

WELLNESSROI.ORG
IL PUNTO D'INCONTRO TRA ETICA, BENESSERE E BUSINESS



**IL MANUALE DEL
NETWORKER
VINCENTE, IN UN
VERO TEAM:**

**IN WELLNESSROI!
RETURN ON INVESTMENT**

INDICAZIONI E FUNZIONI

• COMUNICARE A POTENZIALI PARTNER

01

Come comunicare l'opportunità di guadagno in wellnessroi.

02

La Comunicazione con whatsapp

03

Come gestire le obiezioni in wellnessroi.

04

Come Accogliere un nuovo collaboratore.

• COMUNICARE A POTENZIALI CLIENTI / PROFESSIONISTI

01

Come parlare dell'innovazione Neumi

• I TUOI MIGLIORI PARTNER

COMUNICARE A POTENZIALI PARTNER

TU O IL TEAM?

01.

In WellnessROI non c'è una separazione tra te e il team: tu sei parte del team da cui derivi e contribuisce a costruire il team che deriverà da te. Tu e il team fate parte di un "gioco aziendale". Nessuno è padrone, nessuno comanda, nessuno impone regole: tutti operano per il bene di tutti.



OBIETTIVI DEL NETWORK WELLNESSROI

02.

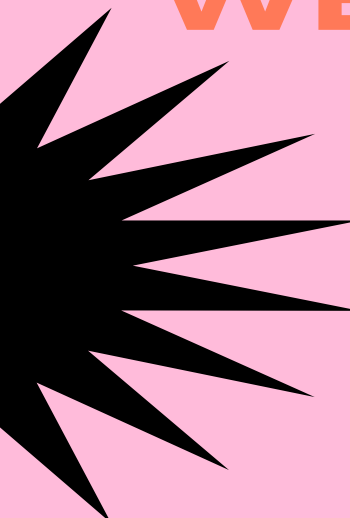
Investire il tuo tempo nel modo più remunerativo possibile per vivere in libertà nella società, è possibile in WellnessROI. Tutti i tuoi talenti possono esprimersi in questa attività divertente, interessante, sempre nuova, divertente. Crescere nei valori più profondi dell'umanità mentre si fanno affari e si guadagna consenso, riconoscimenti sociali, denaro e premi aziendali, non è un sogno? Qui in wellnessROI è tutto vero e raggiungibile...

PROPORRE È IL MODO PIÙ LIBERO PER CERCARE CONSENSI

03.

Impara allora, come proporre in modo libero e assertivo, le stesse cose che hanno convinto te. Seminare il dubbio nelle false certezze degli altri è già un primo passo verso la loro convinzione. Ma dove vai da solo? Non farlo! Questo non è un mercatino di scambio di prodotti domestico! Questo è l'inizio della costruzione di una forte rete empatica... in cui tutti partecipano alla salute e al benessere di tutti. Se hai voglia di metterti in gioco e di imparare un modo davvero professionale di crescere... comincia da questo manuale.

COME COMUNICARE L'OPPORTUNITÀ DI GUADAGNO IN WELLNESSROI.



Tutte le volte in cui ti sei avvicinato ad un nuovo progetto, lavoro, impegno, gioco...ti sei sempre chiesto da dove cominciare. Questa volta non è diversa dalle precedenti: ti sei fatto prendere dall'entusiasmo ma adesso sei in paralisi? Tranquillo: in wellnessROI questo non è possibile. Sei circondato da persone che tengono a te e al tuo successo, e, semplicemente, non puoi nè bloccarti, nè fallire. Benvenuto in un posto magico molto lontano dalle attività che sono la fuori. Qui, tutto è stato esperito, digerito e provato prima di venirti proposto. Basta semplicemente seguire le istruzioni.

Se hai capito che in wellnessroi c'è un progetto serio e vantaggioso, che ci sono prodotti utilissimi per la salute tua e di quella dei tuoi cari, che c'è professionalità e gioia di vivere, che c'è dinamismo e sano entusiasmo... e che c'è un team efficiente con tutti gli ingredienti del tuo successo, dovrebbe essere facile comunicarlo ad un amico. E invece no! Questa non è roba da una chiacchierata al bar.

Qui c'è un progetto semplice ma dettagliato e professionale, autorevole e strutturato tanto da essere riconoscibile con il giusto approccio scientifico e con la necessaria riprova sociale del consenso.

Qui con noi sei finalmente nel posto giusto: quello per la maturità che hai adesso e quello per la crescita personale che avrai raggiunto in tempi brevissimi.

Cresci umanamente e professionalmente un wellnessROI e porta con te gli amici con cui vuoi invecchiare nel modo più felice che tua abbia mai potuto sognare.



COME CONTATTARE QUALCUNO PER COMUNICARE DAVVERO IL TUO ENTUSIASMO.

Nessuna ansia, basta seguire questa guida sperimentata dai migliori per cominciare a costruire il professionista che sarai presto!

Ecco uno script strutturato per una comunicazione professionale, calda ma estremamente autorevole. L'obiettivo è differenziarsi nettamente dal "solito" network marketing, puntando sulla solidità scientifica e strategica.

Lo Script di Contatto (Messaggio o Vocale)

"Ciao [Nome], ti contatto perché sto lavorando a un progetto che sta ridefinendo gli standard del benessere e del business in Italia, e ho pensato subito a te per la tua attitudine. Non parliamo del classico network marketing che vedi in giro. Parliamo di WellnessROI.org applicato al progetto Neumi e alla tecnologia del nanoglutatione.it. La differenza qui non è solo il prodotto, ma l'architettura che abbiamo costruito.

Perché questa rete è unica:

*** Supporto Scientifico Reale:** Siamo l'unica organizzazione che vanta la presenza fissa di un Medico Ricercatore dedicato. Non è un testimonial, ma il cuore del progetto: coordina la strategia, si occupa della comunicazione scientifica e ha impostato una vera campagna di monitoraggio e raccolta dati.

