



SISTEMA DE NEGOCIO

*Actúa como un líder
Duplica lo bueno*





***QUÉ DEBES HACER CON UNA PERSONA
NUEVA DE TU EQUIPO
EN HC***

REÚNETE CON TU SOCIO NUEVO - LANZAMIENTO



5 Pasos sencillos rumbo al éxito

- 1. Lista de 30 personas, invita a una por una, por separado.***
- 2. ¿Mejoraría tu vida ganando semanal, lo que hoy gana por mes?***
- 3. Haz publicaciones en redes sociales: estados, historias.***
- 4. CÓDIGO DE HONOR Y COMPROMISO – Hacerse Ejecutivo***
- 5. Programar Open House (Mini Eventos). Acordar lugar día y hora.***

INVITA A LAS PERSONAS A CONOCER TU PROPUESTA DE NEGOCIO

NO confundas INVITAR con PRESENTAR

INVITAR = PICAR LA CURIOSIDAD



HAZ UNA LISTA DE CONTACTOS

- ❖ Apunta a mínimo 30 personas en la lista
- ❖ Invita a todas y cada una por separado con los guiones para invitarlos a conocer la propuesta de negocio mediante:
 - Plan servilleta
 - Open House
 - Evento presencial o zoom





INVITACION EFECTIVA

ACTITUD CORRECTA AL INVITAR



- 1. Mantente con POSITIVISMO**
- 2. Demuestra la EMOCION (Que se te note)**
- 3. Déjate enseñar del SISTEMA ~ Síguelo PASO a PASO**
- 4. Demuestra Fuerza en tu decisión de HACER EL NEGOCIO**
- 5. Las opiniones negativas NO CAMBIAN TU DECISION**
- 6. Harás el negocio CON o SIN la persona que invitaste.**

Ejemplo #1 - INVITACION PARA TODOS (CON O SIN CONFIANZA, MISMO GUIÓN)

MENOS INFORMACION = MAYOR EFECTIVIDAD

Llamada o invitación de máximo 3 MINUTOS

SALUDO NATURAL (¿Juan, como estas?) ROMPE EL HIELO

Sabes qué? Encontré algo para que HAGAMOS DINERO.

A usted si te gusta el dinero, ¿verdad?

¿De qué se trata? ¿Qué? ¿Como es?

Unos amigos empresarios nos van a explicar a las ___ por la App de zoom

¿Usted si conoce la Aplicación?

Espera Respuesta

Listo, Juan voy a reservar el cupo para esa hora. Revisa todo, y si te gusta y te comprometes a hacer el negocio conmigo, te incluyo para que hagamos mucha plata.

Esto para mi es una cita confirmada, ¿para ti también lo es?

Espera Respuesta

Te vamos a estar esperando. Yo también soy súper puntual con mis citas.
Pon una alarma de recordatorio 5 minutos antes para que entres a tiempo.

Ejemplo #2 - INVITACION PARA TODOS (CON O SIN CONFIANZA, MISMO GUIÓN)

MENOS INFORMACION = MAYOR EFECTIVIDAD

Llamada o invitación rápida, con sentido de urgencia

(¿Hola Juan, como estas?) SALUDO NATURAL - ROMPE EL HIELO

*Juan, (te ~~llamo~~ ~~escribo~~ porque) unos amigos empresarios están trayendo un proyecto muy grande al país, y me preguntaron por gente **de buen perfil, que les guste el dinero.***

Yo ya empecé, y me gustaría que lo mires para que te unas tú también.

Espera respuesta

A usted Si le gusta el dinero, ¿Cierto?

Espera respuesta

Hoy nos van a explicar todo por una llamada de zoom a las ___ pm. ¿Conoces la Aplicación?

Espera respuesta

Listo Juan, te reservo el cupo para el zoom. Revisa todo. Si te gusta y te comprometes a hacer el negocio conmigo, te incluyo para que hagamos mucha plata.

Espera respuesta

Te vamos a estar esperando. Esto para mi, es una cita confirmada. ¿Para ti también?

Espera respuesta

Pon una alarma de recordatorio 5 minutos antes para que puedas entrar a tiempo.

