

LA PRESENTACIÓN

La presentación es el momento crucial. Después de hacer la lista de conocidos, haber hecho la llamada con una invitación irresistible, y haber generado el interés suficiente, ya tenemos a la persona o grupo de personal delante nuestra deseando saber más.

La postura o actitud debe ser siempre la de que tienes algo bueno, pero que no estás necesitado de nadie para ponerlo en marcha. Es decir, que si se quieren unir contigo al proyecto genial, y si no, genial también. No mendigues!

Todas las personas que se han sumado al negocio y han desarrollado grandes redes recibieron un día una presentación.

La presentación debe durar entre 35-55 minutos. Extenderla más tiempo además de aburrida, no es duplicable!.



CÓMO COMENZAR LA PRESENTACIÓN

El anfitrión será el que comenzará dando la bienvenida y felicitando a los invitados por haber asistido. Si asisten menos de cuatro personas es recomendable dar la presentación sentado. Si asisten cinco o más personas te recomiendo dar la presentación de pie. No se dan las gracias por haber asistido, porque las personas que asistieron no te están haciendo un favor.

La presentación tiene dos metas:

- Primera meta: Contestar las posibles preguntas y objeciones de los invitados. Para esto te sugiero que menciones testimonios de otras personas que están teniendo éxito: personas que comenzaron el negocio porque no tenían dinero, no tenían tiempo, no tenían experiencia, otros porque tienen una familia numerosa, son jóvenes, son adultos, otros porque no tenían trabajo y otros porque tenían demasiado trabajo, o la historia que sea. También testimonios de los productos. Con esto, al final de tu presentación los invitados no tendrán excusas por la cual decirte que no pueden desarrollar tu negocio o usar los productos.
- Segunda meta: Programar la próxima reunión. Cuando termines la presentación deberás promover que las personas asistan a la próxima reunión. