



BLACK DIAMONDS

MANUAL OPERATIVO · BLACK DIAMONDS

5D

SISTEMA DE DUPLICACIÓN

Un sistema sencillo para arrancar, producir y duplicar. 

DETECTA ▶ DIALOGA ▶ DESCUBRE ▶ DEMUESTRA ▶ DUPLICA 

APRENDE LAS 5D

HAZ LAS 5D

ENSEÑA LAS 5D



BIENVENIDO AL SISTEMA 5D

NO NECESITAS SABERLO TODO PARA EMPEZAR.

Si estás leyendo este documento es porque acabas de comenzar tu negocio y probablemente tengas muchas preguntas:

¿por dónde empiezo?

¿a quién le hablo?

¿qué digo?

¿cómo presento?

¿qué publico?

¿cómo vendo producto?

Es completamente normal.

La buena noticia es que **no necesitas aprenderte todo para empezar**. No necesitas convertirte primero en experto en productos, plan de pagos, ventas, redes sociales o presentaciones. Para eso existe este sistema.

El Sistema de Duplicación 5D fue diseñado para enseñarte solamente las actividades que necesitas comenzar a realizar desde tus primeros días. Son **cinco pasos sencillos** que vas a aprender, ejecutar y posteriormente enseñar a las personas que lleguen contigo.

Y hay algo muy importante: no tienes que terminar de aprender para comenzar a producir. Queremos exactamente lo contrario: **que aprendas mientras haces**. Que tus primeras conversaciones, presentaciones, escáneres, clientes y socios formen parte de tu capacitación.

LA FILOSOFÍA DE TODO EL SISTEMA, EN UNA SOLA FRASE

**APRENDE LAS 5D.
HAZ LAS 5D.
ENSEÑA LAS 5D.**

TRES MOVIMIENTOS, UN SOLO SISTEMA

EL MAPA COMPLETO



APRENDE LAS 5D

Enténdelo completo. Son cinco pasos, no cincuenta.



HAZ LAS 5D

Ejecútalo tú primero. La actividad enseña más que la teoría.



ENSEÑA LAS 5D

Pásalo tal cual. Lo que se duplica es lo que es simple.

D1	DETECTA	Encuentra a las personas correctas.	 P.04
D2	DIALOGA	Activa tus redes y genera conversaciones.	 P.06
D3	DESCUBRE	Pregunta. Escucha. Conecta.	 P.09
D4	DEMUESTRA	Acompaña. Pregunta. Avanza.	 P.12
D5	DUPLICA	Aprende. Hazlo. Enséñalo.	 P.16
	AM POWER	Conéctate a la fuente de lunes a viernes.	 P.18
	PRESENTACIONES	Horarios y cómo aprovecharlas.	 P.19
	RETO 7D	Tus primeros siete días de ejecución.	 P.20
	TU DÍA 5D	Las cinco preguntas para cerrar el día.	 P.22
	EL CICLO	Todo el sistema en una sola página.	 P.23

El sistema completo cabe en una frase: **Detecta → Dialoga → Descubre → Demuestra → Duplica. Y vuelve a empezar.**

EN CORTO

CINCO PASOS · UNO A LA VEZ

D1

DETECTA

Encuentra a las personas correctas.

Todo negocio comienza con personas. Por eso, antes de pensar qué vas a decir o cómo vas a presentar, necesitamos identificar **con quién podemos comenzar a trabajar**.

⚠ NO PREJUZGUES

Muchas veces pensamos “él no tiene dinero”, “ella está muy ocupada”, “seguramente no le interesa”, “él ya tiene negocio”. **No decidas por las personas.** Nuestra primera tarea simplemente es detectarlas.

