

EL SEGUIMIENTO

Pide un aplauso diciendo...

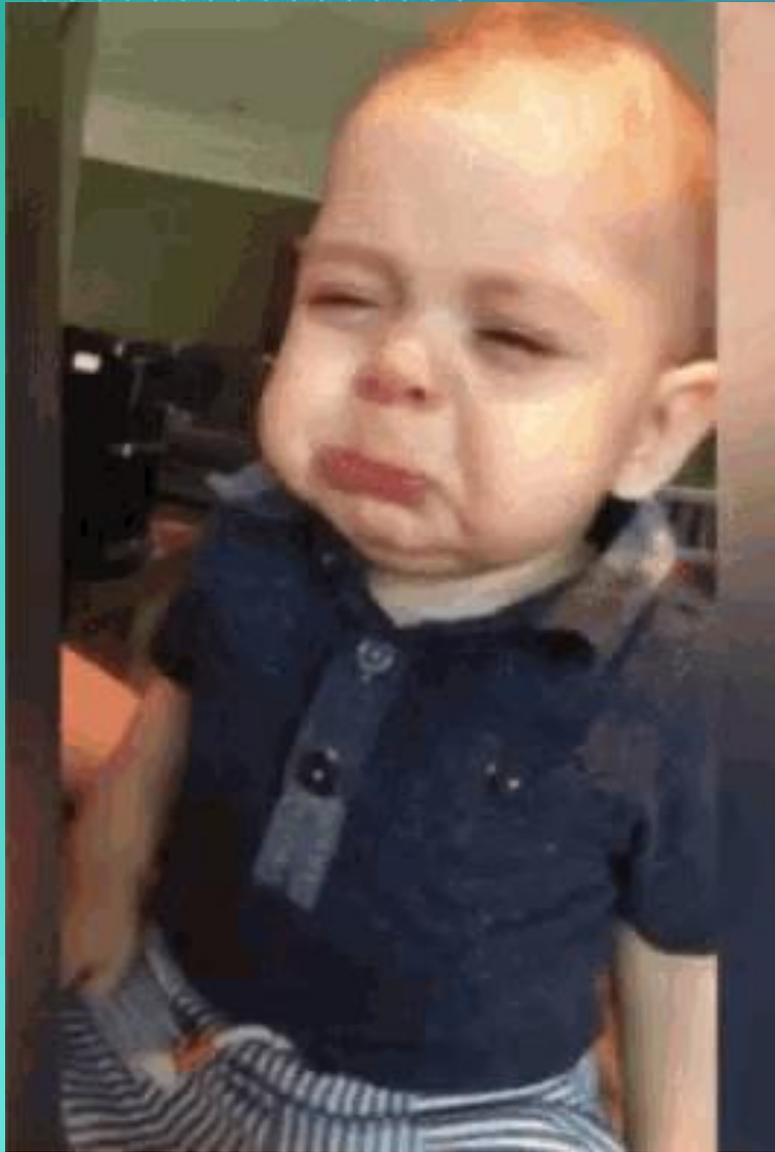
¡HEY!

TENEMOS UN

NUEVO DISTRIBUIDOR”

También hazlo en zoom antes del Fast Start.





**Si no dice que si
y paga, muchos
promotores se
desaniman**

Recuerda la Ley de Promedios:

20%



¡PERFECTO! ¡TE VOY A TOMAR TUS DATOS!
Toma sus datos, haz el pedido y AGENDA su cita de 24 horas

60%



Ayúdale contestando dudas y objeciones simple y breve.
Si no está listo para iniciar, agenda un siguiente contacto.

20%



Ofrécele probar productos como cliente y pídele 3 referidos.
Si está negativo, no insistas. No todos vemos lo mismo

ESTADÍSTICAS DEL SEGUIMIENTO

La fortuna está en el seguimiento

- ▶ A **48%** de las personas **no** se les da seguimiento.
- ▶ Solo **25%** de los distribuidores hacen un **2° contacto**, y no intentan más.
- ▶ **12%** hacen un **tercer contacto**.
- ▶ Solo el **10%** hacen **mas de 3 contactos**.

20% iniciarán **entre el primer y el cuarto** contacto.

80% se inscriben **del 5° contacto en adelante**.

REGLA 5/7

Que tenga 5 contactos en los próximos 7 días

Recuerda, tu trabajo es educar a tus prospectos sobre tu oportunidad y ayudarlos a tomar una decisión

Entre más exposiciones, más los ayudas a llegar a esa decisión

HERRAMIENTAS QUE PUEDES USAR

- ✓ Testimonios de salud o de dinero
- ✓ Videos/Audios: CBD, Kiyosaki, Rohn, Hardy, Liderazgo, etc
- ✓ Prueba de producto
- ✓ Revista en papel o PDF
- ✓ Catálogo o folletos
- ✓ Página Web de YOR, Amber, Greatful, Visionuno.net
- ✓ Empréndete los domingos
- ✓ Eventos en zoom

TOP 3

Tu upline

Edifica y agenda una cita

Conseguí una cita con la persona que me ayuda y que tiene mucha experiencia, estoy segura que ella nos puede ayudar con tus preguntas...

(Puede ser zoom o videollamada)



TOP 3

Súper Sábado y otro evento

Es la oportunidad perfecta para que conozcan más de nosotros.

Estos eventos transmiten la visión.

En cada presentación promuévelos y pláticales como te han ayudado estos eventos



TOP 3

ATM



Esta estrategia si la hacemos bien trabaja para nosotros

Siempre apalancarte de una 3^a persona o de una herramienta creara credibilidad

PREGUNTAS CLAVES

Esta estrategia si la hacemos bien trabaja para nosotros

Siempre apalancarte de una 3^a persona o de una herramienta creara credibilidad

PRACTÍCALO 100 VECES Y LUEGO ME CUENTAS



***NUNCA, NUNCA,
NUNCA TE RINDAS***