



PASO 1

Comience por comunicarse con las personas en su lista de 100 contactos en su mercado caliente y frío.

Aquí tienes dos opciones para empezar:

1. Si se está comunicando con alguien que conoce, envíe un mensaje inicial que genere curiosidad.

EJ. ¡Hola! Espero que le esté yendo bien. ¿Me preguntaba si podría hacerme un favor?

--O--

2. Si se está comunicando con una referencia, asegúrese de mencionar a la persona que tienen en común.

EJ. ¡Hola! Espero que le esté yendo bien. ¡Mi amigo _____ dijo que podría estar interesado en un producto que tengo! ¿Tienes un minuto para charlar?

PASO 2

Espera una respuesta, luego presente su oferta para medir el interés inicial de su prospecto.

EJ. ¡Encontré este increíble producto para bajar de peso que funciona para mí! ¡Lo probé y estoy muy emocionado por mis resultados! Busco x personas para probarlo conmigo durante una semana. ¿Te interesa o conoces a alguien que pueda estarlo?

En este punto, su prospecto puede decirle que no conoce a nadie que esté interesado. No lo tome como algo personal. En este caso, responda de una manera amistosa que deje la puerta abierta para futuras comunicaciones. ¡Es posible que pueda hacer un seguimiento en una fecha posterior!

EJ. ¡Ningún problema! Avíseme si piensa en alguien que pueda estar interesado 😊 ¡Que tengas un buen día!



PASO 3

Si su cliente potencial muestra interés, esta es su oportunidad de hablar sobre el producto en sí. Consulte los puntos de discusión a continuación para responder algunas preguntas que su prospecto podría hacer:

¿Qué es?

- ¡Enfóquese en los beneficios del producto y comparte resultados personales!

EJ. ¡Es un té limpiador que me ayudó a ver resultados rápidamente! ¡Lo he estado bebiendo durante unas tres semanas y ya he perdido cinco libras y me siento mucho menos hinchado!

- Recuerda, a millones de personas les encanta este té. Ha registrado decenas de millones de ventas en todo el mundo desde su lanzamiento en 2008, ¡y fue votado como uno de los mejores productos de venta directa!

<https://www.businessforhome.org/2016/06/the-top-direct-selling-product-2016-poll/>

- ¡No tenga miedo de usar imágenes de antes y después para mostrarle a alguien sus resultados visualmente!
- Si no tiene un testimonio personal, use la historia de un amigo o cliente, o vea algunas fotos de antes y después de personas que han usado el té en Startmy15.com.
 - Asegúrese de hacer referencia únicamente a los testimonios que mencionan el Té Original Iaso®.
 - Importante: ¡siempre incluya los descargos de responsabilidad apropiados cuando comparta un testimonio de pérdida de peso! Puede familiarizarse con los descargos de responsabilidad consultando los testimonios publicados en startmy15.com

¿Como funciona?

- Dele a su cliente una idea de qué esperar del producto

EJ. Está destinado a limpiar su cuerpo brindándole una evacuación intestinal suave.

- Si eso les causa preocupación, diga:
 - ¡No te preocupes! Si desea familiarizarse con el producto, ¡podría comenzar con una taza por día!
- Informe a sus clientes que para obtener el efecto completo, ¡recomendamos beber dos tazas y media por día!



¿Qué es lo que hace?

- Lo mejor es centrarse en sus resultados personales o los resultados de alguien que conoce para explicar mejor cómo funciona el té. ¡La gente confiará más en ti si hablas por experiencia!
- Le recomendamos centrarse en estos puntos para hablar de los beneficios del té:
 - Una limpieza suave para su cuerpo
 - Apoya la pérdida de peso
 - Sentirse menos hinchado
 - Apoya la salud intestinal

PASO 4

Una vez que tenga a su prospecto interesado en el producto, presente su oferta.

Si están interesados, ¡enhorabuena! ¡Organiza una cita para reunirse con su prospecto, entregarle el producto o enviarle su té para finalizar su venta!

Si su prospecto no está interesado en comprar el té, no se lo tome a pecho. A veces, "no" significa "¡no ahora mismo!" Es posible que pueda hacer un seguimiento en una fecha posterior. ¡Termina con un mensaje que deja la opción de comunicación futura!

EJ. ¡Está bien, lo entiendo! ¡No dudes en contactarme si cambias de opinión!

CONSEJOS ADICIONALES:

Si está vendiendo en persona, traiga una botella de agua para que los prospectos puedan probar su té instantáneo de inmediato.

- Si está hablando con alguien que no está interesado en perder peso, puede ser mejor pedir referencias que tratar de presentarles el producto. Por otro lado, si sabes que un amigo está haciendo un programa de fitness o una dieta, ¡puede estar interesado en el producto!
- ¡Usa el Desafío de 15 Días a su favor! Demuéstrele a alguien que puede lograr resultados aún mejores si hace ejercicio y come de manera más saludable mientras bebe el té.



EJ. Si quieres ver resultados aún mejores, ¡puede combinar su té con el Desafío de 15 Días! Es un programa de estilo de vida para ayudarlo a mantenerse enfocado en un estilo de vida más saludable durante 15 días, ¡y viene con herramientas digitales para ayudarlo a realizar un seguimiento de su progreso! ¡Además, es parte de un concurso gratuito en el que puedes ganar algo de dinero solo por enviar tus resultados! Si tu prospecto quiere saber más sobre el desafío, aquí hay algunos puntos de conversación para ofrecer más detalles:

PREGUNTAS FRECUENTES ADICIONALES

- **¿Qué tan rápido funciona el té?**
 - Varía; algunas personas experimentan resultados en un par de horas, mientras que otras los experimentan al día siguiente.
- **¿Necesito modificar mi estilo de vida (hacer más ejercicio, hacer dieta, etc.)?**
 - ¡Recomendamos beber té como parte de un estilo de vida saludable!
- **¿Cómo defines un estilo de vida saludable?**
 - Mantenerse hidratado, comer más sano y moverse durante al menos 30 minutos al día. Si su prospecto hace este tipo de preguntas, ¡esta sería una gran oportunidad para contarle sobre el Reto de los 15 días!
- **¿Debo duplicar mi dosis para compensar la falta de una?**
 - No, siga la dosis recomendada en el paquete. Si olvida una dosis, simplemente continúe normalmente con la siguiente dosis.