



En memoria de...

La Familia Betterware lamenta profundamente el sensible fallecimiento de nuestra Distribuidora: **Paola Ortega.** Quien, sin duda, fue un gran ejemplo de los valores Betterware; viviendo con una actitud positiva, y actuando cada día con honestidad y compromiso con sus seres queridos.

Aunque lamentamos su pérdida, celebramos su vida y estamos convencidos que su legado prevalecerá por generaciones y continuarán presentes en todas las vidas que tocaron.

Descansa en paz.



Índice

PRESENTACIÓN por Andrés Campos

04
BIENVENIDO
CATÁLOGO OCTUBRE

PLANEADOR CATÁLOGO 10

08OPORTUNIDAD por Ileana Rodríguez

09 Tip de Experto

CONVIÉRTETE EN UN EXPERTO EN RECLUTAMIENTO Y ABORDAJE

APROVECHA TUS PROGRAMAS
DE OPORTUNIDAD AL MÁXIMO

HERRAMIENTAS BETTERWARE:
CONOCE Y APROVECHA TU
NUEVA GUÍA DE NUEVOS

16 VIAJE INTERNACIONAL 2022

17
ASIGNACIÓN
DE BOLSAS REUTILIZABLES

18
iMis Prospectos!

19 BETTER TRIVIA

Presentación

Ouerido Distribuidor.

Ya tienes en tus manos el **Catálogo Octubre** y con él, increíbles novedades que te harán icrecer en grande!

Quiero comenzar por compartirte que durante el **Catálogo Octubre** trabajamos para brindarte a ti y a todo México, innovadoras soluciones como: el Roboklin, la Escoba Pro 2.0 y el Fácil Mop, que te ayudarán a realizar de la limpieza del hogar una tarea mucho más simple.

Y eso no es todo, porque el Catálogo Betterware está diseñado para que cada una de las personas con las que lo compartas, puedan encontrar una solución o una oportunidad, así que, en tu Catálogo encontrarás más de 300 oportunidades de conectar con más personas y llegar a nuevos hogares. iAprovecha cada uno de ellos!

Si esto fuera poco, durante octubre viviremos nuestro **Viaje Internacional 2022**, muchas felicidades a los Distribuidores asistentes, estoy seguro de que será un viaje inolvidable y lleno de sorpresas. Y quiero invitar a todos nuestros Distribuidores a que desde el día de hoy comiencen a trabajar por su asistencia al Viaje Internacional 2023, no necesitas esperar para comenzar, si desde el día de hoy te enfocas y accionas, te aseguro que sí o sí estarás dentro.

Finalmente, cada semana de octubre en **Expertos Betterware** tendremos el lanzamiento de un módulo de certificación en Prospección con nuestra experta Saskia de Winter; estoy seguro de que será de gran utilidad y te brindará grandes herramientas para continuar creciendo y ganando con su Distribución. Esta certificación estará disponible para todos nuestros Distribuidores, te invito a que estés al pendiente porque próximamente te compartiremos noticias de mucho más contenido que estamos preparando para ti. Asegura tener acceso a este y más contenido exclusivo, que estamos preparando y del cual pronto tendrás noticias.

Como puedes ver, tenemos un Catálogo lleno de soluciones, oportunidades y herramientas para tu crecimiento iaprovéchalas al máximo!

Con la admiración de siempre.