LLAMADA Ó MENSAJE POR REDES SOCIALES

Hola ~~Juan~~, como estas? - Espera respuesta

ROMPER EL HIELO EN CORTO

¿Que me cuentas, todo en orden por allá? - Espera respuesta

Que bien ~~Juan~~. Te cuento que junto a unos amigos empresarios estamos trayendo al país un negocio muy grande y estamos uniendo a personas de buen perfil, con buena actitud para que se unan y ganen dinero también con el negocio. - Espera respuesta

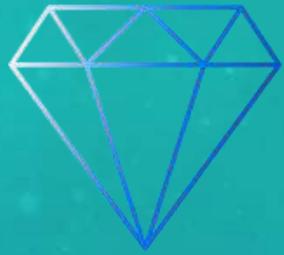
Para conocer todos los detalles, tenemos una videollamada de zoom el día de hoy a las ____ pm.

Te pregunto... ¿Ya tienes o conoces la App de zoom? - Espera respuesta

Listo ~~Juan~~, te voy a reservar el cupo para esa hora. Te vamos a estar esperando, así que pon una alarma para que entres a tiempo. Espera respuesta

Escucha la información. Revisa todo. Si te gusta y te comprometes a hacer el negocio conmigo, te incluyo para que hagamos mucha plata.

Cuando tenga el enlace te lo envío



**APRENDE A CITAR A ALGUIEN PARA
DARLE EL PLAN SERVILLETA EN
OPEN HOUSE, PRESENCIAL O ZOOM**

Cómo agendarte con alguien para dar un plan servilleta

ROMPER EL HIELO EN CORTO

¿Que me cuentas, todo en orden por allá, Cómo va la vida? - *Espera respuesta*

Que bien ~~hææ~~. Te contacto porque con unos amigos empresarios estamos trayendo al país un negocio muy grande y estamos identificando personas de buen perfil, con buena actitud para que nos apoyen y ganen dinero también con el negocio. - Espera respuesta

Te pregunto... ¿Si yo te muestro como ganar dinero, te gustaría? - Espera respuesta

¿Tienes o conoces la App de zoom? - Espera respuesta

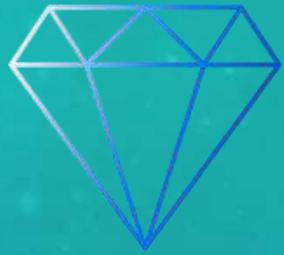
(O lo hacemos por whatsapp)

Listo, hagamos una video llamada de zoom o whatsapp para mostrarte como funciona. Espera respuesta

Puedes ahora mismo? (Si) Listo, dame unos minutos y te hago video llamada por zoom o whatsapp

(No) - ¿Te queda bien en la mañana, tarde o noche?

En qué horario para agendarme contigo... 10 am, 2 pm, 8 pm (Dale opciones y asegura la cita)



**APRENDE A CITAR PRESENCIAL A ALGUIEN
PARA IR A UN EVENTO, OPEN HOUSE.**

Cómo llevar invitados para darles el plan en Open House (MiniEventos)

ROMPER EL HIELO EN CORTO

SALUDO - ¿Que me cuentas, todo en orden por allá, ¿Cómo va la vida? - Espera respuesta

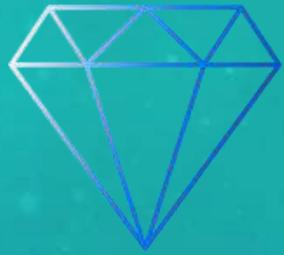
Que bien ~~hah~~. Te cuento que con unos amigos empresarios estamos trayendo al país un negocio muy grande y estamos uniendo a personas de buen perfil para que ganen dinero también con el negocio.
- Espera respuesta

Te pregunto... ¿Si yo te invito a ganar dinero, te gustaría? - Espera respuesta
(Puede ser que te hagan preguntas, tú sigue el guion)

Listo, ven a mi casa (local) (café) (restaurante) hoy a las _____

Acá nos van a explicar todo de una forma sencilla. Si te gusta y te comprometes a hacer el negocio conmigo, te incluyo para que hagamos dinero.

Hey, te vamos a estar esperando. Esto para mi, es una cita confirmada. ¿Para ti también?
Nos vemos ahí entonces.



