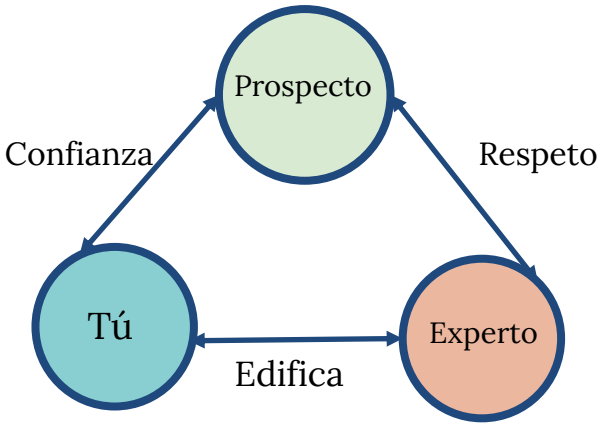
Equipo DSI
Guión para inscribir distribuidores
El sistema 3C

Última actualización: Agosto 2021

Crea curiosidad

Conecta con un experto en llamada tripartita

Comparte un video.



Tus prospectos confían en tí, pero no te respetan como profesional del mercadeo en red. Tu trabajo es presentarles a un experto y hablarles muy bien de él. Esto le da mayor respeto y credibilidad a la exposición. Esto es clave para tener grandes resultados.

POR FAVOR, EVITA CAER EN ESTAS TRAMPAS:

- Intentar explicar USANA – mejor, genera curiosidad. Deja que el video haga su trabajo.
- Tardar mucho en agendar una llamada inicial (procura llamar el mismo día/máximo dentro de 24 horas)
- Usar los guiones sin personalizarlos. Puedes cambiar algunas palabras si es necesario, ***pero apégate a la estructura de los guiones**.
- Dudar. Recuerda: ACCIÓN = ¡RESULTADOS!
- Olvidar agendar tu llamada de seguimiento dentro de 1-2 días. ¡Tu fortuna está en el seguimiento!
- Engancharte al resultado. Algunos de tus prospectos dirán que no y eso es normal. Comprométete con compartir (sin apegarte al resultado). Confía en el proceso.

Niveles de liderazgo: Elige tu 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 bonos por inicio rápido

15%
Bono Igualable Vitalicio

Motivador Platino Premier



Patrocina a 4 (o más) distribuidores con 1600 puntos en total, durante tus primeros 56 días a partir de tu inscripción.

10%
Bono Igualable Vitalicio

Motivador Premier - a mitad del camino



Patrocina a 2 (o más) distribuidores con 800 puntos en total, durante tus primeros 56 días a partir de tu inscripción.

TEXTO de introducción para MERCADO CÁLIDO



Consejo: La clave es hacer una llamada de introducción con tu mercado cálido para que ellos quieran tomar otra llamada de presentación más tarde. Si no están dispuestos a agendar una llamada, ¡pasa al siguiente! Recuerda: estás seleccionando a aquellos que quieren esto de forma natural, no estás rogando ni convenciendo. También recuerda, ¡actúa normal! Sólo llámalo por su nombre de pila, si así le llamas normalmente. También puedes llamarlo por su apodo. Si te es necesario, cambia las palabras del guión para que suenen como tú acostumbras hablar.

O1 (si hace tiempo que no hablan): Hola *NOMBRE* estoy trabajando en algo interesante que quisiera compartir contigo. Te puedo llamar a la(s) *HORA* o las(s) *HORA*? De todos modos me encantaría saludarte y ponernos al día!

O2 (para tus contactos más cercanos): Hola *NOMBRE* estoy trabajando en algo interesante que quisiera compartir contigo. Te puedo llamar a la(s) *HORA* o las(s) *HORA*?

O3 (después de que acuerden una hora: Muy bien. Te mando un mensaje antes de llamarte. Hablamos luego!
<**CUANDO LLAMES, USA EL GUIÓN PARA LLAMADA DE INTRODUCCIÓN DE LA PÁGINA 5>**

O4 (si preguntan de qué se trata)**:** Es un negocio online y quiero darte la presentación. Sería una llamada de 30 minutos, e incluso, si no es para tí, me encantaría que me dieras tu opinion.
<SI DICEN QUE SÍ, USA LA PAGINA 6: GUION DE LLAMADA DE PRESENTACIÓN CON MENTOR>

O5 (siempre confirma 1 hora antes de la llamada):
Hola *NOMBRE t*e voy a llamar a la(s) *HORA*, como quedamos. Nos hablamos pronto.

Mensajes de texto para quienes no responden.



(P1) SI TU PROSPECTO NO RESPONDE DESPUÉS DE 1 DÍA, ENVÍA ESTO:
Hola NOMBRE, no estoy segura si viste mi mensaje anterior. Espero estés teniendo un buen día.
<**DESPUÉS DE QUE CONTESTEN, RETOMA LA CONVERSACIÓN DONDE TE HABÍAS QUEDADO>**

(P2) SI TU PROSPECTO DESAPARECE POR 2 DÍAS:
Hola *NOMBRE o APODO*, supongo que no estás interesado(a) en ver de qué se trata. Si estoy equivocado(a), házmelo saber. De lo contrario, ¡no volveré a sacar el tema! Para mi, sigues siendo un(a) gran amigo(a).

(P3) SI TU PROSPECTO NO TOMA UNA LLAMADA PROGRAMADA:
Hola *NOMBRE* o *APODO*, ¿todavía es este un buen momento para hablar?

(P4) SI TU PROSPECTO NO RESPONDE EN 15 MINUTOS:
Hola *NOMBRE* o *APODO*, sé que tú no eres el tipo de persona que no contesta los mensajes. Sé que algo debe de haber pasado. Por favor dime que estás bien.

(P5) SI TU PROSPECTO NO RESPONDE EN 15 MINUTOS (opción alternativa):
Hola *NOMBRE* o *APODO*: No estoy seguro si aún puedes tomar esta llamada. Dime sigues interesado en platicar. Espero que todo esté bien contigo.

***** Si te preguntas qué significan (P1), (P2), etc. busca en Google "Atajos del teclado para iPhone" o "Atajos del teclado para Android" - Puedes programar estos mensajes para autollenado.**

GUIÓN para LLAMADA de INTRODUCCIÓN para Mercado Cálido



Consejo: Está llamada inicial es para asegurarte de que tu amigo sabe que lo aprecias y que está bien si esto no es para ellos. Asegúrate de que se sienta tu energía afectuosa en la llamada. ¡**USANA** es un regalo! Además, si es necesario, cambia las palabras del guión para que suenen como tú. ¡Actúa normal! ¡Sé tú mismo!

PASO 1: Hola NOMBRE ….

