

**BODi**

# **TEAM CUP**

**Guía del capitán**



## ¡Felicidades!

Has tomado la poderosa decisión de convertirte en capitán del equipo en la Copa BODi de agosto de 2023. Ayudarás a los integrantes de tu equipo a establecer y alcanzar metas para que tengan la oportunidad de experimentar un impulso transformador y crecimiento en sus negocios, y también de ganar algunos premios estupendos.

Usa esta guía para ayudarte a avanzar día a día en esta promoción que dura todo el mes. Encontrarás tareas diarias para la semana de preparación previa a la Copa BODi, y mensajes motivadores y publicaciones para que personalices y compartas con tu equipo durante todo el mes. Puedes encontrar todos los recursos que necesitas relacionados con la Copa aquí.

Como capitán del equipo, tu función es preparar a tu equipo y, dentro de lo que esté a tu alcance, ayudar a mantener la motivación y el compromiso de cada participante para que logre sus metas. Sigue el esquema de abajo para ayudar a los integrantes de tu equipo a crear un plan de acción ganador y a ayudarse mutuamente a mantener el compromiso. Te alentamos a generar un entorno que promueva la conexión y el apoyo mutuo entre los miembros del equipo durante todo el mes.

Buenas noticias, capitán: ¡cuentas con ayuda! Estamos aquí para apoyarte con consejos, capacitación y motivación desde la [página de Facebook BODi Basics](#), y todos los lunes a las 8:00 a. m., hora del Pacífico, en el [Lunes de Movimiento Latino](#). Además...

- Cada viernes: correo electrónico semanal con la posición en la Copa BODi para capitanes y participantes.
- Cada viernes: tabla de líderes semanal actualizada con el rango de los equipos.

Creemos en ti, ¡y creemos en el poder de acompañarse y soñar en equipo!  
¡Te deseamos mucho éxito!

## Gana recompensas individuales y grupales en la Copa BODi al ganar puntos de la Copa.

Los participantes pueden ganar puntos de la Copa BODi de las siguientes maneras:

- 1 punto del Success Club = 1 punto de la Copa (consulta las FAQ 7399 sobre cómo ganar puntos del Success Club)

### Ganar puntos de bonificación de la Copa BODi

- 1 punto de bonificación de la Copa BODi por cada partner de inscripción nueva del que ganaste un punto del Success Club en agosto
- 1 punto de bonificación de la Copa BODi por registrarte a BODi Summit 2024 antes del 31 de agosto de 2023

Cada miembro del equipo tiene un límite máximo de 40 puntos de la Copa BODi.

Los desempates entre los equipos Top 10 de la Copa BODi se decidirán con base en los puntos ilimitados.

## ¿Qué puedo ganar? ¿Qué puede ganar mi equipo?

Recompensas	Cómo ganar
<b>Nivel 1: recompensa individual</b> Gorra de camionero exclusiva de la marca BODi	Participa en la Copa BODi y califica para Success Club 5, con al menos 1 punto por la inscripción de un partner nuevo.
<b>Nivel 2: recompensa de equipo</b> Manta sherpa de la marca BODi	Cuatro de los cinco integrantes del equipo deben calificar para el Nivel 1.  * Solo los miembros del equipo que califiquen al Nivel 1 ganarán el premio del Nivel 2.

<b>Recompensa a los equipos en el Top 10</b> \$250 USD*	Los 5 miembros del equipo deben calificar a los Niveles 1 y 2 Y estar entre los equipos en el Top 50 con más puntos durante la Copa BODi.
<b>Campeón de la Copa BODi (1 equipo)</b> \$1,000 USD* y su nombre grabado en la Copa BODi	Calificar para los Niveles 1 y 2. Ser el equipo con la mayor cantidad de puntos de la Copa BODi (con límite).

\* Los puntos de bonificación se convierten a la moneda local.

## **A continuación, te compartimos algunos consejos para liderar a tu equipo durante la Copa BODi.**

Para los Capitanes:

Ayuda a incentivar a tu equipo a aprovechar el grupo del “Plan de Acción de 28 Días” contigo para actualizar sus habilidades sobre las bases fundamentales para el desarrollo de sus negocios de BODi.