•Professionalità d'Élite: Dimentica i metodi amatoriali. Qui la rete è costruita con criteri professionali e analisi dei dati, qualcosa che nessun'altra struttura di Neumi possiede. Con questa impostazione possiamo fare informazione scientifica ai medici e ai professionisti del benessere!

*** Piano Compensi Esplosivo:** Sfruttiamo il lancio di Neumi e il suo piano marketing di tutto rispetto, ma con la sicurezza e i vantaggi operativi che solo il protocollo WellnessROI può garantirti.

È un'opportunità per cambiare radicalmente stile di vita, unendo il guadagno alla credibilità di un progetto di ricerca medica."

In base ai dati raccolti in Neumi Medical, i prossimi anni promettono opportunità incredibili.

L'Invito all'Azione (Il Webinar Bi-settimanale)

"Voglio che tu veda con i tuoi occhi la riprova sociale e l'efficacia dei brevetti. Ogni due settimane teniamo una chiacchierata online esclusiva dove presentiamo l'informazione scientifica aggiornata e i dati raccolti.

Il prossimo incontro è [Giorno] alle [Ora]. Ti mando il link? È il modo più veloce per capire perché siamo così avvantaggiati rispetto a chiunque altro nel settore."

La Fase Cruciale: La Chiamata Post-Incontro

Appena terminata la chiacchierata online, chiama subito il tuo amico. L'entusiasmo va trasferito a voce!: "Ehi [Nome], hai visto che roba? Non è la solita presentazione di prodotti, hai sentito la precisione del Medico e i dati che abbiamo in mano? È questo che intendo per 'squadra vincente'. Abbiamo la scienza, abbiamo la tecnologia Nano e abbiamo una strategia di business che gli altri non sanno neanche da dove iniziare. Saliamo a bordo ora che siamo in fase di lancio? Voglio che tu sia nel nucleo centrale della mia squadra!"

Punti Chiave da Ricordare:

- 1. Esclusività:** Usa termini come "Campagna di monitoraggio", "Coordinamento strategico" e "Efficacia dei brevetti".
- 2. Differenziazione:** Ribadisci sempre che il coinvolgimento del Medico Ricercatore rende questa rete tecnicamente superiore a qualsiasi altra.
- 3. Velocità:** Il piano compensi di Neumi è in una fase di lancio; sottolinea che il tempismo è un asset economico.

LA COMUNICAZIONE CON WHATSAPP

Per i contatti freddi che non senti da un po', è comodo avere un gancio per sondare senza farsi troppi problemi. In fondo, se tu hai ritenuto valido questo progetto, potrà piacere a qualcun altro!

Ecco una sequenza di messaggi per WhatsApp, studiata per essere professionale, incuriosire e differenziarti immediatamente da qualsiasi altra proposta di network "amatoriale".

L'idea è di non mandare un unico "muro di testo", ma di dividere la comunicazione in due o tre passaggi per testare l'interesse.

1. *Il Messaggio di "Apertura" *(L'Aggancio)

Invia questo per tastare il terreno e posizionarti subito in alto.

"Ciao [Nome]! Ti scrivo perché sto coordinando un progetto di business che sta unendo per la prima volta alta scienza e nuove economie digitali, e ho pensato a te per il tuo profilo.

Si tratta di WellnessROI.org applicato al lancio di Neumi (tecnologia del nanoglutatione.it).

Ma attenzione: non è il solito network che vedi in giro. Abbiamo costruito una rete professionale d'élite, l'unica ad avere un Medico Ricercatore dedicato che coordina la strategia, la comunicazione e una campagna reale di monitoraggio dati.

In pratica, abbiamo la validazione scientifica che agli altri manca e un piano compensi in fase di lancio che è una bomba. Ti andrebbe di approfondire?"

2. Se risponde con interesse (L'Invito al Webinar)

Una volta che ti dà l'OK, sposta l'attenzione sulla riprova sociale e scientifica.

"Ottimo! Guarda, per capire davvero la portata dei brevetti e la solidità del progetto, ogni due settimane teniamo una chiacchierata online esclusiva.

Lì vedrai i dati clinici, sentirai l'informativa scientifica del medico e vedrai la riprova sociale di chi sta già cambiando stile di vita con questo sistema. È il modo più veloce per vedere come lavora la nostra squadra.

Il prossimo incontro è [Giorno] alle [Ora]. Ti segno tra i partecipanti e ti mando il link?"

3. Il "Colpo di Grazia" (Post-Webinar / Chiamata)

Non appena finisce lo zoom, non aspettare. Fai una chiamata vocale o manda un audio carico di energia.

"[Nome], hai visto che roba? Hai sentito il Medico? Quella è la differenza tra noi e tutto il resto del mercato. Abbiamo la scienza, i dati e un sistema di guadagno che in questa fase di lancio è un'opportunità incredibile.

Voglio che entri a far parte della mia squadra ora, mentre stiamo costruendo il nucleo centrale. Sei pronto a partire o hai un ultimo dubbio che dobbiamo smarcare insieme?"

Perché questo approccio funziona su WhatsApp:

* **Autorità:** Citare il Medico Ricercatore e il monitoraggio dati toglie ogni dubbio di "fuffa".

* **Esclusività:** WellnessROI.org suona come un protocollo professionale, non come un semplice catalogo prodotti.

* **Urgenza:** Il "piano compensi in lancio" spinge all'azione immediata.

COME GESTIRE LE OBIEZIONI IN WELLNESSROI.

Non ti improvvisare. Un professionista ha percorso mille volte la strada su cui porta i suoi clienti. Ecco un canovaccio per il tuo studio. Non sarai mai più improvvisato.

Quando alzi l'asticella parlando di Medico Ricercatore e WellnessROI, attirerai domande più tecniche e mirate. Ecco come rispondere con autorità, mantenendo il focus sulla professionalità della tua rete.

