



El Guía de Paso a Paso de Cómo Establecer un “Ingreso Por Vida”



Índice

¡Felicitaciones y Bienvenido!	2
Porque Usted Debe Dejar Que el DVD Hable Por Usted	3
Algunos Recursos Valiosos	4
Promoviendo el DVD atravez de Cara-a-Cara	5
Validación de Tercer Persona/ Método de envió Directo	7
El Teléfono/Método de DVD Usando las Listas de Prospectos	9
El Correo Electronico/Método del DVD Usando La Lista de Prospectos o La Publicidad	11



¡Felicitaciones y Bienvenido!

Congratulations!

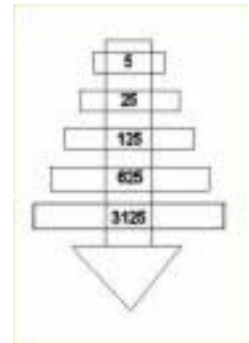
Felicitaciones en unirse a uno de los negocios caseros de mas grande alcance disponible hoy. En este manual simple, vamos a demostrarle algunas de las maneras más fáciles y más rápidas de crecer su organización de Global Domains International, y sus ingresos, usando nuestro DVD de gran alcance comercial.

El trabajo duro, probando y la afinación de estos métodos, se ha hecho ya para usted. Todo lo que falta es que usted siga los pasos fáciles incluidos en este manual y después entrene a la gente que usted introduce a GDI a cómo a hacer las mismas cosas que usted hace.

En un negocio barato con bastante recompensa tal como GDI, **“duplicación”** es la llave para construir una organización explosiva que atraviere el mundo entero. La duplicación significa simplemente **“usando y enseñando métodos que CUALQUIER PERSONA en su organización pueda seguir y utilizar con éxito”**.

Los métodos que le ayudarán a tener éxito son los que son efectivos, fáciles de enseñar y fáciles de aprender. Si usted exitosamente reúne un equipo de afiliados que pueden duplicar sus esfuerzos del reclutamiento y de entrenamiento, usted estará apunto de llevarse una sorpresa MUY agradable más rápidamente que usted pueda imaginar.

No se preocupe, no importa qué sean sus gustos y disgustos personales, o aún si a usted no le gusta salir de su oficina en casa - nosotros tenemos un método que trabaje para usted.





Porque Usted Debe Dejar Que el DVD Hable Por Usted



Nuestro DVD fue creado después de meses de investigación, trabajo duro y producción. Tomamos todos los puntos de venta más poderosos de GDI, y los ingresamos en un paquete profesional que hace todas las ventas e explicaciones por usted, y demuestra a sus prospectos como tomar una prueba gratuita enseguida.

El DVD contiene una explicación completa de nuestro producto, la maravillosa oportunidad del negocio casero de GDI "Abundancia Por Vida", y los videos testimonios de algunos de nuestros afiliados que ya estan experimentando éxito.

Y, mejor aun-cuando usted da a alguien un DVD a la mano, usted está haciendo algo que ellos pueden también verse haciendo.

Es importante que la gente que usted este introduciendo al negocio de GDI comprenda que Ellos también son capaces de hacer las mismas tareas simples que usted está haciendo para ganar dinero, y es también importante demostrarles que es **una manera agradable de hacer dinero**.



Si usted conoce nuestro producto y nuestra oportunidad al derecho y al revés, y usted ha hecho una buena cantidad de dinero, puede ser que usted pueda convencer sus prospectos con hablar suavemente. El problema es, ellos no será los nuevos afiliados cual estén emocionados por saber como ser exitosos en el programa.

Cuando usted haya introducido a alguien a GDI usando nuestro DVD, ellos ganan conocimiento valioso en uno de nuestros métodos más grandes de promoción, incluso antes de que ellos refieran a su primer nuevo afiliado. No sólo usted se está ayudando ahorrándose tiempo y esfuerzo (dejando que el DVD hable por usted), usted también está dando a sus nuevos afiliados una ventaja "pasiva" entrenándolos en cómo utilizar el DVD, incluso antes de que ellos hayan ingresado al negocio.

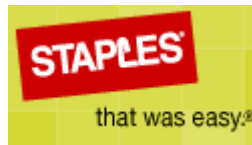


Algunos Recursos Valiosos

Recomendamos el uso de rellenos de tamaño de 6x10 o de cojines de burbujas al enviar DVD's por correo.