Para los Participantes:

Aprovecha el grupo del “Plan de Acción de 28 Días” para actualizar tus habilidades sobre las bases fundamentales para el desarrollo de tu negocio de BODi.

Hagan una llamada previa a la Copa

Establece tus metas personales y ayuda a los miembros del equipo a establecer las suyas. Luego, establezcan las metas del equipo teniendo en cuenta las individuales.

Revisen las reglas de la Copa BODi y cómo ganar puntos de la Copa, y diseñen la estrategia para lograr las metas.

Creen un plan de acción para el equipo (cuándo comenzarán los grupos, si coadministrarás algún grupo, cuándo se reunirán, cómo se comunicarán y qué significa el compromiso para cada participante).

Lean la Guía del participante.

Hablen sobre cómo se ayudarán a mantener el compromiso mutuamente y cómo se comunicarán durante el mes (mensajes, zoom, grupo de Facebook, etc.).

Realicen llamadas de equipo semanales.

Reconozcan cada logro: ¡ninguno es demasiado pequeño!

Revisen las metas, así como el progreso personal y grupal hacia ellas.

Detecten qué está funcionando y qué no, y piensen qué mejoras pueden aplicar.

Aquí te compartimos publicaciones diarias de ejemplo para que uses en la página de tu equipo.

## Guía del capitán de la Copa BODi — Publicaciones diarias

### Publicaciones de la semana de preparación:

#### Día 1:

¡Faltan pocos días para la Copa BODi! El poder está en la preparación, así que empecemos con buen pie estableciendo una llamada de equipo para hablar de nuestras metas. ¿Podrían el [DÍA] a las [HORA]? Me encantaría que comenten abajo cuáles son sus metas personales para el mes de la Copa BODi. Esta es mi meta con el equipo de la Copa BODi: [ESCRIBE TU META]. Las abordaremos en nuestra llamada para ayudarnos a mantener el compromiso mutuamente.

**Día 2:**

La Copa BODi se trata, sobre todo, de una cosa: impulsarnos a salir de nuestra zona de confort. ¡Es un desafío que nos ayudará a crecer en equipo! Quiero que respondas esta pregunta: ¿Qué significa para ti salir de tu zona de confort? Y, si aún no lo has hecho, explora el nuevo [Registro de actividades del negocio digital](#). Es importante que usemos este registro a diario para ayudarnos a mantener el compromiso con nuestros comportamientos vitales y nuestras metas mensuales. Si prefieres usar papel y bolígrafo, la Guía del participante incluye una copia para imprimir del Registro de actividades del negocio. Avísame si tienes cualquier pregunta sobre cómo usarlo. Además: ¡todos están invitados al grupo del “Plan de Acción de 28 Días” para actualizar sus habilidades sobre las bases fundamentales para el desarrollo de sus negocios de BODi!

**Día 3:**

¡Ya casi es hora de EMPEZAR! Este mes, invitaremos a tantas personas como se pueda. Recuerda que invitamos a las personas a iniciar con nosotros una trayectoria de salud de por vida. Como partners, nuestro trabajo número uno es ayudar a nuestros clientes a obtener resultados, y los grupos de apoyo mutuo son esenciales para ayudarnos a lograrlo. Preparé un [grupo en línea/chat grupal] al que puedes invitar a tus clientes nuevos en caso de que no tengas uno. Avísame si te gustaría que coadministre y dirija el grupo contigo. ¡Comparte tu plan en los comentarios!

## Publicaciones de la primera semana

### Día 1:

**¡Llegó el primer día de la Copa BODi!** No lo pensemos demasiado: ¡es hora de actuar! Cometeremos algunos errores, oiremos algunos “no”, pero sé que aprenderemos mucho en el camino. Recordemos mantener la constancia y trabajar todos los días: esa es nuestra receta secreta para el éxito.

