

Entrevista con Craig Dalley

Winder: Bueno amigos, me gustaría darles a todos la bienvenida a nuestra llamada de hoy. Mi nombre es Winder Lyons y es un gran placer para mí tener al Sr. Craig Dalley en línea con nosotros. Craig es el relativamente nuevo gerente de ventas en Touchstone Essentials. Y hola, ¿cómo está señor?, me alegro de tener la oportunidad de conversar con usted.

Craig: Bueno, gracias Winder. Agradezco la invitación. Es bueno estar con usted. Sí, ha sido poco más de un año que he estado aquí. En este momento no puedo creer que haya pasado tanto tiempo, pero ha pasado poco más de un año.

Winder: Permítame hacerle algunas preguntas sobre sus antecedentes, porque además de los carteles en la oficina de correos, no he visto su...

Craig: ¿Mi foto (policial)?

Winder: Usted fue durante más de 20 años un gerente de ventas con una empresa muy grande, próspera y bien administrada. Entonces, usted es de alguna manera conocido en la industria. Cuando vino a Touchstone de cierto modo pensé, basado en sus antecedentes y su historial, que podría tener garantizado su boleto para ir a cualquier parte. Y me impresionó mucho que viniera con nosotros, y francamente, tengo mucha curiosidad por saber por qué lo hizo. Y tal vez ese es un buen lugar para empezar.

Entrevista con Craig Dalley

Craig: Sí. Ese es un gran lugar para comenzar. Gracias. Sí, yo era el vicepresidente de ventas de esa empresa y, francamente, me encantaba la empresa con la que estaba. Pero hubo cambios que sucedieron, no puedo decir que todos los cambios fueron malos, simplemente no fueron necesariamente los mejores para mí. ¿Correcto? Y entonces decidí tomar la decisión de irme. Y me uní a Touchstone Essentials.

En primer lugar, me uní a Touchstone Essentials. Un amigo mío en quien confío - un amigo de la industria, me presentó a nuestro fundador y director ejecutivo, Eddie Stone. Me presentó a Eddie, y una de las primeras cosas que dijo fue- o que mencionó, fue su gran integridad. Y eso me llamó la atención. No es frecuente que alguien hable de otra persona y mencione de inmediato su gran integridad, así que me animé y tomé eso en cuenta. Y luego, cuando comencé mi entrevista con Eddie, me di cuenta de que la integridad era importante para él, solo a través de las preguntas que hizo.

Y luego, cuando llegué a Touchstone Essentials, obviamente la integridad es un asunto importante. En ese momento no lo estaba pensando, pero llamé y hablé con los principales líderes y les dije: ¿Qué es lo que más les gusta de Touchstone Essentials? Y ellos dijeron, integridad, integridad, integridad. Casi todos mencionaron la integridad de Eddie Stone y la integridad de la empresa. Así que eso fue muy intrigante para mí desde el principio. Pero cuando estás con una empresa pública que cotiza en bolsa, a veces esas empresas que cotizan en la bolsa, tienen que tomar decisiones para el trimestre para así poder cumplir con los números del trimestre. Y a veces no son las mejores decisiones.

Entonces, una de las cosas que me encantaron de la compañía en la que estuve durante tanto tiempo es que era una empresa familiar, dirigida por una familia al menos en lo que respecta a la junta directiva y las decisiones que se tomaban. Y me perdí eso. Estaba buscando una empresa que fuera propiedad de una familia, que estuviera impulsada por una misión. A veces, varias organizaciones son propietarias de una empresa y, a veces, pierden la misión. Así que realmente estaba buscando un CEO experimentado, apasionado, con integridad, con propiedad familiar, impulsado por una misión. Ahí es donde empezó todo.

Winder: Permítanme aclararles a todos que usted estaba en una empresa que había sido propiedad de una familia y luego hizo la transición a cotizar en bolsa.

