

# ARRANCA TU NEGOCIO CORRECTAMENTE

## PASO 1

### ARRANCA TU NEGOCIO: EN TUS PRIMERAS 24 HORAS

Reúnete con tu patrocinador o un líder de tu línea ascendente, establece tus objetivos, aprende tu rol, entiende su rol, comprométete con tu primer objetivo y arranca tu negocio.

#### 1. Contacta a tu patrocinador o líder línea ascendente

Mira y descarga, desde tu Back Office, el video de uno de nuestros RVP, que te ayudará a iniciar tu negocio.

Tus líderes

Nombre: \_\_\_\_\_

Posición: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Tu RD'S y Uplines

Nombre: \_\_\_\_\_

Posición: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

#### 2. Escribe tu ¿Por qué?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

#### 3. Logra la posición de ETL rápidamente y gana todos los bonos mensuales disponibles

(Consulta el plan de compensación y los bonos promocionales del mes de tu registro)

| PERIODO      | POSICION         | REQUISITO | BONIFICACION |
|--------------|------------------|-----------|--------------|
| 1 – 30 DIAS  | ETL              |           |              |
| 30 A 60 DIAS | ETL + NUEVOS IBO |           |              |
| 60 A 90 DIAS | RD               |           |              |
| OTROS        |                  |           |              |
| TOTAL        |                  |           |              |

# ARRANCA TU NEGOCIO CORRECTAMENTE

## REGLA DE ORO

Haz tu lista en papel

### RECUERDA

Añade por lo menos 2 personas nuevas a tu lista diariamente.

Clasifica por: Nombre, teléfono y cualidad

Ejemplo:

Juan, 600 123 937, Emprendedor  
Lina, 932 123 789, Odontólogo

### Refresca tu memoria

#### FAMILIA:

- Papá y Mamá
- Padrastro y Madrastra
- Abuelos
- Hermanos / Hermanas.
- Tíos / Tías
- Sobrinos / Sobrinas
- Primos / Primas
- Familia política

### AMIGOS CERCANOS O CONOCIDOS CERCANOS:

- Amigos y vecinos
- Personas del trabajo
- Amigos de la iglesia
- Amigos del colegio
- Amigos de la Universidad
- Amigos de las clases de inglés/francés

### AMIGOS HOBBIES:

- Danza
- Fútbol
- Arte marcial
- Tenis
- Voleibol

### LISTAS QUE YA TIENES:

- Lista direcciones
- Contactos del celular
- Lista invitados de tu boda.
- Lista de cumpleaños de tu hijo.
- Lista de tarjetas de negocios
- Medios Sociales: Facebook, Instagram, Twitter, Skype y WhatsApp

### A QUIÉN CONOCES:

- Que conoce a todo el mundo
- Que le gusta la política
- Que es parte de la comunidad
- Que hace voluntariado
  
- Tiene auto nuevo
- Tiene auto viejo
- Compró una casa nueva
- Que necesita dinero extra
- Que tiene bastante dinero
- Que trabaja en tu gimnasio
- Que te puede referir personas



# ARRANCA TU NEGOCIO CORRECTAMENTE

## OBJETIVO:

Concretar una cita a una de tus primeras reuniones **PLAN PERSONAL**

### Agenda tus dos primeras reuniones

## ¡Empieza a invitar!

**1 nombre:** \_\_\_\_\_  
**Fecha:** \_\_\_\_\_  
**Hora:** \_\_\_\_\_

**2 Nombre:** \_\_\_\_\_  
**Fecha:** \_\_\_\_\_  
**Hora:** \_\_\_\_\_

## Recomendaciones para Citar

- Invita lo más natural posible
- Sé breve (menos información = más efectividad)

## Pasos de una cita efectiva

- Haz que tu invitación sea natural y casual.
- Sé breve, ve al grano y ten sentido de urgencia (menos información = más efectividad).  
Tu objetivo es concretar una reunión.
- Habla con motivación y mucha energía. Eso demostrará interés.
- No menciones nada relacionado con montos de dinero o montos de inversión.
- Ofrece más opciones (horas y fechas) para concretar una cita.