<PLÁTICA TRIVIAL POR UN MINUTO Y LUEGO VE DIRECTO AL PUNTO>

PASO 2: Así que tengo algo interesante que quiero compartir contigo. **<PAUSA NATURAL>** Conocí a una persona muy centrada y que ha sido muy exitosa y está lanzando un proyecto de negocio a nivel global. Está en más de 20 países, es una marca de miles de millones de dólares y es una enorme oportunidad. Me siento súper bendecida y muy honrada de que él/ella me haya invitado a participar. Y...

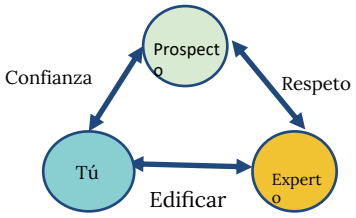
PASO 3: Me puse a pensar en las personas en mi vida y pensé en tí. No sé si esto pueda ser para tí o no, pero te vienes mucho en mi mente y quisiera compartirlo contigo. Incluso si esto no es para tí, me encantaría conocer tu opinión. ¿Podrías tomar otra llamada de 30 minutos mañana a la(s) HORA o la(s) HORA para que te pueda dar todos los detalles? **<ESPERA>** OK. Suena bien. ¿Qué hora te queda mejor?

PASO 4: Ok, perfecto. Esa hora me queda muy bien. Tengo que colgar ahora, pero te enviaré un mensaje mañana, una hora antes de nuestra llamada. Espero tengas un bonito día (o noche).

<TAN PRONTO COMO TENGAS LA CITA, ¡DESPÍDETE Y CUELGA!>

SI TE PREGUNTA: "¿DE QUÉ SE TRATA?": Mira, se trata de un negocio en línea y quiero platicarte al respecto. Seguro que te daré todos los detalles mañana en nuestra llamada de 30 minutos. ¿Está bien?

GUIÓN de LLAMADA de PRESENTACIÓN - ¡APÓYATE EN UN EXPERTO SIEMPRE QUE PUEDAS!



CONSEJO: Tus prospectos confían en tí, pero no te respetan como profesional del mercadeo en red. Los mejores distribuidores conectan a un experto, a través de una llamada tripartita para crear respeto y aumentar la credibilidad a la exposición. Esto es clave para tener grandes resultados.

Paso 1a: Hola NOMBRE … **<UN MINUTO DE PLÁTICA TRIVIAL, DESPUÉS VE DIRECTO AL PUNTO>** Mira, tengo un video de 2 minutos para que lo veas y te de una visión general. Tendré unas preguntas para tí después de que lo veas. Te lo envío por mensaje en este momento. **<ENVÍA http://esp.myteamwork.info>** Ok, ¿lo recibiste? **<ESPERA>** Y, ¿abre bien la liga para tí? **<ESPERA>** OK, perfecto. Estaremos en silencio; sólo dura 1 minuto y 55 segundos. Ya puedes darle play. Avísame cuando hayas terminado de verlo. Tendré unas cuantas preguntas para ti después de que lo veas. **<VE EL VIDEO JUNTO CON ÉL/ELLA y CONTINÚA>**

Paso 2a (al terminar el video): Así que, antes de hacerte las preguntas, sólo quiero compartir contigo en pocas palabras, mi historia… **<VE AL PASO 6 DE ARRIBA Y COMPARTE TU HISTORIA Y CONTINÚA>**

<SI EL EXPERTO ESTÁ DISPONIBLE, CONTINÚA AQUÍ:>

Paso 2b (al terminar el video):, ¿Está bien si incluyo en la llamada a mi socio, ya que él/ella tiene una gran historia que contar y además me está apoyando en el proceso? **<DIRÁN QUE SÍ>** Ok, gracias. Voy a enlazarla(o) a la llamada; espera un segundo por favor. **<CONECTA A TU MENTOR EN LA LLAMADA TRIPARTITA>**

Paso 3: NOMBRE: Quiero presentarte a NOMBRE Y APELLIDO DE TU SOCIO, él/ella es muy respetada en la compañía y yo tengo mucha suerte de estar trabajando con él/ella. NOMBRE DE TU SOCIO: Quiero presentarte a: NOMBRE.

PASO 4 (Mentor dice): Hola NOMBRE, ¡gusto en conocerte! Cuéntame ¿cómo conociste a NOMBRE DEL DISTRIBUIDOR? **<ESPERA>** Ah, muy bien. ¿Y tú, a qué te dedicas? **<TOMA NOTAS>** ¿Cuánto tiempo llevas en esto? **<PAUSA>** Bueno, tengo que presumirte sobre NOMBRE DEL ASOCIADO porque estamos preparándolo(a) para ser la líder de una parte importante de nuestro equipo y está haciendo un trabajo excelente. Estoy muy orgullosa(o) de tí NOMBRE DEL DISTRIBUIDOR. ¡Continúa trabajando así! **<PAUSA NATURAL>** Así que antes de que te hagamos unas preguntas, quiero compartirte mi historia…

PASO 5 (Mentor dice): Antes de USANA, yo trabajaba como _____. Estaba insatisfecho(a) con *<Problema 1>* & *<Problema 2>* & *<Problema 3>*. Desde que empecé con USANA, lo que más me emociona es que *<Solución 1>* y *<Solución 2>* y *<Solución 3>*. Por el lado de la salud, tenía *<Problema 1>* y *<Problema 2>* y *<Problema 3>*, y aunque USANA no es una cura, los productos también han impactado mi salud en forma positiva. Hoy yo tengo *<Solución 1>* y *<Solución 2>* y *<Solución 3>*. OK NOMBRE DEL DISTRIBUIDOR, ¿podrías compartirnos tu historia en pocas palabras y después le haremos a NOMBRE DEL PROSPECTO unas preguntas?

PASO 6 (TÚ DICES):

Yo aún estoy trabajando como _____, mientras construyo este negocio, pero la verdad no estoy contento/satisfecho con *<Problema 1>* y *<Problema 2>* y *<Problema 3>*. Desde que comencé a trabajar con USANA, me emociona mucho que *<Solución 1>* y *<Solución 2>* y *<Solución 3>*. Del lado de la salud, yo tenía *<Problema 1>* y *<Problema 2>* y *<Problema 3* y, aunque USANA no es una cura, los productos han impactado mi salud enormemente. Hoy tengo *<Solución 1>* y *<Solución 2>* y *<Solución 3>*.

Estoy con USANA al 100% porque he visto lo que USANA hace para las personas a largo plazo… tanto en sus finanzas como en su salud. También quiero que sepas que está perfectamente bien si esto no es para tí, pero si hay alguien con quien yo quisiera asociarme es CONTIGO porque **<AGREGA UN CUMPLIDO> . <PAUSA Y DEJA QUE TE AGRADEZCAN>** Ok **<NOMBRE>**, ahora tengo unas preguntas para ver que información enviarte. **<CONTINUA AL GUIÓN DE CIERRE EN LA PÁGINA 8>**

CONSEJO: Al principio, en varias llamadas, es mejor que tu mentor haga las preguntas de cierre y complete el proceso. Después de eso, es mejor que el nuevo distribuidor haga las preguntas de cierre *MIENTRAS* el experto observa e interviene de ser necesario. Así es el proceso de la duplicación.