1 CONSTRUYE TU RADAR

- ◆ Haz una lista inicial de **mínimo 50 personas**.
- ◆ No intentes decidir todavía quién sí y quién no. **Simplemente escribe nombres.**

PUEDES REVISAR

CONTACTOS DEL TELÉFONO

WHATSAPP

INSTAGRAM

FACEBOOK

TIKTOK

AMIGOS

FAMILIARES

TRABAJO Y EXTRABAJO

ESCUELA O UNIVERSIDAD

CLIENTES

PROVEEDORES

VECINOS

DEPORTE O GIMNASIO

IGLESIA Y GRUPOS

EMPRENDEDORES

DUEÑOS DE NEGOCIO

ETAPAS DE TU VIDA

TU PRIMERA META: 50 NOMBRES

No buscamos una lista perfecta. Buscamos **comenzar a mover tu radar.**

 NOTAS

D1 • CONTINÚA

2 TUS PRIMEROS 10: 5 + 5

De tu lista escoge diez. Pero no diez cualquiera: **cinco de producto y cinco de negocio**. Con esos diez no esperas meses para ver algo — ahí están tu primera venta y tu primer socio.



TUS PRIMERAS 48 HORAS

No necesitas terminar los 50 para empezar esto. **Estos diez son de hoy.**



5 QUE TE PUEDEN COMPRAR PRODUCTO

Gente cercana, de confianza. Los que **por ayudarte te compran**. Mercado caliente, sin rodeos.

1

2

3

4

5



5 QUE PUEDEN VER UNA PRESENTACIÓN

Abiertos a escuchar el negocio: con ganas de generar más, o que **ya te preguntaron qué haces**.

1

2

3

4

5



Y SOBRE TODO, APRENDE A DETECTAR TIBURONES

Emprendedores, líderes, vendedores, personas conectadas, con influencia, ambición o hambre de crecer. Los que **cuando encuentran algo que les gusta, se mueven**. Pueden estar en cualquiera de las dos listas — y también los **conectores**, que aunque no entren, te abren diez puertas.

Diez nombres en cuarenta y ocho horas.

Ahí empieza tu **primer resultado**.

NOTAS

META D1

50 NOMBRES → 5 DE PRODUCTO + 5 DE NEGOCIO

D2

DIALOGA

Activa tus redes y genera conversaciones.

Ya sabemos con quién podemos hablar. Ahora necesitamos comenzar a **generar conversaciones**. Hoy tenemos una ventaja enorme que hace algunos años no existía: las redes sociales. Instagram, Facebook, TikTok y WhatsApp nos permiten estar presentes frente a cientos o miles de personas todos los días. Pero hay que entender algo:

Las redes sociales **no sustituyen** la conversación.

Las redes sociales **generan conversaciones**.

1 ACTIVA TUS REDES

Desde tus primeros días vas a comenzar el:



RETO DIGITAL 7D

Durante **siete días consecutivos** tendrás el reto de publicar **mínimo un contenido diario**.

⚠ ¿NUNCA HAS CREADO CONTENIDO?

No te preocupes. Nosotros te vamos a proporcionar **contenido que puedes descargar y publicar directamente** en tus redes.

Pero también queremos comenzar a enseñarte algo muy importante:
documenta lo que estás viviendo.

D2 · CONTINÚA

DOCUMENTA LO QUE ESTÁS VIVIENDO



NO NECESITAS SER INFLUENCER.

PUEDES MOSTRAR

Que estás comenzando algo nuevo

Un producto que estás utilizando

Una capacitación

Una reunión

Un escáner

Una visita

Una presentación

Un resultado

Algo que aprendiste

Parte de tu día

Tu proceso

**NUESTRO CONTENIDO**

Descárgalo y publícalo.

**TU PROCESO**

Documenta lo que vives.

**LAS DOS COSAS**

Todavía mejor.