Craig: Bueno, eran propiedad de una familia y luego pasaron a cotizar en bolsa, eso fue hace mucho tiempo. Pero contuvieron y mantuvieron el control de la empresa. Fue cuando perdieron el control de la empresa cuando les resultó más difícil tomar las decisiones que querían tomar. Y entraron otras mentes y otras influencias por lo que se perdió la pasión y la misión que originalmente tenía con la familia.

Entrevista con Craig Dalley

Winder: Muy bien, déjeme preguntarle esto solo para tener un poco más de contexto, cuando comenzó como vicepresidente de ventas hace unos 20 años, ¿cuáles eran los ingresos básicos de esa empresa y adónde llegaron en su punto más alto? solo para darle a la gente una pequeña perspectiva sobre usted y su impacto en las ventas.

Craig: Eso es difícil de decir. Pero cuando comencé en 1993, éramos una empresa de unos cien millones de dólares y crecimos hasta...

Winder: ¿Esas eran las ventas anuales?

Craig: Sí. Las ventas anuales crecieron a más de 400 millones, en algún lugar de ese rango.

Winder: ¿Y dejó eso para venir aquí?

Craig: Sí.

Winder: Eso es realmente fascinante porque usted no tenía por qué hacerlo. Está ahí, ¿verdad? Podría haber seguido, pero creo que lo que le escuché decir hace algunos minutos, fue que su integridad fue lo que lo hizo salir de ahí. Ahora bien, usted tiene algo que la gente en esta industria rara vez tiene, experiencia con una empresa tan grande. Bien, si está pensando en venir a Touchstone, qué fue lo que sucedió aquí - Entiendo que es la integridad, esa es la base de todo, y estamos completamente de acuerdo en eso. Pero, ¿Qué otra cosa se requiere para interesar a Craig Dalley en dejar ese tipo de situación por algo que tal vez será eso? ¿Que ve aquí?

Craig: Sí, además de la integridad, porque esa fue realmente la base, ¿cierto? Todo debe basarse en la integridad. La cultura debe ser correcta. Y debe asegurarse de que la cultura sea la correcta, de que la gente esté enfocada en ella de manera correcta. Y supe que estaba enfocada de la manera correcta cuando pude ver la pasión del CEO y la pasión impulsada por la misión que surgió de cada conversación que tuvimos con Eddie.

Entrevista con Craig Dalley

Craig: Entonces pude ver que la misión y la cultura estaban en el lugar correcto. Pero tienes que hacerlo, cuando realmente estás mirando una empresa y te vas a casar con esta empresa, vas a estar en esta empresa, con suerte hasta la jubilación, y estás mirando desde la perspectiva del campo (mercado), vas a estar con ella para siempre hasta la jubilación. Entonces tienes que pensarlo bien, y tienes que saber a qué compañía te estás uniendo. Y tienes que asegurarte de que ciertas cosas estén en su lugar.

Entonces, cuando comencé a mirarlo, pude ver que hay algunas cosas. Estamos bien posicionados para capitalizar las tendencias modernas. Tenemos productos que la gente está buscando en este momento. Nunca ha habido un momento en el que haya habido una mayor conciencia de la nutrición de alimentos integrales (naturales). Y tenemos un producto héroe que a la gente le encanta y que da resultados. Entonces, el hecho de que tenemos un producto héroe con el que podemos liderar y realmente atraer la atención, y luego los productos de respaldo - Odio llamarlos productos de respaldo, pero los otros productos en la línea son productos que la gente está buscando. Algunas de las principales búsquedas en Google son los productos que tenemos. Cuando entendí los productos, debes asegurarte de que los productos estén en su lugar, esos productos eran fantásticos. Y podía verlo. Hay tantas otras cosas, creo que una de las cosas que tal vez el mercado no mira y que los empleados corporativos miran un poco más son las cosas en el back-end (soporte).