Andrés Campos Director General

BIENVENIDO CATÁLOGO CTUDICO

LIMPIEZA FÁCIL Y SIN ESFUERZO

ENCUENTRA TUS MEJORES ALIADOS

ROBOKLIN



Escoba Pro 2.0



jalador y

sujeta jerga - Cerdas que

recogen hasta

el polvo fino

FÁCIL MOP



de bloqueo

ARMONÍA Y CALIDEZ

UN HOGAR ACOGEDOR Y CONFORT PARA ESTA TEMPORADA

> ACEITE Manzanela



- Nuevo sistema, aroma intenso

AROMATIC PLUS

- Gratis 1 Aceite Relax (5 ml) - 230 ml

- Incluye 6 filtros

Frazada Sirena



Frazada Shark



ORGANIZACIÓN

SOLUCIONES PARA CADA RINCÓN DE TU HOGAF

RACK SLIM VERSALLES



RACK LAVADORA







REPISA PRACTIKLIN

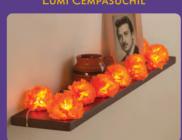




RECUERDA A TUS SERES QUERIDOS

TODO PARA TU OFRENDA

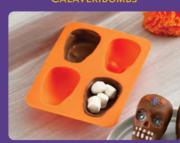
LUMI CEMPASÚCHIL

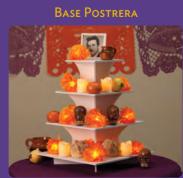






CALAVERIBOMBS





PROYECTOR FIESTA



iAl buen planeador, grandes beneficios!

Semanas de facturación 40 a 43 Catálogo 10 2022

OBJETIVOS

ASOCIADOS

Objetivo: _____

VENTA

Objetivo: _____ Real:

LINAJE

Objetivo: ______



MARCA LA ACTIVIDAD QUE HARÁS CADA DÍA, ASÍ NADA SE TE OLVIDARÁ

	Lunes		Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo				
	INICIO VIGENCIA CATÁLOGO 10	26	27	28	29	30	1	2				
839	iQUE TUS ASOCIADOS PROMUEVAN AL MÁXIMO EL CATÁLOGO!											
840	INICIO FACTURACIÓN	3	4	5 [] (1) (2) (3)	6	7	8 [] 17 48 43 (6)	9	NOMBRAMIENTO: VENTA: RECLUTAMIENTO:			
S41		10	11	12	13	14	15	16	VENTA: RECLUTAMIENTO: NOMBRAMIENTO:			
S42		17	18	19	20	21	22 [] 📦 🐸 🔆 🔞	23	RECLUTAMIENTO: NOMBRAMIENTO: VENTA:			
S43		24	25	26 [] 📦 🕸 🔆 📵	27	28	29	CIERRE DE FACTURACIÓN 30	RECLUTAMIENTO: NOMBRAMIENTO:			

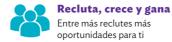


Ingresa tu pedido

- ¿Quién me falta por meter pedido?

- Asegura no tener adeudos









FINALIZA CAT. 10



OPORTUNIDAD

Distribuidor,

Cuando tus metas son claras, podrás dirigir todo tu esfuerzo y tus acciones para lograrlas. Así que, el día de hoy quiero invitarte a mirar a lo más alto del camino de crecimiento Betterware y enfocarte en llegar a ella: Ser Distribuidor Círculo del Presidente Platino.

Sin importar si estás comenzando con tu Distribución, si eres Distribuidor Líder o Círculo del Presidente; tienes en tus manos la posibilidad de lograr esta meta, la clave está en las acciones que realices para lograrlo, enfócate en:

1 Accionartodos los días

Las grandes metas no se logran por casualidad, son el resultado del trabajo que día a día realizamos, por lo que llegar a ser Distribuidor Círculo del presidente será el resultado de lo que día con día acciones. Enfócate en cada día compartir con 3 personas el Catálogo, recuerda que estás rodeado de un mundo posibilidades a tu alrededor, no te límites y lánzate para llegar a todos ellos.

2. Lleva a ganar a más personas:

A las personas que ya forman parte de tu Distribución, muestrales que pueden ganar mucho más:

 Al cliente que compró un producto, recomiendale que su siguiente compra sea de \$500 o más para que obtenga el descuento y todos los beneficios de ser Asociado.

- Al Asociado, brindarle toda la información de lo que puede ganar cada semana por mantenerse activo e invitar a personas a ser parte de Betterware.
- A tu Hijo Distribuidor, dale todas las herramientas para que continúe creciendo su Distribución a través del reclutamiento y del nombramiento.

3. Inspira con el ejemplo:

Nada inspira más que ver a alguien más haciendo las cosas, da el ejemplo a tus Hijos Distribuidores y Asociados sobre cómo gestionar y crecer un negocio guiado por los valores Betterware: Respeto, Honestidad, Actitud y Compromiso.