#### **Aquí está la lista de verificación que organicé para la primera semana:**

- Completar el Registro de actividades del negocio todos los días.
- Escuchar el episodio del Lunes de Movimiento Latino de esta semana.
- Confiar en el proceso al realizar una acción por día que te acerque a tus metas de la Copa.
- ¡DIVERTIRSE!

¿Cuál fue el primer paso que diste hoy para ponerte en marcha?

### Día 2:

Equipo, asegurémonos de que estamos usando con la mayor eficacia posible la Lista de contactos digital en The Office. Anota a todas las personas que han invitado y establece recordatorios de seguimiento. Ahora, quiero que te tomes unos minutos y añadas a tu lista de contactos los nombres de 10 personas que crees que se beneficiarían de ser parte de tu grupo de apoyo mutuo. Mantén siempre una lista con 10 nombres, y comienza a conectar con esas personas.

**Día 3:**

Por muy importantes que sean los números y los puntos del Success Club, no hay que olvidarnos de forjar relaciones. Eso es lo que más importa. Quiero que pienses en uno de tus clientes o contactos, y que comentes abajo qué estás haciendo para forjar una relación con esa persona. Creo que todos podemos beneficiarnos de los consejos de los demás.

**Día 4:**

Recibir objeciones siempre será parte del juego. Lo que más importa es cómo las abordamos y las superamos. Piensa en las objeciones como una oportunidad de comprender mejor las necesidades de tus clientes. Quiero que dejes un comentario con una objeción que hayas recibido hasta ahora y cómo has respondido ante ella. Recuerda que recibir un "no" como respuesta te ayuda a practicar y a ganar confianza a la hora de invitar y dar seguimiento. También puedes compartir una objeción en la que todavía estés trabajando para que podamos pensarla en equipo.

**Día 5:**

Sé que nos estamos esforzando mucho, ¡pero también recordemos divertirnos! Al fin y al cabo, nuestro objetivo es ayudar a las personas a alcanzar sus metas y disfrutar vidas sanas y plenas. No todos los aspectos de desarrollar un negocio y ayudar a la gente a cambiar su vida son divertidos, y es ahí donde se vuelve tan valioso nuestro equipo. Te pido que pienses qué fue lo más gratificante de estos primeros cinco días y que lo compartas en los comentarios. Incluye tu GIF favorito de celebración para dedicarle a todo el grupo.

**Día 6:**

Una de las formas en que seremos mentalmente fuertes y mantendremos la actitud correcta durante este mes es invirtiendo en nuestro desarrollo personal todos los días. ¿Qué libro, podcast o video de desarrollo personal tienes en tu lista de tareas para hoy y por qué?

**Consejo para capitanes:** *Comparte una cita de una clase magistral de Mindset reciente o publica una foto de tu libro de desarrollo personal favorito, y comparte cómo te ha ayudado. Puedes alentar al equipo a hacer lo mismo.*

**Día 7:**

¡Terminamos la primera semana de la Copa BODi! Piensa en las cosas que salieron bien y que te gustaría seguir haciendo. Luego, piensa qué te resultó desafiante, y busca maneras de ajustar tu enfoque. En un comentario, cuenta una victoria que hayas logrado hasta ahora y un detalle que creas que se puede mejorar a nivel personal o grupal. ¡Estamos tomando impulso en conjunto!

**Publicaciones de la segunda semana:****Día 8:**

**Equipo, ¡tenemos una nueva semana por delante!** Este es el momento de concentrarte en la Copa BODi y aprovechar al máximo cada oportunidad. Tienes mucho que aprender de esta increíble competencia, y hacer más actividades

**Día 8 continua:**

correctas este mes aumentará tu confianza como partner y te ayudará a expandir tu negocio. Recuerda consultar el primer correo electrónico con tu estado en la Copa BODi que recibirás hoy. Incluye tus puntos individuales y el total de puntos de nuestro equipo. Estamos haciendo un trabajo fantástico, ¡sigamos así!