1. L'obiezione: "È il solito Network Marketing / Sistema a piramide?"

La tua risposta:

> "Capisco la domanda, ma è esattamente il motivo per cui abbiamo creato WellnessROI.org. Questa è una rete professionale d'élite, non un passaparola amatoriale. La differenza è strutturale: abbiamo un Medico Ricercatore che coordina la strategia e il monitoraggio dei dati. Non vendiamo 'speranza', distribuiamo una tecnologia brevettata con una validazione scientifica che nessun altro network di Neumi (o di altri settori) possiede. Qui si parla di business serio e dati clinici, non di vendere prodottini agli amici."

2. La domanda tecnica: "Cos'ha di speciale questo Nanoglutatione?"

La tua risposta:

> "Il problema del glutatione classico è che lo stomaco lo distrugge prima che arrivi alle cellule. La tecnologia di nanoglutatione.it (HydraStat) riduce le molecole a dimensioni nanometriche, rendendole immediatamente biodisponibili. Ma la vera forza è che, nel nostro progetto, non devi 'fidarti': il Medico della nostra rete ha impostato una campagna di monitoraggio per raccogliere dati reali sull'efficacia. È scienza applicata, non marketing."

3. L'obiezione economica: "Quanto si guadagna davvero?"

La tua risposta:

> "Il piano compensi di Neumi è attualmente in fase di lancio ed è estremamente generoso, ma il vero vantaggio è il tasso di conversione. Collaborando con noi, offri un protocollo (WellnessROI) che ha una credibilità medica e professionale totale. Questo significa che chiudi contratti più velocemente e con partner di livello più alto. È un'opportunità di cambio stile di vita perché costruisci una rendita basata su un asset scientifico solido, non su una moda passeggera."

4. Il dubbio sul tempo: "Non ho tempo per seguire un'altra attività."

La tua risposta:

> "Proprio perché il tuo tempo è prezioso ti ho chiamato. Il coordinamento strategico del nostro Medico e della nostra organizzazione serve a darti gli strumenti pronti. Non devi inventarti nulla o fare ricerca: hai già il materiale scientifico, la comunicazione e i webinar bi-settimanali che lavorano per te. È un sistema 'chiavi in mano' pensato per professionisti che vogliono scalare i guadagni senza perdere la faccia o il sonno."

COME ACCOGLIERE UN NUOVO COLLABORATORE.

Sedurre e abbandonare è molto triste. Non farlo! Coltiva le tue nuove conquiste. Saranno i tuoi soci in affari e forse, diventeranno i tuoi più sinceri amici. Dai il benvenuto.

Prossimo Passo Suggestivo:

Per rendere tutto ancora più fluido ecco di seguito un piccolo testo di "Benvenuto" con una "Guida Rapida" da inviargli non appena ti dice di sì, per fargli capire subito che è entrato in una squadra organizzata e vincente.

Benvenuto nel Team WellnessROI!

Siamo entusiasti di averti con noi. Non sei entrato in un semplice network, ma in un progetto etico e scientifico coordinato da professionisti e medici ricercatori. Per partire con il piede giusto e scalare il piano compensi di Neumi, segui questa Guida Rapida in 5 Passi:

1. Vivi l'Esperienza (Il Prodotto)

La tua credibilità nasce dal tuo risultato. Inizia subito a testare la tecnologia del nanoglutatione. Nota i cambiamenti nei tuoi livelli di energia, nel recupero e nel benessere generale. La tua storia personale è il primo mattone della tua attività: non vendiamo promesse, ma risultati tangibili.

2. Diventa Parte della Ricerca (Monitoraggio)

A differenza di qualsiasi altra rete, noi lavoriamo con i dati. Partecipa attivamente allo studio di monitoraggio impostato dal nostro Medico Ricercatore. Raccogliere e documentare i tuoi progressi (e quelli dei tuoi contatti) ci permette di avere una validazione scientifica costante, rendendo la nostra proposta inattaccabile e superiore a ogni concorrenza.

3. Comunica con Empatia

Dimentica l'approccio del "venditore". La nostra comunicazione è empatica e professionale. Ascolta i bisogni delle persone, comprendi le loro sfide di benessere o di carriera e offri la soluzione WellnessROI come una risposta etica e solida. Noi risolviamo problemi, non spingiamo prodotti.

4. Duplica il "Team nel Team"

Il segreto della crescita è la condivisione del metodo. Invita i tuoi potenziali collaboratori a seguire questi stessi passi e a partecipare ai nostri incontri bi-settimanali. Costruire il tuo team all'interno dell'ecosistema WellnessROI significa garantire ai tuoi partner una protezione scientifica e strategica che non troverebbero altrove.

5. Strategia Social (Il Potere della Curiosità)

Puoi usare i social media per espandere la tua rete, ma con un approccio professionale:

- * NO a foto dei prodotti o nomi dell'azienda (evita l'effetto "catalogo").
- * SÌ a parlare del progetto etico WellnessROI, dei benefici della nanotecnologia e dell'importanza di essere guidati da un Medico Ricercatore.
- * Obiettivo: Crea curiosità affinché le persone ti chiedano: "Di cosa si tratta?".

Il Tuo Primo Obiettivo:

Il nostro sistema è già collaudato. Il tuo unico compito ora è connetterti alla nostra prossima chiacchierata online e iniziare a raccogliere i tuoi primi dati di monitoraggio. Siamo una squadra vincente. Benvenuto a bordo!

COMUNICARE A POTENZIALI CLIENTI/ PROFESSIONISTI

VENDERE?

01.

Davvero credi che per fare network al giorno d'oggi si debba vendere qualcosa alla vicina di casa? Sei fuori strada. Vendere (dal latino Venum-dare cioè dare Valore) è l'azione più nobile che si possa compiere quando si sia venuti a conoscenza di un bene, di un servizio o di un prodotto che si sia già realmente sperimentato.