Y esto es realmente importante, si tiene sistemas implementados, productos implementados, la cultura y la integridad implementadas, eso es genial. Pero la infraestructura de back-end tiene que funcionar para el hipercrecimiento. Entonces, cuando hablamos de la infraestructura de back-end, estamos hablando de cosas como el hecho de que necesitamos poder pagar a personas en 60 países diferentes, ¿cierto? Estamos en 60 países, tenemos que poder pagarles. Tenemos que tener un plan de compensación que sea transparente. La empresa de la que provengo tenía múltiples planes de compensación en todo el mundo, lo que lo hacía muy difícil. Así que tenemos un plan de compensación fluido.

Tenemos un sistema de pago fluido y transparente. Tenemos un sistema de distribución mundial que nos permite enviar productos a todo el mundo. Tenemos opciones de envío rentables y gratuitas, algo casi inaudito en esta industria. Y entonces tenemos oportunidades increíbles, cosas que están ahí afuera que están en su lugar en el backend que nos permiten finalmente entrar en este hipercrecimiento, este momentum que todos estamos buscando.

Así que todo está en su lugar. Todas las cosas de front-end (parte visible y aplicaciones web), el sitio web se ve muy bien, el sitio web funciona y funciona muy bien. Es simple para que cualquiera pueda hacerlo. Los productos están donde deberían estar y lo que deberían ser, pero todo el backend también está en su lugar. Y Eddie ha hecho un trabajo fantástico, asegurándose de que todo el backend esté en su lugar para que podamos experimentar un hipercrecimiento. Así que esas son algunas de las cosas que vi.

Entrevista con Craig Dalley

Winder: He estado observando a Eddie desde el principio, hace unos diez años, con esto. Y ha sido incansable en prepararlo todo para esta explosión que parece inminente. Para mí, miré el mismo tipo de cosas, ahora, en retrospectiva, todos los principales jefes de departamento que estaban aquí al principio todavía están aquí.

Craig: Sí.

Winder: ¿Con qué frecuencia encuentra eso en este negocio donde las personas todavía están en su lugar 10 o 12 años después?

Craig: Sí. Es raro. Realmente es raro, porque la gente busca saltar. Pero cuando estás en una empresa que amas, que te apasiona, donde puedes crecer y sabes que las cosas funcionan bien, simplemente no te vas y tienes retención. La empresa puede retener a las personas. Así que es muy, muy raro. Y la razón por la que ves eso es por la forma en que se organizan las cosas y la forma en que es el liderazgo. Eddie tiene un estilo de gestión increíble. Y él es sólo una buena persona.

La cultura está aquí. Entonces, más allá de todas las razones monetarias para estar en una empresa, todo debe estar en su lugar y todo se reduce a la cultura corporativa y aquí lo tenemos. Y eso es lo que yo estaba buscando.

Winder: ¿Crees que esto tiene el potencial de ser una empresa de 400 millones de dólares al año?

Craig: Oh, más. Esta es una empresa multimillonaria. Yo lo llamo una empresa con legado. Y lo digo porque muchas empresas de nuestra industria no están preparadas para durar mucho tiempo. Y no tienen la previsión. No tienen la experiencia para ir a largo plazo y convertirse en una empresa de mil millones de dólares. Esta empresa es eso. Esta empresa es una empresa con legado y no es solo debido a los productos, aunque los productos son importantes y los productos son tan importantes para este programa y este negocio, son los mejores.

Y no conozco un producto que sea mejor que lo que ofrecemos. Entonces los productos son importantes. Pero en realidad son todas las cosas del backend. Es la cultura, es la integridad, es el liderazgo. Y la infraestructura de back-end. No puedo enfatizarlo lo suficiente. Está en su lugar y está lista para funcionar, y eso es lo que finalmente impulsará a esta empresa a convertirse en una empresa de mil millones de dólares.

Entrevista con Craig Dalley

Winder: Bueno, muchos de nosotros que hemos estado en la industria por un tiempo, hemos estado en situaciones en las que las empresas cerraron o se volvieron tóxicas. Y eso es absolutamente lo que me encanta de esta, es que sé quién está involucrado y sé que nunca tendré que preocuparme de que los esqueletos salgan de los armarios y muerdan mi negocio en el trasero, por así decirlo. Esto es solo un excelente negocio en todas las direcciones. La mayoría de las empresas tienen lo que llaman la punta de lanza - un producto que impulsará el mercado. Tenemos un Trident, tenemos las zeolitas, tenemos la línea de CBD y tenemos los productos nutricionales más increíbles que he visto.