**HAZ LAS DOS COSAS**

Utiliza nuestras herramientas mientras poco a poco **desarrollas tu propia presencia digital.**

NOTAS

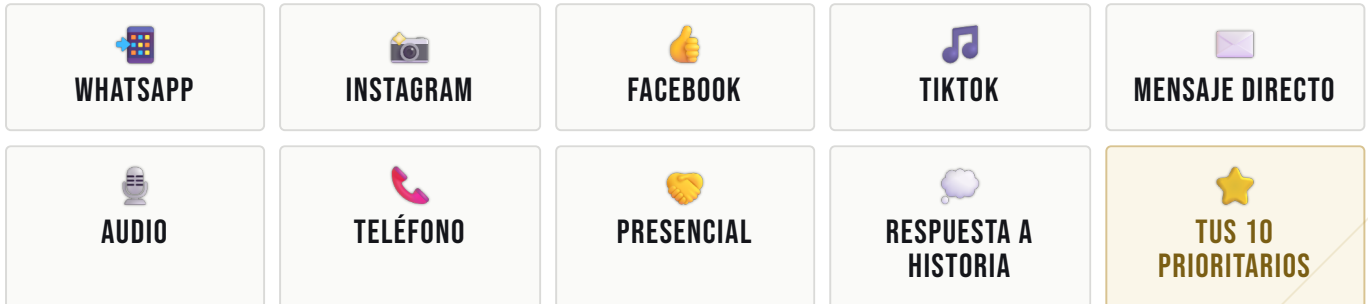
RECUERDA

DOCUMENTAR ES MÁS FÁCIL QUE PRODUCIR

D2 · CONTINÚA

2 ABRE CONVERSACIONES

Ahora comenzamos a hablar con personas. Puedes hacerlo por:



No queremos que parezcas vendedor.
Queremos que platiques.

UN GUION ES UNA GUÍA, NO UN LIBRETO

Adáptalo a tu personalidad. Si jamás le hablarías de cierta manera a un amigo, no le mandes un mensaje que suene así solamente porque alguien te dijo que era “el guion”. **Debe sonar a ti.**

Los guiones sencillos los encontrarás en **D3**.

D3

DESCUBRE

Pregunta. Escucha. Conecta.

Ya abriste la conversación. Pero todavía **no tienes que convertirte en presentador**.

 EL ERROR MÁS COMÚN AL EMPEZAR

Pensar que tienes que aprender inmediatamente todo acerca de la compañía, productos, bonos, rangos y plan de pagos para poder hablar con alguien. **No.**

**TU TRABAJO EN D3 ES MUCHO MÁS SENCILLO**

Descubrir qué le interesa a la persona y **conectarla con la herramienta correcta**.

1 DESCUBRE QUÉ LE INTERESA**PLATICA****PREGUNTA****ESCUCHA**

Sobre todo esto.

Queremos descubrir si esa persona tiene interés principalmente en:

**PRODUCTO****NEGOCIO****AMBOS****NO ES SU MOMENTO**

Y **cualquiera de las cuatro respuestas está bien**. No estamos buscando convencer a todo el mundo. Estamos buscando descubrir a las personas correctas.

PASO 1

PREGUNTA → ESCUCHA → DESCUBRE

D3 · CONTINÚA

PREGUNTAS SENCILLAS PARA ABRIR

“Oye, ¿qué te llamó más la atención, el tema de los productos o la parte de generar un ingreso?”

“¿Tú ahorita estarías abierto a hacer algo adicional para generar dinero?”

“¿Qué onda, te dio curiosidad lo que estoy haciendo?”

Pregunta y escucha. **La respuesta te va a decir hacia dónde llevar la conversación.**

GUIONES RÁPIDOS 5D

Estos guiones están diseñados para ayudarte a comenzar. No necesitas decirlos palabra por palabra.

Tropicalízalos. Hazlos tuyos.

 GUION 1 • NEGOCIO

“Oye, estoy haciendo algo que me tiene bastante entusiasmado y pensé en ti. No sé si sea para ti, pero sí creo que vale la pena que lo conozcas. Hoy tenemos una presentación muy buena donde explican todo. ¿Te conectas conmigo?”

GUION 2 · PRODUCTO

“ Oye, estoy trabajando con unos productos y tenemos una herramienta que está bien interesante. En unos minutos podemos hacerte un escaneo y con base en eso orientarte mejor. ¿Cuándo te lo puedo hacer?

 NOTAS

RECUERDA

UN GUION ES UNA GUÍA · DEBE SONAR A TI

GUIÓN 3 · DESDE REDES SOCIALES

Si alguien vio, contestó o mostró interés por algo que subiste:

“Oye, vi que te llamó la atención lo que subí... ¿qué onda, te dio curiosidad?”

Si te responde que sí:

“Te cuento rápido, estoy haciendo algo nuevo que está bastante interesante. Si quieres te mando un videoito para que veas de qué se trata.”

GUIÓN 4 · INVITACIÓN DIRECTA A PRESENTACIÓN

“Mira, para no explicártelo yo a medias, tenemos una presentación muy sencilla donde te explican exactamente lo que estamos haciendo. Hoy tenemos una. ¿Te conectas conmigo?”

Así de sencillo.

2 LLÉVALO A LA HERRAMIENTA CORRECTA

Una vez que descubriste el interés, **no intentes explicarlo todo tú**. Tenemos herramientas.

NEGOCIO → **Presentación de negocio.**

PRODUCTO → **Escáner.**

AMBOS → Decide por dónde comenzar de acuerdo con la conversación.

VIDEOS

PRESENTACIONES

TESTIMONIOS

EVENTOS

ESCÁNER

TU PATROCINADOR

TU LÍDER



POR QUÉ EL ESCÁNER ES TAN IMPORTANTE

Puede ayudarte a generar **clientes, ventas y dinero desde tus primeros días**, mientras todavía estás aprendiendo a desarrollar el negocio.

Tu trabajo no es saberlo todo.

Tu trabajo es conectar a la persona con la herramienta correcta.

META D3

NO EXPLIQUES TODO → CONECTA A LA HERRAMIENTA

D4

DEMUESTRA

Acompaña. Pregunta. Avanza.

Ya llevaste a la persona a la herramienta. Ahora viene algo fundamental:

NO LA DEJES SOLA.

La herramienta hace gran parte del trabajo de presentación.

Tú haces el trabajo de acompañamiento.

1 ACOMPAÑA



PRESENTACIÓN

Si invitaste a alguien, tú también te conectas.



VIDEO

Acuerda desde antes cuándo platican.



ESCÁNER

Acompáñalo durante la experiencia.

✗ NO DIGAS SOLAMENTE

“ Ahí te lo dejo. Cualquier cosa me dices.

✓ MEJOR ACUERDA DESDE ANTES

“ Míralo y cuando termines platicamos dos minutos.



¿APARECE UNA PREGUNTA QUE NO SABES RESPONDER?

Utiliza a tu líder. **No necesitas aparentar que sabes algo que todavía no sabes.**

“ Déjame conectar a mi líder porque prefiero que te lo explique bien.

Eso también es parte del sistema.

D4 · CONTINÚA

PRODUCE MIENTRAS APRENDES ⚡

Cada vez que acompañas a alguien a una presentación estás haciendo **dos cosas al mismo tiempo**: estás produciendo y estás aprendiendo. Escuchas cómo presenta un Diamante, cómo explica el negocio, cómo cuenta historias, cómo responde preguntas y cómo da seguimiento.

2 PREGUNTA Y AVANZA

Terminó la presentación. La pregunta que haces define hacia dónde va la conversación.

X EVITA COMENZAR CON

“¿Qué opinas?”

“¿Qué te pareció?”

Muchas veces la respuesta será “está interesante...” y ahí **se muere la conversación.**

 MEJOR PREGUNTA

“ De todo lo que viste, ¿qué fue lo que más te gustó?

Y después haz lo más importante:
escucha. 💡

TAL VEZ TE DIGA

Me gustó el producto

Me gustó la forma de ganar

Me gustó el escáner

Me llamó la atención que puedo hacerlo desde redes

Me gustó que puedo hacerlo además de mi trabajo

Perfecto. **Ahora podemos avanzar.**

 NOTAS

D4 · CONTINÚA

CÓMO AVANZAR Y QUÉ HACER CON LAS DUDAS

● PARA AVANZAR

“Buenísimo. Mira, hagamos algo: vamos a trabajar juntos. Yo te voy a ayudar directamente para que arranques y no tengas que descubrir todo tú solo. ¿Te parece?”

Natural. Directo. **Sin técnicas complicadas.**

● ¿Y SI TIENE UNA DUDA?

“Claro. ¿Qué es lo que te gustaría tener más claro antes de arrancar?”

Escucha. Si sabes responder, adelante. Si todavía no sabes: **conecta a tu líder.**

● ¿Y SI DICE “LO QUIERO PENSAR”?

“Claro, sin problema. Nada más para entenderte, ¿qué es lo que quieres pensar exactamente?”

Muchas veces ahí descubrirás **la verdadera duda**. Puede ser:

DINERO

TIEMPO

PAREJA

PRODUCTO

CONFIANZA

ALGO QUE NO QUEDÓ CLARO

Y si realmente necesita tiempo:

“Perfecto, piénsalo tranquilo. ¿Qué te parece si mañana platicamos y me dices qué decidiste?”

No dejes un “luego hablamos”.

Deja un **seguimiento acordado**. 📅

CLAVE

SIEMPRE CON FECHA → NUNCA EN EL AIRE

D4 · CONTINÚA

D4 EN PRODUCTO Y EN NEGOCIO

EN PRODUCTO

Con el escáner aplicamos exactamente la misma filosofía. Después del escaneo puedes preguntar:

“ De todo lo que vimos, ¿qué es lo que más te gustaría empezar a trabajar?

Escucha. Después haz la recomendación correspondiente.

ESCÁNER



RECOMENDACIÓN



PRODUCTO



SEGUIMIENTO

El objetivo no es solamente vender una vez. Queremos **acompañar al cliente, darle seguimiento y construir una relación.**

EN NEGOCIO

PRESENTACIÓN



PREGUNTA



INSCRIPCIÓN / SEGUIMIENTO

La herramienta presenta.

Tú acompañas y ayudas a avanzar.

D5

DUPLICA

Aprende. Hazlo. Enséñalo.

Aquí llegamos al **corazón del Sistema 5D**. Conseguir una inscripción todavía no significa que duplicaste. La verdadera duplicación comienza cuando la persona que acaba de entrar **empieza a hacer lo mismo que tú hiciste**.



NUEVO QUE ENTRA, NUEVO QUE ARRANCA

1 ARRANCA A TU NUEVO

Idealmente **el mismo día** o dentro de sus **primeras 24 horas**.

✗ NO HAGAS ESTO

“ Bienvenido, te voy a meter a los grupos.

“ Ahí tienes la plataforma, estúdiala.

“ Cuando termines todos los videos me avisas.

✓ PUEDES DECIRLE

“ Mira, aquí no necesitas aprenderte todo para empezar. Tenemos un sistema de cinco pasos. Yo lo hice y ahora vamos a hacerlo juntos contigo.

No queremos llenar de información al nuevo. **Queremos ponerlo en movimiento.**



Y LO LLEVAMOS DIRECTAMENTE A D1 – DETECTA

Haz su lista. Encuentra sus primeros 50 nombres. Seleccionen sus 10 prioritarios. **Y el ciclo comienza nuevamente.**

D5 • CONTINÚA

2 HAZLO CON ÉL

La duplicación no significa darle instrucciones y desaparecer. Al principio:

☐ Su primera **lista** juntos

☐ Sus primeros **prioritarios** juntos

☐ Sus primeros **mensajes** juntos

☐ Sus primeras **invitaciones** juntos

☐ Sus primeros **prospectos** juntos

☐ Sus primeros **escáneres** juntos

☐ Sus primeros **seguimientos** juntos

LA FILOSOFÍA

**JUNTOS**

Primero lo hacemos juntos.