El costo postal del envío de correo de primera clase normal es alrededor \$1.60 para una dirección a otra dentro de los EE.UU., pero varía con su localización y la localización del recipiente.

Materiales de Oficina:



- Office Depot: <http://www.officedepot.com>
- Staples: <http://www.staples.com> eBay: <http://www.ebay.com> tiene a menudo algunas grandes ofertas en materiales de envío de correo postal bajo la siguiente categoría: Office, Printing & Shipping

Correo:

Muchas oficinas de correos ahora tienen estaciones automatizadas en las cuales usted puede pesar sus sobres, introducir el código postal a donde va a mandar su correo, y puede imprimir una estampilla para la cantidad exacta. Usted puede imprimir todas las estampillas exactas que usted necesita y después pagar por todas ellas con su tarjeta de debito o de crédito.

Póngale un toque personal:



[Stamps.com](http://www.stamps.com) Ahora ofrece un producto donde usted puede poner su propia imagen en los sellos que usted imprime desde su computadora personal. ¿Cómo podrían sus prospectos resistir saber que se encuentra dentro de su sobre? ¡No lo podrán!

Necesita más DVD's?

Usted puede ordenar más DVD's en cualquier momento a través de su cuenta o a través de www.dvd.ws - o usted puede hacer que enviemos un DVD directamente a su prospecto, envuelto y etiquetado ya con su nombre de usuario (username).



Promoviendo el DVD a través de Cara-a-Cara

Es divertido hacer dinero mientras usted conoce nueva gente cada día, y al mismo tiempo, usted consigue ver a toda la gente que todavía está trabajando de 9-5 por una fracción de lo cuál realmente valen, permitiendo le ha usted recordar las razones por cual usted se ingreso a GDI y trabaja por sus propios términos.

Por estas razones, **la promoción de GDI en persona**, cara a cara, es un método preferido de muchos de nuestros afiliados.

Aquí están algunas cosas importantes que usted necesitará para este método:

- Algunas copias del DVD de Global Domain International
- Una libreta y una pluma (o un lápiz)
- Una gran actitud y una sonrisa



La mejor razón por que usar este método excelente es por que usted puede fallar el 80% (o aún más) del tiempo y todavía **construir un NEGOCIO MUY SÓLIDO** - y en muy poco tiempo.

La promoción de cara a cara del DVD puede ser una verdadera manera de prueba de rechazo que pueda estallar su organización de GDI de manera que proporcionará un ingreso de tiempo completo, de por vida.

La llave entera del método de promoviendo el DVD es para observar cuales prospectos exhiben un verdadero interés en el negocio DESPUÉS de mirar el DVD.

Deje que el DVD maneje todo el rechazamiento potencial por usted.

Utilizaremos un ejemplo del mundo real. Para los propósitos de este ejemplo, diremos que su porcentaje de falla es tan alto como el 80%, que significa que solamente 2 de 10 personas que miren el DVD tomaran la prueba gratuita de la oportunidad de GDI.

Ahora, hay que suponer que usted está comenzando con una organización de solamente 10 personas, y cada uno de usted hace un compromiso para repartir 3 DVD's por día. Usted necesitará solamente comprar cerca de 10-25 DVD's para hacer que esto suceda, porque pueden "ser reciclados" y ser utilizados fácilmente otra vez.



Miremos algunos números.

10 de sus miembros del equipo reparten 3 DVD's cada uno, por día. Eso es 30 nuevos prospectos, cada día. Imagínesse que tan poco tiempo le tomara para encontrar algunas personas nuevas cada día para dar les un DVD. Solamente Minutos. 30 nuevos prospectos por día sobre el curso de un año son 10,950 exposiciones a la presentación de GDI.



¡Incluso con un alto porcentaje de 80% de falla, su equipo de 10 personas podría **generar por lo menos a 2,190 nuevos afiliados de GDI** usando este método solamente, y eso es si NINGUNO de los nuevos afiliados que usted allá reclutado jamás hicieran cualquier cosa! Pero ellos harán algo, porque este método es fácil de duplicar.

Y: Esto sería 2000+ afiliados en su 2do nivel solamente. El gran dinero viene en los niveles 3, 4, y 5, cuando esa gente duplica sus esfuerzos. Con tiempo, usted podría tener miles de afiliados debajo de usted dentro de las 5 capas, y recuerde: ¡por cada cliente activo en su red, usted recibirá \$1 por mes, que puede acumular a MILES DE DÓLARES CADA MES, sin importar que usted este trabajando el negocio, o tomando tiempo para estar con su familia y amigos!