A CHI?

02.

A tutti possiamo parlare di un vantaggio. Parlare di un vantaggio per la salute con competenza e semplicità è il modo migliore di comunicare. Senza saccenta, senza millantare, senza fanatismi, ma con empatia e opportunità, abbiamo sempre un a parola buona o un consiglio da condividere. Sta all'altro cogliere o rifiutare. E noi, semplicemente continuiamo a tessere la nostra rete di relazioni mentre divulghiamo una fantastica scoperta ancora poco nota. E se facessi informazione scientifica a medici e operatori del benessere che diventino consiglieri professionisti del tuo prodotto, come sarebbe?

COME?

03.

Chi sei tu per consigliare un integratore o un prodotto per la salute? Nessuno, per il tuo interlocutore medio. Per lui sei solo spinto dall'interesse economico e vuoi rifilargli un prodotto! E se avesse ragione, non meriteresti di avanzare di un solo passo in carriera. Ma se sei ispirato dai principi giusti, dici la verità che si può condividere, fai parlare i professionisti che sono a disposizione del progetto Wellnessroi, e fai quello che ti è veramente richiesto dal metodo di business, meriti di scalare i grattacieli del successo. Puoi parlare alla Sig.ra Maria come al Professor Bentivenga con la stessa semplicità e raccogliere i frutti della tua spontaneità.

COME PARLARE DELL'INNOVAZIONE NEUMI

Come Partner Neumi, vuoi operare con successo in questo business. Per questo contatti gli operatori del benessere che ha già in un precedente file e ne costruisci un altro da questo momento...

Questa telefonata deve rispecchiare l'approccio professionale e autorevole di WellnessROI, come sezione "Neumi Medical" allontanandosi dal classico "stile venditore" per posizionarsi come una consulente scientifica che propone un'innovazione tecnologica.

Script per il contatto telefonico con potenziali clienti e partner.

Ecco una bozza di script flessibile, adattabile al professionista con cui Nunzia parlerà. Script Telefonico: (Partner Neumi) ↔ Professionista della Salute

1. Apertura e Qualifica.

"Buongiorno, parlo con il Dott./la Dott.ssa [Cognome] o con il [Titolo: es. Personal Trainer] [Nome]?"

Salve, sono (Nome. eCognome) e la contatto per conto di "NEUMI Medical"

E' un buon momento per informarla di innovazione in campo di antiossidazione ed efficienza fisica? ...

"Le chiedo solo due minuti di attenzione perché mi occupo di informazione scientifica nel campo della biodisponibilità nanomolecolare. Ho visto il suo profilo e la sua competenza nel settore [specificare es. Fisioterapia/Nutrizione] e credo che una recente innovazione biotecnologica statunitense che stiamo introducendo possa essere di grande interesse per la sua pratica professionale."

2. Il Problema e la Soluzione (PuntiChiave)

"Il motivo della mia chiamata è la tecnologia HydraStatTM. Come sa bene, uno dei limiti storici dell'integrazione, specialmente per il Glutathione, è la scarsa biodisponibilità dovuta all'acidità gastrica e al primo passaggio epatico." "Siamo riusciti a risolvere questo ostacolo riducendo i principi attivi a dimensioni nanomolecolari (0,01 micron - 0,1 micron), incapsulandoli in cluster di acqua purissima. Questo permette un assorbimento immediato attraverso le mucose orali con il metodo dello swishing, garantendo risultati percepibili in pochi secondi e senza residui lipidici."

3. Presentazione Prodotti (Inbreve)

"Nello specifico, vorrei farle conoscere due soluzioni di punta:"Nutri Swish: per il supporto cellulare sistemico e il contrasto allo stress ossidativo attraverso il Glutathione biodisponibile, con L Cisteina, Curcumina e Vit C, .

Neuro: formulato specificamente per il focus cognitivo e la chiarezza mentale, sempre utilizzando la stessa nanotecnologia, con Glutathione, Arginina, L-Cisteina, Gluconato di Magnesio, Citicolina, Acetil L-Carnitina, Ginko Biloba. .

4. La Richiesta di Consenso (Call to Action)

"Dottore/ssa, il mio obiettivo oggi è puramente informativo. Non voglio trattenerLa ulteriormente ora, ma vorrei capire se la tecnologia HydraStatTM è un argomento che desidera approfondire per il benessere dei suoi pazienti/clienti."

"Se è d'accordo, le chiederei come preferisce che le invii del materiale scientifico più dettagliato o se preferisce una breve chiacchierata di approfondimento. Quale canale preferisce tra questi?" WhatsApp: per ricevere brevi video esplicativi o schede tecniche rapide. Email: per un dossier scientifico completo. Telefono: per fissare una breve call di 10 minuti in un suo orario comodo. Di persona: per un incontro conoscitivo presso il suo studio.

5. Chiusura

"Perfetto, allora procedo come da lei indicato. La ringrazio molto per l'attenzione e le auguro un buon proseguimento di lavoro."

Consigli Extra: Se riceve un "Non ho tempo": "La capisco perfettamente, proprio per questo le invierei solo un link veloce su WhatsApp che può guardare la sera con calma in 2 minuti. Posso inviarlo a questo numero?"

"Personalizzazione: Se parla con un Osteopata/Fisioterapista, deve enfatizzare il punto sulla "risposta infiammatoria" e sul "recupero fisico" citati nell'articolo precedente.

Ecco i modelli di messaggio pronti all'uso per Nunzia, da inviare subito dopo la telefonata per consolidare il contatto e fornire il materiale promesso.

Opzione A: Follow-up via WhatsApp (Rapido e Visuale)

"Salve Dott./Dott.ssa [Cognome], sono (Nome). Grazie per il tempo che mi ha dedicato al telefono.