Recuerda, Roma no se construyó en un día, y tu camino a Círculo Platino está en las acciones que día a día realices.

iVamos juntos al Círculo Platino!



Ileana Rodríguez Directora Nacional de Ventas Norte

Tip de experto

Lleva tu Catálogo Betterware a todos lados

En tu Catálogo Betterware ENCONTRARÁS MÁS DE 300 PRODUCTOS QUE TE PERMITIRÁN CONECTAR CON MÁS PERSONAS Y ABRIR LAS PUERTAS de nuevos hogares, el primer paso para lograrlo está en iCompartir el Catálogo!

Así qué, LLEVA TU CATÁLOGO A TODOS LADOS y no pierdas ninguna oportunidad para compartirlo:

- · Tus idas al mercado, papelería, tienda de abarrotes.
- · Mientras esperas a que tus hijos salgan de la escuela.
- · Reuniones familiares y con amigos.



ITODOS LOS MOMENTOS SON UN MOMENTO PARA COMPARTIR!



0

Conviértete en un Experto

en Reclutamiento y Abordaje

Durante Catálogo Octubre ingresa a **Expertos Betterware** y cursa la nueva certificación en reclutamiento y abordaje de personas, impartida por **Saskia de Winter**.

Saskia de Winter tiene más de 20 años de experiencia en entrenamiento y certificación en ventas, negociación, desarrollo personal y reclutamiento. Además, es autora de dos libros y cuenta con certificaciones en 5 países: México, Estados Unidos, Inglaterra, Escocia e Israel.

Saskia llega a **Expertos Betterware** para brindarte una certificación exclusiva en reclutamiento pensados especialmente para ti.

Cada lunes al medio día -hora centro- del mes de octubre, descubre el lanzamiento de un nuevo tema ino te los pierdas! Además al finalizar los 4 temas, completarás tu certificación.



Certificación en reclutamiento y abordaje de personas

por Saskia de Winter

Tema:	Semana	Fecha de liberación:
Tema 1: Mi conexión con el otro	Semana 40	3 de octubre
Tema 2: ¿Cómo reclutar a más personas?	Semana 41	10 de octubre
Tema 3: Herramientas para manejar el rechazo	Semana 42	17 de octubre
Tema 4: Herramientas para persuadir	Semana 43	24 de octubre

iConviértete en un experto en reclutar y crecer tu Distribución!

Aprovecha tus programas de oportunidad al máximo

Distribuidor, ¿ya compartiste con tus Asociados los beneficios por referir a más personas?, si no es así, ino pierdas más tiempo y comienza ahora!

¿QUÉ ES REFERIR?

Referir es compartir con tus familiares, amigos y conocidos la oportunidad de comprar sus productos Betterware con descuentos al convertirse en Asociados.

¿QUIÉNES PUEDEN REFERIR?

TODOS los Asociados y Distribuidores Betterware, capturando su código de Asociado al momento de realizar el alta.



Tips para referir a nuevos Asociados:

- **1. Comienza con las personas cercanas a ti,** seguramente tu mamá, hermanos, compañeros o amigos te han pedido el Catálogo y productos Betterware iInvítalos a ellos primero!
- **2.** Conoces a más personas de las que piensas, **apóyate en tu lista PAVO** y comparte la oportunidad de ser Asociado con las personas que no veas frecuentemente.
- **3.** Acércate a las **personas con las que convives habitualmente** como: los maestros de tus hijos, vecinos, la persona de la tienda, etc. y iafílialos!

Además, cada nuevo Asociado referido por tus Asociados te contará para tus bonos en Puntos Betterware por Nuevos Asociados.

Asociados Nuevos*	PUNTOS (PB)
12 o más	270,000
9 a 11	160,000
7 a 8	100,000
5 a 6	60,000
3 a 4	30,000
1 a 2	7,000

HERRAMIENTAS Betterware:

Conoce y aprovecha tu nueva **Guía de Nuevos**

Renovamos la Guía de Nuevos, ahora podrás conocer todas las características, formas de uso e imágenes de los nuevos productos de Catálogo.