Simplemente observe por gente que pudiera tener éxito en este negocio. Si usted sabe que estan en necesidad de dinero o que tienen algún conocimiento de computadoras, eso es mucho mejor.

Introdúzcase, déles un DVD, y después pregúntele si estuvieran dispuestos a tomar un poco de tiempo de su día tan ocupado para mirarlo y para darle su opinión en lo que usted cree ser una de las oportunidades más emocionantes de ganar un poco de dinero adicional que usted jamás haya visto.



Asegúrese de llevar una libreta pequeña con usted así usted puede anotar nombres y números de teléfono. De esta manera usted puede llamar a las personas, y por lo menos - usted puede planear una cita para que le puedan devolver el DVD.

Dejándole saber al prospecto que usted quisiera conseguir de regreso el DVD de ellos en algunos días, **usted estará aplicando cierto tipo de presión** que los hará más probablemente mirar el DVD mientras que USTED todavía está fresco en su mente del prospecto.

Como nosotros dijimos anteriormente, **deje que el DVD hable, explique, y haga la venta por usted.** Si un prospecto le pregunta "De que se trata esto?" pídale cordialmente que miren la presentación del DVD primero, y que usted estará feliz de poder contestar cualquier otra pregunta cual ellos tengan después de hacer eso. Una cosa eficaz e intrigante de decir es:

"Esa es la belleza de este negocio y la razon por cual gente por todo el mundo está haciendo grandes ingresos simplemente prestando las copias de su DVD. ¡Explica todo sobre esta asombrosa oportunidad, para que nosotros no lo tengamos que hacer!"

En algunos días, contacte a su prospecto y consiga su DVD de regreso. Si su prospecto está interesado, le dejarán saber. Si no lo son, usted sabrá eso también. La cosa importante es que usted no gasto mucho tiempo explicando la oportunidad de GDI a alguien que puede o no puede haber tenido un interés en el programa.

Usted **deje que el DVD haga el trabajo aburrido** y que usted solamente este contestando preguntas de PROSPECTOS INTERESADOS y demostrando a gente cómo y donde poder registrarse para su prueba gratuita, y después este compartiendo este mismo método de prospección con ellos una vez que ellos sean un afiliado.



Sabrán ellos el poco tiempo y esfuerzo que le tomó a USTED para introducirlos a ELLOS al negocio, y se acordarán de ello. Sabrán lo simple que es este método, y desearán hacerlo ellos mismos.

Cuando su equipo está utilizando un método VERDADERAMENTE SIMPLE de prospección, la duplicación viene naturalmente.

Validación de Tercer Persona/ Método de envío Directo

Cuando usted deja a un amigo saber sobre GDI y la oportunidad de un negocio excepcional que es ofrecida, son probables de mirarlo basando solamente en su amistad. Pero a menos que usted haya estado haciendo negocio en línea durante mucho tiempo y esa persona sabe que usted es acertado en él, es importante tener **validación de tercera persona** para prestar credibilidad a lo que usted está diciendo.



Por "**validación de tercer persona**", significamos simplemente que alguien mas - **CUALQUIER PERSONA pero usted** - puede confirma los hechos sobre GDI y decirles a sus prospectos que esta compañía es verdadera, y que el potencia de los beneficio son enormes.

Piense de esto por un minuto. En la industria del mercado multi-nivel, todos los reclutadores superiores tienen una cosa en común. Utilizan la validación de tercera persona para ganar credibilidad inmediata con la gente que conversa sobre su negocio. Si eso viene bajo la forma de una llamada de conferencia, una llamada de 3 líneas con su patrocinador y un prospecto, o usando una presentación profesional cargada con grandes testimonios de afiliados acertados, esto **alza inmediatamente una credibilidad** que trabaja como fuego cuando viene a conseguir gente que toma su negocio seriamente.

Hasta este momento, asegurándose que cada prospecto lo tomara en serio requería un cierto plan. Usted tenía que hacer tiempo para una llamada con algún otra persona, o convencer a su prospecto que marque un número para una llamada de conferencia en cierta hora. Aunque usted haga sido exitoso con él, usted puede que tenga problemas en conseguir que los

constructores del negocio en su organización sigan sus pasos y tomen las mismas acciones que usted haga tomado porque no todas las personas pueden duplicarlas fácilmente.