Come anticipato, le invio un breve approfondimento sulla tecnologia HydraStatTM di Neumi. Si tratta di un'innovazione che permette di superare i limiti della biodisponibilità gastrica, rendendo il Glutathione immediatamente disponibile tramite assorbimento orale (swishing).

Qui può trovare:

- Video Tecnico (2 min): [Link Video]
- Scheda di Sintesi: (Allega l'immagine PDF dei Punti Chiave)
- Resto a sua disposizione se desidera testare l'efficacia di Nutri Swish o Neuro nella sua
- pratica professionale. Buon lavoro, (Nome)"

Opzione B: Follow-up via Email (Istituzionale e Scientifico)

Oggetto: Approfondimento scientifico Neumi: Nanotecnologia HydraStatTM per la biodisponibilità

"Gentile Dott./Dott.ssa [Cognome],

è stato un piacere interloquire con lei poco fa.

In allegato a questa email, troverà la documentazione tecnica relativa ai prodotti Neumi (Nutri Swish e Neuro) e alla tecnologia brevettata HydraStatTM.

Come discusso, i punti cardine di questa innovazione sono:

- **Dimensioni Nanometriche:** particelle tra 0,01 micron e 0,1 micron per un passaggio transmembrana immediato attraverso cluster d'acqua.
- **Efficienza Bio-Molecolare:** superamento dello stress ossidativo bypassando la degradazione gastrica e il primo passaggio epatico.
- **Metodo Swishing:** assorbimento rapido tramite le mucose orali (30-40 secondi).

Nel caso volesse approfondire l'aspetto clinico o le modalità di collaborazione con il progetto Neumi Medical, sarò lieta di fissare un breve incontro (anche via Zoom) o di incontrarla di persona.

In attesa di un suo riscontro, le auguro un buon proseguimento. Un cordiale saluto,
(Nome)

Partner Indipendente Neumi | WellnessROI.org" Neumi Medical

Un consiglio:

Se il professionista è un Personal Trainer o un Fisioterapista, nel messaggio WhatsApp puoi aggiungere questa riga: "Le allego anche la nostra scheda di monitoraggio parametri: la usiamo per mappare i miglioramenti su energia e recupero muscolare dei pazienti."

Gestire le obiezioni con eleganza è ciò che distingue un professionista WellnessROI da un "networker superficiale". Ecco come puoi rispondere mantenendo autorevolezza e focus sulla scienza.

Gestione Obiezioni: Trasformare il "No" in un Confronto Scientifico

1. "Ho già altri fornitori / Uso già altri marchi di Glutazione"

La logica: Non criticare il concorrente, ma evidenziare il salto tecnologico.

"Capisco perfettamente, e il fatto che lei già utilizzi il Glutazione conferma quanto sia attento allo stress ossidativo. Tuttavia, il motivo della mia chiamata non è proporle 'un altro' integratore, ma mostrarle una tecnologia di somministrazione diversa. Neumi non compete con le capsule o i liposomi: grazie alla tecnologia HydraStatTM, riduciamo i principi attivi a dimensioni nanomolecolari (0,01micron - 0,1micron) rendendoli biodisponibili in pochi secondi tramite swishing orale. È una categoria a parte che bypassa i limiti della digestione che i prodotti tradizionali purtroppo hanno."

2. "Il prodotto mi sembra costoso"

La logica: Spostare il valore dal prezzo all'efficacia (costo per assorbimento).

"È un'osservazione lecita. Tuttavia, se valutiamo il rapporto costo-efficacia, Neumi è estremamente competitivo. Molti integratori tradizionali hanno tassi di assorbimento molto bassi a causa dell'acidità gastrica e il primo passaggio epatico. Con la nostra nanotecnologia, la dispersione è quasi nulla perché l'assorbimento è immediato e diretto. In pratica, il paziente paga per ciò che il corpo realmente assorbe, non per ciò che viene espulso dal sistema digerente."

3. "Non ho tempo per seguire queste cose"

La logica: Mostrare come Neumi Medical semplifica il lavoro del professionista.

"La capisco, il suo tempo è prezioso. Proprio per questo Neumi Medical nasce per supportare i professionisti come lei: forniamo noi tutta la comunicazione divulgativa e gli strumenti di monitoraggio dei parametri di benessere. Il suo compito sarebbe solo il consiglio professionale; alla gestione della relazione e alle informazioni tecniche pensiamo noi, integrando la sua esperienza nella nostra Commissione Scientifica."

4. "Non credo molto al Network Marketing"

La logica: Separare il modello di business dalla qualità scientifica del prodotto.

"La capisco, purtroppo la superficialità di molti ha sporcato l'immagine di un settore serio. Neumi Medical però seleziona solo brevetti innovativi senza concorrenza e li tratta con rigore scientifico. Noi non cerchiamo venditori, ma partner che vogliano validare con noi l'impatto della tecnologia HydraStatTM sulla salute dei loro assistiti, basandoci su fatti e dati misurabili."

Il tocco finale:

Se il professionista è ancora dubbioso, puoi usare la "chiusura della prova":

"Dottore, la scienza si basa sull'evidenza. Le propongo di non credere alle mie parole, ma ai dati: le invio la nostra Scheda di Monitoraggio dei 10 Parametri. Potrebbe testare il prodotto su se stesso o su un caso specifico per 30 giorni e vedere se i risultati corrispondono a quanto le ho descritto. Che ne dice?"

Quando si parla con un medico o un professionista sanitario, la competenza tecnica è il confine tra l'essere percepiti come un venditore o come un partner scientifico.

Ecco una guida su come gestire il "momento tecnico" senza farsi trovare impreparati, utilizzando i dati del brevetto HydraStatTM.

Guida Tecnica: Gestire le Domande dello Specialista

Se il medico entra nel dettaglio, ci si deve focalizzare sui tre pilastri ingegneristici della tecnologia:

1. La questione delle dimensioni (Nanometria)

Domanda tipica: "In che modo queste particelle superano la barriera cellulare?"

