ir a cualquier lugar, ¿a dónde viajarías?
(Fiji, Europa, Bahamas, Hawaii, Crucero, etc...)



¿A quién ayudarías si tuvieras riqueza o abundancia financiera?
(Padres, hijos, iglesia, etc....)



Si fueras económicamente abundante, ¿qué obra de caridad bendecirías?

(Si quieres montar un negocio, imprime esta página haciendo clic [AQUÍ](#) y escribe tus objetivos!)

2. CLIENTES

PASO 1: CONSIGUE TRES CLIENTES

Los clientes pueden usar su código de referencia en riman.com para comprar.

¿A quién quieres bendecir con una piel joven, poros limpios o cabello más grueso? ¡Usa el recordatorio que aparece a continuación y haz una lista de clientes potenciales! Luego, pasa a la página siguiente para elegir un mensaje para enviar.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

**Utilice una hoja de papel aparte. ¡Diviértase y vea cuántos puede enumerar!*

Utilice recursos adicionales como su teléfono celular y las redes sociales para estimular la memoria.

¡ALTO! Antes de continuar, envíale un mensaje de texto a tu entrenador y dile: “¡Lista de clientes completada!”

...REACTIVADOR DE MEMORIA....

- ¿Quién quiere parecer más joven?
- ¿Quién tiene acné o piel sensible?
- ¿A quién le gusta ir de compras?
- ¿Quién está siempre intentando algo nuevo?
- ¿Quién gasta más dinero?
- ¿Quién está siempre publicando sobre productos?
- ¿Quién quiere dejarse crecer el cabello?

Amigos en las redes sociales
Contactos en teléfonos celulares
Vecinos
Estilistas/esteticistas
Profesores
Compañeros de trabajo
Padres de la escuela

Amigos para hacer ejercicio
Lista de direcciones de correo electrónico
Contactos internacionales
Familia/Hermanos
Compañeros de pasatiempos
Miembros de la iglesia
Agentes inmobiliarios

QUÉ DECIR

Ahora que ya tienes tu lista de clientes, enviémosles un mensaje. A continuación, se muestran los mensajes que la gente ha utilizado con éxito. Elige uno que coincida con tu personalidad. Luego, pasa a la página siguiente.

¿Ya has probado los productos coreanos para el cuidado de la piel? Mira lo que le hicieron a mi amiga...

Hola, sé que te gustan los productos de belleza. Mira los resultados de esta nueva línea de cuidado de la piel coreana. ¡Una locura!

Hola, acabo de empezar a usar una nueva línea de cuidado de la piel coreana y, como nos gustan muchos productos en común, pensé que debería avisarte. Mira lo que hizo por mí...

Hola, vi tu publicación de que estás _____. Este producto realmente me ayudó a _____. ¿Quieres que te lo envíe?

¿Qué sabes sobre el cuidado de la piel coreano? Acabo de descubrir la marca de belleza coreana número uno y se acaba de lanzar en Norteamérica. ¿Quieres que te la envíe?

Como te gustan los productos de belleza como a mí, pensé que quizás te gustaría saber algo más... ¡mira los resultados de mis amigas después de solo 5 días! ¿Qué sabes sobre el cuidado de la piel coreano?



QUÉ ENVIAR

ENVIAR INFORMACIÓN

A medida que te acercas a las personas, tu único trabajo es enviarles un testimonio, un video o ponerlas en un chat con otra persona. A las personas les gusta comprar, pero no les gusta que les vendan. ¡Cuanto MENOS digas, MÁS éxito tendrás! Usa los recursos a continuación para enviar información sobre los productos.