¿Y qué si su prospectos no habla el mismo idioma que usted? ¿Qué haría usted si ellos viven 5,000 millas lejos de usted y no es conveniente que ellos utilicen el teléfono al mismo tiempo que usted lo hace generalmente?

¿Cómo usted encuentra la manera si su prospecto no lo deja poner su pie en la puerta porque no lo conoce de la última persona que los contacto anteriormente?

¿Cómo puede usted ganar esa credibilidad muy necesaria que le asegure que cada palabra de su presentación es oída y creída?

Aquí es cómo. Envíe una presentación profesionalmente producida de DVD, enviada directamente a sus prospectos por nuestro centro de envío, por algunos cuantos dólares.

Usted no puede hacer una mejor impresión.



Con todas las supuestas oportunidades flotando alrededor en el Internet hoy, es importante que usted se aparte de los demás. ¿No le impresionaría y altamente inclinaría mirar una presentación de negocio que usted ha recibido en su buzón de correo?

Usted beneficiará de la validación de tercer persona al INSTANTE de otros afiliados establecidos, incluso antes de que su prospecto tome el DVD de la envoltura (hay testimonios en la portada). Y, su propio "código de acceso" de GDI (nombre de usuario, username) está en la portada así que su prospecto puede tomar una prueba gratuita tan pronto cuando él haya mirado el DVD. Es probable que muchos hagan esto incluso antes de que lleguen al final de la presentación.

¡Usted puede hacer que enviemos su DVD's, directamente a sus prospectos!

Simplemente ordene sus DVD individualmente, y usted puede especificar a la persona que usted quisiera que se le envíe. Lo etiquetaremos con la dirección del prospecto, utilizaremos SU dirección postal, SU CÓDIGO de ACCESO (nombre de usuario, username), lo envolvemos, y lo ponemos en el correo. ¿Podría ser más fácil conseguir la credibilidad instantánea que es tan importante para su negocio?



El Teléfono/Método de DVD Usando las Listas de Prospectos

Un simple método que usted puede utilizar para contactar a sus prospectos sin miedo, aunque usted sea nuevo a GDI y no sepa la primera cosa sobre cómo explicar la oportunidad:

La mayor parte de nuestros afiliados aman el nuevo DVD que hemos producido, pero muchos no saben a quien dárselo. Por supuesto la mejor respuesta a eso es demostrarlo a la gente que usted conoce personalmente, que lo mirarán solamente por su recomendación.

Pero sus prospectos son limitados, así que no pare con los amigos y la familia solamente. Hay muchas grandes maneras de encontrar prospectos para quien demostrar el DVD.

Aquí está un método **simple y libre de rechazamiento** que hemos encontrado que trabaja muy bien.



Tenemos listas de prospectos calificados de alta calidad disponibles que han verificado ya personalmente (sobre el teléfono) con nuestro departamento de garantía de calidad que están interesados en aprender sobre nuestro negocio casero.

Llame a gente en su lista para introducirse.

Dígales que usted quisiera enviarles un DVD que les explica una manera de hacer dinero en la red que usted cree sería de interés a ellos. Esta primera llamada NO ES para vender; es simplemente para avisarle a sus prospectos de usted, para cuando reciban un DVD (o un correo electrónico), ellos no ignoren el paquete.

Nuestro socio de la generación de prospectos calificados proporciona información completa de contacto para las personas en sus listas, así que usted tendrá ya la información de la dirección postal para sus prospectos. Antes de que usted acuerde enviar un DVD, mida el interés de su prospecto, y también confirme que la dirección postal que usted tiene para ellos sea la dirección correcta de envío.

Para que este método sea efectivo, usted debe utilizar los prospectos calificados de calidad. Si usted tiene su propia fuente de prospectos calificados, que bien. Los mejores tipos de prospectos calificados para esto son los "verificados por teléfono" o de una "encuesta". La mayor parte del tiempo cuando usted utiliza estas clases de prospectos, usted también tendrá acceso a las respuestas tales como las cuales han proporcionado a las preguntas básicas "cuándo puede empezar?" o "cuánto dinero usted desea hacer por mes?"

Estas respuestas pueden darle un conocimiento básico de las aspiraciones de los prospectos con cual usted está hablando. Utilice eso a su ventaja. Recuerde nuestro lema, "Usted puede conseguir todo lo que usted desea en la vida si usted ayuda a bastante otra gente a conseguir lo que ellos desean." Con este método, eso es lo que usted está haciendo.