**TÚ SOLO**

Después lo haces tú.

**CON TU GENTE**

Después tú lo haces con tu gente.

⚠️ PERO NO QUEREMOS CREAR DEPENDENCIA

El objetivo no es que dentro de seis meses tu nuevo todavía necesite preguntarte qué mensaje mandar. Queremos que **rápidamente aprenda el proceso, gane confianza y pueda repetirlo.**

La duplicación aparece cuando alguien puede hacer **sin ti** lo que primero aprendió contigo.

NOTAS

META D5

QUE TU NUEVO REPITA LAS 5D → Y LAS ENSEÑE



AM POWER

Conéctate a la fuente.

MENTALIDAD

VISIÓN

HABILIDADES

LIDERAZGO

El Sistema 5D te enseña **qué hacer**. Pero también necesitamos trabajar en **quién te estás convirtiendo** mientras lo haces. Por eso una parte fundamental de tu desarrollo será mantenerte conectado a AM Power.

HORARIOS • LUNES A VIERNES

CIUDAD DE MÉXICO

9:00

A.M.

SONORA

8:00

A.M.

COLOMBIA

10:00

A.M.

TEXAS

10:00

A.M.



CONÉCTATE AQUÍ DE LUNES A VIERNES

AMPOWER.SOMOSBLACKDIAMONDS.COM

AM Power será nuestra fuente diaria para trabajar temas de mentalidad, habilidades, visión, liderazgo, constancia y desarrollo personal.

UNA INDUSTRIA SENCILLA, PERO EMOCIONALMENTE COMPLICADA.

Hacer una lista es sencillo

Mandar un mensaje es sencillo

Invitar a una presentación es sencillo

Hacer un seguimiento es sencillo

Lo complicado es **seguir haciéndolo** cuando alguien te dice que no, cuando te dejan en visto, cuando tienes una mala semana o cuando todavía no estás obteniendo el resultado que esperabas.

⚙️ SISTEMA 5D

DESARROLLA LA ACTIVIDAD

💡 AM POWER

DESARROLLA A LA PERSONA

LUNES A VIERNES

CONÉCTATE → ANTES DE PRODUCIR



PRESENTACIONES DE NEGOCIO

Una de las grandes ventajas de nuestro sistema es que **no necesitas aprender a presentar inmediatamente**. Tenemos presentaciones profesionales disponibles para que tú simplemente te enfoques en **invitar y conectar prospectos**.

LUNES A VIERNES

Ciudad de México	7:00 P.M.
Sonora	6:00 P.M.
Colombia	8:00 P.M.
Texas	8:00 P.M.

SÁBADOS

Ciudad de México	2:00 P.M.
Sonora	1:00 P.M.
Colombia	3:00 P.M.
Texas	3:00 P.M.



AQUÍ CONECTAS A TUS PROSPECTOS

PRESENTA.SOMOSBLACKDIAMONDS.COM

Tu objetivo al principio **no es convertirte en el mejor presentador**. Tu objetivo es:

APRENDER A LLENAR LA PRESENTACIÓN.



INVITA



CONECTA



ACOMPaña



ESCUCHA



DA SEGUIMIENTO

Y mientras haces todo eso, vas aprendiendo a presentar.

NOTAS

TU OBJETIVO

LLENAR LA PRESENTACIÓN → NO DARLA



RETO 7D

Tus primeros 7 días ejecutando el Sistema 5D.

Los primeros siete días son importantes porque queremos ayudarte a **desarrollar movimiento rápidamente**. Durante esta primera semana tu objetivo será:

☐ Conectarte a **AM Power**.☐ Publicar **mínimo un contenido diario**.☐ Utilizar el **contenido del equipo**.☐ **Documentar** lo que estás viviendo.☐ Generar **nuevas conversaciones**.☐ Trabajar tus **10 prioritarios**.☐ Conectar prospectos a **las presentaciones**.☐ Hacer tus **primeros escáneres**.☐ **Acompañar** presentaciones.☐ Dar **seguimiento**.☐ Reportar actividad a **tu patrocinador**.