Risposta: "Dottore, il segreto è nella scala dimensionale. Mentre una cellula umana misura circa 10-30 micrometri, i principi attivi in HydraStatTM sono ridotti a una scala tra 0,01 e 0,1 micrometri. Questa miniaturizzazione estrema permette alle molecole di muoversi agevolmente negli spazi interstiziali per un assorbimento immediato."

2. L'efficacia dello "Swishing" vs Digestione

Domanda tipica: "Perché non dovrei semplicemente prescrivere una capsula ad alto dosaggio?"

Risposta: "Perché la biodisponibilità è il vero collo di bottiglia. Le capsule affrontano l'acidità gastrica e il primo passaggio epatico, che degradano gran parte del principio attivo. Lo swishing (mantenere il prodotto in bocca per 30-40 secondi) permette il passaggio diretto nel circolo sistemico attraverso le mucose orali, garantendo purezza e risultati percepibili in pochi secondi."

3. Il "Cluster d'Acqua" (La differenza dai liposomi)

Domanda tipica: "È un comune integratore liposomiale?"

Risposta: "No, è un'evoluzione. A differenza dei sistemi liposomiali che utilizzano grassi, HydraStatTM ingloba i nutrienti in cluster di acqua purissima. Questo 'scudo idrico' facilita il passaggio transmembrana poiché le cellule, 'affamate' d'acqua, accolgono il nutriente istantaneamente, senza residui lipidici da smaltire."

Cosa fare se la domanda è troppo specifica?

Non ci si deve mai inventare una risposta. La forza di WellnessROI è la rete.

La frase "Salva-Professionalità":

"Dottore, questa è una domanda molto tecnica e pertinente. Per assicurarle una risposta rigorosa, preferisco consultare la nostra Commissione Scientifica di Monitoraggio o uno dei nostri biochimici di riferimento. Le dispiace se le invio la risposta ufficiale via email entro stasera?"

Strategia di Chiusura Tecnica

Una volta data la spiegazione, si deve riportare il medico sul piano pratico:

"Proprio per mappare questi risultati scientifici, abbiamo creato un protocollo di monitoraggio su 10 parametri di benessere, dall'energia alla risposta infiammatoria. Le farebbe piacere vedere i grafici di rendimento collettivo che stiamo elaborando su nanoglutatione.it?"

Ecco qui una FAQ Tecnica tascabile pronta per te.

Questo documento è pensato per essere tenuto sulla scrivania durante le chiamate o inviato come PDF di approfondimento rapido ai professionisti più esigenti.

FAQ Tecnica: Tecnologia HydraStat™ & Neumi Documento ad uso interno - Partner WellnessROI

1. Che cos'è esattamente la tecnologia HydraStat™?

È un sistema di somministrazione nanomolecolare brevettato che incapsula i nutrienti (come il Glutathione) in cluster di acqua purissima. A differenza dei comuni sistemi liposomiali che usano grassi, questo "scudo idrico" facilita il passaggio transmembrana immediato, poiché le cellule accolgono l'acqua istantaneamente.

2. Quali sono le dimensioni delle particelle?

Le particelle in HydraStat™ sono ridotte a una scala compresa tra 0,01 e 0,1 micrometri (μm). Per fare un confronto, una cellula umana media misura circa 10-30 micrometri: questa miniaturizzazione permette alle particelle di muoversi agevolmente negli spazi interstiziali per un assorbimento fulmineo.

3. Perché è superiore all'integrazione orale classica?

L'integrazione tradizionale deve affrontare quattro ostacoli critici (i "punti chiave" del problema):

- Acidità gastrica: che degrada i principi attivi.
- Primo passaggio epatico: che ne riduce la concentrazione ematica.
- Trasportatori di efflusso: che limitano l'ingresso cellulare.
- Interazioni alimentari: che ne ostacolano l'assorbimento.
- Neumi bypassa tutto questo tramite l'assorbimento delle mucose orali.

4. Come funziona il metodo "Swishing"?

Consiste nel trattenere il prodotto in bocca per 30-40 secondi, effettuando un risciacquo delle mucose e dei denti. Questo garantisce un'alta efficienza nel passaggio diretto dei cluster d'acqua nel circolo sistemico, evitando lo stomaco.

5. Qual è il vantaggio del Glutathione Nanomolecolare?

Il Glutathione è il più potente antiossidante organico, ma è notoriamente difficile da assorbire per via orale. Con HydraStat™, aumentiamo esponenzialmente la superficie di contatto totale con la membrana cellulare, garantendo un segnale biochimico massiccio e immediato alle cellule.

Consigli Pro per te:

- **Se chiedono dei residui:** "Non ci sono residui lipidici da smaltire né degradazione gastrica, garantendo una purezza assoluta".
- **Se chiedono del sapore:** "Il sapore è gradevole e non invadente, il che facilita la compliance del paziente per una somministrazione una o due volte al giorno".
- **Il Jolly della Commissione:** Se il medico fa una domanda a cui non sai rispondere, usa la Commissione Scientifica di Monitoraggio di nanoglutatione.it come riferimento per ottenere dati statistici e report trasparenti.

Una tabella comparativa è lo strumento più efficace per visualizzare istantaneamente la superiorità tecnologica di Neumi durante un colloquio vis-à-vis con un medico o un professionista sanitario.

Ecco la struttura della tabella, pensata per evidenziare i limiti dei sistemi tradizionali rispetto alla tecnologia HydraStatTM.