GRUPO DE CLIENTES EN FACEBOOK: LA MARCA DE BELLEZA K N.º 1 DEL MUNDO
Únase a este grupo donde agregamos prospectos y los etiquetamos en fotos de antes y después y testimonios sobre los productos. Puede unirse al grupo haciendo clic **AQUÍ**



CLASE DE DESPLAZAMIENTO
¡Usa este embudo de seguimiento para que te ayude a vender! ¿Qué hace que el cuidado de la piel coreano sea diferente y por qué es mejor? Puedes encontrarlo todo en www.socialceo.info/scrollclass



TABLEROS
Esta es una aplicación con una biblioteca de información sobre los productos y el negocio. Descargue la aplicación aquí: Apple o Google. Únase a nuestro enlace Boards **AQUÍ**. Vea este video de 3 minutos que explica cómo usar Boards haciendo clic aquí: www.socialceo.info/boards

SOPORTE TRES VÍAS

Una vez que comparta la información con alguien, es posible que tenga algunas preguntas antes de estar listo para comprar o unirse.



Un chat de tres vías es un chat grupal (en texto o Messenger) con usted, su cliente potencial y cualquier persona de su línea ascendente. Configúrelo inmediatamente después de enviarle a su cliente potencial información sobre el producto o la empresa.

*Importante... No necesitas pedir permiso para iniciar el chat. Simplemente créalo y di:
“No lo sé, pero mi amigo ____ puede compartir cómo le funcionó”.*

PRODUCTOS

CÓMO AYUDAR A SUS CLIENTES A AHORRAR DINERO:

- Pedido de \$200 USD (\$1500 CAD) = envío gratuito
- **Cientes: obtengan un 5 % de puntos de recompensa en cada pedido. 1 punto de recompensa = \$1. Los puntos estarán disponibles para usar 30 días después de la compra. Vencen en un plazo de 90 días. Los puntos están disponibles en la sección de cupones al finalizar la compra.**
- **Suscripción: Gana 5% de puntos de recompensa + 5% de descuento (hasta \$10 de descuento) + después de 3 meses consecutivos recibe un crédito de cupón de \$30.**

A algunos clientes les gusta pagar el precio completo de los productos y a otros les gusta obtener descuentos. ¿Cuál es tu caso? (espera la respuesta). Si te dicen descuentos, di: Puedes ahorrar más y obtener regalos gratis cuando te suscribes. La mejor parte es que puedes cancelar la suscripción en cualquier momento.

CONOZCA LOS PRODUCTOS MÁS VENDIDOS DE RIMAN:

Lea sobre lo que hace que los productos más vendidos de Riman sean diferentes haciendo clic aquí: www.socialceo.info/Products. También puede ver Product University on Boards AQUÍ.



3. NEGOCIO

PASO 1: HAGA UNA LISTA

¡Hagamos una lista de personas con las que le encantaría trabajar! Utilice el recordatorio que aparece a continuación para ayudarle a hacer su lista. Luego, continúe con la página siguiente.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

*Utilice una hoja de papel aparte. ¡Diviértase y vea cuántos puede enumerar!

Utilice recursos adicionales como su teléfono celular y las redes sociales para estimular la memoria.

¡ALTO! Antes de continuar, envíale un mensaje de texto a tu entrenador y dile: "¡Lista de negocios completada!"

...REACTIVADOR DE MEMORIA...

¿Quién es la persona más enérgica?

¿Quién es la persona más amigable?

¿La persona más extrovertida en una fiesta?

¿Más activo en las redes sociales?

¿A quién le gusta ganar dinero?

¿Quién ha trabajado en Venta Directa?

¿Quién es un emprendedor?

Amigos en redes sociales

Contactos en teléfonos

celulares Vecinos Estilistas

Esteticistas Compañeros de

trabajo Padres de la escuela

Amigos para hacer

ejercicio Lista de

direcciones de correo

electrónico Contactos

internacionales Familia

Hermanos Miembros de

la iglesia Compañeros

de pasatiempos

QUÉ DECIR

Ahora que ya tienes tu lista de empresas, enviémosles un mensaje. Elige uno que se adapte a tu personalidad.

Envía el mensaje seleccionado a las personas de tu lista para ver si están dispuestas a aprender sobre Riman. Luego, pasa a la página siguiente.

Quería avisarte de algo. Un amigo que es experto en el sector me habló de algo. Se necesitaría algo importante para llamar mi atención. Hay una empresa que facturó 2500 millones de dólares y acaba de llegar a Norteamérica. Te voy a contar a ti antes que a nadie. ¿Estás dispuesto a escuchar más? Y no pasa nada si no es el momento adecuado para ti. Voy a hacerlo de todos modos.