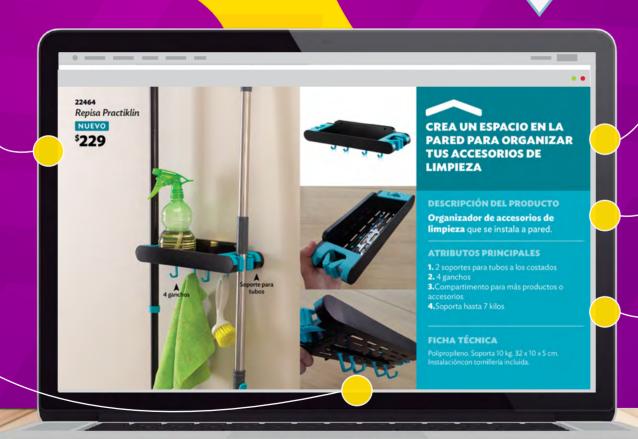
iCONÓCELA!

CÉDULA DEL PRODUCTO

Conoce el código, nombre, precio y condición de cada solución BW.

FOTOS SECUNDARIAS

Conoce cada detalle del producto Betterware.



TU OPORTUNIDAD PARA CONECTAR

Conoce la solución que cada uno de los productos les brindará a ti, tus Asociados y todos sus clientes.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Conoce la definición de cada solución BW.

CONVIÉRTETE EN UN EXPERTO DE PRODUCTO

Conoce y comparte las características de cada una de nuestras soluciones BW.

Aprovecha al máximo tu Guía de Nuevos, organiza tu lanzamiento de Catálogo y ihaz de cada producto una oportunidad!



iFelicidades a los ganadores!

Muchas felicidades a los Distribuidores que gracias a su constancia y esfuerzo lograron conquistar la meta y consiguieron su boleto para asistir al

Viaje Internacional Ámsterdam 2022.

Nos espera un viaje lleno de **sorpresas** y **grandes experiencias** preparadas especialmente para nuestros Distribuidores asistentes, donde juntos disfrutaremos de nuestro **increíble destino**.



iÁmsterdam nos espera!

ASIGNACIÓN DE bolsas reutilizables

Durante las **Semanas 40 y 41**, recibirás con tu pedido la nueva asignación de bolsas reutilizables.

RECIBIRAS									
PARA TUS ASOCIADOS	1 BOLSA NEGRA POR CADA ASOCIADO REGISTRADO								
PARA TI, DISTRIBUIDOR	3 BOLSAS NEGRAS								

En caso de necesitarlo, cuentas con la opción de comprar más bolsas; solicítalas en tu **PORTAL DE SERVICIOS**.

Categoría: Pedidos Sub categoría: Compra de bolsas reutilizables

Con estas acciones, continuamos reforzando nuestro compromiso con el cuidado del medio ambiente.

iAsegura ingresar PEDIDO, PARA RECIBIRLAS!



Better Green

iMis prospectos!

Recuerda que entre más grande sea tu equipo, mayores son tus beneficios. Imprime esta hoja y lleva el control de tus prospectos para afiliarlos a BW.

NOMBRE: CELULAR:	CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	☐ CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	☐ CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	☐ CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	☐ CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	☐ CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	☐ CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	☐ CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	☐ CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	☐ CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	☐ CERRADO
NOMBRE: CELULAR:	☐ CERRADO

Better TRIVIA



RESPONDE CORRECTAMENTE LA SIGUIENTE SOPA DE LETRAS Y GANA UNO DE LOS **100 FÁCIL MOP** QUE TENEMOS PARA TI. ¡PARTICIPA!

- Nombre de la ponente de nuestra certificación en prospección.
- Producto BW que barre por ti con sensores anticaída y de colisión.
- Herramienta BW donde puedes conocer todas las características, formas de uso e imágenes de los nuevos productos de Catálogo.
- Producto BW renovado con sistema active spin.
- Es compartir la oportunidad de comprar productos Betterware con descuento y venderlos incrementando sus ganancias.
- Nuevo canje con el que podrás llevar tu Catálogo a todos lados.