## Ejemplo de una invitación efectiva

### 1. SALUDO NATURAL

- Hola [nombre] ¿cómo estas?

### 2. ENCONTRAR DISPONIBILIDAD DE TIEMPO

- Todo bien. Me urge verte, ¿qué planes tienes [día] a las [hora]?

### 3. ELOGIO SINCERO (Hazle saber que lo admiras y/o respetas)

- Inicé un proyecto con unos amigos y nos estamos expandiendo en Europa.. y [como tu eres una persona que aprecio mucho], me encantaría que nos reunamos para mostrarte lo que estamos haciendo.

### 4. CONCRETAR LA CITA

- Súper, veámonos en [lugar] o zoom

## A continuación verás unos ejemplos que te pueden ser útiles

# ARRANCA TU NEGOCIO CORRECTAMENTE

## PASO 3

### ¿COMO HACER UNA PRESENTACION EFECTIVA?

#### Ejemplos de guiones

Al invitar: sé natural (entusiasmo + urgencia = grandes resultados)

| GUION 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | GUION 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | GUION 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Hola, (nombre), ¿cómo estás?<br/>(Espera la respuesta).</p> <p>¿Tienes tiempo para hablar?<br/>(Espera la respuesta).</p> <p>¿Estás buscando otras formas de ganar dinero? (Si sí). Eso pensé...</p> <p>Desde hace tiempo he buscado muchas opciones para hacer más dinero. Recién encontré algo que me emociona mucho y pensé compartirlo contigo.</p> <p>Estoy seguro de que si hubiera una manera en la que tú y yo pudiéramos trabajar juntos en nuestro propio negocio y hacer buen dinero, te gustaría saberla, ¿verdad?</p> <p>(Si sí...)</p> <p>Lo imaginé. Acabo de conocer a alguien que está teniendo mucho éxito y le pedí que nos explicara cómo a mí y a mis amigos más cercanos en (lugar y hora). ¿Te anoto para venir?</p> <p>Si dicen "No sé, ¿de qué se trata?"</p> <p>Recién acabo de conocer a esta persona, prefiero no explicarte nada por ahora. Sólo te digo que es sobre una nueva compañía servicios básicos y el futuro de las nuevas tecnologías.</p> <p>Tienes que verlo como yo lo vi para entenderlo. ¿Te puedo anotar como asistente? Nos vamos a ver en (lugar y hora).</p> | <p>Hola, (nombre), ¿cómo estás?<br/>(Espera la respuesta).</p> <p>¿Tienes un minuto? (Espera la respuesta).</p> <p>¿Estás abierto a buscar nuevas formas de hacer dinero?<br/>(Espera la respuesta).</p> <p><b>(Si sí...)</b></p> <p>Acabo de descubrir algo que me emociona mucho y pensé en ti. Es una oportunidad de negocio única para HACER DINERO DE VERDAD. Conocí a alguien que está teniendo mucho éxito y le pedí que me explicara a mí y a algunos de mis mejores amigos. ¿Te puedo anotar en la lista?</p> <p><b>Si preguntan de qué se trata...</b></p> <p>¡Es algo increíble! Esta empresa nos brinda a ti y a mí la capacidad de vender servicios de uso masivo con los mejores proveedores. Una de las cosas más sobresalientes de esto es que ofrecen una manera sencilla de ganar dinero y es muy fácil lograrlo.</p> <p><b>Si siguen preguntando...</b></p> <p>Me acaban de presentar a esta persona, por eso prefiero no explicarte mucho. Tienes que ver esto como yo lo vi. Confía en mí, ven a esta reunión de una hora a (lugar y hora).</p> <p>¿Me harías ese favor de darte una vuelta y ver de qué se trata?</p> | <p>"Hola, tengo que hacerte una pregunta rápida. ¿Qué vas hacer a las (hora) el (día)?"</p> <p>"Excelente, ¡estás libre!" o<br/>"¿Podrías cambiar tus planes?".<br/>"Encontré una forma de ganar dinero con los servicios básicos que utilizamos todos los días; quiero que sepas de qué trata. Hay una persona a la que le está yendo fantástico con esta compañía y estará en mi casa (o online) para explicar todo a detalle, me encantaría que (LO/LA) conozcas. ¿Puedo contar contigo para que asistas?"</p> <p><b>Si te hacen preguntas:</b></p> <p>"¿Pero de qué se trata?"</p> <p><b>Respuesta:</b></p> <p>"Se trata de ganar dinero cada vez que las personas utilizan su servicios básicos. ¿Puedo contar contigo?".</p> <p><b>Otra respuesta:</b></p> <p>"Se trata de hacer dinero con los servicios que utilizamos todos los días. Lo tienes que ver por ti mismo, CONFIA EN MI, TIENES QUE VER ESTO. ¿Puedo contar con que estarás ahí?".</p> |

