

## LA INAUGURACIÓN

La inauguración de negocio consiste en realizar una fiesta con todas las personas que conoces para celebrar el inicio de tu negocio.

Tu patrocinador te acompañará para informar a todo el mundo sobre tu nueva actividad y responder preguntas que, quizá, tu no sepas responder. Además servirá para pedir ayuda para hacer prácticas de estudio y/o hidrataciones y así comenzar a acumular referidos y aprender cómo se hacen los estudios y/o las hidrataciones.

Se trata de una fiesta casera. Utiliza picoteo como tortillas, frutos secos, embutidos, aceitunas, refrescos, agua.

El foco de la reunión siempre es el miembro y nunca los productos, la empresa o el patrocinador.



## **GUIÓN PARA INVITAR A LA INAUGURACIÓN.**

Hay que tener en cuenta que la mayoría de las personas a las que llamarás ya han pasado por una práctica o saben de tu nuevo negocio.

(Saludas y rompes el hielo)

*Pues precisamente te llamo para invitarte a una fiesta. Como ya sabes hace unas semanas comencé con un negocio, y después del periodo de aprendizaje he decidido dar un paso muy importante y abrir mi propio centro de nutrición.*

*El sábado voy a hacer una fiesta para inaugurarlo y me gustaría contar contigo. Si quieren venir también tu marido/mujer y tus hijos, voy a preparar algo de picar, ¡lo pasaremos genial!*

**IMPORTANTE:** No des más información sobre el negocio ni sobre nutrición o la empresa, solo invita a la gente, no todo el mundo asiste finalmente 1 de cada 4. Debes generar curiosidad.

Prohibidas palabras como ventas, productos, reunión...

## **AGENDA DE LA INAUGURACIÓN**

1. Recepción de invitados. Se les ofrece algo de beber y se les invita a sentarse.
2. El miembro da la bienvenida a todos los asistentes, cuenta su historia y presenta a los patrocinadores. El patrocinador agradece la asistencia, cuenta su historia y explica como os habéis conocido y da unos cuantos detalles de la empresa (de forma muy ligera, recordar que no es una presentación de negocio).
3. El patrocinador explica que ha decidido apoyar al miembro, por su compromiso, seriedad, ganas de trabajar... (le promocionas y le reconoces delante de la familia y asistentes).
4. Se pide ayuda a los asistentes:

*Como cualquier negocio los inicios no son fáciles y se necesita de ayuda de la gente más cercana. ¿Quién conoce personas que necesiten perder peso? ¿Qué se sientan cansados? ¿Qué se enfermen cada dos por tres? ¿Qué les guste cuidarse tanto por fuera como por dentro? ¿Qué tengan colesterol? ¿problemas de azúcar? ¿problemas de tensión? ¿Qué hagan deporte? Etc. Pues lo que os queremos pedir es que a todas estas personas le habléis de (nombre del miembro) porque tiene las herramientas perfectas que son nuestros productos y los conocimientos necesarios porque está formándose perfectamente para ello.*

Se pide ayuda para que el miembro aprenda, se habla de las prácticas de estudio e hidratación y se comenta que antes de irse concreten con el nuevo miembro si les van a ayudar con la práctica del estudio o la de hidratación.

5. Brindis por el éxito del miembro.
6. Pasamos al picoteo: ahí es cuando se saca la agenda y se van cerrando las citas para prácticas. Se contestan las objeciones y se edifica al nuevo miembro.
7. Te quedas hasta el final de la fiesta.