GUIÓN DE CIERRE

CONSEJO: El cierre es sólo una extensión natural del proceso. No es nada del otro mundo. Sólo habla con mucha seguridad, guarda silencio cuando cuando sea necesario. Se ese líder que tu prospecto necesita para iniciar con confianza.

1. Entonces, NOMBRE, dime ¿qué fue lo que más te gustó del video? **<TOMA NOTAS>**
   ¿Algo más te llamó la atención?

2. OK y ¿qué te gustó de nuestras historias que te acabamos de compartir? **<TOMA NOTAS>**
   ¿Hubo algo más que te llamara la atención?

3. Hipotéticamente, si fueras a iniciar con USANA con un negocio en línea, ¿cuánto dinero tendrías que estar ganando al mes, trabajando medio tiempo, para que esto sea atractivo financieramente para tí. **<TOMA NOTAS>**

> **IMPORTANTE**: Si tu prospecto te dice que no le interesa la información sobre el negocio, salta a la sección inferior y avanza a *la mitad de la página 9*. Empieza con "Más sobre los paquetes."

4. ¿Cuántas HORAS podrías comprometerte cada semana para poder ganar esos _____ dólares al mes?

5. ¿Durante cuántos MESES te comprometerías a trabajar esas ___ horas a la semana para lograr tu meta?

6. Si yo pudiera enseñarte cómo ganar _____ al mes, trabajando _____ horas por semana durante los próximos ____ meses. ¿Considerarías empezar? **<ESPERA>.**

OPCIONES DE INICIO: Bien. Ahora voy a enviarte una imagen que te mostrará tus opciones, explicando cada una. Dame un segundo. Te estoy enviando el mensaje. **<ENVÍA LA SIGUIENTE IMAGEN>**



GUARDA ESTA IMAGEN EN TUS FOTOS - VISITA: http://packsusaesp.myteamwork.info

CONTINUA: ¿Lo recibiste? OK. Dale click a la imagen y pon tu teléfono en horizontal. ¿Se ve más grande la imagen ahora? Perfecto. Gracias por continuar conmigo en este proceso; tengo que leer el mismo guión a todos en esta parte. Dale zoom a la imagen en la palabra "Propack" arriba, a la izquierda. ¿Se hizo más grande?

PAQUETE PRO: OK. El Paquete Pro es la mejor manera de empezar si puedes manejarlo. Así obtienes los 4 paquetes enlistados a la derecha, lo que te permite probar la mayoría de los productos y tener la mejor experiencia de USANA. También obtienes 1 año de Acelerador de Negocios, el cual es tu administrador en la trastienda de tu negocio para dar seguimiento a todos tus clientes y los miembros de tu equipo. Normalmente tiene un costo de $20 USD al mes, así que equivale a $260 dólares. Además, generarás un cheque de bonificación por $60 USD y obtendrás tu primer Avance de Rango. Son más de $1720 dólares en valor añadido, así que siempre decimos, si tienes el dinero, házte Pro. **<CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA>**

GUIÓN DE CIERRE (continuación)

Además es deducible de impuestos, es la mejor manera de ubicarte para el largo plazo, y además ayudará a tu negocio a generar más volumen puesto que tus prospectos tienden a duplicar la forma en que tú iniciaste. El Paquete Pro es realmente el estándar y los otros paquetes son la excepción. Sin embargo, si te frena el dinero, el siguiente mejor paquete es el Paquete Empresarial.

PAQUETE EMPRESARIAL: Como puedes ver, el Paquete Empresarial incluye tu elección de 2 paquetes de los enlistados a la derecha, junto con 1 año del Acelerador de Negocios. Son más de $940 dólares de valor agregado y sigue siendo una excelente manera de iniciar.

PAQUETE BÁSICO: La siguiente mejor opción es el Paquete Básico, en el cuál eliges 1 de los paquetes enlistados a la derecha y aún obtienes 3 meses del Acelerador de Negocios. Son más de $400 dólares en valor y también te permite comenzar a ganar al mismo nivel de los otros paquetes. Sólo que no obtienes todos los extras. Así que ***<NOMBRE>***, no te estamos pidiendo que compres nada en este momento, pero dinos, ¿cuál de estos 3 paquetes te parece el mejor para tí? **<GUARDA SILENCIO - DEJA QUE CONTESTEN>** Sí, esa es una gran opción.

EXPLICANDO LOS PAQUETES: OK. Ahora voy a enviarte imágenes de cada paquete de productos que tenemos. Dame un segundo. **<ENVÍA LOS 4>** ¿Los recibiste todos? OK. Perfecto. Te explico cada uno.









OBTEN ESTAS IMÁGENES Y GUÁRDALAS EN TUS FOTOS. VISITA EL HUB Y DESCÁRGALAS

CONTINÚA: Cada uno de estos paquetes son la provisión para una persona para 28 días. Abre la imagen "Energízate". ¿La tienes? **<ESPERA>** OK. Este paquete incluye el Healthpak, que es la caja de enmedio. Es la provisión para un mes de sobres individuales AM/PM (mañana/noche) con las principales multi-vitaminas y suplementos para tu sistema inmune y tu energía. Así es como todos comenzamos. También obtienes los Probiotics para una sana digestión. BiOmega para tu cabello-uñas-y-piel y también tu cerebro-articulaciones-y-corazón. También incluye el Proflavanol C100, el cual es un extracto de semilla de uva con vitamina C para la inflamación. CoQuinone 30 para la salud y energía de tu corazón. Proglucamune que contiene hongos reishi y shitake para el sistema inmune y el estrés, y Vitamina D para el sistema inmune y el estado de ánimo. Todos estos trabajan en sinergia para lograr cosas asombrosas en tu cuerpo. Lo más maravilloso es que cada paquete incluye un gran descuento. Si fueras a comprar cada producto por separado te saldría en más de $350, pero el precio del paquete es de sólo $280.

Lo que hace diferente a los productos de USANA, **<NOMBRE>** es que son de grado farmacéutico. Esto significa que se desintegran dentro de tu sistema tan bien como lo haría un fármaco, pero sin efectos secundarios puesto que no contiene fármacos. Sólo nutrición. Esta es la razón por la que tenemos cientos-de-miles de clientes satisfechos y atletas élite alrededor del mundo. También es por ello que el negocio funciona tan bien. ¡Es muy emocionante lo que esto hará por tu salud! **<CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA>**

Opciones de productos (continuación)

Ahora abre la imagen "Embellécete". ¿La tienes? **<ESPERA>** Este paquete tiene los mismos productos de soporte al sistema inmune, además de una linda variedad de nuestra línea de cuidado de la piel, llamada Celavive. El Suero Vitalizante es para las líneas de expresión, arrugas, tonificación y realce/lifting. Es nuestro producto más popular para el cuidado de la piel. Lo llaman oro líquido en una botella. La Crema Hidratante para Ojos es para la piel sensible bajo tus ojos. También obtienes 3 mascarillas Hydrating & Lifting. Es genial ponértelas mientras te relajas con tu bebida favorita o viendo una película. Todos estos productos saldrían por separado en $373, pero en este paquete los obtienes por $280. Este paquete te permite mantener la salud de tu piel, con las vitaminas por dentro y la nutrición para tu piel por fuera también. Tanto hombres como mujeres aman esta línea y es una gran opción.

