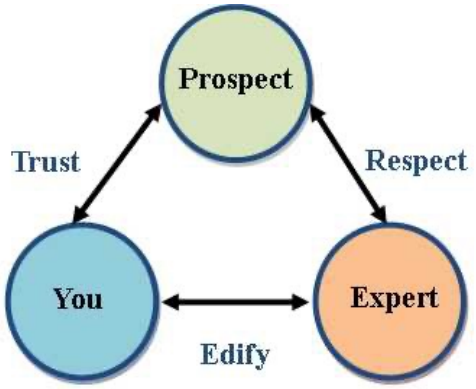
Team DSI Playbook
Distribuidor Adquisición
El Sistema 3C

Edición Mercado Mexicano. Última actualización: 1 de Octubre

Crea curiosidad

Conecta en una llamada de presentación.

Comparte el video.



Tus prospectos confían en ti, pero no te respetan como experto en esta industria. Su trabajo es presentarles a un experto y hablar muy bien del experto. Esto trae respeto y credibilidad a la exposición. Esta es la clave para tener grandes resultados.

MINAS TERRESTRES A EVITAR:

- Evite explicar USANA – construya curiosidad en su lugar. Programe la llamada de presentación de 30 minutos y deje que el guión haga el trabajo.
- Evite retrasar la llamada telefónica inicial. Dispara para el mismo día, dentro de las 24 horas idealmente.
- Evita que los guiones no suenen como usted. Puede cambiar la redacción si es necesario, *pero apéguese a la estructura de los guiones.
- Evite dudar. ¡Recuerda que ACCIÓN = RESULTADOS!
- Evite retrasar la llamada de seguimiento. Debe programarse dentro de 1-2 días. ¡La fortuna está en el seguimiento!
- Evite estar apegado al resultado. Algunos de sus prospectos dirán que no y eso es normal. Comprometerse a compartir (no apegado a los resultados). Confíe en el proceso.

Niveles de liderazgo: elige un objetivo

Los niveles de liderazgo se definen en la tabla que está abajo.

DIAMANTE 11 ESTRELLAS
15,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

DIAMANTE 10 ESTRELLAS
14,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

DIAMANTE 9 ESTRELLAS
13,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

DIAMANTE 8 ESTRELLAS
12,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

DIAMANTE 7 ESTRELLAS
11,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

DIAMANTE 6 ESTRELLAS
10,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

DIAMANTE 5 ESTRELLAS
9,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

DIAMANTE 4 ESTRELLAS
8,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

DIAMANTE 3 ESTRELLAS
7000 PVB durante 4 semanas consecutivas

DIAMANTE 2 ESTRELLAS
6,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

DIAMANTE 1 ESTRELLAS
5,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

LÍDER DIAMANTE
4,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

LÍDER ESMERALDA
3,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

LÍDER RUBÍ
2,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

LÍDER ORO
1,000 PVB durante 4 semanas consecutivas

LÍDER PLATA
1,000 PVB durante una semana

LÍDER BRONCE
800 PVB durante una semana

LÍDER
600 PVB durante una semana

TRIUNFADOR
400 PVB durante una semana

CONSTRUCTOR
200 PVB durante una semana

CREYENTE
100 PVB durante una semana

PARTICIPANTE
50 PVB* durante una semana

(PVB=Puntos por Volumen para Bonificación)

Programa de bonificación de inicio rápido

15%
Bono Igualable Vitalicio

Motivador Platino Premier



Patrocina a 4 (o más) distribuidores o clientes que generen 1600 puntos en total, durante los primeros 56 días a partir de tu fecha de inscripción.

10%
Bono Igualable Vitalicio

Motivador Premier -



Patrocina a 2 (o más) distribuidores o clientes que generen 800 puntos en total, durante los primeros 56 días a partir de tu fecha de inscripción.

Calentar tus contactos: DM o texto 

Paso 1: PARA AMIGOS CON LOS QUE NO HAS HABLADO EN UN TIEMPO:

C1: Hola NOMBRE, solo estoy comprobando cómo estás. ¿Te mantienes seguro y saludable en este momento? ¡Enviando mi amor! <3

Paso 1: PARA LAS PERSONAS QUE TE ENVIARON UNA SOLICITUD DE AMISTAD:

C2: Hola NOMBRE, acabo de aceptar tu solicitud de amistad. Veo que tenemos _____ en común. ¡Eso es increíble! ¿Cuánto tiempo tienes _____? **<ECHA UN VISTAZO A SU PERFIL PRIMERO>**

Paso 1: PARA LAS PERSONAS EN EL MISMO GRUPO DE FACEBOOK QUE TÚ:

C3: Hola NOMBRE ¡Me gusta lo que tenías que decir sobre ese comentario en nuestro grupo _____! Tu línea de tiempo de FB es genial. ¿Cuánto tiempo llevas haciendo _____? **<ENVIAR SOLICITUD DE AMISTAD>**

C4: Hola NOMBRE ¡Realmente me gustó tu publicación en _____ dentro de nuestro grupo _____! Tu línea de tiempo de FB es genial. ¿Cuánto tiempo llevas haciendo _____? **<ENVIAR SOLICITUD DE AMISTAD>**

C5: ¡Hola NOMBRE veo que tenemos muchos amigos que están en el grupo _____! Tu línea de tiempo de FB es genial. ¿Cuánto tiempo llevas haciendo _____? **<ENVIAR SOLICITUD DE AMISTAD>**

Paso 1: PARA LAS PERSONAS DE TUS "AMIGOS SUGERIDOS":

C6: Hola NOMBRE veo que tenemos muchos amigos en común que tienen _____ en común. ¡Me gusta tu perfil! ¿Cuánto tiempo has estado _____? **<ENVIAR SOLICITUD DE AMISTAD>**

C7: Hola NOMBRE veo que tenemos algunos amigos en común. ¡Me gusta tu perfil! ¿Cómo sabes _____ y _____? Son buenos amigos míos. **<ENVIAR SOLICITUD DE AMISTAD>**

Paso 2: <DESPUÉS DE QUE RESPONDAN, VÉ SU PÁGINA, AMA 3 FOTOS Y 3 PUBLICACIONES, HAGA UN FELIZIO Y UNA PREGUNTA PERSONALIZADA SOBRE SU PÁGINA:

¡Eso es increíble! Me gusta mucho tu post sobre _____. ¿Qué clase de _____ es ese? O... ¿Cuánto tiempo llevas haciendo _____?

IMPORTANTE: Esté interesado en ellos. No divagues sobre ti mismo. Manténgalo ligero, amigable y NO mencione ningún negocio. Esta interacción solo debe ser de 1-2 preguntas como máximo. Y duran solo 1-2 días como máximo. A continuación, vaya al paso 3.

Paso 3 (deja de hacer preguntas y CIERRA la interacción) diciendo:

CC1: Fue muy agradable charlar contigo NOMBRE. Espero que tengas un día increíble. (O noche increíble. O fin de semana increíble). **<DEJA DE HACER PREGUNTAS Y TERMINA LA INTERACCIÓN>**

Paso 4: Deje pasar al menos 1 día sin interacción. Está bien dejar pasar de 2 a 4 días también, pero no más.

Paso 5: Inicie la invitación con el mensaje M1 o Z1 en la página siguiente. **<ESTÁN CALENTADOS Y LISTOS>**

**Siempre puede cambiar la redacción de cualquier guión para que suene como usted, pero mantenga la estructura y el contenido iguales.*

Mensaje directo – Invitación a presentación por llamada 

L1: Hola NOMBRE estoy lanzando un negocio online y es muy bueno. **<NUEVO PÁRRAFO>** Si te invito a una llamada especial solo por invitación, estarías abierto a echarle un vistazo? Sería bueno conectar y saludar también!

L2: Ok suena bien. Se tarda unos 30 minutos. Podría hablar contigo el *DÍA A LA HORA* o *DÍA A LA HORA*. ¿Alguno de estos tiempos te funciona? **<SIEMPRE DÉ 2 OPCIONES, PROCEDA CON L3>**

L3: Ok suena bien. Llamaré desde XXX-XXX-XXXX. ¿Cuál es tu número?
<OMITA L3 SI YA TIENE SU NÚMERO DE TELÉFONO>

L4: Ok, estamos confirmados! Te enviaré un mensaje de texto antes de llamar. Espero que tengas un día increíble. (o noche)

L5 (si preguntan de qué se trata): Es un negocio de comercio electrónico, pero se necesitan unos 30 minutos para explicarlo en una llamada rápida. ¿Eso esta bien? **<CONTINUAR CON M2 - M4>**

1-2 HORAS ANTES DE LA LLAMADA:
L6: Hola NOMBRE, te llamaré aquí en TIME. Espero que tu día vaya bien.

Vaya a la página 6 y siga el guión de presentación

Mensaje directo – Invitación a presentación por zoom

R1: Hola NOMBRE estoy lanzando un negocio online y es muy bueno. **<NUEVO PÁRRAFO>** Si te invite a un zoom especial solo por invitación, estarías abierto a echarle un vistazo? Sería bueno conectar y saludar también!

R2: Ok suena bien. Se tarda unos 30 minutos. Podría hablar contigo el *DÍA A LA HORA* o *DÍA A LA HORA*. ¿ Alguno de estos tiempos te funciona? **<SIEMPRE DÉ 2 OPCIONES, PROCEDA CON R3>**

R3: Ok suena bien. Prefiero comunicarme por mensaje de texto porque aqui no nos notifican cuando llega un mensaje. ¿Cuál es tu número? Mi número es _____.
<OMITA R3 SI YA TIENE SU NÚMERO DE TELÉFONO>

R4: Ok, estamos confirmados! Te enviaré un mensaje de texto antes del Zoom con el codigo para entrar. Espero que tengas un día fabuloso. (o noche)

R5 (si preguntan de qué se trata): Es un negocio de comercio electrónico, pero se necesitan unos 30 minutos para explicarlo en una llamada de zoom rápida. ¿Eso esta bien? **<CONTINUAR CON R2 - R4>**

R6 (1-2 horas antes de la llamada de zoom): Hola NOMBRE aquí está el ID de la reunión de zoom: ___. Le enviaré un mensaje de texto justo antes de unirme a la *HORA*. ¡Estoy deseando conectarnos!

R7 (Cinco minutos antes de la llamada de Zoom): Hola NOMBRE estoy en el zoom. ¡Hablemos pronto!

Vaya a la página 6 y siga el guión de presentación

Textos situacionales para aquellos que no responden



G1 (Si el prospecto no responde después de 1 día, envíe esto):

Hola NOMBRE o APODO, no estoy seguro de si viste mi mensaje arriba. Espero que estés teniendo un día increíble. **<DESPUÉS DE QUE RESPONDAN, RETOMA DONDE LO DEJASTE>**

G2 (Si el prospecto no responde durante 2 días, envíe esto):

Hola NOMBRE o APODO, supongo que no quieres echar un vistazo. Si me equivoco házmelo saber. Sigues siendo un amigo increíble.

G3 (Si el prospecto no se presenta a una llamada programada, envíe esto):

Hola NOMBRE o APODO ahora sigue siendo bueno?

G4 (si el prospecto no responde a P3 dentro de los 15 minutos, envíe esto):

Hola NOMBRE o APODO, sé que no eres el tipo de persona que no responde. Sé que algo debe haber sucedido. Por favor, hazme saber que estás bien.

G5 (si el prospecto no responde a P3 dentro de los 15 minutos, opción alternativa):

Hola NOMBRE o APODO, no estoy seguro de si realmente puedes hacer esta llamada. Avísame si todavía estás abierto a conectarte. Espero que todo esté bien contigo.