**Consejo para capitanes:** *Dar reconocimiento es clave para ayudar a mantener la energía alta y el impulso en tu equipo. Celebra a los integrantes del equipo que tuvieron éxito en la primera semana y hazles saber cuánto te enorgullecen. ¿Vendieron su primer paquete de solución total? ¿Ganaron su primer punto del Success Club o entraron al Success Club por primera vez? ¡Celebra todo lo que les ha hecho salir de su zona de confort! Si tu equipo logró entrar a la tabla de líderes, ¡celebrarlo! Si tu equipo se presentó cada día y accionó con constancia, ¡celebrarlo!*

*Si tu equipo necesita un poco más de motivación, publica algo como esto: Recuerda que estamos aquí para ayudar a las personas a llevar vidas más saludables y plenas. Quiero que pienses qué te motivó a unirse a BODi y cómo te ha beneficiado ser partner. Si sientes que este desafío te está costando, pensemos ideas de soluciones en equipo. De eso se trata la Copa BODi.*

**Día 9:**

Equipo, enfoquémonos en ampliar nuestras listas de contactos y pensemos algunas formas en que podemos llegar a gente que está más allá de nuestro

**Día 9 continua:**

círculo cercano de amigos y familiares. Una idea es pedir a tus amigos y familiares que te recomienden como cliente potencial a alguien que quiera iniciar su trayectoria de salud y bienestar, o a quien pueda interesarle generar ingresos adicionales. Quiero que te tomes unos minutos y escribas los nombres de cinco personas a quienes puedas contactar hoy. Recuerda tener siempre "10 en juego" en tu lista.

**Día 10:**

Es importante recordar que TÚ eres la marca que la gente quiere apoyar. Al fin y al cabo, tu trabajo no consiste en vender productos, sino en venderte a TI y la forma única en la que puedes ayudar a cambiar vidas. Cómo te comunicas con las personas marca toda la diferencia. Eso es lo que te hace ser quien eres y atrae a la gente hacia ti. Comenta abajo tres cosas únicas que aportas como partner, y que te diferencian y definen tu marca personal. Luego, haz una publicación con una llamada a la acción para que se unan a tu comunidad.

**Día 11:**

Es crucial pintar tu visión del éxito y crear tu "PORQUÉ" personal. Quienes conectan con su PORQUÉ tienen un motivo fuerte para superar los días difíciles. Recuerda siempre por qué haces lo que haces y qué quieres conseguir. Con una visión clara, resulta mucho más fácil mantener la motivación cuando se nos presentan desafíos. Si no tienes una, te recomiendo crear una pizarra de

**Día 11 continua:**

objetivos y tenerla cerca para inspirarte. Mírala todos los días para ayudarte a mantenerte el enfoque y seguir avanzando hacia tus metas personales. Esta es una buena regla de oro: cuando encuentres tu porqué, pregúntate por qué es tu porqué al menos tres veces.

**Día 12:**

Invitar es la esencia de lo que hacemos como partners. Recuerda que tener éxito con las invitaciones no es algo que sucede porque sí. Tenemos que practicar para hacerlo bien. Entremos en sintonía y centrémonos en extender invitaciones personales efectivas. Usa tu propia voz, estilo y personalidad. Es importante que no parezca que es solo para vender algo o que no es auténtico. Solo sé real, invita siempre con confianza y habla como lo harías con un amigo. Al fin y al cabo, lo que ofreces puede cambiar la vida de la gente.

Piensa en 10 personas a las que puedas invitar a tu grupo de apoyo mutuo hoy mismo. Consejo experto: usar mensajes de voz es una gran forma de conectar con la gente a la que estás invitando. Que escuchen tu voz ayuda a sentir que eres una persona "real".

**Día 13:**

Una de las partes más importantes de la participación en la Copa BODi es la constancia. Es esencial sostener el compromiso todos los días, sin importar lo

**Día 13 continua:**

que te presente la vida. Proponete adoptar los comportamientos vitales de forma consistente y no negociable. ¿Cómo estás logrando que pasar a la acción sea no negociable para ti con la ayuda del Registro de actividades del negocio?