Tabella Comparativa: Integrazione Tradizionale vs. Tecnologia HydraStatTM

Caratteristica	Integrazione Classica (Capsule/Liposomiale)	Tecnologia HydraStatTM (Neumi)
Dimensione Particelle	Micrometriche (10-30 micron o superiori)	Nanometriche (0,01 - 0,1 Micron)
Vettore di Trasporto	Lipidi/Grassi (spesso difficili da smaltire)	Cluster di acqua purissima
Via di Assorbimento	Tratto gastrointestinale (lento)	Mucose orali (immediato)
Barriere Superate	Soggetta ad acidità gastrica e primo passaggio epatico	Bypassa lo stomaco e il fegato
Biodisponibilità	Limitata e variabile (spesso < 10%)	Altissima efficienza transmembrana
Tempo di Risposta	Ore (dipendente dalla digestione)	Percepibile in pochi secondi
Residui Biologici	Possibili residui lipidici o eccipienti complessi.	Nessun residuo, massima purezza

Come si può commentare questa tabella:

- **Sull'assorbimento:** "Dottore, come può vedere, mentre i liposomi usano i grassi come scudo, noi usiamo l'acqua. Le cellule sono 'affamate' d'acqua, il che rende l'ingresso dei nutrienti naturale e istantaneo."
- **Sulla nanometria:** "La dimensione conta: riducendo il principio attivo a frazioni nanomolecolari, aumentiamo la superficie di contatto totale con la membrana cellulare, garantendo un'azione senza precedenti."

Prossimo passo per te.

Questa tabella, insieme alla Scheda di Monitoraggio dei 10 Parametri, forma il "Kit Professionale" perfetto.

Tabella di Monitoraggio Mensile: Progetto "Esperienza Scientifica" Commissione Scientifica di Monitoraggio – nanoglutatione.it

Obiettivo: Validare statisticamente l'impatto della tecnologia HydraStat™ (Nutra Swish) sulla qualità della vita attraverso la raccolta di dati empirici anonimi.

Anagrafici (Facoltativi/Codificati)

Codice Utente: _____ (per tracciamento longitudinale)

Mese di Assunzione: (es. 0, 1°, 2°, 3°...) _____

Fascia d'Età: ☐ <25 ☐ 25-40 ☐ 41-55 ☐ 56-70 ☐ >70 Data Compilazione: //_____

Valutazione dei 10 Parametri di Benessere

Assegna un punteggio da 0 a 5 per ogni categoria, riferendoti agli ultimi 30 giorni. (0: Nessun miglioramento/Peggioramento | 5: Risultato straordinario)

Parametro di Monitoraggio Valutazione (0-5)

1. Energia Giornaliera (Vitalità e resistenza fatica) ☐
2. Chiarezza Mentale (Focus e assenza "nebbia") ☐
3. Qualità del Sonno (Riposo e addormentamento) ☐
4. Recupero Fisico (Post-sforzo o attività sportiva) ☐
5. Risposta Infiammatoria (Fastidi articolari/diffusi) ☐
6. Salute della Pelle (Luminosità e compattezza) ☐
7. Gestione dello Stress (Resilienza e calma) ☐
8. Efficienza Immunitaria (Reazione malanni stagionali) ☐
9. Stato d'Animo Generale (Ottimismo psicofisico) ☐
10. Performance Totale (Impatto globale sulla vita) ☐

Osservazioni Qualitative

Hai riscontrato benefici specifici non elencati sopra o cambiamenti degni di nota nella tua routine?

Consenso e Trasparenza

I dati raccolti in questa scheda verranno trattati in forma totalmente anonima dalla Commissione Scientifica "Neumi Medical" per la creazione di Grafici di Rendimento Collettivo e report di trasparenza su nanoglutatione.it.

Note brevi (opzionale)

Firma del Partecipante (per presa visione): _____

Prossimo passo consigliato

Ti suggerisco di fornire questa scheda all'atto dell'acquisto di un prodotto Neumi. In questo modo, l'utente può compilare il questionario direttamente dallo smartphone in meno di 2 minuti.

Quando si tratta di integratori o prodotti innovativi come quelli di Neumi, la chiarezza è fondamentale: il cliente deve sentirsi al sicuro e guidato, non "abbandonato" a un carrello virtuale.

Ecco una struttura di script divisa per fasi, con un tono professionale, empatico e pronto all'uso.

Phase 1: Il Primo Contatto (L'Invito)

Usa questo quando qualcuno ti chiede "Come posso acquistare?" o "Dove trovo i prodotti?" "Ciao! Sono felice che tu abbia deciso di provare la tecnologia Neumi. Il processo è molto semplice, ma per assicurarmi che tu ottenga il miglior prezzo (quello da Partner anche se sei un cliente), ti consiglio di seguire questi passaggi.

(In Neumi un Cliente procura una provvigione immediata più rapida, quindi se un cliente è proprio imbranato, oppure non comprende affatto i vantaggi economici, meglio iscriverlo come tale: "Cliente", ma se si interessa a come può fare per risparmiare, e magari ottenere il prodotto gratis, o guadagnare, può essere il caso di insegnargli come fare da "Partner". Un Partner, in Neumi, con il tuo aiuto, può generare molti clienti e moltissimi partner... ma questo, per il momento lo sai solo tu, e non è il caso di maliziare il tuo amico; lo capirà quando sarà il tempo, e se sarà opportuno).

Hai 5 minuti ora per farlo insieme, oppure preferisci che ti mandi il link con le istruzioni?"

Phase 2: La Guida Passo-Passo (Il Cuore dello Script)

Una volta che l'utente è pronto, invia questo blocco (magari diviso in brevi messaggi).

- Accedi al Sito: Clicca qui: [Inserisci il tuo Link Replicato Neumi]
- Scegli la Lingua: In alto a destra troverai la bandierina per impostare "Italiano".
- Seleziona "Shop" o "Acquista": Scegli i prodotti che desideri (es. NutriSwish o Neumi Skin).
- Il Trucco del Risparmio: Seleziona l'opzione "Sottoscrizione" (Auto-ship). Non c'è obbligo di rinnovo e puoi cancellarla quando vuoi, ma ti permette di sbloccare subito il prezzo scontato.
- Check-out: Inserisci i dati di spedizione e pagamento. Controlla che compaia il mio nome come "Referrer" per essere sicuro di essere sotto la mia assistenza.