MARCA TU AVANCE

DÍA

1



DÍA

2



DÍA

3



DÍA

4



DÍA

5



DÍA

6



DÍA

7



NOTAS

RETO 7D

SIETE DÍAS → MOVIMIENTO REAL

RETO 7D • LO MÁS IMPORTANTE

EL RETO 7D MIDE ACTIVIDAD, NO SOLAMENTE RESULTADOS.

✗ NO PUEDES CONTROLAR

Quién te dice que sí.

Quién compra.

Quién se inscribe.

✓ SÍ PUEDES CONTROLAR

☐ ¿Me **conecté**?

☐ ¿**Publiqué**?

☐ ¿**Hablé** con gente?

☐ ¿**Invité**?

☐ ¿**Conecté** prospectos?

☐ ¿Hice **escáneres**?

☐ ¿Di **seguimiento**?

Los resultados llegarán como consecuencia
de **repetir las actividades correctas.** ⚡

📝 NOTAS

META 7D

CONTROLA LA ACTIVIDAD → LLEGA EL RESULTADO



TU DÍA 5D

Las cinco preguntas para cerrar el día.

Una vez que aprendiste el sistema, las 5D dejan de ser cinco clases que haces una sola vez. **Se convierten en actividades que están ocurriendo todos los días.** Puedes tener una persona en D1, otra en D2, otra viendo una presentación en D4 y un nuevo socio comenzando nuevamente D1.

¿DETECTÉ?

¿Agregué nuevas personas a mi radar?



¿DIALOGUÉ?

¿Generé conversaciones?



¿DESCUBRÍ?

¿Identifiqué qué le interesa a alguien y lo conecté a una herramienta?



¿DEMOSTRÉ?

¿Acompañé una presentación, escáner o seguimiento?



¿DUPLIQUÉ?

¿Ayudé a alguien de mi equipo a repetir el proceso?



¿ME CONECTÉ?

¿Estuve en AM Power, en la fuente?



Si haces esto consistentemente,
tu negocio está en movimiento.

 NOTAS

CADA NOCHE

SEIS PREGUNTAS → UN NEGOCIO VIVO

UNA SOLA PÁGINA PARA RECORDARLO TODO

EL CICLO DEL SISTEMA 5D



D1 DETECTA

50 nombres → 10 prioritarios.



D2 DIALOGA

Activa tus redes → abre conversaciones.



D3 DESCUBRE

Pregunta → escucha → conecta con la herramienta correcta.



D4 DEMUESTRA

Acompaña → pregunta → avanza.



D5 DUPLICA

Arranca → hazlo con él.

**VUELVE A D1**

Cada persona nueva vuelve a comenzar exactamente el mismo proceso. **Ahí está la fuerza del sistema.**

No depende de que seas experto

Ni de que seas influencer

Ni de que presentes perfecto

Ni de que tengas años en la industria

Depende de que puedas aprender **cinco actividades sencillas**,
repetirlas y enseñárselas a alguien más.

EL CICLO

DETECTA · DIALOGA · DESCUBRE · DEMUESTRA · DUPLICA



SISTEMA DE DUPLICACIÓN 5D

DETECTA

Encuentra a las personas.

DIALOGA

Genera conversaciones.

DESCUBRE

Escucha y conecta con la herramienta correcta.

DEMUESTRA

Acompaña y ayuda a avanzar.

DUPLICA

Hazlo nuevamente con tu nuevo.

**APRENDE LAS 5D.
HAZ LAS 5D.
ENSEÑA LAS 5D.**

Lo suficientemente sencillo para que una persona que entra hoy
pueda comenzar hoy y enseñárselo mañana a alguien más. 💎

AM POWER

PRESENTACIONES

AMPOWER.SOMOSBLACKDIAMONDS.COM

PRESENTA.SOMOSBLACKDIAMONDS.COM



SOMOSBLACKDIAMONDS.COM