**Día 14:**

¡Ya casi terminamos la segunda semana! Organicemos una llamada de equipo para repasar la primera mitad del mes. Recapitularemos lo que ha ido bien estas dos últimas semanas y lo que se puede mejorar a nivel personal y grupal. ¿Podrían el [DÍA] a las [HORA]? Comenta abajo una acción que tengas preparada para la próxima semana que sientas que te ayudará a mejorar tu rendimiento.

**Publicaciones de la tercera semana:****Día 15:**

**¡Estamos a punto de comenzar con la tercera semana!** ¿Puedes creer que ya llegamos a la mitad de la Copa BODi? ¿Sientes que estás a mitad de alcanzar tus metas? Recuerda que la Copa BODi es un maratón largo, no una carrera corta, así que asegúrate de mantener un ritmo constante. Algunos días, podrás dedicarle más tiempo que otros. Ponte como objetivo que, sin importar lo que suceda, harás al menos una acción por día. ¿Qué acción es la primera en tu lista para esta semana?

**Día 16:**

Equipo, este mes hemos aprendido mucho sobre liderazgo. Es hora de saber lo que significa esa impresionante responsabilidad y aceptarla. Estás descubriendo tu potencial como verdadero líder en este negocio, avanzando y ayudando a otros a descubrir su potencial también. Quiero que te tomes un momento y comentes abajo un ejemplo de cuando diste un paso para ayudar a un cliente o compañero de equipo, ya que ese es el primer paso hacia el liderazgo.

**Día 17:**

Administrar nuestro tiempo con eficacia es una de las cosas más importantes que podemos hacer como partners, en especial, durante el mes de la Copa. Propongámonos ser más productivos que nunca para mantener la concentración y alcanzar nuestras metas en conjunto. Todo se reduce a elaborar un plan, eliminar las distracciones y pasar a la acción (aunque sean acciones pequeñas). Quiero que crees una lista de tareas diarias y comentes abajo una distracción que hayas eliminado durante el mes de la Copa.

**Día 18:**

Equipo, este es un momento crucial para hacer que las redes sociales trabajen a nuestro favor. Queremos evitar que la gente nos pase por alto, y lograr que se detengan a ver nuestras publicaciones. Recuerda que solo tenemos unos segundos para capturar la atención de nuestro público y despertar su curiosidad. Podemos hacerlo mediante imágenes, videos y contenido atractivo. ¿Qué es lo que han compartido que obtuvo más “me gusta” o comentarios, y por qué creen que funcionó tan bien?

**Día 19:**

Confiar en ti y en el valor de lo que le ofreces a la gente será clave para que tengas éxito durante el mes de la Copa. Después de todo, ¡estás presentando productos y programas que pueden cambiar la vida de las personas! Quiero que pienses una actividad en la que te sientas con más confianza y la compartas en los comentarios de abajo. Luego, comparte esa confianza en las redes sociales con una llamada a la acción para unirse a tu comunidad.

**Día 20:**

La clave es aportar valor a nuestros clientes. Centrémonos en algunas formas creativas de aportar valor y mejorar la vida de las personas. Después de todo, ayudar a alguien a ver el valor de cuidar su salud y bienestar no tiene precio. Quiero que pienses en qué valor estás ofreciendo en tus publicaciones y en tus grupos (fuera de nuestros productos y programas) y dejes un comentario abajo.

**Día 21:**

¿Puedes creer que casi hemos terminado la tercera semana de la Copa BODi? Programemos una llamada de equipo para reflexionar sobre las actividades que fueron más efectivas en las últimas semanas y en cuáles podemos mejorar. ¿Podrían el [DÍA] a las [HORA]? Todavía tenemos más de una semana para probarnos que podemos lograr cosas difíciles. Analicemos en qué podemos mejorar a nivel individual y grupal. Quiero que comentes abajo cómo harás un esfuerzo adicional durante esta última semana de la competencia.