G6 (Utilice el texto "Buenas noticias" para volver a conectarse con un cliente potencial indeciso):

Hola NOMBRE o APODO ¡Tengo buenas noticias para ti! ¿Puedo llamarte hoy más tarde a las HORA? (¿o puedo llamarte mañana a las HORA?) **<LAS "BUENAS NOTICIAS" PODRÍAN SER UN PRODUCTO ESPECIAL, UN INCENTIVO QUE TU CREES, UN WEBINAR USANA, LO QUE TU DECIDAS>**

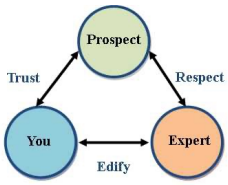
¡Los atajos de teclado cambiarán tu vida! Configúrelos aquí:

Para hacer métodos abreviados de teclado para Android: http://android.myteamwork.info

Para hacer métodos abreviados de teclado para iPhone: http://iphone.myteamwork.info

Guion de Presentación - Use Experto al Principio

SUGERENCIA SOBRE GUIONES: Tus prospectos confían en ti, pero no te respetan como profesional de esta industria. Los nuevos asociados deben conectar a un experto de tercer partido para generar respeto y credibilidad a la exposición. Esta es la clave para tener grandes resultados.



Paso 1: Hola NOMBRE ... **<PEQUEÑA CHARLA DURANTE UN MINUTO, LUEGO VE DIRECTO AL GRANO>** Entonces, tengo un video de cinco minutos para darte una idea general y luego compartiré mi historia y tendré algunas preguntas para ti ...

> ***SI ESTÁS EN TELÉFONO:** Te lo voy a enviar ahora mismo **<TECLADO ATAJO: 5e or http://esp.myteamwork.info** ¿El enlace se abre bien para ti??
>
> ***SI ESTÁS EN ZOOM:** Voy a compartir mi pantalla ahora mismo. **<PONER EN YOUTUBE: http://esp.myteamwork.info Y COMPARTIR EL SONIDO DE LA COMPUTADORA>**

Paso 2: Ok perfecto. El video dura solo 10 minutos. Compartiré mi historia y explicaré más después de que la veas. Seguiré en silencio. Disfruta del espectáculo y avísame cuando hayas terminado. **<MÍRALO JUNTO CON ELLOS Y CONTINÚA>**

> ***SI ESTÁS EN TELÉFONO:** ¿Está bien si conecto con mi mentor en la línea porque tiene una gran historia para compartir y me está ayudando a través del proceso? **<DIRÁN QUE SÍ>** Ok, gracias, voy a hacer una llamada de 3 vías, un momento. **<PRESÉNTALO CON EL PASO 3>**
>
> ***SI ESTÁS EN ZOOM:** ¿Está bien si conecto mi mentor en el zoom porque tiene una gran historia para compartir y me está ayudando a través del proceso? **<DIRÁN QUE SÍ>** Ok, gracias, voy a mandarle un text. Un momento. **<PRESÉNTALO CON EL PASO 3>**
>
> ***SI MENTOR NO ESTÁ DISPONIBLE:** Así que antes de hacerte las preguntas, solo quiero compartir mi breve historia. **<VAYA AL PASO 6 EN LA SIGUENTE PÁGINA>**

Paso 3: NOMBRE, Quiero que te conozcas **NOMBRE Y APELLIDO DEL MENTOR**, él/ella es muy respetado en la empresa y tengo mucha suerte de trabajar con él/ella. NOMBRE DEL MENTOR. Quiero que conozcas a NOMBRE.

Paso 4 (Mentor says): Hola NOMBRE ¡Encantado de conocerte! Cómo conoces a NOMBRE DEL ASOCIADO? **<ESPERAR>** Ok, genial y a qué te dedicas? **<TOMA NOTAS>** ¿Y cuánto tiempo llevas haciendo eso? **<PAUSA>** Bueno, tengo que jactarme de NOMBRE DEL ASOCIADO porque él/ella está siendo preparado para liderar toda una división de nuestra empresa. Estoy muy orgulloso de ti NOMBRE DEL ASOCIADO. ¡Sigue con el gran trabajo! **<PAUSA NATURAL>** Así que antes de hacerte las preguntas, solo quiero compartir contigo mi historia...

Compartiendo Historias – "Compartiendo La Visión"

Paso 5 (Mentor dice): Antes de USANA trabajé como _____. No estaba satisfecho con **Problema 1 (Compartir dolor).* Y tambien **Problema 2 (Compartir dolor).* Y lo peor fue **Problema 3 (Compartir dolor).* Desde que comencé a trabajar con USANA, estoy muy emocionado porque **Solución 1 (Compartir placer).* Tambien **Solución 2 (Compartir placer).* Y lo mejor es **Solución 3 (Compartir placer).* En el lado de la salud estaba lidiando con **Problema 1 (Compartir dolor).* Y tambien **Problema 2 (Compartir dolor).* Y **Problema 3 (Compartir dolor).* Y aunque USANA no es una cura, los productos también han impactado mi salud tremendamente. Hoy tengo **Solución 1 (Compartir placer).* Tambien **Solución 2 (Compartir placer).* Y**Solución 3 (Compartir placer).* De acuerdo, así que, NOMBRE DEL ASOCIADO ¿Puedes por favor compartir tu historia corta?…

Paso 6 (Tú dices):

Todavía estoy trabajando como _____ mientras construyo este negocio, pero he estado insatisfecho porque **Problema 1 (Compartir dolor).* Y **Problema 2 (Compartir dolor).* Y tambien **Problema 3 (Compartir dolor).* Desde que comencé a trabajar con USANA, estoy muy emocionado porque **Solución 1 (Compartir placer).* Tambien **Solución 2 (Compartir placer).* Y tambien **Solución 3 (Compartir placer).* En el lado de la salud estaba lidiando con **Problema 1 (Compartir dolor).* Y **Problema 2 (Compartir dolor).* Y tambien **Problema 3 (Compartir dolor).* Y aunque USANA no es una cura, los productos también han impactado mi salud tremendamente. Hoy tengo **Solución 1 (Compartir placer).* Tambien **Solución 2 (Compartir placer).* Y **Solución 3 (Compartir placer).*

Estoy al 100% porque he visto lo que USANA hace por las personas a largo plazo, tanto financiera como físicamente.

Paso 7 (Preguntas iniciales):

Ok, ahora tenemos algunas preguntas para averiguar a qué información dirigirte ...

1. ¿Qué es lo que más te gustó de lo que viste en el video?? **<TOMA NOTAS>**
¿Algo más se destacó? **<ESPERAR>** Ok, así que te gustó **<REPITE TUS NOTAS>.**

2. Luego, ¿qué te llamó la atención de mi historia personal (o nuestras historias personales)? **<TOMA NOTAS>** Ok, entonces lo que te llamó la atención fue **<REPITE TUS NOTAS>.**

3. Última pregunta, si pudiera agitar una varita mágica y mejorar tres áreas de tu salud, ¿cuales serían esas 3 áreas? **<TOMA NOTAS>** Ok, entonces lo que te escucho decir es que quieres mejorar: **<REPITE TUS NOTAS>.**

4. Ok, ahora voy a compartir una imagen con sus opciones de productos y resaltaré los que también apoyarán sus objetivos de salud. **<CONTINUAR EN LA PÁGINA SIGUIENTE>**

SUGERENCIA SOBRE GUIONES: En las primeras llamadas, lo mejor es que el experto explique paginas 8-11 y complete el proceso. Después de eso, es mejor que el nuevo asociado explique paginas 8-11 y complete el proceso MIENTRAS el experto observa e interviene cuando sea necesario. El objetivo es que la nueva persona se vuelva completamente independiente y pueda presentarse sin el experto.

Explicando Los Packs

***SI ESTÁS EN ZOOM:** Voy a compartir mi pantalla ahora mismo. **<MOSTRAR IMAGEN>**

***SI ESTÁS EN UNA LLAMADA 1 A 1:** Te voy a enviar un mensaje de texto con la imagen ahora mismo. **<ENVIAR>** ¿Lo recibiste? Ok, haga clic en la imagen y gire su teléfono hacia los lados. ¿La imagen se hace más grande ahora? Ok haz zoom en la palabra "Propack" en la parte superior izquierda, ¿lo ves en grande? **<ESPERAR>**

***SI ESTÁS EN UNA LLAMADA DE 3 VÍAS (Mentor dice):** Ok NOMBRE DEL ASOCIADO, ¿Puede hacer un texto de grupo entre nosotros tres y enviar la imagen de opciones de inscripción ahora mismo?.**<ENVIAR>** ¿Lo recibiste? Ok, haga clic en la imagen y gire su teléfono hacia los lados. ¿La imagen se hace más grande ahora? Ok haz zoom en la palabra "Profesional" en la parte superior izquierda, ¿lo ves en grande? **<ESPERAR>**

GUARDAR ESTA IMAGEN EN EL CARRETE DE LA CÁMARA - VISITA: http://mxpacks.myteamwork.info



IMPORTANTE: Si el prospecto no quiere información sobre el negocio, ir a página 9: "Explicación de cada paquete."

PROFESIONAL: Está bien. Voy a leer un pequeño guión que explica sus opciones. Gracias por aguantarme. El Profesional es la mejor manera de comenzar si tiene los fondos disponibles. Obtiene los 3 paquetes enumerados a la derecha, lo que le permite probar la mayoría de los productos y obtener la mejor experiencia de USANA. También obtiene 10 ciclos del Acelerador de Negocios, que es su administrador de back office que realiza un seguimiento de todos sus clientes y miembros del equipo. Eso es normalmente $169 pesos por mes, por lo que tiene un valor de $1690 pesos. Además, ganará un cheque de comisión de $640 pesos y obtendrá su primer avance de rango. Todo es deducible de impuestos, lo configura mejor a largo plazo y ayudará a que su negocio genere más volumen porque sus prospectos tienden a duplicar la forma en que comenzó.

El Profesional es realmente el estándar y los otros paquetes son la excepción. Tiene un valor de más de $24,000 mil pesos y siempre decimos, si tiene el dinero en ahorros o espacio en una tarjeta de crédito, "Vuélvase profesional". El siguiente mejor paquete es…

EMPRENDEDOR: Como puede ver, el Emprendedor incluye su elección de 2 de los paquetes enumerados a la derecha junto con 10 ciclos del Acelerador de Negocios. Tiene un valor de más de $16,000 mil pesos, también es deducible de impuestos y sigue siendo una excelente manera de comenzar.

BÁSICO: La siguiente mejor manera es el Básico, en el que elige uno de los paquetes enumerados a la derecha y todavía obtiene 10 ciclos del Acelerador de Negocios. Tiene un valor de más de $9000 mil pesos, aún es deducible de impuestos y le permite comenzar a ganar al mismo nivel que los otros paquetes, pero no obtiene todos los bonos. Entonces, con el "Pro" obtienes los 3 paquetes, el Emprendedor eliges dos y el Básico eliges uno. Ahora voy a explicar cada paquete enumerado a la derecha. **<CONTINÚA EN LA PRÓXIMA PÁGINA>**

Explicación de cada paquete

Despierta tus sentidos: El primer paquete que debería ver en la parte superior es el **"Despierta tus sentidos"**. Bien, este es nuestro paquete más popular porque recibes los CellSentials, nuestro producto estrella. Es un multivitamínico único para desayuno y cena, con las principales multi-vitaminas y suplementos para tu sistema inmune y tu energía. Así es como todos comenzamos. También obtienes 2 de BiOmega para tu cabello, uñas y piel y también tu cerebro, articulaciones y corazón. 2 de CoQuinone30 para el funcionamiento y energía de tucorazón. Además incluye 2 de ProflavanolC100, el cual es un extracto de semilla de uva con vitamina C para la inflamación. 1 de MagneCal D para huesos fuertes y saludables y el equilibrio de tu metabolismo. También obtienes el Procosa para tus articulaciones. Los Probiotics para una sana digestión. Además, 28 sobres de Rev3 Energy Surge Pack, una bebida energética limpia, segura y deliciosa. Todos estos trabajan en sinergia para lograr cosas asombrosas en tu cuerpo. Todos estos productos saldrían por separado en $7,834.20, pero en este paquete los obtienes por $7115.