Phase 3: Gestione Dubbi Comuni (FAQ Rapide)

Da tenere pronti per "copia e incolla" in base alle obiezioni.

- **Sui tempi di spedizione:** "I prodotti partono dai magazzini europei, quindi solitamente arrivano in 3-5 giorni lavorativi con corriere espresso."
- **Sul pagamento:** "Il sito accetta le principali carte di credito e prepagate (come Postepay). È un sistema criptato e sicuro al 100%."
- **Sull'efficacia:** "Ricorda che la tecnologia HydraStatTM permette un assorbimento quasi istantaneo. Ti manderò un protocollo su come usarlo appena ti arriva il pacco!"

Prossimo passo consigliato

Phase 4: Il Follow-up post-ordine

Fondamentale per fidelizzare il cliente.

"Fantastico! Ho visto che l'ordine è andato a buon fine. Benvenuto nella famiglia Neumi! Appena il pacco arriva, scrivimi subito: voglio assicurarmi che tu sappia esattamente come assumere il prodotto per massimizzare i risultati fin dal primo giorno. Nel frattempo, ti mando un breve video che spiega la scienza dietro il prodotto?"

Consigli Pro per la Conversazione

Usa i Vocali: Se la persona sembra esitante, un breve messaggio vocale di 30 secondi trasmette molta più fiducia di un muro di testo.

Trasparenza: Se chiedono del costo di spedizione, sii diretto: "La spedizione è fissa, per questo consiglio spesso il pacchetto da 2 o più pezzi, così l'impatto del trasporto è minimo."

Avvertimento per i Medici

E' fatto divieto, non dalla Legge, ma dal nostro codice etico, di fare affari nel network marketing con i Medici iscritti presso l'Ordine professionale, ed è bene essere molto chiari con loro quando si fa informazione scientifica. E' possibile che parenti o amici di un Medico si iscrivano come **Partner** alla piattaforma Neumi, per facilitare le comunicazioni e per approvvigionare lo stesso, ma, ai Medici, consentiamo solo di iscriversi come **Cliente**. Questa condotta è fondamentale per allontanare dalla rete ogni potenziale sospetto di conflitto di interesse.

Ai Medici attivisti, davvero interessati a collaborare con i progetti di Ricerca e monitoraggio sarà proposto di far parte dei gruppi di studio volontari promossi dalla Fondazione Salutetica.org.

Diversamente, è consentito, ufficialmente, mantenere solo rapporti professionali di aggiornamento scientifico. E' chiaro che nè WellnessROI, nè alcun altro, possa intervenire nelle relazioni di amicizia indipendenti dal business.

L'informazione tecnica sui prodotti non destinati alla diagnosi e alla terapia, non normati dall'AIFA (Agenzia Italiana del Farmaco) è possibile e libera.

Per motivi di organizzazione e rispetto dei ruoli e delle relazioni personali, WellnessROI aggiorna un apposito elenco dei professionisti assegnati o da assegnare ai più meritevoli in rete.

Le attività di divulgazione, ricerca e condivisione dei medici e dei ricercatori vengono sostenute liberamente e senza alcun vincolo nè contratto dalla Fondazione Salutetica.org, a cui è possibile conferire in piena libertà di coscienza e senza alcuna costrizione, donazioni in denaro sottoforma di **donazioni liberali**. con lo spirito di carità che si riconosce al Bene Supremo che si diffonde alla vita senza interesse, unica possibilità per garantire a tutti noi indipendenza e libertà da qualsiasi pressione.

Buon lavoro! E tanto successo a noi tutti del team "Neumi Medical" in WellnessROI.

I TUOI MIGLIORI PARTNER

COACH SPORTIVI E PERSONAL TRAINER

01.

Chi meglio di uno sportivo professionista può capire l'utilità di un antiossidante come il glutathione per se stesso e per i suoi clienti? Crea relazioni di fiducia con i tuoi allenatori di fiducia e raccoglierete insieme i frutti: clienti più sani con risultati più evidenti e tanti tanti benefit economici.



HAIR STYLISTS E PARRUCCHIERI

02.

Neumi Hair è un prodotto davvero incredibile per formulazione e per effetti visibili in poco tempo. Chiunque si occupa della cura del capello conosce i danni delle tinture ripetute, dell'esposizione ad inquinanti e allo stesso sole estivo, per la grande produzione di radicali liberi. I parrucchieri professionisti non hanno che te per essere informati di questo portentoso prodotto. Molto utile anche per i trapiantatori e per i tricologi avanzati.

ESTETISTE E TRUCCATORI

03.

Chi si occupa dell'immagine del volto e della cura della pelle non può non essere interessato da un prodotto tanto efficace quanto economico per la sua formulazione eccezionale, come Neumi Skin. Comincia subito a parlarne con i professionisti dell'estetica e del trucco. Saranno tra i tuoi migliori partner.

A COSA DIAMO VALORE IN WELLNESSROI

Sono le cose in cui crediamo
che rendono questo team
straordinario.

1. **CREDICI SEMPRE**
2. **DOCUMENTA E
TESTIMONIA IL VERO**
3. **SII ENTUSIASTA MA
PRUDENTE**
4. **OPERA CON MITEZZA**
5. **GODI OGNI MOMENTO ED
ESPERIENZA**
6. **AGISCI CON EQUILIBRIO E
GIUSTIZIA**
7. **DONA SENZA ASPETTARTI
NULLA IN CAMBIO**

Questi valori faranno di te un leader.

Il tuo successo non sarà misurato da quanto guadagnerai in questo o in un altro business, ma dal tuo stesso benessere, dalla soddisfazione professionale che ne otterrai, dall'arricchimento umano che condividerai e da come sarai ricordato... **soprattutto da come sarai ricordato!**



“NEUMI MEDICAL”
WELLNESSROI.ORG