Es algo muy poderoso. Y el hecho de que cada área que observo en la empresa es tan fuerte como cualquier otra área. El plan de compensación es tan sólido en su ámbito como los productos que hay allí, como los servicios de atención al cliente, tiene la capacidad de entregar los cheques a tiempo y el producto, etc., etc., y todo está preparado, y listo para roder.

Craig: Sí. Sí, no hay duda y eso viene del liderazgo. Eddie ha estado en la industria por más de 30 años. Empezó como distribuidor, construyó eso a un ingreso de siete cifras. No era solo un distribuidor, era un distribuidor muy exitoso. Y pudo hacer la transición de ese éxito hacia el lado corporativo. Y trajo esa experiencia del lado del campo (mercado) y tuvo éxito en el lado corporativo. Comenzó Touchstone Essentials, y tiene esa experiencia tanto en el lado corporativo como en el campo. Eso nos hace increíblemente únicos.

No conozco a otros directores ejecutivos que hayan tenido el tipo de experiencia de campo que ha tenido Eddie Stone. Y, en última instancia, si va a tener éxito en este negocio, su campo tiene que tener éxito. Tienen que estar emocionados. Tienen que tener las herramientas. Tienen que tener el conocimiento, la formación. Tienen que tener los productos. Eddie Stone sabe cómo ofrecer eso y es por eso que tenemos éxito, de verdad. Realmente todo comienza con el liderazgo en la parte superior.

Winder: Bueno, esta empresa está creciendo a más del 400% al año. Eso es bastante sustantivo. Cuando comienzas a hacer esa cosa de la multiplicación, ¿cómo se verá en cinco años? Es asombroso.

Entrevista con Craig Dalley

Craig: Sí. Crecimos más del 400% el año pasado. Estamos en camino. Hombre, ahora estamos casi al final del año, y estamos en camino de crecer un 400% además del 400% del año pasado. Así que estamos teniendo un crecimiento increíble en este momento. Y aunque hemos alcanzado ese gran crecimiento, todavía no hemos llegado a lo que yo llamaría momentum, cierto, donde sube y salta 100, 200, 300, 400, 500, 1000 % y más. Estamos en camino de llegar allí. Realmente estamos en camino de llegar allí.

Creemos que vamos a duplicarnos de nuevo para el verano. Y luego, al menos, duplicarnos de nuevo para la Navidad siguiente. Así que estamos emocionados acerca de hacia dónde nos dirigimos y eso es el momentum, pero realmente estamos en la cúspide, al borde mismo del momentum. Y entonces les digo a todos los que conozco, involúcrense ahora, en este momento no hay una mejor oportunidad que Touchstone Essentials.

Winder: Exactamente correcto. Exactamente correcto. Para aquellos que han estado en la industria, que les gusta el mercadeo en red, que son profesionales que realmente entienden que se trata de dar y ayudar, no hay mejor momento ni mejor lugar. Y para aquellos de nosotros que hemos pasado por un buen momento con otras empresas, ¡qué paseo! Qué divertido es cuando las cosas comienzan a alcanzar esa fase de crecimiento explosivo. Y estoy de acuerdo contigo. Creo que ahí es justo donde estamos. Al menos estoy seguro que ha sido así en mi equipo.

Solo como ejemplo, de lo que estás hablando hace 18 meses, el volumen de mi grupo era de 100.000 al mes, y el mes pasado fue de casi 720.000, 18 meses después. Eso me deja boquiabierto. Ahora, ¿qué va a pasar dentro de un año? Es emocionante pensarlo.