Cuida a Tu Familia: Ahora amplíe el siguiente paquete llamado **"Cuida a Tu Familia"**. ¿Lo ves? **<ESPERA>** Ok, entonces este paquete tiene el mismo soporte inmune. Incluye 2 CellSentials, 2 BiOmega, 2 MagneCal, Procosa, Proflavanol C100, CoQuinone 30. Además Usanimals, el multivitamínico para niños a partir de los 2 años de edad. BiOmega Jr es la presentación del BiOmega para niños con los mismos beneficios. También obtienes Revitalizing Shampoo y Nourishing Conditioner para el cuidado de tu cabello libre de parabenos. Todos estos productos saldrían por separado en $7,637.30, pero en este paquete losobtienes por $7060. **<CONTINÚA EN LA PRÓXIMA PÁGINA>**

Explicación de cada paquete (continuado)

Encuentra el Balance: Ok, ahora haga zoom en el tercer paquete llamado **"Encuentra el Balance" <ESPERE>** Ok, entonces este paquete tiene el mismo soporte al sistema inmune y además de los principales productos de apoyo al sistema digestivo: CellSentials, 2 de BiOmega, 2 de MagneCalD, 2 de Probioticos y 1 de Proflavanol C100. Además 1 de USANA HPS apoya al hígado para detox, energía, resistencia y recuperación. También nuestras deliciosas malteadas de chocolate y vainilla. Cada bolsa te rinda para 9 malteadas. Así que tendrías 36 en total para disfrutar de 1 malteada cada día. Estas malteadas saben delicioso y a mi ¡me encantan! Además son de bajo índice glicémico, lo cual significa que mantienen tu nivel de glucosa en el rango normal y son seguras para los diabéticos. Estas malteadas pueden ser utilizadas para bajar de peso o sólo para un desayuno saludable. Todos estos productos te saldrían por separado en $8,016.80, pero en este paquete los obtienes por sólo $6738 pesos.

Entonces, con los paquetes comerciales, puede mezclar y combinar cualquiera de estos paquetes. Por ejemplo, con el Profesional puedes obtener 2 paquetes de Encuentra el Balance y 1 paquete de Despierta tus sentidos para completar tus tres paquetes. La combinación que quieras. Lo mismo ocurre con el Emprendedor. Cualquier dos paquetes de su elección. Y con el Básico solo eliges uno.

Además **<NOMBRE>**, no necesita hacer un inventario de estos porque todos los pedidos se envían directamente desde USANA y USANA le paga a usted semanalmente cada Friday por deposito directo. Los productos de cada paquete son para que los consuma personalmente o los comparta con sus familiares. Es importante sentir la diferencia y ser un producto del producto. Bien, ahora tengo algunas preguntas para que termines... **<CONTINÚA EN LA PRÓXIMA PÁGINA>**

Guión de cierre

CONSEJOS DE CIERRE: El cierre es solo una extensión natural del proceso. No es gran cosa. Sus prospectos necesitan apoyarse en **tu certeza y autoridad**. Sea el líder que necesitan para comenzar con confianza.

1. Así que NOMBRE ¿Qué pack te llamó más la atención: Profesional, Emprendedor, o el Básico?

2. ¡Bien! Parece que estás listo para empezar… ☺ (Di con una sonrisa y guarda silencio)

<GUARDA SILENCIO DURANTE 8 SEGUNDOS Y ESPERA SU RESPUESTA>

<NECESITAN 8+ SEGUNDOS DE SILENCIO PARA TOMAR UNA DECISIÓN DE COMPRA>

IMPORTANTE: Si no tienen el dinero, vaya a la página 12. Necesitan pensarlo: página 13. Objeción del cónyuge: página 14. Objeción de tiempo: página 15. Objeción de investigación: página 15. Explicando la etiqueta del CellSentials: página 16. Si tiene un problema de salud: página 17. Preguntas sobre ingredients crudos: página 17. Enlace de Atletas: página 17. ¿Como Funciona el Dinero?: página 18. No es bueno en ventas: página 19. Falló en MLM Antes: página 19. Programe una llamada de seguimiento: página 20.

SI DICEN QUE SÍ:

3. ¿A dónde desea que se envíen sus productos?? **<ESPERAR>**

4. ¿Qué paquete(s) sería mejor para usted? **<PERMITA EL SILENCIO, TENGA CONFIANZA Y ESPERE>**

5. Sé que estoy hablando contigo, pero ¿cuál es tu número de teléfono?

6. ¿Cuál es tu mejor correo electrónico?

7. ¿Y cómo le gustaría que su nombre se escribiera en sus cheques?

8. ¿Cuál es el número de tarjeta de crédito que te gustaría usar? **<PERMITA EL SILENCIO, TENGA CONFIANZA>**

9. ¿Cuál es el código CVV y la fecha de vencimiento??

10. Dirección de facturación igual que el envío?

11. *Solo asociados (omitir para clientes):* Ok y para la cancelación de impuestos y el envío de cheques de pago necesitan su Número de Seguro Social. **<AHORA GUARDA SILENCIO CON CONFIANZA MIENTRAS TE DAN SU SOCIAL. SU TONO Y ENTREGA CREAN CERTEZA PARA ELLOS>**

12. Ok lo tengo. Bienvenidos a la Familia USANA ¡Estoy emocionado de que tengan excelentes resultados! Procesaré su pedido de inmediato...

<PARA NUEVO ASOCIADO: VAYA A LA PÁGINA 23 AHORA PARA FINALIZAR EL PROCESO>

<PARA NUEVA CLIENTE: VAYA A LA MITAD DE LA PÁGINA 23 AHORA PARA FINALIZAR>

No tengo el dinero

CONFIRMAR DESEO:

Así que sé que no tienes el dinero en este momento, pero ¿realmente quieres hacer esto? **<ESPERAR>** Ok genial. ¿Estás seguro? **<DEJA QUE RESPONDAN>**

AVISAR & CERRAR:

Genial. Así que me alegro de que no tengas el dinero y te digo por qué.... Sé que vas a hacer esto y empezar. Y en el futuro, cuando mostremos esto a otros, te encontrarás con personas que tampoco tienen el dinero. En ese momento podrás compartir tu historia y decir... "Sabes qué, yo tampoco tenía el dinero cuando empecé. Pero me di cuenta de que si no encontraba el dinero, nunca iba a mejorar mi situación financiera. ¿Así que sabes lo que hice? Se me ocurrió el dinero. Salí y generé fondos vendiendo cosas o sacando de mis ahorros; y pude comenzar". Así que aquí está la trato NOMBRE, cuanto más rápido se te ocurra el dinero, mejor será tu historia. Eso empoderará a otros para que también obtengan el dinero. Entonces, ¿cuánto tiempo crees que te llevará? **<ESPERAR>**

Eso está totalmente bien. Mientras tanto, ¿estás abierto a obtener una ventaja en tu entrenamiento? **<ELLOS DIRÁN QUE SÍ>** Ok perfecto. Lo principal que debe comprender es que deberá convertirse en un experto para ganar la cantidad de dinero que desea. La forma en que te conviertes en un experto es comprometiéndote a estudiar videos de YouTube que te asigno durante 30 minutos por día. Y no estoy hablando de escuchar mientras realizas múltiples tareas, estoy hablando de sentarte y tomar notas mientras escuchas y aprendes activamente, tal como lo harías en la escuela. ¿Estás dispuesto a hacer eso? **<ELLOS DIRÁN QUE SÍ>** Ok, estoy feliz de escuchar eso porque te volverás muy poderoso al hacer esto. Ahora para terminar, voy a enviar un enlace, solo un segundo. **<TECLADO ATAJO: re or http://rohnesp.myteamwork.info >**

¿Puedes hacer clic en él y decirme si se abre en YouTube para ti? **<ESPERAR>** Así que esta tarea es esta: Quiero que veas el video de Jim Rohn en la parte superior de esta lista de reproducción. 30 minutos al día y toma notas sobre lo que aprendes. Solo debería tomarle 2 días completarlo. Entonces me gustaría hacer otra llamada con usted en 2-4 días a partir de ahora. En esa llamada le preguntaré qué aprendió y le pediré que me lea sus notas. Luego te daré otro video para ver y tomar notas. Haremos este proceso con diferentes videos hasta que reúna el dinero. ¿Te suena bien? **<ESPERAR>**

Ok impresionante. Puedo hacer nuestra próxima llamada en DÍA a HORA o DÍA a HORA. ¿Cuál es mejor para ti? **<DÉJALOS ELEGIR>** Ok suena bien. ¡Habla contigo entonces!
<EN LA PRÓXIMA LLAMADA USE LA PÁGINA 22 (Guión de seguimiento para objeciones monetarias - ¡IMPORTANTE!>

Necesito pensarlo

CONSEJO DE CIERRE: Siempre hay una objeción oculta debajo de ellos pensando en ello. Es posible que tenga que ir a un guión de objeción diferente cuando expresan lo que realmente está sucediendo.

COCHE & CERRAR (Opción 1 – Encontrar la objeción más profunda):

Genial. Así que quiero compartir con ustedes algo que he encontrado. Las personas generalmente necesitan pensar en ello porque no están seguras. O puede ser otra cosa. Puede ser un miedo o una incertidumbre sobre algo. Así que dime qué está pasando realmente. Cualquier preocupación que tengas está totalmente bien. **<ESCUCHAR CON CORAZON ABIERTO & RESOLVER CADA INQIETUD LO MEJOR QUE PUEDE>**

IMPORTANTE: Si no tienen el dinero, vaya a la página 12. Objeción del cónyuge: página 14. Objeción de tiempo: página 15. Objeción de investigación: página 15. Explicando la etiqueta de CellSentials: página 16. Si tiene un problema de salud: página 17. Preguntas sobre ingredients crudos: página 17. Enlace de Atletas: página 17. ¿Como Funciona el Dinero?: página 18. No es bueno en ventas: página 19. Falló en MLM Antes: página 19. Programe una llamada de seguimiento: página 20.

SI DICEN: "He hecho esto antes" or "No creo que pueda hacerlo"

¿Qué te hace pensar que no puedes? **<DEJA QUE RESPONDAN>** Pozo... No sé si creo eso, pero dime qué te hace pensar que puedes. **<DEJA QUE RESPONDAN>** Ok y por qué más? **<DEJA QUE RESPONDAN>** Genial y ¿por qué más crees que podrías hacer esto?? **<DEJA QUE RESPONDAN>** Pozo NOMBRE Estoy de acuerdo con usted. Absolutamente puedes hacer esto. Esto es lo que te comprometeré. Si vas a ser entrenable y enseñable... si me abrazas ... No te dejaré fallar ... E iremos a construir un gran negocio juntos. Ahora voy a leerte un guión para programar una llamada de seguimiento contigo. Esta bien? **<VAYA A LA PÁGINA 20 Y LEER EL GUIÓN>**

COCHE & CERRAR (Opción 2 – Enumerar los aspectos positivos y negativos cerrar):

Déjame preguntarte NOMBRE. Sé real conmigo. ¿Cuáles son las cosas positivas que pueden suceder en tu vida desde que comiences? **<AYÚDELOS A ENUMERAR ALGUNOS. TOMA NOTAS>** Ok, ¿y cuáles son las cosas negativas que pueden suceder al comenzar? Por lo general, no lo hay. ¿Qué es lo peor que va a pasar? **<DEJA QUE RESPONDAN>** Su riesgo no es el ____, es la vida que podría haber tenido si no tuviera miedo de comenzar. Entonces, mi entrenamiento para ti es darte cuenta de que realmente no hay riesgo en absoluto. El riesgo de no hacer esto es mayor que el riesgo de hacerlo. ¿Estás de acuerdo? **<SI DICEN QUE SÍ, VAYA A LA PÁGINA 20 PARA PROGRAMAR UNA LLAMADA DE SEGUIMIENTO Y DAR UN VIDEO DE JIM ROHN>**

Necesito preguntarle a mi cónyuge

CONFIRMAR DESEO:

Absolutamente NOMBRE, te escucho totalmente. Si tu cónyuge dice que sí, ¿quieres hacer esto? **<ESPERAR>** Estás seguro? **<ESPERAR>**

COCHE & CERRAR (Para programar la presentación del cónyuge):

Ok NOMBRE, voy a compartir la mejor manera de hacer que su cónyuge se abra a la idea. Es el enfoque más respetuoso. Quiero que se lo diga esto: “Cariño encontré un negocio en línea que me gusta, pero no quiero hacer nada hasta que lo veas primero. Necesito 30 minutos para enseñartelo. Estaría bien?” Puedes decir esto? **<ESPERAR>** Ah bien. Como puede ver, la razón por la que este mensaje funciona es porque les está mostrando respeto. Y no estás tratando de explicar ninguna parte de la empresa.