CÓMO LOGRAR QUE TU INVITADO VEA UN VIDEO DE PRESENTACION DE NEGOCIO

ANTES DE ENVIAR UN VIDEO DE PRESENTACIÓN

SALUDO NATURAL (¿Hola ~~Juan~~, como estas?)

~~Juan~~, te contacto porque <> me mostraron una oportunidad de negocio muy grande para hacer dinero con una empresa Americana muy innovadora,<> **yo ya empecé, estoy muy content@ y voy es con toda.**

Yo quiero que tú la conozcas para que hagamos este negocio en grande

Es una información muy valiosa y muy precisa

¿SI YO TE Envío un video LO VERÍAS?

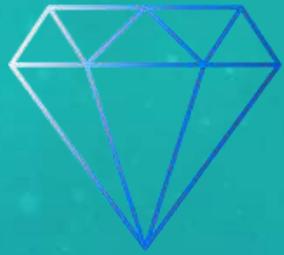
¿Cuándo? Y ¿A qué horas lo puedes ver?

Listo, ~~Juan~~. Escucha la información sin distracciones. Revisa todo. Si te gusta y te comprometes a hacer el negocio conmigo, te incluyo para que hagamos plata.

Despues de que lo veas, hablamos sobre el tema para ver si te inscribes y te agrego al grupo.

¿Estamos de acuerdo?

Vale, ya mismo te lo envío. (Le envías el video)



EDIFICACIÓN – PRESENTA A TU ASOCIADO

EDIFICACIÓN – PRESENTA A TU INVITADO CON TU ASOCIADO

Por llamada de 3 en WhatsApp o zoom

Juan, te presento a LÍDER

Es la persona con quien estoy trabajando en este negocio. Es de mi entera confianza y quiero que le prestes mucha atención a lo que te va a mostrar, porque es quien sabe cómo ganar dinero con esta oportunidad.

LÍDER, te presento a Juan

Es una persona como las que queremos en este negocio, es positivo, le gusta el dinero, tiene muy buena actitud y sé que podría ser una persona clave para lo que queremos hacer.

Entonces los relaciono para que de una vez estemos en contacto, ya que trabajamos en equipo.



CIERRE EFECTIVO

ACTITUD ANTES DEL CIERRE

1. ACTITUD DE GANADOR

2. USA TU VOZ (LLAMADA O AUDIO)

3. TEN CARÁCTER Y DEMUESTRA EMOCION



CIERRE EFECTIVO - FILTRO



Después que un invitado ve la propuesta. Lo único que se pregunta al invitado es:

(xx Juan xx) Cuéntame

¿Qué fue lo que más te gusto de este negocio?

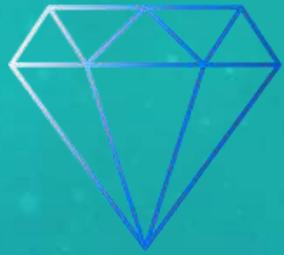
Cuando te responda, le hablas UN POCO sobre lo mismo que dijo

¿También tuvo sentido para ti lo que viste?

¡Sí!

¡Excelente!

¿Entonces estás listo para comenzar a ganar dinero en este negocio?



MANEJO DE OBJECIONES



Objeción: “No tengo dinero”

Ven, te pregunto algo:

Si el dinero no fuese un impedimento, iniciarías ahora mismo?

Pues te doy la BIENVENIDA al negocio

Vamos a empezar un plan de acción para que veas como puedes empezar el negocio, y empezar a asegurar tus resultados mientras reúnes el dinero.

Se reúnen INMEDIATAMENTE sea posible, hacen el lanzamiento, empiezan a invitar a sus personas para las reuniones desde el mismo día

Objeción: “No tengo TIEMPO”

Ven, te digo algo:

Cuando yo conocí la propuesta, pensé exactamente lo mismo. Y luego entendí que el negocio se hace para lograr libertad de tiempo.

*Usamos la falta de tiempo como una excusa
Pero la podemos usar como una razón*

¿Si yo te muestro que, dedicándole inicialmente sólo unas horas por semana, podemos hacer el negocio, empezarías a hacer esto conmigo?

DUPLICACIÓN = ÉXITO