**Publicaciones de la cuarta semana:****Día 22:**

**Solo queda una semana de la Copa BODi, así que mantén el pie en el acelerador y haz que cada día cuente.** Enfoquémonos en dar seguimiento y conectar con más personas. Además, pensemos más formas de reconocer las victorias de nuestro equipo. No importa dónde te encuentres con respecto a tus metas: quiero que te propongas un plan de acción para terminar el mes con fuerza, y que dejes un comentario abajo sobre ello. Recuerda que la Copa BODi no se trata solo de ganar los premios de los niveles, ¡sino también de convertirse en el tipo de persona que gana los premios de los niveles! Cada acción cuenta, incluso si sientes que estás demasiado lejos de tus metas.

**Día 23:**

Es esencial saber por qué la solución total es lo que ayudará a tus clientes a obtener los mejores resultados. La "solución total" combina fitness, nutrición, planes de alimentación, mindset y el apoyo de un partner, y eso es lo que hace que sea tan valiosa. Y eso sin mencionar el potencial de generar ingresos adicionales. ¿Qué crees que es lo mejor de nuestra solución total que puedes compartir con tus clientes? Por ejemplo, puedes contar el impacto que tuvo BODi en tu fitness, nutrición, alimentación, mindset, comunidad e ingresos, y explicar por qué eso fue importante para ti. ¿Puedes adjuntar una imagen que muestre tu transformación?

**Día 24:**

En pocos días termina la Copa BODi, así que es un buen momento para empezar a pensar qué depara el próximo mes para ti y tu equipo. Piensa en las metas que te fijaste durante la competencia y traza tus nuevas metas para el mes que viene. Deja un comentario abajo con una meta grande y otra más pequeña que te hayas propuesto para el próximo mes. Además, define cuándo comenzará tu próximo grupo, y cómo planeas garantizar que las personas que se inscribieron este mes sigan avanzando hacia sus metas.

**Día 25:**

Si quieres una actividad clave en la que enfocarte durante esta última semana de la competencia, invita a todo el mundo a unirse a tu grupo de apoyo mutuo, y da seguimiento a cada persona con la que has hablado en los últimos meses. Crea un grupo si aún no lo has hecho, e invita a tanta gente como puedas. Esta actividad clave te permitirá ayudar a más personas y te ayudará a crecer en el proceso. Tómame unos minutos y haz una lista de 3 a 5 personas que puedas invitar a tu grupo hoy mismo.

**Consejo experto:** Asegúrate de elaborar un informe con todos tus suscriptores de Beachbody On Demand, y cuéntales que pueden recibir \$40 de descuento en un paquete de solución total, y cuán valioso podría ser para ayudarlos a lograr sus metas.

**Día 26:**

Equipo, quiero que nos tomemos un momento para apreciar todo lo que hemos logrado durante la Copa BODi. Has llegado muy lejos y has aprendido muchas habilidades que podrás utilizar en tu negocio durante todo el año. Puedes lograr muchísimo más, así que mantén el impulso durante el próximo mes ¡y más! ¡Celebra tus logros y enorgulécete por todo lo que hiciste!

**Día 27:**

Recuerda que las relaciones son lo más importante en esta industria. En el último mes has estado forjando relaciones, pero es importante seguir fortaleciéndolas en las próximas semanas y meses. Estas relaciones durarán toda la vida si las sigues cultivando. Gracias a ti y a tu esfuerzo, podemos vivir nuestra misión de ayudar a la gente a llevar vidas saludables y plenas. Piensa en una relación con un cliente o contacto que realmente te enorgullezca y en cómo crees que progresará esa persona en el futuro.

**Día 28:**

¡Hemos llegado al último día de la Copa BODi! No siempre fue fácil, pero valió la pena. Piensa en todo lo que has aprendido durante la competencia y en cómo salir de tu zona de confort te hará mejor y más fuerte en el futuro. Me genera un gran orgullo nuestro equipo y cuánto hemos crecido en estas últimas cuatro semanas. Piensa en cómo hablarás de esto con los partners nuevos cuando se acerque la próxima competencia. Gracias por todo tu arduo trabajo. Ha sido un honor ser tu capitán de equipo.