

## **Distribuidor de XanGo**

### **Política de relaciones con los medios**

#### **Introducción:**

Como distribuidor independiente exitoso, usted tiene la oportunidad de promocionar las noticias sobre su negocio y su opinión respecto del Jugo XanGo™ en los periódicos, la TV y las emisoras de radio locales de su comunidad. Es posible que lo aborden los medios de comunicación locales y de la industria, por lo cual queremos que esté preparado para que esta experiencia sea placentera. Es importante que comprenda que usted no representa la posición corporativa de XanGo. Usted representa su propia experiencia personal con el Jugo XanGo y el rol que juega como distribuidor independiente de XanGo.

#### **Política general respecto de los medios:**

- **Cuándo comunicarse con Relaciones Públicas de XanGo:** XanGo desea que usted salga con éxito de cualquier cobertura personal de los medios, y además que usted se dé cuenta de cuándo debe comunicarse con la oficina de relaciones públicas corporativa (RR.PP.) de XanGo. Comuníquese con RR.PP. de XanGo cuando:
  - El reportaje tenga potencial nacional.
  - El reportaje exija una perspectiva más amplia del producto o la compañía.
  - Le pregunten sobre las cifras de ventas o la estrategia comercial de la compañía. NO revele ni pronostique cifras financieras.
- **Apéguese a los hechos:** Sea honesto. Concéntrese en sus experiencias *personales* con el Jugo XanGo y evite hacer referencia a sus propiedades curativas. Los beneficios que usted ha experimentado al consumir el Jugo XanGo son únicos en su caso personal.
- **Elogie a su negocio:** Asegúrese de hacer énfasis sobre su condición de distribuidor y propietario local de Jugo XanGo mediante un negocio independiente.
- **Sea un promotor comercial inteligente:** Asegúrese de que el periodista escriba correctamente su nombre y el nombre de la compañía y del producto: XanGo LLC y Jugo XanGo™. Entréguele su tarjeta de presentación al periodista. Mencione que tiene una página Web y asegúrese de que el periodista anote la dirección.
- **Nunca diga “sin comentarios”:** Si cree que no puede contestar una pregunta, asegúrese de que el periodista comprenda por qué.
- **Use su sentido común:** Por sobre todo, confíe en su voz interior. Si algo le da mala espina, no lo haga. Sea positivo y recuerde por qué comenzó a trabajar con los medios en primer lugar: porque es distribuidor independiente e influyente de XanGo y quiere compartir su trabajo con los demás.
- **Comparta su éxito:** Dirija una copia del artículo o la grabación de la entrevista al departamento de relaciones públicas de XanGo. Puede enviarlo por correo electrónico a [pr@xango.net](mailto:pr@xango.net) o a través del servicio postal de los EE.UU. a: XanGo Public Relations, P.O. Box 900, Lehi, UT 84043.

El hecho de estar familiarizado con los mensajes clave de XanGo lo ayudará a obtener el control de la entrevista en lugar de ser controlado. Remítase a la sección de carpetas de la prensa en el Centro de Noticias de XanGo en [www.xangonewscenter.com](http://www.xangonewscenter.com) para ver los mensajes corporativos.

Otra herramienta para ayudarlo a prepararse para los medios o a comunicarse dinámicamente con ellos es el Kit de RR.PP. locales (Grassroots PR Kit). El Kit de RR.PP. locales explora más profundamente el trabajo con los medios locales y la promoción de su negocio XanGo al generar expectativa en torno al Jugo XanGo™. Puede adquirirlo por intermedio del departamento de atención al cliente de XanGo.

Si tiene preguntas sobre la Política respecto de los Medios para el Distribuidor de XanGo, comuníquese con Relaciones Públicas de XanGo.