Ahora, abre la imagen "Dale equilibrio a tu estómago". ¿La tienes? **<ESPERA>** Bien. Este paquete tiene el mismo soporte inmune además de los principales productos de apoyo al sistema digestivo. El MySmart Fibergy es una fibra en polvo, libre de glúten que puedes mezclar con jugo de naranja o cualquier bebida para tener una buena bebida con fibra. Es genial para el corazón y el sistema digestivo. Obtienes el Hepasil que apoya al hígado, corazón, cerebro y para detox, energía, resistencia y recuperación. Ayuda mucho. También obtienes las Digestive Enzymes (enzimas digestivas) para tomar con cada comida. Te ayudan a digerir tu comida. Todos estos productos saldrían por separado en en $346, pero en este paquete los obtienes por $280.

A continuación, abre la imagen "Activa Tu Vida". ¿La tienes? **<ESPERA>** Bien. Este paquete tiene el mismo soporte al sistema inmune y además nuestras deliciosas malteadas de Chocolate y Vainilla. Cada bolsa te rinde para 14 malteadas, así que tendrías 28 en total para disfrutar 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 azúcar en el rango normal y son seguras para los diabéticos. Estas malteadas pueden se utilizadas para bajar de peso o sólo para un desayuno saludable. Todos estos productos te saldrían por separado en $337, pero en este paquete los obtienes por sólo $280.

Con estos Paquetes de Negocios puedes combinar cualquiera de estos paquetes de productos. También puedes seleccionar cualquier paquete más de una vez si lo prefieres. Sin embargo, con el Paquete Básico, debes elegir sólo un paquete de productos. Además, no necesitas hacer una lista de esto ya que todas las órdenes son enviadas directamente desde USANA y es USANA quien te paga. Los productos en cada paquete son para tu consumo personal o para compartir con tus familiares. Es importante sentir la diferencia y ser producto del producto. De nuevo, no te estamos pidiendo que compres ahora mismo pero, ¿cuál de estos 4 paquetes de productos te llama más la atención? **<ESPERA>** OK. Padrísimo. Esa es una gran opción.

SI SÓLO DESEA SER CLIENTE Y PIDE INFORMACIÓN DE UN PRODUCTO ESPECÍFICO: Usa la App USANA Customer Connect. Rápido, envíale una liga personalizada al producto; explica brevemente y luego continúa leyendo abajo. Tu mentor te ayudará con esto. Para un sencillo video de "cómo hacerlo" visita: http://3minutes.myteamwork.info Si no solicitan la información, saltatelo y sólo termina de leer lo de abajo.

En este punto, lo que siempre hacemos es agendar una llamada en uno o dos días para que tengas suficiente tiempo de investigar, mirar tu presupuesto y tomar la mejor decisión para tí. Puedo llamarte el **<DÍA>** o **<DÍA>**, ¿cuál te queda mejor? Bien. Ese día puedo llamarte a la(s) **<HORA>** o la(s) **<HORA>**, ¿cuál sería mejor? **<ESPERA>**. Muy bien. Lo mejor que puedes hacer para tu investigación es...

Agendando la llamada de seguimiento

… checa estas cuantas ligas que te estoy enviando ahora mismo. **<ENVÍA LAS 3 LIGAS AHORA>**

http://testimonioproducto.myteamwork.info

http://exitonegocio.myteamwork.info

http://rohnesp.myteamwork.info

Necesito asegurarme de que cada liga abre para tí. ¿Puedes entrar a cada una y decirme si abren bien para tí? **<ESPERA>** Muy bien. La primera liga son testimonios de 1 minuto sobre el producto y la segunda liga son testimonios de 1 minuto sobre el negocio. Son de personas comunes y corrientes de diferentes clases sociales, compartiendo lo que USANA ha hecho por ellos. Es muy padre ver el gran impacto que USANA ha tenido en tantas vidas. La última liga es de Jim Rohn. (Se pronuncia Yim Ron) El es un mentor legendario en nuestra industria. Cubre las estrategias y mentalidad necesaria para hacer que tu negocio sea rentable. Es un audio de 1 hora de entrenamiento en YouTube. Te recomiendo que lo escuches mientras manejas, haces las labores del hogar o haces varias cosas a la vez. Es lo mejor que puedes revisar antes de que volvamos a platicar.

Ten en cuenta que la forma en la que vamos creando éxito es con estas sencillas llamadas que duran 30 minutos o menos, que es exactamente lo que estamos haciendo en este momento. Es manejable y completamente posible, incluso personas ocupadas pueden crear grandes ingresos por medio de este proceso. Lo mejor de esto es que no tienes que pasarte horas en reuniones en cafeterías o manejando por toda la ciudad. Además es muy divertido ver el gran impacto que USANA tiene en tantas vidas.

OK. Estás listo. ¿Tienes alguna pregunta para mí? **<CONTESTA CUALQUIER PREGUNTA>** Si tienes alguna pregunta entre ahora y entonces, contáctame con confianza. De otro modo, me encantará hablar contigo el **<DÍA>** a la(s) **<HORA>** y si ya estás listo en ese momento, procesamos tu información de pago por teléfono y te ayudo a empezar a trabajar hacia tu meta de ganar _____ dólares al mes. **<PAUSA>** Ha sido un placer hablar contigo. Espero que sigas teniendo un gran día (o noche).**<EN LA SIGUIENTE LLAMADA, LEE EL GUIÓN DE SEGUIMIENTO, PÁGINA 12 E INSCRÍBELOS>**

Guión de llamada de seguimiento

SI EL EXPERTO ESTÁ DISPONIBLE, EMPIEZA AQUÍ:

Paso 1: Hola NOMBRE, tengo a NOMBRE DEL MENTOR también en la línea conmigo, espera un segundo…

<CONECTA AL MENTOR A LA LLAMADA> OK ya estamos todos juntos. **<MENTOR DICE HOLA>** Hola NOMBRE ¿qué tal te ha ido estos últimos días? **<PLÁTICA TRIVIAL DURANTE 1-3 MINUTOS>**

SI EL EXPERTO NO ESTÁ DISPONIBLE, INICIA AQUÍ:

Paso 1a: Hola NOMBRE, ¿cómo has estado estos días? **<PLÁTICA TRIVIAL DURANTE 1-3 MINUTOS>**

PASO 2: Bien, NOMBRE, ahora que has tenido un poco más de tiempo de investigar, tengo algunas preguntas para tí:

1. ¿Qué fue lo que te gustó de los videos que viste y de la investigación que hiciste? **<TOMA NOTAS>**
2. ¿Qué preguntas puedo contestarte para ayudarte a comenzar? **<CONTESTA PREGUNTAS/OBJECIONES>**

> ****SI NO ESTÁN LISTOS PARA COMPRAR EN ESTA LLAMADA:** *VE DE INMEDIATO A LA PÁGINA 14 y lee: Guión para Prospecto de Distribuidor y Cliente Que Necesita Más Tiempo Antes de Comprar. RECUERDA toma 4-6 exposiciones en promedio antes de que una persona inicie. ¡Esto es normal!*

3. ¿Cuál paquete sería el mejor para tí? **<GUARDA SILENCIO–DEJA QUE CONTESTE> <CONSEJO DE CIERRE: LAS PERSONAS NECESITAN CERCA DE 8 SEGUNDOS DE SILENCIO PARA PODER TOMAR UNA DECISIÓN DE COMPRA. ¡PERMITE EL SILENCIO!>**
4. ¿Dónde te gustaría que se enviaran tus productos? **<ESPERA>**
5. Sé que estoy hablando contigo, pero ¿cuál es tu número de teléfono?
6. ¿Cuál es tu email preferido?
7. ¿Cómo quieres que aparezca tu nombre en tu cuenta?
8. ¿Cuál es el número de la tarjeta de crédito que te gustaría usar? **<GUARDA SILENCIO, CONFÍA Y ESPERA>**
9. También, ¿el código de seguridad CVV y fecha de vencimiento?
10. ¿La dirección es la misma que la del envío?
11. *Sólo para distribuidores (saltalo para clientes preferentes):* Bien y para la retención de impuestos y para depositarte tus bonificaciones, necesitarán tu Número de Seguridad Social. ¿Cuál es? **<AHORA GUARDA SILENCIO, CON CONFIANZA, MIENTRAS TE DAN SU SOCIAL. TU TONO DE VOZ Y TU FORMA DE MOSTRARTE CREA CERTEZA EN ELLOS>**
12. Muy bien. Lo tengo. Bienvenido a la familia USANA. ¡Estoy emocionado porque obtengas grandes resultados! Procesaré tu órden de inmediato y también a programar tu siguiente pedido automático con un descuento que te explicaré la próxima vez que hablemos. Recibirás un email diciendo que ha sido programado, pero no te harán el cargo. Te llevaré de la mano, a través de tu cuenta, la próxima semana, para mostrarte cómo funciona. Ahora, ¡te leeré algo rápido para prepararte! **<VE A LA PÁGINA 13 AHORA PARA TERMINAR EL PROCESO>**

Guión de inicio rápido para tu nuevo Distribuidor

Para terminar vamos a agendar 2 llamadas: Una para dentro de 7 días para revisar tus productos cuando lleguen. Puedo llamarte el **<DÍA>** o **<DÍA>**. ¿Cuál es mejor? Bien. En ese día puedo hablar a la(s) **<HORA> o <HORA>**. Perfecto. Ahora, agendemos la llamada para prepararte para la parte del negocio. Antes de que hagamos la primera hora de tu entrenamiento, quiero que descargues un par de Apps de USANA y que hagas un par de cosas más para prepararte. Tenemos un "proceso de 2 videos" sencillo, para que tú lo sigas. Voy a enviarte la liga ahora mismo. **ENVÍA ESTA LIGA AHORA:** http://faststart.myteamwork.info

¿La recibiste? **<DEJA QUE CONTESTEN>** ¿Puedes entrar a la liga y decirme si abre bien para tí? **<ASEGÚRATE DE QUE ABRE BIEN PARA ELLOS>**. Muy bien. El primer video te va a guiar en la descarga de las Apps, tu suscripción a los sistemas del equipo, y a hacer una lista preliminar de 20 personas a las que les estaremos enviando mensajes juntos. Por favor, ESPERA hasta que te reúnas conmigo ANTES de empezar a escribirles. ¿Por qué? Porque yo tendré algunos mensajes de texto muy sencillos y que funcionan muy bien, para que tú los copies y los pegues. Quiero asegurarme de que tienes la mejor experiencia posible al iniciar.

El segundo video es uno de los mejores entrenamientos sobre mentalidad de todos los tiempos. En realidad, es un audio "sólo-para-escuchar" de Jim Rohn. Él es una leyenda en nuestra industria y todo lo que él cubre te dará una gran ventaja. De hecho, lo mejor es que escuches este audio a diario durante al menos tu primer mes. Estas filosofías te harán AVANZAR CON FUERZA en tu mentalidad, lo cual impacta todo lo que tú haces con tu negocio. ¡Disfrútalo!

Por último, te sugiero que agendemos una llamada para hacer tu Primera Hora de Entrenamiento de Negocio en las siguientes 24-48 horas. Nuestra meta es que obtengas tu primer cheque en la primera semana, de ser posible, incluso antes de que te lleguen tus productos. Puedo hablar el **<DÍA>** o **<DÍA>**, ¿cuál es mejor? Bien, y en ese día puedo llamarte a la(s) **<HORA>** o la(s) **<HORA>** ¿cuál te queda mejor? **<DEJA QUE DECIDAN>**. OK. Suena bien. Por último, reserva 90 minutos si puedes, sólo en caso de que nos pasemos de 1 hora. Normalmente, nos divertimos tanto que el tiempo vuela. ¿Te queda bien? **<ESPERA>**. OK. PERFECTO. ¡Hablamos entonces!

Guión de Inicio rápido para tu nuevo Cliente:

Para terminar vamos a agendar una llamada para dentro de 7 días para revisar tus productos cuando lleguen. Puedo llamarte el **<DÍA>** o **<DÍA>**. ¿Cuál es mejor? Bien. En ese día puedo hablar a la(s) **<HORA> o <HORA>**. Perfecto. Lo mejor que puedes hacer mientras esperas que lleguen tus productos es mirar algunos videos cortos del Dr. Oz. Él hizo su investigación, visitó USANA y probó él mismo los productos. Entonces, él mismo decidió que nos quería como patrocinadores de su show de TV. Durante los últimos años, Doctor Oz ha presentado diferentes productos de USANA, una-vez-al-mes, a su audiencia a nivel nacional. Es un gran reconocimiento al mérito de USANA por hacer lo correcto durante los últimos 29 años. Cada video dura sólo 3 a 7 minutos. Voy a enviarte una liga ahora mismo. **ENVÍA:** http://doctoroz.myteamwork.info ¿Abre bien para tí? **<ESPERA>** OK. Súper. ¡Ya estás listo(a)! Me encantará hablar contigo la próxima semana, el *DÍA* a la(s) *HORA*, para revisar juntos tus productos. Mientras tanto, ¡disfruta los videos del Dr. Oz!

