



LUIS QUESADA

GUÍA BÁSICA
DEL
DISTRIBUIDOR

PRIMEROS PASOS PARA COMENZAR A
DESARROLLAR UN NEGOCIO DE MLM
PROFESIONALMENTE

¡Bienvenido!

- Desde del momento que eres distribuidor independiente de MLM Tienes en tus manos la oportunidad de construir un negocio internacional que te puede llegar a dar grandes beneficios económicos, en nuestra compañía ahora es el momento clave para su expansión en España y para preparar en el futuro los mercados de países de habla hispana.

- El objetivo de esta guía es ayudarte a crear tu red de distribución con un sistema simple, sencillo y fácilmente duplicable, para que tu negocio crezca rápidamente.

- Repasa, comparte y promueve con todos tus patrocinados estos sencillos pasos para conseguir buenos resultados, y así construir un negocio seguro, rentable y próspero.

PASO 1

- Escribe las razones o motivos que han hecho que te decidas a empezar este negocio.

PASO 2

- Planifica cuantas horas le vas a dedicar semanalmente y cuanto tiempo te das para lograr los objetivos expuestos en el primer paso.

PASO 3

- Escribe una lista de candidatos que les pueda interesar el negocio de mínimo 20 personas, sin prejuizar a nadie, aunque lo ideal es que sean la mayoría de tu nivel social y económico hacia arriba. Recuerda que con esas personas vas a trabajar en equipo.

PASO 4:

CONTACTA E INVITA A TUS CANDIDATOS.

Paso 4a (Presentación persona a persona)

- Es muy importante que la explicación del negocio se haga bien, por lo que debes exponer a tu candidato que la presentación la realizará una persona que ya tiene mucho conocimiento del negocio: tu patrocinador.

- Tanto si la invitación la haces por teléfono o personalmente, es de vital importancia que desates la curiosidad en tus invitados, y que no des detalles sueltos sobre la oportunidad. Debes de conseguir una cita con tu patrocinador y con dicha persona.

Ejemplo de invitación:

•Hola Felipe, acabo de empezar un nuevo negocio con gran potencial, estoy buscando dos o tres personas por tu zona. He pensado en ti porque te considero un emprendedor y desearía que formases parte de mi equipo.

¿Como tienes tu agenda esta semana para que concretemos una cita?

•Si te pregunta:

¿De que va?

•Le respondes: *"Yo acabo de empezar y para que lo conozcas perfectamente y en profundidad, iré con un socio que te explicará todos los detalles".*

•Si te responde: *"Pero si no me dices de que va, no voy..."*

•En ese caso le dices: Es un negocio demasiado importante como para hablarlo por teléfono, No obstante no te preocupes, tengo en mente un par de personas más con las que también quiero formar el equipo.

•Si no consigues la cita en ese momento no le vuelves a hablar **NUNCA MÁS A ESA PERSONA DEL NEGOCIO**. Cuando lo vuelvas a ver no digas nada del negocio, hasta que no sea él quien lo te lo reclame o saque la conversación.

•Si consigues la cita, se establecerá una reunión con tu patrocinador en tu casa, o en algún lugar tranquilo.

Evitar en lo posible los bares y lugares con música o de mucho paso de gente.

Paso 4b.

Presentación para la conferencia

Cómo invitar a la conferencia presencial y on-line.

- Tienes la opción de poder aprovechar las herramientas que tenemos, para invitar directamente a tus candidatos a las conferencias online o presenciales que se estén llevando a cabo.

Tu patrocinador te informará del enlace a marcar y la fecha y hora de su desarrollo.

- Para la invitación de tus candidatos a dichas conferencias, seguimos el mismo procedimiento expuesto en el paso 4a.

Le darás una enorme importancia al negocio y a la oportunidad que tiene de conocerlo a través de la conferencia online o presencial.

Además informarás a tu contacto que la persona que viene conoce perfectamente el negocio y ya tiene resultados.

- Recuerda que la sala online y la presencial están limitadas en número de asistentes, por lo que te debe confirmar su presencia.

PASO 5.

LA REUNIÓN, CÓMO Y DÓNDE.