# ARRANCA TU NEGOCIO CORRECTAMENTE

## PASO 4 Organiza tus Primeras Reuniones



### Exposición del Negocio

- 1 a 1; 2 a 1
- Reunión en casa
- Coffe Shop
- Zoom
- Reunión Semanal
- Evento Regional

Estas cifras pueden variar de acuerdo a cada IBO, sus habilidades, tiempo y dedicación

### REGLA DE ORO

Nunca dejes de invitar hasta llenar tu agenda

## Cómo hacer una Presentación **Efectiva**

| Contacta e invita                         | Presentación                                            | Cierre                                                   |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Usa el modelo de invitación y los guiones | Permite que un IBO con experiencia presente - edifícalo | Cuenta tu por qué, deja el cierre al IBO con experiencia |

# ARRANCA TU NEGOCIO CORRECTAMENTE

## PASO 4 Organiza tus Primeras Reuniones



El Prospecto que presenta la objeción del dinero, pero que está dispuesto a arrancar.  
En ACN: Mínimo 5 invitados escuchando la oportunidad.

### Impacto en tu Negocio

| Semana 1                                      | Semana 2                                    | Semana 3                           |
|-----------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------------|
| 1 Plan Personal                               | 2 Plan Personal                             | 4 Plan Personal                    |
| Resultado                                     | Un personal y uno del nuevo IBO o Prospecto | Un personal + 3 en tu organización |
| 1 nuevo IBO o Prospecto + Clientes Personales | Resultado                                   | Resultado                          |
| (Mínimo 4)                                    | 2 nuevos IBO o Prospecto                    | 4 nuevos IBO o Prospectos          |
|                                               | + Clientes Personales (Mínimo 4)            | + Clientes Personales (Mínimo 4)   |
|                                               | + Clientes Organización                     | + Clientes Organización            |

Estas cifras pueden variar de acuerdo con cada IBO, de acuerdo con sus habilidades, tiempo y dedicación al negocio.

| EVENTO                                            | PROPOSITO                                                                                 | ASISTEN                                                  |
|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| <b>BOMs (Reuniones de Oportunidad de negocio)</b> | Exponer a prospectos a testimonios y evidencia social del negocio                         | Prospectos en seguimiento                                |
| <b>ENTRENAMIENTO SEMANAL</b>                      | Desarrollar maestría en los básicos del negocio y de los servicios                        | IBO Nuevos en el negocio y Prospectos nuevos Interesados |
| <b>ZOOM DE LIDERAZGO</b>                          | Desarrollar mentalidad correcta por medio de historias de éxito de líderes con resultados | TODOS                                                    |
| <b>EVENTO NACIONAL</b>                            | Exponer a prospectos a testimonios y evidencia social del negocio a mediana escala        | TODOS                                                    |
| <b>EVENTO INTERNACIONAL</b>                       | Exponer a prospectos a testimonios y evidencia social del negocio a gran escala           | TODOS                                                    |

# ARRANCA TU NEGOCIO CORRECTAMENTE

## PASO 5 ¿ Como manejar objeciones ?

Puede que, en tus reuniones o presentaciones, uno o varios de tus invitados lleguen a tener respuestas negativas ante la Oportunidad de negocio. Es por esta razón que a continuación encontraras una guía de objeciones comunes y como las puedes manejar.