Me enteré de una empresa que facturó 2500 millones de dólares y acaba de lanzarse en Norteamérica. No sé si es adecuada para ti o no. Le estoy echando un vistazo si quieres comprobarlo conmigo. Si no, ¡no te preocupes!

¿Estás dispuesto a escuchar acerca de una marca de mil millones de dólares que acaba de lanzarse en Norteamérica si no interfiere con lo que ya estás haciendo? Si no, no pasa nada.

Hola, ha pasado mucho tiempo. Me encantaría ponerme al día pronto, pero me puse en contacto contigo porque me enteré de una empresa que facturó 2500 millones de dólares en un país y acaba de llegar a Norteamérica. First Movers Advantage lo es todo. ¿Quieres que la veamos juntos?

Oye, hay una empresa que ganó 2500 millones de dólares y acaba de llegar a Norteamérica. Gastaron 800.000 dólares en un vídeo. ¿Quieres verlo? Si no, no te preocupes.

Hola, me daría una patada en el trasero si te enteraras de esto por otra persona y no por mí. Hay una empresa que ganó 2500 millones de dólares en un país y acaba de llegar a Norteamérica. ¿Quieres saber los detalles?

No estoy seguro de si esto es algo que te interesaría o no, pero una empresa que invirtió 2500 millones de dólares en otra empresa llegó a Norteamérica hace unos meses. El momento lo es todo. ¿Estás dispuesto a echar un vistazo? Si no, ¡no hay problema!

Fue genial ponerme en contacto contigo. Para ser sincero, no puedo sacarte de mi cabeza y quería asegurarme de que escucharas sobre esto de mi boca. Me enteré de una empresa que facturó 2500 millones de dólares y acaba de llegar a Norteamérica. Tengo la intuición de que podría ser una buena opción para ti... Puede que esté completamente equivocado, pero ¿estás dispuesto a escuchar más sobre el tema?

Tienes muy buenas redes sociales y creo que podrías beneficiarte de una nueva empresa de mil millones de dólares que acaba de llegar a Norteamérica. ¿Quieres que te cuente algo?



¿Quieres saber el secreto del reclutamiento? ¡Mira esta capacitación para conocer el secreto que todo reclutador y líder de primer nivel usa cuando habla con la gente! Míralo haciendo clic AQUÍ.

QUÉ ENVIAR

A medida que te acercas a las personas, tu único trabajo es enviarles un testimonio, un video o ponerlas en un chat con otra persona. A las personas les gusta comprar, pero no les gusta que les vendan. ¡Cuanto MENOS digas, MÁS éxito tendrás! Usa los recursos a continuación para enviar información sobre la empresa.



CLASE DE DESPLAZAMIENTO

¡Usa este embudo de seguimiento para que te ayude a vender! ¿Qué hace que el cuidado de la piel coreano sea diferente y por qué es mejor? Puedes encontrarlo todo en www.socialceo.info/scrollclass



TABLEROS

Esta es una aplicación con una biblioteca de información sobre la empresa. Descargue la aplicación aquí: Apple o Google. Únase a nuestro enlace Boards AQUÍ. Vea este video de 3 minutos que explica cómo usar Boards haciendo clic aquí: www.socialceo.info/boards

SOPORTE TRES VÍAS

Una vez que comparta la información con alguien, es posible que tenga algunas preguntas antes de estar listo para comprar o unirse.



Un chat de tres vías es un chat grupal (en texto o Messenger) con usted, su cliente potencial y cualquier persona de su línea ascendente. Configúrelo inmediatamente después de enviarle a su cliente potencial información sobre el producto o la empresa.

*Importante... No necesitas pedir permiso para iniciar el chat. Simplemente créalo y di:
“No lo sé, pero mi amigo ____ puede compartir cómo le funcionó”.*

4. INVITAR

Ahora que tienes tus listas, ¡programemos tu primer K-Pop Up en línea o en persona! ¡Elige una y prográmala!
Consejo profesional... ¡alcance una mayor audiencia alojando AMBOS!