Si intenta explicar el nombre de la empresa, las vitaminas o los productos para la salud, ellos harán sus propios juicios. Podría matar tus posibilidades. Así que mi entrenamiento es usar las palabras "negocio en línea" o "comercio electrónico" y eso es todo. No dé el nombre de la empresa ni explique ningún otro detalle hasta la presentación. ¿Puedes hacer esto? **<ESPERAR>**

Ok suena bien. Normalmente en este punto buscamos en nuestros calendarios un tiempo tentativo que podría funcionar para todos. ¿Cuándo está su cónyuge fuera del trabajo? ¿O qué día crees que sería mejor? <**ESPERAR**> Ok, déjame chequear mi calendario por ese día. <**CHEQUEAR TU CALENDARIO**> Ok, la mejor hora para mi en ese dia es ____. ¿Podría eso funcionar para ambos? **<ACORDAR UN TIEMPO TENTATIVO>**

Ok perfecto. Mientras tanto, ¿estás abierto a obtener una ventaja en tu entrenamiento? **<ELLOS DIRÁN QUE SÍ>** Ok, te voy a enviar un enlace ahora mismo, solo un segundo. **<TECLADO ATAJO: re http://rohnesp.myteamwork.info >** Ok, entonces quiero que crees un hábito de estudiar tu negocio durante 30 minutos al día mientras tomas notas. ¿Te imaginas lo poderoso que serás cuando hagas esto todos los días durante un año? **<PAUSA>** Esta es la razón por la que tenemos tantas historias de éxito en nuestra organización.

Así que la tarea es esta: Quiero que veas el video de Jim Rohn. 30 minutos al día y toma notas sobre lo que aprendes. Solo debería tomarle 2 días completarlo. Esto le dará una gran ventaja. ¿Suena bien? **<ESPERAR>** Ok impresionante. Espero hablar con usted y su cónyuge en DÍA at HORA. Te mando un text el dia antes para confirmar. ¡Habla contigo entonces! **<EN LA PRÓXIMA LLAMADA, COMIENCE EN LA PÁGINA 6 Y PRESÉNTELA AL CÓNYUGE. VISUALICE UNA PRESENTACIÓN EXITOSA>**

No Tengo Tiempo

CONFIRMAR DESEO:

Impresionante, bueno, si tuvieras tiempo, ¿querías hacer esto? **<DEJA QUE RESPONDAN>** ¿Estás seguro? **<DEJA QUE RESPONDAN>**

COCHE & CERRAR (Opción 1 – Dónde estamos cerca de la vida):

Entiendo totalmente que no tienes tiempo. Quiero decir, hay mucha gente no tiene tiempo. Todos estamos súper ocupados. Y... Dónde vas a estar en 2 a 3 años depende de las decisiones o la falta de decisiones que tomes hoy. Así que mi consejo para ti es tomar una decisión para encontrar pequeñas ventanas de tiempo para crecer este negocio, de modo que dentro de un año o dos, no estés en una posición de tener que decir: "No tengo tiempo". Si me abrazas, si eres entrenable y enseñable, te ayudaré a entrar en una situación en la que digas: "Tengo tiempo". ¿Suena bien? **<ESPERA>** Entonces empecemos ok? ☺ **<SONRIE & DÉJALE REPSONDER>**

<SI ESTA LISTO PARA INSCRIBIR, IR A LA PÁGINA 11, PREGUNTA 3>
<SI NO, IR A LA PÁGINA 20 - PROGRAMAR LLAMADA DE SEGUIMIENTO>

Necesito hacer mi investigación

CONSEJO DE CIERRE: El objetivo es hacer la investigación con ellos ahora mismo para ser útil. Habrá que programar una llamada de seguimiento.

CONFIRMAR DESEO:

Ok, increíble. Y si su investigación muestra que esto se ajustará a sus necesidades, ¿Es algo que tiene el dinero para hacer? **<DEJA QUE RESPONDAN>**

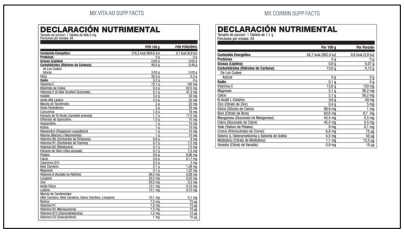
COCHEAR & CERRAR (Investiga con ellos):

Ok genial. Así que solo quiero ser útil, así que puedo preguntar ... ¿Cuáles son las principales cosas que desea investigar? Voy a escribirlos. **<ESCRÍBELOS>** Entiendo. ¿Hay algo más? **<ESPERA>** Ok, entonces puedo responder a cada cosa ahora mismo. Hagamos una a la vez... <**HAGA TODO LO POSIBLE PARA RESPONDER A CADA ELEMENTO Y LÉALOS PÁGINA 20 PARA PROGRAMAR EL SEGUIMIENTO>**

SUGERENCIA: Si quieren saber lo que esta dentro de los productos, vaya a la página 16 y explica la étiqueta del Healthpack ahora mismo. Sea lo más útil posible. Les estás ahorrando tiempo. Ellos lo apreciarán.

Explicando Los CellSentials:




MX VITA AO SUPP FACTS

DECLARACIÓN NUTRIMENTAL

MX CORMIN SUPP FACTS

DECLARACIÓN NUTRIMENTAL

Comenzar aqui: La mejor manera de mostrarle lo que hay en los productos es enviarle la etiqueta de los CellSentials. Te lo voy a enviar ahora mismo, solo un segundo. **<TECLADO ATAJO: cmx o http://cellsentialsmx.myteamwork.info >** ¿La recibiste? **<ESPERA>** Ok, ahora haga zoom en la etiqueta y busque vitamina B12 en el fondo de la primera etiqueta.

Explicando la etiqueta de vita ao: ¿Ves vitamina B12? **<WAIT>** ¿Ves cómo tiene 12 microgramos por porcion? **<WAIT>** ¿Sabes cómo la gente paga mucho dinero por las inyecciones de vitamina B? **<ESPERA>** 3 comprimidos al día es como recibir una inyección de vitamina B todos los días. Esto es muy bueno para tu energía. Pero no es solo B12. Ahora busque B6, tiene 8 miligramos. **<ESPERA>** ¿Ves B2? Tiene 7.5 miligramos. Y B1, tiene 7.5 miligramos también. ¿Lo ves? **<ESPERA>** Tu cuerpo no solo necesita vitamina B, necesita el equilibrio correcto de las otras vitaminas para funcionar correctamente. Y cuando combina eso con las altas dosis de vitamina A, C, D, E y K, crea un efecto sinérgico mientras alimenta sus células. **<ESPERA>**

Ahora busque el ácido alfa lipoico en la parte superior de la etiqueta. ¿Lo ves 25 miligramos? **<ESPERA>** Este ingrediente ayuda a reducir el estrés. Ahora busque el extracto de olivo. ¿Lo ves 7.5 miligramos? **<ESPERA>** Este ingrediente ayuda tu corazon. Ahora busque dihidrato de quercetina. ¿Lo ves 15 miligramos? **<ESPERA>** Este ingrediente reduce la inflamación en todo el cuerpo.

Bien, ahora mire la etiqueta de cormin: Por favor busque la combinación de yodo, zinc, magnesio, selenio y los demás. ¿Los ves? **<ESPERA>** Estos son todos los minerales centrales que sus células necesitan para funcionar en su nivel más alto. **<ESPERA>** Cuando combina el producto Vita AO con los minerales centrales en CorMin, sus células están completamente nutridas. Es muy emocionante. Si tienes células sanas, tienes órganos sanos. Si tienes órganos sanos, tienes sistemas sanos. Y si tienes sistemas sanos, tienes un cuerpo sano. ¿Esto responde a lo que hay en los productos para usted? **<ESPERA> <VAYA A LA PÁGINA 20 Y PROGRAME UNA LLAMADA DE SEGUIMIENTO>**

Si tienen un problema de salud

CONSEJO DE CIERRE: Algunas personas no pueden inscribirse en la primera llamada, pase lo que pase. Muchos todavía se inscribirán si te mantienes fresco y eres útil. Siga el guión a continuación.

Enlaces de Dr Ladd VIP: Voy a terminar esta llamada enviándole un enlace de un médico que ha investigado sobre _____ **<INSERTAR PROBLEMA DE SALUD>** que mencionaste anteriormente. Solo un segundo. **<ENVIAR ENLACE>** Ok, lo acabo de enviar. ¿Se abre bien para ti? **<ESPERAR>** Dr. Ladd McNamara ha ayudado a decenas de miles de clientes durante más de 25 años. Explica en términos genéricos el poder de los suplementos nutricionales. A medida que te desplazas hacia abajo verás cómo explica todo. Y cuando llegues al fondo verás unas tablas con protocolos que dicen qué productos y cuándo tomarlos. ¿Ves eso? **<ESPERAR>** Ok genial. Entonces, cada paquete que viste anteriormente coincide con lo que está aquí. También te permite mejorar tu salud y tener el negocio al mismo tiempo si lo deseas. ¿Tiene sentido? **<ESPERAR>** Y, por supuesto, solo tenga en cuenta que esto no es una cura, pero hace una gran diferencia. **<VAYA A LA PÁGINA 20 - PROGRAME UNA LLAMADA DE SEGUIMIENTO Y DÉ UN VIDEO DE JIM ROHN>**

SUGERENCIA SOBRE GUIONES: http://drladdvip.com es un sitio web de suscripción con acceso a artículos que puede enviar a sus prospectos. El costo es normalmente de $ 199 por una membresía anual. Use el código de cupón: USANA30 para bajar el precio a $139.30. ¡Mira este video http://drladdvip.myteamwork.info para ver lo fácil que es enviar estos enlaces!

Si tienen preguntas sobre ingredientes crudos

Ask The Scientists Link: Si tiene alguna pregunta sobre los ingredientes crudos o qué productos no contienen gluten, etcétera, Ask The Scientists es el mejor sitio web. Te voy a enviar el enlace ahora mismo. **<TECLADO ATAJO: scs or http://askthescientists.com/es >** ¿Lo recibiste? ¿Se abre bien? **<ESPERAR>** Este sitio web es un enorme motor de búsqueda de preguntas previamente hechas a los científicos de USANA. También puede desplazarse hacia abajo para ver los últimos artículos y las publicaciones más populares. Siéntase libre de explorar! **<IR A LA PÁGINA 20 - PROGRAMAR LLAMADA DE SEGUIMIENTO>**

Más Prueba Social

Enlace de atletas de USANA: USANA Athletes.com es uno de los mejores sitios web para mostrar la calidad del producto porque los atletas tienen que asegurarse de que el producto sea seguro y eficaz. Te voy a enviar el enlace ahora mismo. **<TECLADO ATAJO: ua or http://usanaathletes.com >** ¿Lo recibiste? ¿Se abre bien? **<ESPERAR>** Fresco. ¿Ves el video de Trust? Ese es un video de 2 minutos que comparte por qué tantos atletas confían en USANA. De hecho, toda la Asociación de Tenis Femenino toma USANA, el equipo nacional de fútbol de México, USA Swimming, todo el programa Spartan Race, ¡entre muchos otros! Puede hacer clic en los enlaces más abajo para ver todas las asociaciones y atletas. Es bastante impresionante! **<IR A LA PÁGINA 20 - PROGRAMAR LLAMADA DE SEGUIMIENTO>**

¿Cómo Funciona el Dinero?

CONSEJO DE CIERRE: Utilice este guión solo si lo solicitan. Asegúrese de ver el video de 4 minutos con ellos y programmar la llamada de seguimiento posterior.

Paso 1: Tengo un video de cuatro minutos para que veas que explica cómo llegar a $61,000 dolares por año, luego $131,000 dolares por año y más. Este es un plan de 2 a 5 años.