INSTRUCCIONES

Participa durante Semana 41 levantando un ticket en el Portal de Servicios, en la categoría "Eventos Betterware", subcategoría "Better Trivia Cat. Octubre", con la siguiente información:

• Imagen de la sopa de letras con las respuestas correctas.

Si resultas ser uno de los 100 ganadores, podrás saberlo mediante el mismo ticket en **Semana 42.**

Descarga la Better Trivia en BetterNet / BetterNet Móvil en la sección de "Herramientas / Juegos".

X U A V R S R E F E R I R M N Z J P G T Q M X T L Q K F G C A D Q T R M T F G D T U G U I A D E N U E V O S Y G S A S K I A D E W I N T E R W F A C I L M O P N F S P G B J Q J S A N Y E N G D M M B A P A T T U F L M D V C														
G C A D Q T R M T F G D T U G U I A D E N U E V O S Y G S A S K I A D E W I N T E R W F A C I L M O P N F S P G B J Q J S A N Y E N G D M M B A P A T T U F L M D V C S G S U M O O D X W Q O X E I P L E Z L A J R X L Q U U	x	U	Α	٧	R	s	R	E	F	E	R	1	R	М
G U I A D E N U E V O S Y G S A S K I A D E W I N T E R W F A C I L M O P N F S P G B J Q J S A N Y E N G D M M B A P A T T U F L M D V C S G S U M O O D X W Q O X E I P L E Z L A J R X L Q U U K N Y H S W G W O L Z B Q X	N	z	J	Р	G	т	Q	М	x	т	L	Q	к	F
S A S K I A D E W I N T E R W F A C I L M O P N F S P G B J Q J S A N Y E N G D M M B A P A T T U F L M D V C S G S U M O O D X W Q O X E I P L E Z L A J R X L Q U U K N Y H S W G W O L Z B Q X T S I M V O H B G S M J R A	G	С	А	D	Q	т	R	м	т	F	G	D	т	U
W F A C I L M O P N F S P G B J Q J S A N Y E N G D M M B A P A T T U F L M D V C S G S U M O O D X W Q O X E I P L E Z L A J R X L Q U U K N Y H S W G W O L Z B Q X T S I M V O H B G S M J R A V H Q N Z D B O L S A B W D	G	U	1	А	D	E	N	U	E	v	0	s	Υ	G
B J Q J S A N Y E N G D M M B A P A T T U F L M D V C S G S U M O O D X W Q O X E I P L E Z L A J R X L Q U U K N Y H S W G W O L Z B Q X T S I M V O H B G S M J R A V H Q N Z D B O L S A B W D V	s	А	s	к	1	Α	D	E	w	1	N	т	E	R
B A P A T T U F L M D V C S G S U M O O D X W Q O X E I P L E Z L A J R X L Q U U K N Y H S W G W O L Z B Q X T S I M V O H B G S M J R A V H Q N Z D B O L S A B W D V	w	F	А	С	1	L	м	0	Р	N	F	s	Р	G
G S U M O O D X W Q O X E I P L E Z L A J R X L Q U U K N Y H S W G W O L Z B Q X T S I M V O H B G S M J R A V H Q N Z D B O L S A B W D V	В	J	Q	J	s	Α	N	Υ	E	N	G	D	М	М
P L E Z L A J R X L Q U U K N Y H S W G W O L Z B Q X T S I M V O H B G S M J R A V H Q N Z D B O L S A B W D V	В	А	Р	А	т	т	U	F	L	М	D	v	С	s
N Y H S W G W O L Z B Q X T S I M V O H B G S M J R A V H Q N Z D B O L S A B W D V	G	s	U	М	0	0	D	х	w	Q	О	х	Е	1
S I M V O H B G S M J R A V H Q N Z D B O L S A B W D V	Р	L	E	z	L	Α	J	R	x	L	Q	U	U	к
H Q N Z D B O L S A B W D V	N	Υ	н	s	w	G	w	0	L	z	В	Q	х	т
	s	1	М	٧	0	н	В	G	s	М	J	R	Α	٧
B F M A N R O B O K L I N O	н	Q	N	z	D	В	0	L	s	Α	В	w	D	٧
	В	F	М	Α	N	R	0	В	o	к	L	ı	N	0