Craig: Ah, sí. Y van a ver grandes cambios entre ahora y el verano. Así que mire cómo sube su cheque desde ahora hasta el verano. Estamos entusiasmados con el crecimiento y hacia dónde van las cosas. Y una de las razones por las que creo que estamos creciendo tan bien no es solo el hecho de que tenemos excelentes productos, sino que tenemos productos que la gente quiere. Pero además de eso, lo mantenemos muy, muy simple. Tenemos un sistema para recuperar su salud que llamamos desintoxicación, desarrollo y equilibrio. Es nuestra plataforma de productos. Y es así de simple. Hay muchas personas que se interesan por la salud y el bienestar y no saben qué hacer. No saben por dónde empezar. ¿Cómo recomiendo un producto?

Bueno, lo mantenemos así de simple, proceso de tres pasos: desintoxicación, construcción, equilibrio. Nos desintoxicamos con zeolita, construimos con superalimentos y equilibramos con CBD. Es así de sencillo. Cualquiera puede hacer esto, y todos necesitan los productos que compartimos. Entonces su mercado es el mundo. Así que lo mantenemos así de simple y lo ponemos a disposición de todos. Y esa es una de las razones por las que estamos creciendo tan rápido.

Entrevista con Craig Dalley

Winder: Eso es tan poderoso como cualquier cosa que haya escuchado en este negocio, sin importar el tiempo que haya pasado desde que estoy a tiempo completo. Es decir, eso está sucediendo –

Craig: ¿Cuánto tiempo ha pasado?

Winder: Cuarenta y tantos años que llevo haciendo esto.

Craig: ¡Guau! ¿Haciendo esto a tiempo completo?

Winder: Casi.

Craig: Y Winder, déjeme hacerle una pregunta. Usted Ha estado haciendo esto con otras empresas, ¿cómo se compara Touchstone con otras empresas con las que ha trabajado?

Winder: No hay nada en el mundo que me aleje de aquí, no me importa cuánto dinero esté involucrado.

Craig: Sí. Entonces, incluso si todavía no está ganando lo que estaba con otras compañías, ¿no se iría de aquí por lo que obtuvo y el potencial que pudo ver?

Winder: No, ya me ofrecieron otras cosas en otras situaciones y las rechacé. Y rechazo todo porque no me interesa. A esto no le falta nada. No hay nada que no esté ya aquí. ¿Qué más podrías desear? Y el potencial de ganancias, escucha, realmente tengo - ahora, solo le diré verdad aquí, durante los últimos cuatro años más o menos, realmente he sido una especie de jubilado, o como dice mi familia, retirado. Y con ese increíble crecimiento que sucedió aun cuando apenas participaba ¿qué va a pasar si no me jubilo, lo que ahora he hecho, y si realmente empiezo a potenciar esto? No creo que haya tenido el potencial de ingresos en ninguna empresa en la que haya estado que se compare o iguale con lo que es esto.

Craig: Sí, y ha experimentado un gran crecimiento. Sé que compartió conmigo lo que ha sido su cheque en los últimos tiempos, y eso es bastante emocionante. Y como mencionó, el trabajo que hizo para ganar ese cheque se hizo hace un tiempo. Y luego otras personas comienzan a ponerse al día. Así que eso es lo emocionante de este negocio.

Entrevista con Craig Dalley

Winder: Sí, ha sido lo más divertido de ver. Y luego, de repente, se me ocurrió- soy un poco lento, pero eventualmente llego allí - ¿qué podríamos hacer realmente? Así que realmente voy a hacerlo y veré, porque en realidad creo que esto, para mí, es ahora algo personal, es realmente una misión. Creo que la verdadera plaga de nuestra era es la toxicidad y tenemos la respuesta. Y luego, una vez que descarga su cuerpo y agrega la nutrición adecuada para energizarlo, y luego lo equilibra para que pueda reiniciarse según el modelo original. Es como volver a la homeostasis. Entonces todo refleja eso. Todo sigue. Podría vociferar y seguir durante mucho tiempo, pero esto es fantástico.

Craig: Si tuviera que señalar una de las cosas que más le gustaron de Touchstone Essentials y de la oportunidad, ¿cuál sería?