***SI ESTÁS EN TELÉFONO:** Te lo voy a enviar ahora mismo **<TECLADO ATAJO: ndo or** http://ndo.myteamwork.info ¿El enlace se abre bien para ti??

****SI ESTÁS EN ZOOM:** Voy a compartir mi pantalla ahora mismo. **<PONER EN YOUTUBE:** http://ndo.myteamwork.info **Y COMPARTIR EL SONIDO DE LA COMPUTADORA>**

Paso 2: Ok perfecto. El video dura solo 10 minutos. Compartiré mi historia y explicaré más después de que la veas. Seguiré en silencio. Disfruta del espectáculo y avísame cuando hayas terminado. **<MÍRALO JUNTO CON ELLOS Y CONTINÚA>**

Paso 3 (Preguntas):

Bien, ahora tengo algunas preguntas rápidas para ti:

1. ¿Qué te gustó de lo que viste en ese video? **<DEJA QUE RESPONDAN>**

2. ¿Tiene alguna pregunta sobre el plan? **<RESPONDA CUALQUIER PREGUNTA LO MEJOR QUE PUEDA. SI NO SABES LA RESPUESTA, SE HONESTO Y DÍLES QUE TENDRÁS LA RESPUESTA EN LA PRÓXIMA LLAMADA>**

3. En este punto, lo que siempre hacemos es programar una llamada dentro de uno o dos días para que tenga tiempo para procesar nuestra conversación y tomar la mejor decisión para usted. **<VAYA A LA PÁGINA 20 Y LEA EL GUIÓN PARA PROGRAMAR LA LLAMADA DE SEGUIMIENTO>**

No soy bueno en ventas

CONSEJO DE CIERRE: Su entrega importa. Sonríe, diviértete y ten confianza. Tu energía puede afectar su decisión!

COCHE & CERRAR (Bueno que prometes?)

Bien. ¿Me prometes que no eres un vendedor? **<ELLOS DIRÁN QUE SÍ>** Impresionante porque si eres un vendedor, es probable que fracases en esto. Aquí están los hechos, al 95% de las personas en el mundo no les gusta vender. Solo hay alrededor del 5% de la población a la que realmente le gusta vender. Entonces, date cuenta de que al 95% de las personas a las que le mostrarías esto, son como tú. El hecho de que no seas un vendedor, es mucho más probable que se unan porque ven que no tienes que ser un vendedor para hacer esto. De hecho, este es un negocio de clasificación más que un negocio de venta. Simplemente estás compartiendo y permitiéndoles tomar una decisión.

También sentí lo mismo. Pero esto es lo que puedo decir sobre ti... nunca vas a ser agresivo con nadie. Entonces, la gente te amará y respetará por ello. Y si no les gusta, todavía se separan como amigos. Crearás una conexión más fuerte con tus amigos mostrándoles esto y ofreciéndoles la oportunidad de cambiar su vida. ¿Tiene sentido? **<DEJA QUE RESPONDAN> <VAYA A LA PÁGINA 20 - PROGRAME UNA LLAMADA DE SEGUIMIENTO Y DÉ UN VIDEO DE JIM ROHN>**

Falló en MLM antes

COCHE & CERRAR 1 (Yo también... Gracias a Dios que no me di por vencido)

Entiendo totalmente. Creo que la mitad de la población ha hecho mercadeo en red y mucha gente no tuvo éxito. Así es como me sentí cuando empecé. Había fallado antes, pero esta vez me di cuenta de lo poderoso que es nuestra sistema con los guiones y el soporte que se proporciona. No se parece a nada que he visto antes. Ahora tengo un equipo que está creciendo y estoy ganando dinero cada semana. Estoy muy agradecido de haberlo hecho. **<PAUSA>** Y esto es lo que sé que es cierto sobre ti: eres una gran persona con un gran corazón. Y tienes el impulso para tener éxito o no lo habrías intentado en primer lugar. También quieres "salir" de tu situación actual. Sé que si me abrazas, y eres entrenable y enseñable, puedes hacer esto. Te ayudaré y no dejaré que fracases. Empecemos, ¿de acuerdo? ☺ (Di con una sonrisa y guarda silencio) **<EN CASO AFIRMATIVO, REGRESE A LA PÁGINA 11, PREGUNTA 3 PARA INSCRIBIRLE> <SI NO, VAYA A LA PÁGINA 20 - PROGRAME UNA LLAMADA DE SEGUIMIENTO>**

COCHE & CERRAR 2 (Mayor riesgo?)

Así que NOMBRE, ¿Cuál crees que es tu mayor riesgo si haces esto? Quiero decir, si vuelves a hacer esto, ¿cuál es tu riesgo? **<DEJA QUE RESPONDAN>** En realidad no es eso. Tu riesgo es la vida que podrías haber tenido si no tuvieras miedo de fallar. Entonces, mi entrenamiento para ti es que comencemos. Si me abrazas, si eres entrenable y enseñable, te ayudaré a tener éxito. Suena bien? ☺ (Di con una sonrisa y guarda silencio) **<EN CASO AFIRMATIVO, VUELVA A LA PÁGINA 11, PREGUNTA 3 PARA INSCRIBIRSE> <SI NO, VAYA A LA PÁGINA 20 - PROGRAMAR LLAMADA DE SEGUIMIENTO>**

Programación de la llamada de seguimiento

En este punto, lo que siempre hacemos es programar una llamada dentro del próximo día o dos para que tenga algo de tiempo para procesar nuestra conversación y tomar la decisión que sea mejor para usted. Puedo hablar este **<DÍA>** o **<DÍA>** ¿Cuál es mejor? De acuerdo. Y ese día puedo hablar a las **<HORA>** o **<HORA>**, ¿Cuál sería la mejor? **<ESPERAR>** Ok, eso funcionará. Hablamos este **<DÍA>** a las **<HORA>** y si estás listo, podemos hacer tu información de pago por teléfono y ayudarte a comenzar. **<PAUSA>** Lo mejor que puedes hacer por tu investigación es ver un enlace que te voy a enviar ahora mismo, solo un segundo. **<TECLADO ATAJO: re o http://rohnesp.myteamwork.info >**

¿Puedes hacer clic en él y decirme si se abre bien? **<ESPERAR>** Suena bien. Esta es una lista de reproducción de personas comunes que comparten sus resultados con USANA en videos de 2 minutos. Es una excelente manera de ver cómo USANA ha impactado a tanta gente. Por último, ¿ves el video de 1 hora en la parte superior de la lista de reproducción de Jim Rohn (pronunciado RONE)? **<ESPERAR>** Ese es el video más importante porque es una capacitación que comparte las estrategias y la mentalidad para que su negocio sea rentable rápidamente. Te recomiendo que escuches y tomes notas. Es lo mejor que puedes revisar antes de que volvamos a hablar.

Tenga en cuenta que la forma en que creamos el éxito es con estas simples llamadas telefónicas o de zoom que duran entre 30 y 40 minutos. Esto es exactamente lo que estamos haciendo contigo en este momento. La mejor parte es que no tienes que pasar horas haciendo reuniones en cafeterías, fiestas en casa, reuniones de hotel o conduciendo por toda la ciudad.

Ok, ya está todo listo. ¿Tienes alguna pregunta para mí? **<RESPONDE A CUALQUIER PREGUNTA>** Ok. Y, por último, solo quiero decir que realmente disfruté reunirme contigo hoy. Admiro _____ **<INSERTAR COMPLEMENTO GENIUNE>** y quiero hacerte saber que te ayudaré. Si y eres entrenable y enseñable, no dejaré que fracases. Te daré asignaciones claras a seguir y estaré allí para ti. Espero que decidas hacer esto porque quiero trabajar contigo. Creo que eres increíble! **<PEQUEÑA CHARLA PARA TERMINAR LA LLAMADA>**

<EN LA PRÓXIMA LLAMADA, LEA EL GUIÓN DE LLAMADA DE SEGUIMIENTO EN LA PÁGINA 21 E INSCRÍBELOS SI ESTÁN LISTOS>

Guión de Seguimiento

SI EL EXPERTO ESTÁ DISPONIBLE, COMIENCE AQUÍ:

Paso 1: Hola NOMBRE, tengo NOMBRE DEL MENTOR en la línea conmigo también, espera un segundo ... **<CONECTAR MENTOR>** Ok, estamos todos juntos. **<MENTOR DICE>** Hola NOMBRE ¿Cómo han sido tus últimos días? **<PEQUEÑA CHARLA DE 1-3 MINUTOS>**

SI EXPERTO NO ESTÁ DISPONIBLE, COMIENCE AQUÍ:

Paso 1a: Hola NOMBRE, ¿Cómo han sido tus últimos días? **<PEQUEÑA CHARLA DE 1-3 MINUTOS>**

Paso 2: Ahora que ha tenido un poco más de tiempo, ¿qué preguntas puedo responder para ayudarlo a comenzar? **<RESPONDER PREGUNTAS Y/U OBJECIONES>**

***SI NO ESTÁN LISTOS PARA COMPRAR EN ESTA LLAMADA:** VAYA INMEDIATAMENTE A LA PÁGINA 28 y lea "Script para asociado o cliente que necesita más tiempo antes de comprar". RECUERDE que se necesitan de 4 a 6 exposiciones en promedio antes de que una persona comience. Esto es normal.*

SI ESTÁN LISTOS, CONTINÚE:

3. ¿A dónde desea que se envíen sus productos? **<ESPERAR>**

4. Qué paquete sería mejor para usted? **<PERMITA EL SILENCIO DE NUEVO, TENGA CONFIANZA>**

5. Sé que estoy hablando contigo, pero ¿cuál es tu número de teléfono?

6. ¿Cuál es tu mejor correo electrónico?

7. ¿Y cómo le gustaría que su nombre se escribiera en sus cheques?

8. ¿Cuál es el número de tarjeta de crédito que te gustaría usar? **<PERMITA SILENCIO CON CONFIANZA>**

9. ¿Cuál es el código CVV y la fecha de vencimiento??

10. Dirección de facturación igual que el envío?

11. *Solo asociados (omitir para clientes):* Ok y para la cancelación de impuestos y el envío de cheques de pago necesitan tu número de Seguro Social. ¿Cuál es tu social? **<AHORA GUARDA SILENCIO CON CONFIANZA MIENTRAS TE DAN SU SOCIAL. SU TONO Y ENTREGA CREAN CERTEZA>**

12. Ok lo tengo. Bienvenidos a la Familia USANA ¡Estoy emocionado de que tengan excelentes resultados! Ahora tengo un breve guión para leer para terminar ...

<PARA NUEVO ASOCIADO: VAYA A LA PÁGINA 23 AHORA PARA FINALIZAR EL PROCESO>

<PARA UNA NUEVA PC: VAYA A LA MITAD DE LA PÁGINA 23 AHORA>

Guión de Seguimiento para objeción de dinero

SI EL EXPERTO ESTÁ DISPONIBLE, COMIENCE AQUÍ:

Paso 1: Hola NOMBRE, tengo NOMBRE DEL MENTOR en la línea conmigo también, espera un segundo ... **<CONECTAR MENTOR>** Ok, estamos todos juntos. **<MENTOR DICE>** Hola NOMBRE ¿Cómo has estado? **<PEQUEÑA CHARLA DE 1-3 MINUTOS>**

SI EXPERT NO ESTÁ DISPONIBLE, COMIENCE AQUÍ:

Paso 1a: Hola NOMBRE, ¿Cómo has estado? **<PEQUEÑA CHARLA DE 1-3 MINUTOS>**

Paso 2: Así que dime, ¿cómo te fue con el video? ¡Quiero escuchar tus notas!

<DEJA QUE TE LEAN SUS NOTAS. ESTA ES UNA GRAN SEÑAL DE QUE SON SERIOS>

Paso 3: Ok, ahora que has completado esta tarea, ¿cómo se ve con el lado del dinero de las cosas?