¡ALTO! Antes de continuar, envíale un mensaje de texto a tu entrenador y dile: “¡Hora feliz programada!”

Fecha programada: _____

K-POP UP EN LÍNEA

Esta es una fiesta en línea organizada dentro de un grupo de Facebook. Puedes usar un grupo existente o crear uno nuevo. Puedes organizarla por tu cuenta o con otros organizadores. Realizarás una serie de publicaciones (todas proporcionadas en el enlace a continuación) y pedirás a un miembro de tu línea ascendente que publique un video en vivo o que use el video grabado que se proporciona en el enlace. Todo lo que necesitas para organizar tu fiesta K-Pop Up online está aquí: www.socialceo.info/parties

- Publicaciones
- Gráficos
- Vídeos
- Guiones y seguimiento

K-POP UP EN PERSONA

Elige un tema e invita a vecinos, amigos, familiares y expertos en el cuidado de la piel a divertirse un rato. Cómo invitar:

“¿Qué vas a hacer este jueves? (Espera la respuesta). La marca de cuidado de la piel coreana número uno acaba de lanzarse en Norteamérica... ¿Quieres venir a mi casa para que te hagan un tratamiento facial gratis y probarlo? Es mucho mejor que los productos de spa de lujo. ¡Deja tu billetera en casa! No quiero que compres nada. ¡Solo quiero ver tu rostro y divertirme un poco! ¿Tienes mi dirección?”

MOSTRAR Y BRILLAR

Ven a descubrir la marca de K Beauty n.º 1 que acaba de lanzarse en los EE. UU.

JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS

Colabora con otros vendedores sociales. Prueba vinos, productos para el cuidado de la piel y regala masa madre

K BELLEZA Y CÓCTELES

Ven a descubrir la marca de K Beauty n.º 1 que acaba de lanzarse en los EE. UU.

BEBER Y VER

Organice una jornada de puertas abiertas con todos los productos para que los invitados puedan verlos, probarlos y olerlos.



5. REDES SOCIALE

¡Seamos sociales en las redes sociales! Tenemos ejemplos de lo que puedes publicar en tus redes sociales. Consejo profesional: ¡no tengas miedo de personalizar el contenido para que se adapte a TI!

PASO 1:

¡Tus primeros 30 días de publicaciones en redes sociales te esperan en Boards AQUÍ!

PASO 2:

¡Únase a nuestro canal de redes sociales Grab n' Go para obtener las últimas publicaciones, imágenes y videos para sus redes sociales AQUÍ!



¡ALTO! Antes de continuar, envíale un mensaje de texto a tu entrenador y dile: “¡Me estoy volviendo social en las redes sociales!”



RESUMEN

¡FELICITACIONES!
Envíale un
mensaje de texto
a tu entrenador y
dile: “¡Comencé a
trabajar!”

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA COMENZAR

- Imprima la hoja de trabajo para establecer metas. Complétela y colóquela en un lugar visible todos los días (Paso 1, página 6).
- Haz una lista de personas con las que quieres compartir los productos y envíales un mensaje usando uno de los scripts (Paso 2, página 7-8).
- Haz una lista de personas con las que te encantaría trabajar y envíales un mensaje usando uno de los guiones (Paso 3, páginas 11-12).
- Programa tu primer evento K-Pop Up (Paso 4, página 14).
- Realiza tu primera publicación en las redes sociales (Paso 5, página 15).
- Únase a nuestro grupo de Facebook para obtener apoyo adicional visitando: www.socialceo.info/fb

**YOU
ARE
LAUNCHED**

CONGRATULATIONS ON
KICK STARTING YOUR BUSINESS

¡PRIMA!

- ¡Felicitaciones por completar la PARTE 1! Imprima su certificado haciendo clic **AQUÍ**, luego tómese una foto con él y publíquela en el grupo de Facebook.
- Después de completar la PARTE 1, continúe con la PARTE 2 haciendo clic aquí: www.socialceo.info/gopart2