Guión para el prospecto a Distribuidor que necesita más tiempo antes de comprar

DILE ESTO:

Entiendo perfecto si necesitas un poco más de tiempo. Lo siguiente mejor que puedes revisar es nuestra página de Real People, Real Results y checar algunas magníficas historias de 30 minutos que puedes ver en YouTube. Esta es la mejor forma de contestar tus preguntas. Hemos entrevistado a más de 140 distribuidores exitosos al día de hoy. Voy a enviarte la liga ahora mismo y quiero que elijas la primera que vas a ver. Ok. Te lo estoy enviando…

ENVÍA ESTA LIGA AHORITA: http://results.myteamwork.info ¿La recibiste? **<DEJA QUE CONTESTE>** ¿Puedes entrar a la liga y decirme si abre bien para ti? **<ASEGÚRATE QUE ABRE PARA ELLOS>** OK. Perfecto. Asegúrate de ver varios de estos videos antes de que hablemos de nuevo.

Lo que siempre hacemos es agendar una llamada pronto, en los siguientes días para que tengas suficiente tiempo de investigar, ver tu presupuesto, y tomar la decisión que sea mejor para ti. Puedo llamarte el **<DÍA>** o **<DÍA>**. ¿Cuál es mejor? Bien. En ese día, puedo llamarte a la(s) **<HORA>** o la(s) **<HORA>** ¿cuál sería mejor? **<ESPERA>**. Suena bien. Te estaré llamando entonces y si para ese momento ya estás listo, podremos procesar tu pago a través del teléfono y ayudarte a empezar a trabajar hacia tus metas de _____. Hablamos entonces. **<EN LA SIGUIENTE LLAMADA, LEE EL GUIÓN DE SEGUIMIENTO DE LA PÁGINA 12 E INSCRÍBELO(A) EN ESE MOMENTO>**

****CONSEJO PRO:** *Recuerda que muchas personas requieren 4-6 exposiciones antes de inscribirse. Continúa agendando llamadas de seguimiento y encuentra diferentes fuentes de información para darles (videos grabados, teleconferencias en vivo, artículos, etc.) Si continúas invitándolos a revisar más información con CERO presión, con el tiempo se inscribirán.*

Guión para el prospecto a CLIENTE que necesita más tiempo antes de comprar.

DILE ESTO:

Entiendo perfecto si necesitas un poco más de tiempo. Lo mejor que puedes hacer para tu investigación es ver unos videos cortos del Dr. Oz. Él hizo su investigación, visitó USANA y probó él mismo los productos. Luego decidió que nos quería como patrocinadores de su show de TV. Durante los últimos años, Doctor Oz ha presentado diferentes productos de USANA, una-vez-al-mes, a su audiencia en EUA a nivel nacional. Es un gran reconocimiento al mérito de USANA por hacer lo correcto durante los últimos 29 años. Cada video dura sólo 3 a 7 minutos. Voy a enviarte una liga ahora mismo. **ENVÍA:** http://doctoroz.myteamwork.info ¿Abre bien para tí? **<ESPERA>** OK. Súper. Ya estás listo(a). Lo que hago normalmente, es agendar una llamada en 1 a 2 días, para que tengas tiempo suficiente para investigar, ver tu presupuesto y tomar la mejor decisión para ti. Puedo llamarte el **<DÍA>** o **<DÍA>**. ¿Cuál es mejor? Bien. Y ese día puedo llamarte a la(s) **<HORA>** o la(s) **<HORA>**, ¿cuál te quedaría mejor? **<DEJA QUE ELIJAN>**. Suena bien. Estaré llamándote entonces y si para ese momento estás listo, podremos procesar tu pago a través del teléfono y ayudarte a empezar a trabajar hacia tus metas de salud de _____. Platicamos entonces.

<EN LA SIGUIENTE LLAMADA, LEE EL GUIÓN DE SEGUIMIENTO DE LA PÁG. 12 E INSCRÍBELO EN ESE MOMENTO>

Guión para Explicar el RESET PLUS

CONSEJO #1: *Si tu prospecto quiere bajar de peso, deja todos los otros guiones atrás y ¡léele este de abajo!*

CONSEJO #2: *El "RESET PLUS" no es un producto oficial de USANA como lo es el paquete de "RESET". Más bien, el RESET PLUS es comprar 28 bolsas individuales de malteadas por $75.95 y comprar 1 MyHealthPak de CellSentials por SÓLO $67.12.*

DILE ESTO: 1) Primero que nada, ¿cuánto peso quieres bajar? **<TOMA NOTAS>** ¿Qué tipo de dietas has intentado hacer en el pasado? **<TOMA NOTAS>** ¿Cómo sientes que te han funcionado?

2) Hemos estado tan ocupados con la promoción que estamos teniendo que identificar quién quiere bajar de peso en serio, porque apoyarte en tu meta implica para nosotros mucho trabajo de nuestra parte ya que no se trata sólo de empezar otra dieta de moda. Así que estamos buscando clientes comprometidos de verdad. ¿Qué tan comprometido estás con bajar de peso? **<TOMA NOTAS>** ¿Cuál es tu razón principal para querer bajar de peso? **<TOMA NOTAS>**

3) OK, genial. Deja te explico exactamente cómo funciona el Programa RESET PLUS, porque es un programa de control de peso extremadamente efectivo. Básicamente el programa se enfoca en áreas específicas del cuerpo. Nos enfocamos tanto en reducir centímetros como libras, al tiempo que tú mantienes un buen nivel de energía durante el día. También disminuirán tus antojos, en especial por los dulces - ¿Tú sueles comer dulces? **<DEJA QUE CONTESTEN>**

4) OK. El RESET PLUS te da toda la nutrición que necesitas y te ayuda a controlar y normalizar tu apetito para que no sientas hambre. Así que incluso si tiendes a comer por estrés, depresión o aburrimiento, o si llegaras a tener atracones – en lugar de comer tres galletas, te comes la caja entera – o si tiendes a picar o comer de a poquitos todo el día, o si eres un comedor compulsivo fuera de control, te ayudará a controlar y normalizar tu apetito para que simplemente ¡no sientas hambre! La pérdida de peso promedio es de 2 kilogramos en 5 días. Y mi experiencia fue _____.

5) Pero, tengo que contarte algunos de los testimonios de nuestros clientes. Mi colega Jared, bajó casi 6 libras en sus primeros 5 días y casi 15 libras en total. Ha mantenido su peso durante los últimos 4 años. Mi otra colega, Charlene está en sus 50s, ella había tenido problemas para bajar de peso y también bajó 5 libras en 5 días. Continuó y bajó 30 libras en 3 meses y ha mantenido su peso por los últimos 4 años. Tenemos miles de historias como esta. **<COMPARTE HISTORIAS>**

6) Justo ahora tenemos una promoción especial. Nosotros te daremos asesoría gratuita para asegurar que estás aprovechándola bien y obteniendo los resultados que quieres. La asesoría se lleva a cabo vía telefónica para tu conveniencia y yo seré quien te la de. Te llevaré de la mano paso-a-paso, a lo largo del programa y animándote todo el tiempo. El programa está a muy buen precio ya que te provee malteadas para reemplazar 15 comidas, para bajar 5 libras en 5 días, y además tendrás 13 malteadas extras al final, para seguir con el impulso que llevas. También recibes una provisión de suplementos nutricionales para 28 días. Los suplementos son súper importantes para una sana digestión, un metabolismo saludable y para liberar el peso para siempre.