<SI ESTÁN LISTOS, VAYA A LA PÁGINA 11, PREGUNTA 3 E INSCRÍBALOS>

<SI NECESITAN MÁS TIEMPO, CONTINÚE A CONTINUACIÓN>

Paso 4: Entiendo totalmente si necesitas más tiempo. ¡Mantengamos tu entrenamiento! El próximo video que tengo para ti es de una programa se llama “Empieza Por Delante.” Son historias y entrenemientos de socios exitosos compartiendo sus historias y estrategias. Te voy a enviar el enlace ahora mismo. **<TECLADO ATAJO: epd or http://epd.myteamwork.info** ¿El enlace se abre bien para ti?

Paso 5: Ok perfecto. Como puede ver, hay mucho aquí. ¿Recuerdas cómo hablamos de crear el hábito de estudiar videos de YouTube 30 minutos por día mientras tomábamos notas? **<ESPERAR>** Ok, entonces su próxima tarea es completar el primer video que se llama “La Magia Eres Tu Volumen 1.” ¿Lo Ves? **<ESPERAR>** Muy bien. Vas a aprender de 4 socios. Doctora Rocio Nuñez tiene 16 años con USANA. Es una esposa y madre de 6 hijos y su historia es incrieble. Berenice Martinez es un gran lider tambien. Juan Luis Rangel tiene 30 años en nuestra industria y Helma Saucedo es ganadora de varios cruceros y cumbres de liderazgo. Es lo mejor que puedes estudiar para el próximo paso. Por lo tanto, esto solo debería llevarte 3 días para completarlo. Y cuando volvamos a hablar quiero escuchar sus notas. Luego te asignaré al siguiente video. Seguiremos así hasta que completes todo los entrenamientos. Y por supuesto, cuando tengas los fondos juntos, también podemos ayudarte a comenzar. Hasta entonces, te equiparemos para realizar tus metas. Suena bien? **<ESPERAR>**

Paso 6: ¿La próxima vez que podría hablar contigo sería DÍA o DÍA? ¿Cuál sería mejor? **<ESPERAR>** Ok y en ese día puedo hacer TIEMPO u TIEMPO. ¿Cuál es el mejor? **<ESPERAR>** Ok suena bien. ¡Espero escuchar sus notas! Ok. ¡Hablemos contigo pronto! **<REPITA LOS PASOS DEL 1 AL 4 CON ELLOS HASTA QUE SE INSCRIBAN. ESTO GENERA CONFIANZA>**

Guión de Inicio Rápido Para Asociados Nuevos

Lo mejor que podemos hacer en este momento es programar su Primera Capacitación de Zoom para que ocurra en el próximo día o dos, si es posible. Esto le dará el mejor comienzo y lo preparará para el éxito. Tardará una hora. ¿Puedo hablar **<DÍA>** o **<DÍA>** cuál es mejor? Ok y ese día puedo hablar en **<HORA>** o **<HORA>**. ¿Cuál sería la mejor? **<ESPERAR>**

Ahora, antes de realizar tu primera hora de capacitación, quiero que comprendas que necesitarás convertirte en un experto para ganar la cantidad de dinero que deseas. La forma de convertirte en un experto es comprometiéndote a estudiar los vídeos de YouTube que te asigno durante 15 minutos al día. Y no me refiero a escuchar mientras realizas múltiples tareas, me refiero a sentarte y tomar notas mientras escuchas y aprendes activamente, tal como lo harías en la escuela. ¿Estás dispuesto a hacer eso? **<ESPERA>** Ok, me alegra saber eso porque esta será una de las claves de su éxito.

Ahora para terminar, voy a enviar un enlace, solo un segundo. **<TECLADO ATAJO: re http://rohnesp.myteamwork.info >** ¿Puedes hacer clic en él y decirme si se abre en YouTube? **<ESPERAR>** Entonces esta tarea es la siguiente: quiero que veas este video por 15 minutos al día y toma notas de lo que aprendes. Sólo debería llevarte unos días completarlo. Luego me gustaría que tomaras una foto de tus notas y me las enviaras por mensaje de texto. ¡Quiero leerme tus notas y ver qué estás aprendiendo! Luego os paso otro vídeo para que lo veáis y toméis notas. Este proceso lo haremos con diferentes vídeos hasta dominar los fundamentos. Yo también estudio 15 minutos al día. Es una de las claves para convertirse en un experto. ¿Suena bien? <ESPERAR>

Por último, por favor espere hasta reunirse conmigo antes de contarle a alguien sobre USANA. ¿Por qué? Porque tendré algunos mensajes de texto muy sencillos para que los copies y pegues y que funcionan bien. Quiero asegurarme de que tengas la mejor experiencia posible al comenzar. Espero hablar con usted el **<DÍA>** a las **<HORA>.** ¡Hablamos entonces! **<SI YA HAN VISTO A JIM ROHN, SUSTITUYA http://epd.myteamwork.info & COMIENCE CON VIDEO 1.>**

Guión de Inicio Rápido Para Clientes Nuevos

Para terminar, vamos a programar una llamada de 3 a 5 días a partir de ahora para revisar sus productos cuando lleguen. Puedo hablar sobre **<DÍA>** o **<DÍA>** ¿Cuál es mejor? Ok y ese día puedo hablar en **<HORA>** o **<HORA>**. Perfecto. Lo mejor que puede hacer es ver algunos entrenamientos por unos doctores que hicieron su investigación, visitaron a USANA, usan los productos personalmente y los han estado recomendando durante muchos años. Es un gran crédito para USANA por hacerlo correcto. Te voy a enviar el enlace ahora mismo. **<TECLADO ATAJO: sci o http://sciencia.myteamwork.info** ¿Se abre para ti? **<ESPERAR>** ¡Ok, genial, ya está todo listo! Espero poder hablar contigo la próxima semana el **<DÍA>** a las **<HORA>**. Hasta entonces!

Guión para explicar el RESET PLUS

Consejo #1: *Si quiere perder peso, deje todos los demás guiones y léalos el guión a continuación!*

Consejo #2: *"RESET PLUS" no es un producto oficial como la caja RESET. Más bien, RESET PLUS está comprando 3 bolsas de nutrimeal clásico por $1890 pesos ($630 pesos cada bolsa) y 1 CellSentials por $1060 pesos.*

DECIR ESTO: 1) En primer lugar, ¿cuánto peso quieres perder? **<TOMA NOTAS>** ¿Qué tipo de dietas has probado en el pasado? **<TOMA NOTAS>** ¿Cómo crees que esto funcionó para ti?

2) Hemos estado tan ocupados con nuestra promoción que tenemos que averiguar quién es realmente serio acerca de perder peso, porque hay mucho trabajo de nuestra parte para ayudarlo y no es solo seguir otra dieta de moda. Así que estamos buscando clientes que sean absolutamente serios. ¿Qué tan serio eres acerca de perder peso? **<TOMA NOTAS>** ¿Cuál es la razón principal que tienes para querer perder peso? **<TOMA NOTAS>**

3) Ok. Permítanme explicar exactamente cómo funciona el programa RESET PLUS, porque es un programa de control de peso extremadamente efectivo. Básicamente, el programa se dirige a áreas específicas del cuerpo. Nos enfocamos en perder pulgadas y libras, y ayudarlo a mantener un buen nivel de energía durante todo el día. También evita que desees dulces, ¿Eres un comedor de dulces? **<DEJA QUE RESPONDAN>**

4) De acuerdo. El RESET PLUS le brinda toda la nutrición que necesita y ayuda a controlar y normalizar su apetito para que no sienta hambre. Por lo tanto, incluso si tiendes a comer por estrés, depresión o aburrimiento, o si eres un comedor compulsivo, en lugar de comer tres galletas, te comes toda la bolsa, o puedes ser un mordisqueador que come todo el día, o si solo eres un comedor fuera de control, ¡te ayudará a controlar y normalizar tu apetito para que no sientas hambre! La pérdida de peso promedio es de 5 libras en 5 días. Y, lo que me pasó fue _____.

5) Pero, tengo que contarles sobre algunos de los testimonios de nuestros clientes. Mi colega Jared perdió 6 libras en sus primeros 5 días y 15 libras en total. Ha mantenido el peso durante los últimos 4 años. Mi otra colega Charlene tiene más de cincuenta años, tenía problemas para perder peso y también perdió 5 libras en 5 días. Ella pasó a perder 30 libras en 3 meses y lo ha mantenido durante los últimos 4 años. Tenemos miles de historias así.

6) En este momento estamos ejecutando una promoción especial. Le daremos asesoramiento gratuito para asegurarnos de que lo está usando correctamente y obteniendo los resultados que desea. ¡Eso se hace por teléfono para su conveniencia y seré yo quien lo haga! Te guiaré a través de todo paso a paso y te animaré en el camino. El programa es muy económico porque suministra 15 batidos de reemplazo de comidas para perder 5 libras en 5 días, además de que le sobrarán 13 batidos adicionales para continuar su impulso después. También recibe un suministro de suplementos nutricionales para 28 días y son súper importantes para digestión saludable, metabolismo y liberar el peso para siempre.

7) Durante los 5 días también tendrá 2 bocadillos saludables, una fruta y una verdura cada día. Así que estarás masticando alimentos, no es una dieta líquida. Consumirá aproximadamente 1400 calorías por día, pero estas son calorías perfectas de bajo índice glucémico. Te sentirás lleno y tendrás una gran energía durante tu semana RESET. Además, recibirá un documento simple que describe el plan para su experiencia de 5 días. También incluye ideas para las mejores comidas para comer después. El costo del RESET PLUS es de $2950 pesos más shipping. Ok, entonces, ¿a dónde le gustaría que se enviara su programa RESET PLUS por correo? **<GUARDA SILENCIO Y DEJA QUE RESPONDAN>**

8) Ok lo tengo. USANA también le enviará por correo electrónico información de seguimiento para el envío, ¿cuál es su dirección de correo electrónico?

Guión para explicar el RESET PLUS (continuación)

9) ¿Y qué tarjeta de crédito querías usar? **<CONSEJO DE CIERRE: LAS PERSONAS NECESITAN 8 SEGUNDOS DE SILENCIO PARA TOMAR UNA DECISIÓN DE COMPRA. ¡PERMITE EL SILENCIO!>** ¿Cuál es el número de tarjeta de crédito? ¿Fecha de caducidad? ¿Código CVV2? Ok, entonces el número es **<REPÍTELO>** ¿La dirección de facturación es la misma? Perfecto. Lo siguiente es elegir tus sabores de batido. Puedes obtener 3 bolsas. Puedes elegir entre chocolate, vainilla y fresa. ¿Cuál sería mejor? **<ESPERAR>**

10) Ok, ya está todo listo. Trabajaré contigo muy de cerca para asegurarme de que alcances tus metas y tengas una gran experiencia. Al final de sus 5 días, discutiremos si desea continuar con el siguiente paso, que es el programa de Fase de Transformación. Normalmente, las personas pierden 10 libras adicionales cada mes que hacen la fase de transformación, por lo que es la mejor manera de agravar sus resultados y mantener su impulso después del RESET PLUS. Uno de los miembros de nuestro equipo llamado Donna Womack hizo la fase de transformación durante 5 meses y perdió 50 libras. Eso es 10 libras al mes y ella ha mantenido su peso durante 7 años. ¡Tenemos muchas historias así! **<COMPARTE MÁS HISTORIAS AQUÍ>**

11) Pero vamos a llevarlo a través de su RESET PLUS primero. Ahora procesaré su pedido hoy y debería obtener todo alrededor de 5-7 días a partir de ahora, más o menos un día. Programemos treinta minutos para hablar después de recibir sus productos por correo. Te leeré el "RESET PLUS SCRIPT" para explicarte cómo obtener los mejores resultados de tu experiencia. Puedo hablar sobre **<DÍA>** o **<DÍA>** ¿Cuál es mejor? De acuerdo. Y ese día puedo hablar en **<HORA>** o **<HORA>**, ¿Cuál sería la mejor? **<ESTABLEZCA LA CITA AHORA>**

