

Ley # 3

Lanzamiento del Negocio y la Entrevista al Nuevo Distribuidor

(48 Horas)

Realiza esta entrevista con cada nuevo Distribuidor que inicias en en negocio.

Esta ley es la que va a crear la acción y el “**momentum**” en sus nuevos Distribuidores.

ATENCIÓN: El Lanzamiento del Negocio y la Entrevista al Nuevo Distribuidor es lo que evita una de las causas más comunes del abandono del negocio que es: el no saber qué hacer para comenzar.

(Por favor vuelva a leer esa última oración).

Para evitar este abandono inicial reúnase con su nuevo Distribuidor (que está interesado en desarrollar el negocio) durante las primeras 48 horas de haberse inscrito. Completen el Lanzamiento del Negocio y la Entrevista al Nuevo Distribuidor. Repasen el contenido de **Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en Red de Mercadeo.**

Al hacer esto con sus nuevos Distribuidores, les ayudará a tener una visión más clara de lo que hay que hacer y hacia dónde van a dirigir sus esfuerzos. Usted los habrá puesto en rumbo correcto para comenzar a desarrollar el negocio. Estarán capacitados para comenzar a desarrollarlo y esto mismo será lo que ellos duplicarán.

Concéntrese y esfuércese con su nuevo Distribuidor a enseñarle estas **9 Leyes**. Si tiene alguna duda, sólo pregunte, porque preguntando es que se aprende. (Tiempo estimado: 1 ½ hora.



Lanzamiento del Negocio y la Entrevista al Nuevo Distribuidor

1. ¿Por qué decidiste unirte a este negocio?
2. Cuando tu negocio está siendo exitoso, ¿qué tú quisieras tener diferente en tu vida?
(Metas y Sueños)
3. Dentro de 1 año planifico estar ganando \$ _____ mensual.
4. ¿Tienes algún obstáculo o circunstancia para comenzar este negocio?
(pareja, tiempo, dinero, otro)
5. ¿Qué te atrae de la industria de Red de Mercadeo?
6. ¿Eres adiestrable y estás dispuesto a seguir el Sistema?
7. Escribe los días y horas que vas a reservar para tu negocio. ¿Cuándo vas a comenzar?
8. ¿Te gusta trabajar a través del teléfono y/o Internet?
9. ¿Cuáles son tus fortalezas personales que te pueden ayudar a alcanzar el éxito en este negocio?
10. ¿Cuáles son las áreas que te gustaría fortalecer? (Destrezas en la computadora, llamadas telefónicas, dar la presentación, manejo de tiempo, auto motivación, otro)
11. ¿Qué te gustaría que hiciera tu Auspiciador para ayudarte a ser exitoso en el negocio?
12. En la escala del 1 al 10, circula ¿Cuál es tu nivel de compromiso para ser exitoso?
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
13. ¿Cuántas personas te gustaría Asociar este mes, con la ayuda de tu Auspiciador? _____
14. Escribe una Lista de Nombres (20 a 100) y selecciona con una estrella los mejores 10 candidatos de esa lista. Personas positivas, que quieren progresar, que están buscando mejorar en sus vidas, que están buscando ganar más en sus vidas, quieren mejor calidad de vida, tener más tiempo, vivir sin presiones financieras...
15. Escribe las fechas para las Primeras Presentaciones.

Me comprometo a adquirir las herramientas para construir mi negocio y realizar actividades que me generen ingresos cada día (contactar y presentar).

Firma _____ Fecha _____

(Tomado del libro Las 9 Leyes para la Libertad Financiera en Red de Mercadeo: www.9Leyes.com)

Ejemplo de cómo hacer una llamada de contacto:

Pregunta: “Las personas con las que te encuentras en tu vida, ¿Tu crees que ellos quieren “Menos Dinero” o “Más Dinero” en sus vidas?”...

Lo siguiente es un ejemplo de lo que puedes decir al momento de llamarlos por teléfono (o en persona) para crearles la curiosidad, y se interesen para que tú les des la información de qué se trata. Para esto utilizas la herramienta de la “Pre-Cualificación” (la encuentras en la página del Equipo www.EquipoPro.com paso #1.

Ejemplo de cómo hacer una llamada de contacto:

- ¡Hola (*Juan*)! Es (*Carlos López*), tu (*tío, amigo, vecino, compañero de trabajo*).
- ¿Cómo estás?... Todo bien, ¿cómo están todos en tu casa?... (la familia, hijos, padres)
- Oye, (*Juan*), te llamo rapidito. La razón de mi llamada es que recientemente acabo de...
(opción) ... encontrar una oportunidad de negocio... o
(opción) ... encontrar y unirme a un Equipo de Profesionales...
...donde juntos nos podemos ganar \$5,000 mensuales (*utiliza la cantidad que promueven en tu país*) de aquí a seis meses o un año.
- (*Juan*) no se si esto es algo que te pueda interesar.
- Pero pensé que te podía interesar y por eso te llamo.
- ¿Tú crees que eso es algo que te interese?... (*haces silencio y espera su respuesta*)
- Pues si quieres nos podemos reunir en algún momento de esta semana para que veas de que se trata.
- De hecho, va a durar como unos 10 a 15 minutos y no vas a poder firmar nada ni comprar nada. Es sólo para que veas de qué se trata.
- ¿Te parecería bien que nos reuniéramos por 10 a 15 minutos?... (espera su respuesta)
- ¿Cuándo tú crees que nos podamos reunir?
- ¿Qué día sería más conveniente para ti? (*deja que la persona te diga el día*)
- ¿A qué hora podría ser?
- ¿Dónde tú crees que nos podamos reunir?
- O sea, que nos podemos reunir el _____, a las _____, en tal lugar.
- Ok, (*Juan*), lo estoy anotando en mi agenda. Te prometo que seré puntual.

*Recuerda: puedes darle la Pre-Cualificación en persona, que sería lo ideal, o también lo puedes hacer a través del teléfono. Para hacerlo por teléfono la persona debe estar frente a una computadora conectado al internet. Se conecta a www.EquipoPro.com y en el paso #1

Pre-Cualificación abre el documento correspondiente a su país y tú a través del teléfono le vas leyendo la información.

Una vez le has dado la “Pre-Cualificación” el próximo paso es que si quiere conocer más información hagas una cita para:

1. Haces una cita para invitarlo a una reunión en tu casa, lo antes posible, donde va a venir tu auspiciador para dar la reunión completa. (recuerda Edificar), o...
2. Haces una cita para reunirte con esa persona junto con tu auspiciador, lo antes posible, para brindarle la presentación más completa y explicarle el plan de negocio, o...
3. Si está cerca la fecha de un próximo evento de Reunión Central de todo el Equipo, lo invitas a ese evento para que conozca más información.