7) Durante estos 5 días también comerás 2 colaciones saludables, una fruta y una verdura cada día. Así que tendrás comida que masticar, no se trata de una dieta líquida. Estarás consumiendo aproximadamente 1400 calorías al día, pero estas son calorías perfectas de bajo índice glicémico. Te sentirás satisfecho y tendrás mucha energía durante tu semana de RESET. Además, recibirás un sencillo documento que resume el plan de tu experiencia de 5 días. También incluye las mejores ideas de comidas para los próximos días. El costo del RESET PLUS es de $143 más tax y más gastos de envío.

8) OK, entonces dónde te gustaría que se envíe tu programa de RESET PLUS? **<GUARDA SILENCIO Y DÉJALA(O) QUE CONTESTE>**

9) OK, lo tengo. USANA también te enviará un correo electrónico para el seguimiento de tu envío. ¿Cuál es tu dirección de correo electrónico? ¿Cuál es el número de tu tarjeta de crédito que prefieres usar? ¿Fecha de vencimiento? ¿Código de seguridad CVV2? OK. Te repito el número, es: **<REPÍTELO>** ¿La dirección es la misma que la del envío?

10) Perfecto. El siguiente paso es elegir el sabor de tus malteadas. Puedes elegir todas de chocolate, todas de vainilla o la mitad de cada uno. ¿Cuál prefieres? **<DEJA QUE CONTESTEN>** OK, así que el total, incluyendo el envío es alrededor de $146

<CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA>

Guión para Explicar el RESET PLUS (continuación)

11) Estaré trabajando contigo muy de cerca para asegurarme de que logres tus metas y tengas una gran experiencia. Al final de tus 5 días, platicaremos de si quieres continuar con el paso siguiente, que es la Fase de transformación del programa. Normalmente, las personas bajan unas 10 libras más, cada mes que siguen en la Fase de transformación, así que esta es la mejor manera de multiplicar tus resultados y mantener el impulso que llevas después del RESET PLUS.

12) Una compañera de nuestro equipo, llamada Donna Womack, hizo la Fase de transformación durante 5 meses y bajó 50 libras. Eso son 10 libras al mes y se ha mantenido así durante 7 años ya. ¡Tenemos muchas historias como ésta! **<COMPARTE MÁS HISTORIAS AQUÍ>**

13) Pero concentrémonos primero en tu RESET PLUS. Así que voy a procesar tu orden en este momento y debes recibir tu pedido en 5 a 7 días a partir de hoy, aproximadamente. También programaré tu siguiente pedido automático para un descuento que te explicaré después de que recibas tus productos. Agendemos una llamada para después de que recibas el paquete con tus productos. Te estaré leyendo el "GUIÓN PARA EL RESET PLUS para explicarte cómo obtener los mejores resultados de tu experiencia. Puedo llamarte el **<DÍA>** o **<DÍA>** ¿cuál te queda bien? OK. Y ese día puedo hablarte a la(s) **<HORA>** o **<HORA>**, ¿cuál es la mejor? **<AGENDA LA LLAMADA EN ESTE MOMENTO>**

14) Finalmente, lo mejor que puedes hacer mientras esperas que lleguen tus productos es ver algunos otros videos del Dr. Oz. Él llevó a cabo su investigación, visitó la fábrica de productos de USANA y probó él mismo los productos. Decidió que quería que fuéramos uno de sus patrocinadores para su show de TV. Por los últimos 3 años, el Doctor Oz ha presentado USANA una-vez-al-mes a su audiencia en EUA a nivel nacional. Es un gran testimonio para USANA que ha hecho lo correcto durante los últimos 29 años. Tenemos cada segmento grabado en YouTube y sólo duran 3 a 7 minutos. Es lo mejor que puedes ver mientras esperas a que lleguen tus productos. Voy a enviarte la liga en este momento.

ENVÍA ESTA LIGA AHORA: http://doctoroz.myteamwork.info ¿La recibiste? **<DEJA QUE CONTESTE>** ¿Puedes entrar a la liga y decirme si abre bien para tí? **<ASEGÚRATE DE QUE ABRE BIEN PARA ELLOS>** OK. ¡Ya estás lista(o)! Te estaré llamando cuando lleguen tus productos para ver que te gustó sobre los videos del Dr. Oz. Gracias de nuevo por volverte mi cliente. Me emociona pensar en como te sentirás súper bien y confío en que te va a ir muy bien. ¡Hablamos pronto! **<DURANTE LA PRÓXIMA LLAMADA, LÉELES el DOCUMENTO RESET PLUS: http://ResetPlus.myteamwork.info (Y TAMBIÉN ENVÍALES LA LIGA).**

***SI NO SE INSCRIBEN DE INMEDIATO, DI ESTO:** Entiendo perfecto si necesitas un poco más de tiempo. Lo que normalmente hacemos en este caso es enviar un documento en PDF que explica más sobre el RESET PLUS y una liga a algunos de videos cortos en YouTube, del Dr. Oz hablando sobre productos específicos de USANA y consejos de salud. Te voy a enviar ambas ligas en este momento. ¿Me esperas un segundo? Quiero asegurarme de que los recibes bien. **ENVÍA POR SEPARADO: http://RESETPLUS.myteamwork.info y http://DoctorOz.myteamwork.info** ¿Recibiste ambas ligas? **<ESPERA>** Bien. ¿Puedes decirme si ambas ligas abren bien para tí? **<ESPERA>** Genial. Ahora lo mejor es agendar otro momento para hablar en uno o dos días. Eso te dará un poco de tiempo de revisar tu presupuesto y tomar la mejor decisión para tí. **<PAUSA>**. Puedo hablar el **<DÍA>** o **<DÍA>** ¿Cuál es mejor? OK. Y en ese día puedo hablar a la(s) **<HORA>** o la(s) **<HORA>**, ¿cuál sería la major? **<DEJA QUE ELIJAN>** OK. Te llamo entonces y si estás lista en ese momento, podemos procesar tu pago a través del teléfono para que comiences a bajar esas primeras 5 libras, sintiéndote genial. Hablamos pronto.

IMPORTANTE SABER

La orden de $143 del RESET Plus descrito arriba, consiste en 2 productos de USANA separados: Un paquete de 28 sobres individuales de malteadas Nutrimeal por $75.95 y 1 MyHealthPack que incluye sólo los CellSentials por $67.12. De ahí salen los $143. El RESET PLUS no es un artículo oficial de USANA. Este guión fue creado por distribuidores para vender una opción diferente al RESET original.