12) Por último, lo mejor que puede hacer mientras espera que lleguen sus productos es ver algunos entrenamientos de productos increíbles por unos doctores que hicieron su investigación, visitaron a USANA, usan los productos por si mismo y recomendan a sus pacientes. Te voy a enviar el enlace ahora mismo. **<TECLADO ATAJO: sci o http://sciencia.myteamwork.info** ¿Se abre para ti? **<ESPERAR>** ¡Ok, genial, ya está todo listo! Espero poder hablar contigo la próxima semana el **<DÍA>** a las **<HORA>**. Gracias por ser mi cliente. Estoy emocionado de que te sientas increíble. ¡Hasta luego! **<DURANTE LA PRÓXIMA LLAMADA, LÉALOS EN EL DOCUMENTO RESET PLUS: <TECLADO ATAJO: rsp o http://resetplus.myteamwork.info >**

***SI NO SE INSCRIBEN INMEDIATAMENTE, DIGA ESTO:** Entiendo totalmente si necesitas un poco más de tiempo. Lo que solemos hacer en este caso es enviar un documento PDF que explica más sobre el RESET PLUS y un enlace genial a algunos videos del médicos hablando sobre productos específicos de USANA y consejos de salud. Voy a enviarte ambos enlaces ahora mismo. ¿Puedes aguantar solo un segundo? Quiero asegurarme de que lo consigas. **ENVIAR POR SEPARADO: <TECLADO ATAJO: sci o http://sciencia.myteamwork.info & TECLADO ATAJO: rsp o http://resetplus.myteamwork.info >**

¿Recibiste ambos enlaces? **<ESPERAR>** Ok, ¿puedes decirme, ambos enlaces se abren bien para ti? **<ESPERAR>** Bien. Lo mejor en este punto es programar un tiempo para que hablemos en un día o dos. Eso le dará algo de tiempo para mirar su presupuesto y tomar la decisión que sea mejor para usted. **<PAUSA>.** Puedo hablar sobre **<DÍA>** o **<DÍA>** ¿Cuál es mejor? De acuerdo. Y ese día puedo hablar en **<HORA>** o **<HORA>**, ¿Cuál sería la mejor? **<DÉJALOS ELEGIR>** Ok, te llamaré entonces y si estás listo en ese momento, podemos hacer tu información de pago por teléfono y comenzar a perder esas primeras 5 libras y hacer que te sientas bien. Hablemos contigo pronto.

Cuando te encuentras con alguien agudo en público o en una fiesta

Paso 1: ¿Cuánto tiempo llevas trabajando aquí? o ¿A qué te dedicas? ¿Cuánto tiempo llevas haciendo eso? **<TOMA NOTAS MENTALES>**

Paso 2: ¡Muy bien! ¿Y qué es lo que más te gusta de él? **<TOMA NOTAS MENTALES>**

Paso 3 (Espere hasta el final de la interacción, y justo antes de irse, diga):

La razón por la que te preguntaba sobre tu trabajo es porque la empresa para la que trabajo se está expandiendo. Es algo que tiene _____ (mencione sus gustos). Está basado en las redes sociales, por lo que puede continuar trabajando en su trabajo y generar otra fuente de ingresos. Estoy seguro de que está totalmente satisfecho con todo lo que está sucediendo, pero si desea intercambiar números, estaré encantado de brindarle información.

Paso 4:

Escriba su número aquí y ¿cuál es el mejor momento para llamarte mañana? **<DEJA QUE RESPONDAN>** Ok suena bien. Te enviaré un mensaje de texto ahora mismo para que tengas mi número. **<ENVÍA UN MENSAJE DE TEXTO CON TU NOMBRE COMPLETO>** ¿Lo recibiste? **<ESPERAR>** Ok, suena bien, te llamaré mañana a HORA. Enviaré un mensaje de texto antes de llamar. Espero que tengas un buen día (o una buena noche). **<CUANDO LLAME MAÑANA, USE LA PÁGINA 6 PARA DARLE LA PRESENTACIÓN>**

Si preguntan qué es:

Es un negocio de comercio electrónico, pero me lleva unos 30 minutos explicarte cuando te llamo. ¿Eso esta bien? **<ESPERE>** ¡Ok, suena bien hablar contigo entonces!

Si te preguntan qué te dedicas:

Trabajo en comercio electrónico, ¿cuánto tiempo llevas haciendo _____? **<CAMBIAR EL ENFOQUE DE NUEVO A ELLOS>**

Llamada de introducción para mercado caliente (tus personas más cercanas)



CONSEJO DE GUIÓN: Este guión es para amigos cercanos y familiares a quienes puede llamar directamente. Concertarás citas al instante. Asegúrate de ceñirte al guión. Utilice las palabras "Negocios en línea" o "comercio electrónico" en lugar de decir la palabra "USANA" o "salud". Crea curiosidad y hazles esperar la llamada de presentación. Cíñete al guión y programa la cita.

Paso 1: Hola NOMBRE....

<CHARLA PEQUEÑA DURANTE UN MINUTO, LUEGO VA DIRECTO AL GRANO>

Paso 2: Así que quiero compartir algo contigo. **<PAUSA NATURAL>** Comencé un negocio online y estoy muy entusiasmado con eso. Se tarda unos 30 minutos para enseñartelo por telefono. Ahora no, pero otro día… ¿estarías dispuesto a echar un vistazo? **<ESPERAR>**

Paso 3: Ok suena bien. Podría hacerlo mañana a las HORA o HORA. ¿Alguno de los dos tiempos funciona? **<DÉJALOS ELEGIR>** Ok suena bien. Tengo que dejar el teléfono ahora mismo, pero te enviaré un mensaje de texto una hora antes de llamar mañana. Que te vaya bien. **<TAN PRONTO COMO TENGA LA CITA, ¡SALGA DEL TELÉFONO!>**

<CUANDO LLAME, USE LA PÁGINA 6 PARA DARLE LA PRESENTACIÓN>

SI PREGUNTAN "¿QUÉ ES": Es un negocio de comercio electrónico, pero tendría que explicarlo en la llamada de 30 minutos mañana. ¿Está bien?

SI NO RESPONDEN, MANDA ESTE MENSAJE: Hola Primer Nombre, llámame por favor!

Guión para socio que necesita más tiempo antes de comprar

Entiendo totalmente si necesitas un poco más de tiempo. La siguiente mejor cosa para que revises es nuestra página en YouTube que se llama "Empieza Por Delante" y echa un vistazo a algunas historias realmente geniales. Esta es la mejor manera de recibir más entrenamiento. Te voy a enviar el enlace ahora mismo. **<TECLADO ATAJO: epd o http://epd.myteamwork.info >** ¿Se abre para ti? **<ESPERAR>** Ok perfecto. ¿Cuál vas a ver antes de que volvamos a hablar? **<DÉJALOS ELEGIR>**

Lo que siempre hacemos es programar una llamada dentro de los próximos días para que tenga tiempo suficiente para investigar, mirar su presupuesto y tomar la decisión que sea mejor para usted. Puedo hablar sobre **<DÍA>** o **<DÍA>** ¿Cuál es mejor? De acuerdo. Y ese día puedo hablar en **<HORA>** o **<HORA>**, ¿Cuál sería la mejor? **<ESPERAR>** Ok suena bien. Te llamaré entonces y, si estas listo en ese momento, podemos hacer tu información de pago por teléfono y ayudarte a comenzar a trabajar hacia sus objetivos. **<EN LA PRÓXIMA LLAMADA, LEA EL GUIÓN DE LLAMADA DE SEGUIMIENTO EN LA PÁGINA 21>**

CONSEJO PROFESIONAL: Muchas personas necesitan de 4 a 6 exposiciones antes de inscribirse. Continúe programando llamadas de seguimiento y encuentre diferentes piezas de información para darles (videos grabados, seminarios web en vivo, artículos, etc.). Si sigues invitándolos a revisar más información sin presión, eventualmente se inscribirán.

Guión para cliente que necesita más tiempo antes de comprar

Entiendo totalmente si necesitas un poco más de tiempo. Lo mejor que puede hacer por su investigación es ver algunos entrenamientos de productos increíbles por medicos que hicieron su investigación, visitaron a USANA, usan los productos personalmente y los han estado recomendando también. Es un gran crédito para USANA por hacerlo correcto. Te voy a enviar el enlace ahora mismo. **<TECLADO ATAJO: sci o http://sciencia.myteamwork.info >** ¿Se abre para ti? **<ESPERAR>** Ok perfecto. ¿Cuál vas a ver antes de que volvamos a hablar? **<DÉJALOS ELEGIR**

Ok, ya está todo listo. Lo que normalmente hago es programar una llamada dentro de uno o dos días para que tengas tiempo suficiente para investigar, mirar su presupuesto y tomar la decisión que sea mejor para ti. Puedo hablar <**DÍA**> o<**DÍA**> ¿cuál es mejor? De acuerdo. Y ese día puedo hablar en <**HORA**> o <**HORA**>, ¿cuál sería el mejor? **<DÉJALOS ELEGIR>** Ok suena bien. Lo llamaré entonces y si estas listo en ese momento, podemos hacer su información de pago por teléfono y ayudarlo a comenzar a trabajar hacia sus objetivos de salud. **<EN LA PRÓXIMA LLAMADA, LEA EL GUIÓN DE LLAMADA DE SEGUIMIENTO EN LA PÁGINA 21>**

Invitando a un amigo con una preocupación de salud

J1: Hola NOMBRE sé que has estado lidiando con ____. Pensé en ti porque tengo varios amigos que han tenido muy buenos resultados tomando algunos suplementos nutricionales específicos. Estoy seguro de que estás contento con lo que ya estás haciendo, pero si quieres puedo conseguirte más información.
<DIRÁN QUE SÍ>

J2: Suena bien. De hecho, tendría que explicarlo en una llamada telefónica rápida (o por zoom). ¿Podrías hablar más tarde hoy a las HORA, o mañana a las HORA? **<PROGRAME LA LLAMADA>** Te enviaré un mensaje de texto por adelantado también. Hablamos entonces.

***USE LAS PÁGINAS 6-7 PARA PRESENTAR, COMPARTIR HISTORIAS, Y PREGUNTAS INICIALES.**
***LUEGO PASE A LA PÁGINA 17 PARA COMPARTIR EL ENLACE DEL DR. LADD VIP.**
***LUEGO PASE A LA PÁGINA 20 PARA PROGRAMAR LLAMADA DE SEGUIMIENTO.**

TikTok Flow: convertir comentarios "INFO" en presentaciones

***SI TE ESTÁN SIGUIENDO**:

Paso 1: Síguelos de vuelta y envía el “ademán”.

Paso 2: Interactúa con su página. Dale un “me gusta” a 5 de sus videos. Deja un comentario en un video que te guste. Haz que se sientan especiales. Si no tienen ningún vídeo, omita este paso.

Paso 3 (Enviarles un mensaje privado):

Y1: Hola NOMBRE me gusta mucho tu página, especialmente el _____ (DAR CUMPLIDO). ¿Querías información sobre el negocio online? ¡Encantado de conocerte!

SI NO TIENEN VIDEOS, FELICITA SU NOMBRE DE TIKTOK O FOTO DE PERFIL. SÉ CREATIVO

Paso 4 (Etiquétalos y responde públicamente al comentario que dejaron en tu video):

Y2: Hola @_____ Acabo de enviarte un DM. Envíame un mensaje allí. ¡Encantado de conocerte!

***SI NO TE ESTÁN SIGUIENDO Y SU CUENTA ES PÚBLICA**:

Paso 1: Ve y síguelos primero.

Paso 2 (Etiquétalos y responde públicamente al comentario que dejaron en tu video):

Y3: Hola @_____ acabo de seguirte. Sígueme y envíame un DM para obtener más información. ¡Encantado de conocerte!

<SI TE SIGUEN, SE TE NOTIFICARÁ EN TU BANDEJA DE ENTRADA DE TIKTOK. PROCEDA CON LOS PASOS 2 Y 3 EN LA PARTE SUPERIOR, YA QUE AHORA LO ESTÁN SIGUIENDO>

TikTok Flow (continuado)

***SI NO TE ESTÁN SIGUIENDO Y SU CUENTA ES PRIVADA**:

Paso 1: Ve y síguelos primero. Verá aparecer la palabra "solicitado" después de presionar seguir.