- En tu casa o en un lugar tranquilo donde no haya ninguna distracción y los teléfonos han de estar apagados o en silencio.

- Llegado el momento de hacer la exposición del negocio, el nuevo distribuidor presentará a su patrocinador más o menos de la siguiente forma:

“Hola Felipe, como ya te dije, acabo de comenzar un negocio con grandes posibilidades con el cual estoy muy entusiasmado, y para hablarte de todo ello esta conmigo Luis (patrocinador), que tiene un gran conocimiento de él y que te va a explicar en qué consiste”.

- Desde ese momento tu patrocinador empieza a hablar y tú debes atender sin interrumpir en nada. Muy importante es, que a la vez que tu patrocinador esta explicando, tu estés muy atento y tomando notas. Una vez terminada la exposición tu patrocinador le dirá:

¿Tienes preguntas?

- Si no tiene preguntas y Sí está interesado se procede a la inscripción, además le proporcionaremos información a través de las herramientas de las cuales disponemos. E-mail, webs...etc.

- Si no tiene preguntas y necesita pensarlo, igualmente le suministramos información de la empresa, enlaces... etc, y también le invitamos a la presentación online y a la conferencia presencial.

- SI NO ESTÁ INTERESADO NO HAY NINGÚN PROBLEMA. Tenemos 42 millones de españoles mayores de edad y muchísimos están buscando una oportunidad para ganar dinero y mejorar su salud.

Pregúntale si le interesan los productos y si conoce a alguien que necesite ganar dinero o mejorar su salud.

PASO 6: FINALIZAR EL PROCESO

- Volver a reunirse con el invitado con tu patrocinador en un máximo de 48 horas, y comprobar si tiene preguntas y dudas. Una vez que se solucionen, se inscribirá como distribuidor.

Si empieza a poner excusas como; "No tengo tiempo, esto no funciona, esto no es para mi..." en ese momento deja de insistir y de darle argumentos, no trates de convercerlo.

- Simplemente ofrécele la posibilidad de que pruebe el producto y si él conoce a alguien que le pueda interesar ganar dinero o mejorar su salud con el producto, le hará un gran favor.

Desde ese momento, pase lo que pase, seguimos tan amigos, y no le volvemos a hablar del negocio, a no ser que nos pregunte, antes de 6 meses. (Regla Yarnell).

- Si todas las dudas se aclaran o la decisión es inmediata pasamos a inscribirlo.

PASO 7. Promover y enseñar

- Promover y enseñar esta guía continuamente y todas las herramientas de las que se disponen para agilizar la construcción del negocio.

Por Internet las conferencias online y las reuniones de entrenamiento y formación.

LAS CONFERENCIAS PRESENCIALES SON MUY IMPORTANTES PARA QUE TU RED CREZCA Y ASÍ PODER EXPANDIR TU NEGOCIO

- Invitar a tus contactos y candidatos a las conferencias presenciales.

- Asistir a todos los eventos que promueva la empresa y tu red de distribuidores.

- Es muy importante conocer los productos y los beneficios de su consumo.

PRINCIPIOS BÁSICOS:

*** TRABAJAR SIEMPRE EN EQUIPO.**

Tu patrocinador debe acompañarte hasta que la duplicación llegue al tercer nivel, y ya tengas confianza y seguridad. Y tú debes hacer lo mismo con tus patrocinados.

*** NUNCA VAYAS SOLO AL PRINCIPIO.**

*** LA DUPLICACION ES LO MÁS IMPORTANTE.**

*** EL SISTEMA DEBE SER SIMPLE.**

*** MANTENERLO SIEMPRE SIMPLE**

*"PERSISTENCIA, CONCENTRACIÓN Y ENFOQUE,
SON CLAVES PARA EL ÉXITO"*



"Deseamos que esta guía te sirva de ayuda para lograr todo el éxito que seas capaz de imaginar"

Conéctate con Luis:

mlmprofesional23@gmail.com

facebook.com/MarketingMultinivelProfesional

marketingmultinivelprofesional.blogspot.com.es

Tel: 619501061- 966895624