Winder: Bueno, ya hablamos sobre la integridad, pero tenemos lo que puede manejar el problema más serio que enfrenta cada ser humano en el planeta. En la actualidad hay médicos y científicos de renombre mundial por ahí que he escuchado decir que del 80% al 90% de cada enfermedad, cada dolencia, cada condición comienza con toxicidad - es causada por toxicidad. Y tenemos sin duda, sin lugar a dudas, la forma de mayor calidad, más fácil, más simple, menos costosa y menos intrusiva de lidiar con este mineral inerte que tenemos. Y ese es el lugar para comenzar. Todo se construye a partir de ahí.

Craig: Sabe qué, me gusta lo que dijo. Dejó muy claro que es simple, es suave. No es intrusivo porque hay tantos productos de desintoxicación que son intrusivos. Sientes en el cuerpo como - como desintoxicaciones a base de hierbas, por ejemplo. Estoy muy familiarizado con las desintoxicaciones a base de hierbas y cómo te hacen sentir. Puedes sentir como que el cuerpo vuelve presentar esas toxinas, se están retirando del cuerpo a medida que pasa, y no tienes eso con este producto.

Winder: No. Sí, no, esto es realmente espectacular. La gente no entiende el poder de la zeolita. Este mineral interno que no puede absorber, es como un papel matamoscas líquido para toxinas y lo tomas, eso es todo. Y está fuera de su sistema en cuatro a seis horas. Es solo eso, ese es el milagro. Ese es el punto de partida para mí. Luego agregas estos productos nutricionales de clase mundial, y yo reto a cualquiera en cualquier parte del mundo a encontrar algo comparable que no sea el doble de caro. Y luego el CBD es el equilibrio. Debemos tener cannabinoides o simplemente no podemos funcionar de manera óptima. Y esta es la mejor versión de las que he visto

Craig: Sí. Una de las cosas que me encantó justo cuando llegué aquí, Eddie me envió algunos productos para probar, y venían en botellas de vidrio.

Winder: Amén.

Entrevista con Craig Dalley

Craig: ¿Quién vende productos en botellas de vidrio ahora? Simplemente no sucede. Eso demuestra el compromiso que tiene esta empresa para asegurarse de que lo están haciendo bien. Y la otra cosa que me encanta, le das la vuelta a la botella y lees los ingredientes y adivina qué, entiendes cuáles son cada uno de esos ingredientes. Creo que puedes comparar los ingredientes del producto con cualquier otro producto y terminarás pensando, sí, es mejor. Sí. Este es mejor. Sí. Este es mejor. Está claro. Y tenemos el producto más puro que jamás haya visto. De verdad, es verdad.

Winder: Y más barato. Eddie tomó la decisión de mantener el precio bajo para servir a otros. Y he hablado con hombres que lo ayudaron a armar esta compañía y él cambió sus vidas con su no creer en la cosa típica del mercadeo Multinivel (MLM marketing) de promocionar todo más alto y reducir la calidad de los ingredientes. Está tomando menos márgenes para mantener una mejor calidad y nunca cambiará. Y es por eso que estoy aquí, me encanta esto.

Craig: Y es por eso que estos productos dan resultados. Y eso es tan importante. Si desea tener una empresa que dure, que permanezca, debe tener un producto que obtenga resultados. Y es por eso que tenemos resultados. Es puro, es limpio, son alimentos integrales a base de plantas, ¿cierto? Compuestos de plantas enteras. El cuerpo sabe qué hacer con eso. Utiliza cada onza de ello. Obtienes todos esos fitonutrientes de ello. Y finalmente el cuerpo obtiene resultados gracias a ello.

Entonces, sí, está bien hecho, bien hecho.

Winder: Bueno, señor, esta fue una conversación brillante. He disfrutado mucho mi tiempo con usted ¿Algo final que le gustaría agregar antes de terminar por el día?