Recuerda que un no en ACN es N.O. (Nueva Oportunidad) y que en la seguridad de tus respuestas y en el profundo conocimiento que tengas del negocio, encontraras el éxito de un SI.

### Selecciona a tus invitados después de presentar



### PREGUNTA DE CIERRE

¿Te ves como IBO, ganando dinero con esta increíble oportunidad o únicamente BENEFICIAAnNDOTE del servicio como cliente?

| IBO                  | OBJECIONES                                                                                         | CLIENTE                |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| Regístralo           | ¿ Si resolviera esa inquietud, de 1 - 10 como calificarías tu intención de tomar esta oportunidad? | Actívalo como cliente  |
| Programa su inicio   | Promueve el siguiente entrenamiento                                                                | Enséñale los servicios |
| Muéstrale el sistema | Programa su primer plan personal                                                                   | Pídele referidos       |

**Cuando tu invitado te dice “sí” a ser IBO, pero no tiene el dinero:**

¿Si el dinero no fuera un impedimento, iniciarías ahora mismo?

**GUIÓN:**

• Por lo que sé, tú ya estas en el negocio conmigo. Inscríbete. Preséntame a 10 de tus amigos y te voy a enseñar lo sencillo que es hacer este negocio. ¡Vas a conocer, conmigo, como generar ingresos mientras completas el pago de tu inscripción!

**Inicia a tu amigo en el sistema Cuando tu invitado te dice “no” a la oportunidad y no está seguro de ser cliente: Usa el guion de FAVOR, AYUDA, PRUEBA.**



# ARRANCA TU NEGOCIO CORRECTAMENTE

A continuación, verás unos ejemplos que te pueden ser útiles

## PASO 5 ¿ Como manejar objeciones ?

### EJEMPLO de guiones para la adquisición de clientes

#### FAVOR - AYUDA - PRUEBA - Usa tu PORQUÉ

##### Guión #1

Hola, Roberto, necesito pedirte un gran FAVOR. Realmente necesito tu AYUDA. (TU PORQUE, ejemplo). Mi mamá está pasando por una racha económica mala y estoy trabajando tanto como puedo para ayudarla. Empecé a trabajar con una nueva e increíble compañía de servicios básicos, te puedo ayudar a ahorrar dinero de tus servicios. Si te conviertes en mi cliente, ahorraras dinero en tus servicios. Estoy muy emocionado (TU PORQUE, ejemplo) ya que podré ayudar a mi mamá y también poder generar algo extra. Me harías un gran FAVOR, AYUDAME y PRUEBA el servicio.

##### Guión #2

Hola, Roberto, ¿cómo estas? El motivo por el que te llamo es porque acabo de iniciar mi propio negocio de Gestoría de Servicios con una Compañía que está revolucionando la industria, realmente necesito tu AYUDA.

Ejemplo: (TU PORQUE) Estoy muy cerca de lograr una promoción esta semana y necesito adquirir 5 nuevos clientes. Debo hacerlo en menos de 72 horas. Realmente necesito tu ayuda, por FAVOR, conviértete en uno de mis 5 clientes y PRUEBA los servicios, ahorrarás dinero e incluso puedes tener un ahorro muy significativo, Me harías un gran FAVOR, AYUDAME y PRUEBA el servicio;

##### Guión #3

Hola, Daniela, ¿cómo te va? Realmente necesito de tu ayuda. Acabo de iniciar mi nuevo negocio y apreciaría si tú (y tu pareja, si es que aplica) pueden asistir a mi primera reunión, junta de lanzamiento y me apoyan simplemente estando ahí. Es este viernes a las 7 pm, ¿puedes asistir? Si hacen preguntas: Es muy nuevo para mí el negocio, así que preferiría no intentar explicarte. Pero créeme que tienes que verlo de la misma forma que yo lo hice. ¿Puedo contar con tu apoyo y presencia para que veas de qué trata?