Preparación de contactos en Redes Sociales

Paso 1: PARA AMIGOS CON LOS QUE NO HAS PLATICADO EN UN RATO:

W1: Hola NOMBRE: Sólo quiero saludarte ¿Cómo has estado? Espero que muy bien. ¡Te mando un abrazo! <3

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

W2: Hola NOMBRE: Acabo de aceptar tu solicitud de amistad. He visto que tenemos en común _____. ¡Genial! ¿Desde hace cuánto tiempo tú _____? **<CHECA SU PERFIL PRIMERO>**

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

W3: Hola NOMBRE: Me gusta lo que comentaste en nuestro grupo de _____. Tu muro de FB está padre. ¿Hace cuánto tiempo que tú has estado haciendo _____? **<ENVÍALE TAMBIÉN UNA SOLICITUD DE AMISTAD>**

W4: Hola NOMBRE: ¡Me gustó mucho tu publicación sobre _____ dentro de nuestro grupo de _____! Tu muro de FB está padre. ¿Cuánto tiempo has estado haciendo _____? **<ENVÍALE TAMBIÉN UNA SOLICITUD DE AMISTAD>**

W5: Hola NOMBRE: ¡Veo que tenemos muchos amigos en el grupo de ____! Tu muro de FB está padre. ¿Cuánto tiempo has estado haciendo _____? **<ENVÍA UNA SOLICITUD DE AMISTAD TAMBIÉN>**

Paso 1: PARA PERSONAS EN TUS "SUGERENCIAS DE AMIGOS":

W6: Hola NOMBRE: Veo que tenemos muchos amigos mutuos que tienen _____ en común. Me gusta tu perfil. ¿Cuánto tiempo llevas _____? **<ENVÍA UNA SOLICITUD DE AMISTAD TAMBIÉN>**

W7: Hola NOMBRE: Veo que tenemos algunos amigos mutuos. ¡Me gusta tu perfil! ¿Cómo conoces a _____ y _____? Son buenos amigos míos. **<TAMBIÉN ENVÍALE UNA SOLICITUD DE AMISTAD>**

Paso 2: ¡Genial! Me gusta mucho tu publicación sobre _____. ¿Qué tipo de _____ es? O… ¿Hace cuánto tiempo que haces _____? ¿Qué consejo puedes darme sobre____? **<ASEGÚRATE DE CHECAR SU MURO AHORA, DALE "ME ENCANTA"/CORAZÓN A AL MENOS 3 FOTOS Y 3 PUBLICACIONES Y HAZ SÓLO 1-2 PREGUNTAS MÁXIMO>**

IMPORTANTE: Interésate en ellos. No divagues acerca de ti. Mantenlo ligero, amistoso y NO menciones ningún negocio. Esta interacción debe durar sólo 1-2 días máximo. Haz sólo 1-2 preguntas máximo. Luego ve al Paso 3.

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

Fue lindo chatear contigo NOMBRE. Espero tengas un maravilloso día. (O maravillosa noche. O maravilloso fin de semana.) **<DEJA DE HACER PREGUNTAS Y TERMINA LA INTERACCIÓN>**

Paso 4: Deja al menos 1 día pasar sin ninguna interacción. Está bien dejar pasar 2-4 días también, pero no más.

Paso 5: Inicia la invitación con el mensaje M1 en la siguiente página. **<ESTÁN PREPARADOS Y LISTOS>**

**Siempre puedes cambiar las palabras de cualquier guión para que suenen más a ti, pero conserva la estructura y el contenido igual.*

Sólo Mensaje Directo - Invitación a Presentación

M1: Hola NOMBRE te cuento que estoy lanzando un proyecto de negocio online con una marca de mil millones de dólares y quisiera compartirlo. Si te invito a una llamada a la que solo puedes acceder por invitación, estarías abierto a revisarla?

M2: OK. Suena bien. Te toma alrededor de 30 minutos. Puedo hablar contigo el **DÍA** o **DÍA** a la(s) **HORA** o la(s) **HORA**. ¿Cuál te queda mejor? **<SIEMPRE DALES 2 OPCIONES Y DEJA QUE ELLOS DECIDAN, PROCEDE AL M4>**

M3 (opción alternativa de invitación): Hola querido(a): Pensé en escribirte porque he estado trabajando en algo online en lo que pienso que tú también serías muy bueno. Si te llama la atención saber más al respecto, ¿tendrías tiempo para una llamada rápida? ¿Tal vez alrededor de la(s) **HORA** o la(s) **HORA**?
¡Me encantaría compartirte más y tener la oportunidad de ponernos al corriente un poco también! ¡No te preocupes si no te llama la atención! Sólo dime. Espero estés teniendo un gran día.

M4: OK. Suena bien. Te estaré llamando desde este teléfono XXX-XXX-XXXX. ¿Cuál es el tuyo?

M5: Lo tengo. Te enviaré un mensaje antes de llamarte. Espero tengas un excelente día.

SI TE PREGUNTAN DE QUÉ SE TRATA: Toma cerca de 30 minutos darte la presentación. Tendría que explicártelo en una llamada telefónica rápida o vía zoom. Puede ser para ti o puede no ser para ti, pero me gustaría conocer tu opinión de cualquier forma. ¿Estarías abierto a echarle un vistazo? **<CONTINÚA CON M2>**

---

1 HORA ANTES DE LA LLAMADA:
M6: Hola NOMBRE: Te estaré llamando a este número en una hora. Espero que estés teniendo un buen día.

SI ATIENDEN LA LLAMADA: <Ve a la página 6 y sigue el proceso>

SI EL PROSPECTO NO RESPONDE DESPUÉS DE 12-24 HORAS, ENVÍALE ESTO:

P1: Hola *NOMBRE*: No estoy seguro si viste mi mensaje de arriba. Espero que estés teniendo un gran día.

<**DESPUÉS DE QUE CONTESTEN, RETOMA DÓNDE QUIERA QUE TE HAYAS QUEDADO>**

SI EL PROSPECTO DESAPARECE POR 2 DÍAS:
P2: Hola *NOMBRE:* Me da la impresión de que no te interesa revisar esto. Si estoy equivocado, dime por favor. De lo contrario, no te volveré a hablar al respecto. Sigues siendo un gran amigo para mi.

SI EL PROSPECTO NO TOMA UNA LLAMADA PROGRAMADA:

P3: Hola *NOMBRE* ¿es éste todavía un buen momento?

SI EL PROSPECTO NO RESPONDE EN 15 MINUTOS:
P4: Hola *NOMBRE:* Sé que tú no eres del tipo de personas que no responde. Sé que algo debe de haber pasado. Por favor, déjame saber que estás bien. Please let me know you're alright.

SI EL PROSPECTO NO RESPONDE EN 15 MINUTOS (opción alternativa):
P5: Hola *NOMBRE* No estoy segura(o) si realmente puedes tomar esta llamada. Déjame saber si todavía estás abierto a conversar. Espero que todo esté bien contigo.