Usted está demostrando a gente una manera de conseguir lo que ellos desean en la vida. En vez de concentrarse en vender, concéntrese en descubrir lo que desean sus prospectos, y



después demuéstreles la presentación de GDI. Probablemente, la oportunidad de GDI será una herramienta valiosa en ayudarles a conseguir lo que ellos desean.

SIEMPRE este en contacto con la gente a la cual le ha dado un DVD, a través de correo electrónico Y por teléfono.

Usted debe asegurarse de que hayan visto el DVD, y si aun no se han registrado todavía para la prueba gratuita después a ver visto nuestra presentación, por lo menos pídale su opinión y algunas referencias.

Esto no es realmente un método de reclutamiento por teléfono tanto como es un **método de buscar prospectos a través de teléfono**. Usted está llamando rápidamente a gente en su lista, les está haciendo una simple pregunta - "esta bien si te envié un DVD?" - y después esta tomando la decisión si le conviene o no a usted enviar uno.

Usted tiene la opción a quién usted gusta demostrarle esta oportunidad, y no hay ninguna ley que dice que usted tiene que invitar a TODOS a que estén en su equipo - pero si una persona parece ser receptiva a poder recibir un DVD, entonces él también será receptivo a la presentación en la mayoría de los casos.

Esto ahorra bastante tiempo. En vez de hacer toda la venta, hablando y explicándose, deje que el DVD's lo haga. Mantenga estas llamadas cortas. No dé más información de lo que usted debe, nada más consiga el "permiso" de poder enviarles un DVD - y usted recorrerá través de las listas de prospectos en poco tiempo y encontrará los diamantes en el áspero.

Como cualquier otra cosa que vale la pena en la vida, cuando viene a la prospección, usted mejorara con la práctica. Intente este método usted mismo y estamos seguros que usted será sorprendido en cuánto más eficaz es que reclutar a lo frío. Llame, introdúzcase, envíe el DVD, y manténgase en contacto. ¿Fácil, cierto?



El Correo Electronico/Método del DVD Usando La Lista de Prospectos o La Publicidad

Quizás por el momento usted esta atado a su oficina en casa. Hemos visto una variedad de razones, incluyendo amas de casa, la gente sin transportación, personas físicamente deshabilitadas, etc.

O quizás usted no goza el hablar con prospectos de cara a cara.

¿Cómo pueden usted trabajar en su hogar SOLAMENTE y todavía generar muchos nuevos prospectos?

La manera más fácil de hacer esto, es usando los DVD's junto con su promoción de correo electrónico.

Muchos de usted son promotores de la red de corazón, y no se consideran promotores veteranos que conducen reuniones o que hablen con extraños. Si ése es el caso con usted, usted tendrá el gusto de saber que hay maneras de poder encontrar a buenas personas para enviar el DVD's, que trabajan muy bien.

Muchos de usted nos han preguntado acerca de usar listas de prospectos calificados y si es aceptable mandarles un correo electrónico sobre GDI a sus propias listas de prospectos calificados, específicamente – listas de prospectos calificados que usted ha comprado a través de vendedores exteriores. La respuesta a esa pregunta es que usted NO PUEDE utilizar el sistema de "Invite" para estos prospectos calificados.

Sin embargo, hay **una manera responsable** en la cual usted puede utilizar su propio lista de prospectos calificados para encontrar personas para enviarles los DVD's. Obviamente, usted no deseará enviar un DVD a cada prospecto que usted tenga en sus listas. Esto no seria efectivo, y la mayoría del tiempo, las direcciones de correo (o aún los nombres) en sus listas de prospectos calificados son incorrectos.



Así, siempre antes de que usted envíe un DVD a un prospecto, usted primero deseará **separar y escoger sus prospectos.**

Esto, significa simplemente que usted deseará utilizar su lista en una manera a la cual le ayude a determinar los buenos prospectos para enviar un DVD, y le asistirá en separar los prospectos malos, o las personas que no proporcionaron la información válida de contacto.

Si usted va a utilizar este método, aquí están algunos consejos y reglas importantes que USTED DEBE seguir:

- Recuerde, usted están ofreciendo un DVD GRATIS sobre cómo hacer dinero en línea a cambio de que esa persona confirme su interés en el negocio y confirmar que su información de contacto está CORRECTO.
- **Usted NO PUEDE mencionar Global Domains International o CUALQUIERA de nuestros enlaces de nuestros SITIOS** (dominios) dentro de ningún correo



electronico a un prospecto que no conozca personalmente. Favor de revisar nuestra política de Spam.