Paso 2 (Etiquétalos y responde públicamente al comentario que dejaron en tu video):

Y4: Hola @_____ Acabo de solicitar seguirte. Aprobar y enviarme un DM para obtener más información. Encantado de conocerte!

<SI APRUEBAN TU SOLICITUD DE SEGUIMIENTO, SE TE NOTIFICARÁ EN TU BANDEJA DE ENTRADA DE TIKTOK. PROCEDA CON LOS PASOS 2 Y 3 EN LA PARTE SUPERIOR, YA QUE AHORA LO ESTÁN SIGUIENDO>

***DESPUÉS DE QUE DIGAN QUE SÍ EN LOS MENSAJES PRIVADOS DE TIKTOK**:

Y5: OK suena bien. Hago un zoom de 30 minutos para darte la información. ¿Estarías abierto para una llamada más tarde esta semana (o fin de semana)? Sería bueno conectar y saludar!

Y6: ¡De acuerdo! Mis próximos horarios disponibles son DÍA a HORA o DÍA a HORA. ¿Cuál sería el mejor?

Y7: Eso funciona. Estamos confirmados para DÍA a las HORA. Prefiero comunicarme a través de texto porque aquí no recibimos notificaciones cuando llega un mensaje. ¿Cuál es un buen número de teléfono para ti? Mi celda directa es _____.

Y8 (enviando mensajes de texto a su teléfono celular): Hola NOMBRE, es TU NOMBRE de TikTok, ¡cómo te va!

Y9: Me alegro de escucharlo! Aquí está la información de nuestro zoom este DÍA a las HORA. ID de reunión de Zoom: _____. Tengo ese tiempo reservado para ti. También te enviaré un mensaje de texto con anticipación. ¡Estoy deseando conectarnos!

Y10 (1 a 2 horas antes de la llamada): Hola NOMBRE hablar contigo más tarde hoy en TIME. Por favor, envíame un pulgar hacia arriba para hacerme saber que recibiste esto. Aquí está la información de zoom una vez más. ID de reunión de Zoom: _____. ¡Estoy deseando conectarnos!

Y11: (5 minutos antes): Hola NOMBRE, estoy en la reunión. ¡Habla contigo en 5 minutos!

Y12 (si preguntan de qué se trata) : Es una firma de marketing internacional que capitaliza las grandes tendencias del comercio electrónico. Se tarda unos 30 minutos en explicar en una llamada rápida de zoom. ¿Eso esta bien? **<CONTINUAR CON Y6 – Y9>**

<DURANTE EL ZOOM UTILICE LA PÁGINA 6 Y ENTREGUE LA PRESENTACIÓN>

9 pasos para nuevo asociados

Para obtener más copias de esta página:
http://lanzamiento.myteamwork.info

Nombre del nuevo asociado : _____

Fecha de inscripción: _____ **Motivador Platino Primer Fecha Límite:** _____

Realice cada capacitación abajo (no es necesario que sea en este orden):

❑ 1. Orientación para nuevos distribuidores

Miren los videos juntos en http://ndo.myteamwork.info y conversen entre cada uno. (1 hora)

❑ 2. Abriendo la caja de productos

Lea el guión en http://usproduct.myteamwork.info para explicar cada producto que pidieron y hacer que se lo tomen todo lo antes posible. (1 hora)

❑ 3. Presentar el guión y hacer su historia

Presente las primeras 7 páginas del guión y escriba la historia de su presentación con ellos. Consulte el video http://story.myteamwork.info sobre cómo realizar esta llamada (1 hora)

❑ 4. Marketing juntos por la primera vez (mercado caliente)

Explique el DMO Tracker y la Hoja de seguimiento de 7 días. Practica la página 27 para que pueda estar listo para invitar al mercado caliente. Pídales que realicen sus primeras llamadas de invitación y anoten los resultados en la Hoja de seguimiento de 7 días.

❑ 5. Ensayo de presentación

Ensayen juntos las páginas 6 y 7 antes de su primera cita. Asegúrese de que estén equipados para enviar el enlace del video y realizar una llamada tripartita para conectarse con el experto.

❑ 6. Marketing juntos por la segunda vez (mercado cálido)

Explique las páginas 3 y 4 para calentar, cerrar e invitar a un mercado cálido. Pídales que se unan a Zoom en su teléfono y compartan la pantalla de su teléfono. Guíalos a hacer 5 calentamientos en vivo. Pídales que anoten los calentamientos y cierres en la Hoja de seguimiento de 7 días. Asígnales 5 calentamientos por día.

❑ 7. Haga su declaración de visión

Dedique 30 minutos ayudándolos a diseñar su propósito principal, declaración de visión personal, 7 afirmaciones y valores fundamentales. Utilice la plantilla proporcionada y personalícela con su nombre y los nombres de sus familiares. Debería realizarse después de que completen la Semana 1 de http://epd.myteamwork.info.

❑ 8. Continuar con las sesiones de marketing

Pídales que compartan la pantalla de su teléfono con zoom y asegúrese de que se estén animando e invitando de manera efectiva. Esto debe programarse para que suceda 2 o más veces por semana. 30 minutos. Debes inspeccionar lo que esperas. Asegúrate de que lo estén haciendo bien.

❑ 9. Confuración de pedido automatico.

Esto debería suceder aproximadamente 3 semanas después de que se inscriban. Es mejor obtener resultados positivos antes de conversar sobre gastar más dinero. Estarán mucho más abiertos a realizar pedidos automáticos después de tener una experiencia positiva con el producto, haber inscrito a sus primeras personas o haber obtenido un cheque. Debe ganarse su lealtad y entusiasmo antes de tener la conversación sobre pedidos automáticos. Ayúdelos a planificar y configurar su pedido automático. 100 o 200 puntos. Cualquiera esta bien.

3 pasos para clientes preferidos

Para obtener más copias de esta página:
http://lanzamientocp.myteamwork.info

Nombre de cliente preferido: _____

Fecha de inscripción: _____ **Colocación:** _____

Realice cada llamada abajo:

❑ 1. Abriendo la caja de productos – Fecha: _____

Programe esta llamada inmediatamente el día que realicen su primera compra. Intente estimar el día en que recibirán su producto y programe el día siguiente. Durante esta llamada, lea el guión en http://productoeeuu.myteamwork.info para explicar cada producto que pidieron y hacer que se lo lleven todo lo antes posible. (15-20 minutos) Programe una llamada de descripción general de la cuenta durante 2 semanas a partir de esta llamada.

❑ 2. Descripción de cuenta en línea – Fecha: _____

Programe esta llamada al final de la convocatoria de apertura de productos dentro de aproximadamente 2 semanas. Es mejor obtener resultados positivos antes de tener conversaciones sobre si volverán a comprar. Estarán mucho más abiertos a configurar un pedido automático después de tener una experiencia positiva. Tienes que ganarte su lealtad y entusiasmo antes de tener la conversación sobre pedidos automáticos.

Durante esta llamada, pídales que inicien sesión en su cuenta con nombre de usuario y contraseña. Comparta los beneficios del 10% de descuento en pedidos automáticos y envío gratuito a partir de $100. Pregúntales cuánto producto les queda. Ayúdalos a configurar su pedido automático para el fin de semana antes de que se queden sin productos. (20-25 minutos) Después de esta llamada, deberían poder realizar pedidos solos en el futuro.

❑ 3. Llámalos de vez en cuando

Mantenga su nombre en una lista e invítelos a futuros seminarios zoom sobre los productos. Notificarles sobre ofertas especiales de productos. Salúdalos como parte de tu DMO al menos una vez al mes.

7 Day Tracking for Week Ending Friday: _____

For more copies visit: http://dmo.myteamwork.info

Number of Warm Ups or New Friend Requests	**Names** who responded. Warming Them Up Now. (1-2 day process)	**Names** who have been closed out**.** Ready to be invited tomorrow.	**Names** who have been invited with: M1, Z1, or invite call.	**Names** who said YES	**Names** who agreed to a specific time	**Names** who showed up	**Names** who need to be **rescheduled**	**Names** who saw the presentation, but **need more follow-up before enrolling**
Saturday								
Sunday								
Monday								
Tuesday								
Wednesday								
Thursday								
Friday								
Total #	Total #	Total #	Total #	Total #	Total #	Total #	Total #	Total #

DMO TRACKER

Reasons: Support Your Family, Build Wealth, Create Freedom, Help Others, Have Fun :)

Week Ending Friday _____ Personal Presentation Goal _____ Support Presentation Goal _____

Back to Basics - Treat This Like a Job

Day 1	Day 2	Day 3	Day 4	Day 5	Day 6
Inner Game Reprogramming: ☐ Identity Stack ☐ Gratitude Stack ☐ Learning Stack	Inner Game Reprogramming: ☐ Identity Stack ☐ Gratitude Stack ☐ Learning Stack	Inner Game Reprogramming: ☐ Identity Stack ☐ Gratitude Stack ☐ Learning Stack	Inner Game Reprogramming: ☐ Identity Stack ☐ Gratitude Stack ☐ Learning Stack	Inner Game Reprogramming: ☐ Identity Stack ☐ Gratitude Stack ☐ Learning Stack	Inner Game Reprogramming: ☐ Identity Stack ☐ Gratitude Stack ☐ Learning Stack
☐ Schedule Today's DMO Time	☐ Schedule Today's DMO Time	☐ Schedule Today's DMO Time	☐ Schedule Today's DMO Time	☐ Schedule Today's DMO Time	☐ Schedule Today's DMO Time
☐ Return Inbox while Notating Tracking Sheet	☐ Return Inbox while Notating Tracking Sheet	☐ Return Inbox while Notating Tracking Sheet	☐ Return Inbox while Notating Tracking Sheet	☐ Return Inbox while Notating Tracking Sheet	☐ Return Inbox while Notating Tracking Sheet
☐ Work Tracking Sheet Backwards / Follow-up	☐ Work Tracking Sheet Backwards / Follow-up	☐ Work Tracking Sheet Backwards / Follow-up	☐ Work Tracking Sheet Backwards / Follow-up	☐ Work Tracking Sheet Backwards / Follow-up	☐ Work Tracking Sheet Backwards / Follow-up
☐ 1 Post (TikTok, Reel, Live Video or Normal Post)	☐ 1 Post (TikTok, Reel, Live Video or Normal Post)	☐ 1 Post (TikTok, Reel, Live Video or Normal Post)	☐ 1 Post (TikTok, Reel, Live Video or Normal Post)	☐ 1 Post (TikTok, Reel, Live Video or Normal Post)	☐ 1 Post (TikTok, Reel, Live Video or Normal Post)
☐ Share Parts of Your Day in Stories (3-5 minimum)	☐ Share Parts of Your Day in Stories (3-5 minimum)	☐ Share Parts of Your Day in Stories (3-5 minimum)	☐ Share Parts of Your Day in Stories (3-5 minimum)	☐ Share Parts of Your Day in Stories (3-5 minimum)	☐ Share Parts of Your Day in Stories (3-5 minimum)
☐ 3 Client Check Ins	☐ 3 Client Check Ins	☐ 3 Client Check Ins	☐ 3 Client Check Ins	☐ 3 Client Check Ins	☐ 3 Client Check Ins
☐ 5 Warm-ups or New Friend Requests	☐ 5 Warm-ups or New Friend Requests	☐ 5 Warm-ups or New Friend Requests	☐ 5 Warm-ups or New Friend Requests	☐ 5 Warm-ups or New Friend Requests	☐ 5 Warm-ups or New Friend Requests
☐ 5 Close-outs	☐ 5 Close-outs	☐ 5 Close-outs	☐ 5 Close-outs	☐ 5 Close-outs	☐ 5 Close-outs
☐ 5 Invites	☐ 5 Invites	☐ 5 Invites	☐ 5 Invites	☐ 5 Invites	☐ 5 Invites
☐ 3 Associate Check-Ins	☐ 3 Associate Check-Ins	☐ 3 Associate Check-Ins	☐ 3 Associate Check-Ins	☐ 3 Associate Check-Ins	☐ 3 Associate Check-Ins

For more copies: http://dmo.myteamwork.info

DMO = Daily Method of Operation