Craig: Sí. Una cosa rápida que realmente nos diferencia, esa tarjeta de regalo de \$50. No hay nada como eso. Una cosa es tener excelentes productos y otra cosa es tener un plan de compensación que le pague. Pero nunca he visto un sistema más fácil. Tienes una aplicación en la mano, solo compartes cosas buenas para que la gente sepa que tienes algo realmente genial y haces un seguimiento y dices: hola, ¿Le gustaría probarlo? Tengo \$50 gratis. No existe un sistema mejor y más simple para compartir lo que tenemos. Entonces, cuando tiene excelentes productos, un excelente sistema de pago y una forma simple de compartir, todo está aquí. La magia está aquí.

Entrevista con Craig Dalley

Winder: Voy a tratar ese punto solo por un segundo porque en los últimos años que he estado haciendo esto, una de las cosas que he notado es que las personas tímidas generalmente no están tan disponibles para participar en el negocio tanto como podrían hacerlo. Y creo que hemos respondido a ese problema, porque la aplicación del teléfono es apuntar y hacer clic, y ella hace todo lo que necesita hacer. Y le avisa cuando alguien ha mirado lo que ha enviado. Es lo más simple, lo más profundo - ni siquiera - ¡me estoy quedando sin palabras! hablando de lo genial que es.

Craig: Sí. Súper simple y fácil de usar. Y como dijo, incluso si es tímido, es fácil de usar. Y lo mismo con la tarjeta de regalo. Creo que la tarjeta de regalo derriba todas las barreras que tradicionalmente tiene. Si estoy nervioso por acercarme a alguien acerca de una oportunidad, ¿adivine qué? les estoy ofreciendo \$50 dólares. Tengo confianza. Tengo valentía porque puedo darle \$50 de este increíble producto. Y por otro lado, si son tímidos para probar un nuevo producto, oh, me está dando un producto gratis, por supuesto que lo probaré.

Derriba todas las barreras que tienen la mayoría de las empresas, y hace que compartir sea tan simple, tan fácil, que la construcción de su negocio y su oportunidad se convierten en algo nunca ha visto antes.

Winder: Estoy 100% de acuerdo. Eso es absolutamente perfecto. Bueno, ese fue un gran anuncio. ¿Tiene algo más?

Craig: No, eso es todo. Seguro que con el tiempo descubriremos más de lo que queremos compartir.

Winder: Y entonces hemos terminado con usted. Señor Craig Dalley, qué brillante conversación.

Craig: Oye, gracias.

Winder: En nombre de todos aquí - ¿Volverán pronto a viajar? Porque los vi a usted y a Eddie recientemente en Joplin, Missouri, y fue una presentación maravillosa.

Craig: Lo haremos. Estamos saliendo de viaje. Habrá una serie de reuniones en todo el país. Habrá un par en el que Eddie y yo estaremos. Eddie y yo estaremos en Birmingham, Alabama, eso es el 8 de febrero. Estaremos en Yuma, Arizona el 25 de enero. Yo estaré, y Eddie no estará allí, pero yo estaré el día 18 en Tyler, Texas, el 19 en Houston, Texas. Esto es en enero. Y el 20 en Arlington, Texas. Y sé que hay algunos VBOs que están haciendo otras reuniones además de esas. Pero aquellas en las que yo estaré y en las que estará Eddie son las que acabo de mencionar.

Entrevista con Craig Dalley

Winder: Me doy cuenta de que lo mantiene un poco al sur durante el invierno, eso es bastante inteligente.

Craig: Tiene sentido, ¿cierto? Pero sí, si tiene gente allí, anunciaremos esto, para que sepan dónde estarán y nos encantaría que envíen a cualquiera de los que les gustaría venir.

Winder: Fantástico. Bueno, gracias, señor. Ha sido una conversación brillante. Realmente disfruté el tiempo que pasé con usted y espero verle en el futuro.

Craig: Muy bien. Gracias Winder. Gracias a todos. Que tengan un lindo día.

Winder: Gracias.

Craig: Adiós

[Fin de la grabación]