- Usted DEBE proporcionar un método para remover las direcciones de correo de las personas que desean removerse de su lista de envió.
- Usted DEBE de avisarle a sus prospectos que el correo electronico que usted está enviando es un correo electronico comercial y que **proporcionen una dirección postal válida** de su negocio o oficina en casa.

Recomendamos el uso solamente de las listas de prospectos calificados ya EXAMINADAS. Usted ya debería tener el nombre y apellido del prospecto, su dirección de correo electronico, el número de teléfono, dirección postal, su dirección de IP para su computadora, y la fecha y estampa cuando fue sometida su petición pidiendo mas información.

Recuerde que cualquier correo electronico que usted envíe a la lista de prospectos que usted no haya comprado con GDI serán **su responsabilidad**, y usted debe aceptar los riesgos asociados. Cuando usted está ofreciendo un DVD gratuito (no estará directamente promoviendo un negocio) en su mensaje inicial y usando las listas de prospectos de buena calidad, usted no debería tener ningún problema.

La llave es NO VENDER. Usted está ofreciendo simplemente un DVD sobre como hacer dinero en línea. Cuando alguien le conteste y le avise que ellos desea un DVD, y que su dirección postal del correo e información de contacto estan correctas, está bajo su responsabilidad de usted de conectarse al área de miembros de GDI y ordenar un solo DVD para ser enviado directamente a ellos. O, usted puede enviarle a esa persona un disco de su propio inventario de DVD's que usted tenga a la mano. Al enviar hacia fuera sus propios DVD's, asegúrese escribir o imprimir su propio nombre de usuario (código de acceso, username) en el DVD y en la portada de el paquete.





Aquí está un ejemplo de un correo electrónico al prospecto de nombre "Juan Smith:"

Hola Juan,

Porque usted ha demostrado interés en la recibir información sobre una oportunidad de tener un negocio en línea, quisiera enviarle gratuitamente un DVD de 45 minutos que mi compañía ha producido. Explica completamente una nueva manera emocionante de beneficiarse económicamente a través de una de las industrias más grandes y más desaprovechadas del Internet.

Espero que usted todavía esté interesado en recibir esta clase de información. Puesto que yo pago por el costo de estos DVD, yo no enviare el DVD hasta que usted me responda, así usted puede confirmar que la dirección postal de correo que tengo en mis archivos para usted está correcta.

Por favor verifique su información abajo:

Juan Smith
123 Cualquier Calle
Alguna Ciudad, NY 12345

Si esto está correcto y USTED QUIERE que se le enviara este emocionante DVD cuanto antes, simplemente responda a este correo electrónico y déjeme saber. Si usted gusta que le envíe el DVD a una dirección diferente, asegúrese de incluir esa información en su contestación.

Me esfuerzo en usar prácticas responsables de promoción, así que si usted ya no está interesado, ayúdeme por favor a mantener mi lista de envíos limpia, removiéndose de ella. Simplemente conteste con su petición de ser removido de ella. Yo removeré su información puntualmente.

O, envíe su petición a mi oficina al 123 Mi Calle, Cualquier Ciudad, CA 54321

Gracias Juan! Espero su respuesta.

[Su Nombre Aquí]



Si usted no se siente cómodo en enviar correos personalizados a sus prospectos, o usted no tiene la capacidad a hacer esto, usted puede crear una página de Web con el contenido similar y anunciar eso, o aún imprimir un anuncio clasificado ofreciendo el DVD.



El propósito de esta explicación es para darle ideas, y dejarle saber que hay varias maneras en las que usted puede conducir ventas, y encontrar nuevos prospectos a cuales poder enviarles los DVD's. Es limitado solamente por su imaginación, y usted no tiene que emplear técnicas de promoción de cara a cara para crecer su negocio.

Favor de asegurarse que usted esté siendo responsable con su promoción. NO ESTE MANDANDO SPAM y no haga ningunas demandas o promesas falsas de dinero.

Resumen:

Usted ahora tiene todas las instrucciones que usted necesitará para construir un estable, ingreso por vida, con el potencial ilimitado para crecimiento. Recuerde de permanecer en contacto con sus miembros de upline, especialmente su patrocinador directo de GDI, y por supuesto, no dude en comunicarse con el departamento de soporte de GDI al (1) 760-602-3000 con cualquier otra pregunta que usted tenga sobre la oportunidad asombrosa del negocio de GDI y el paquete de servicios.

Para servirle en su éxito global,

Su Equipo de Global Domains International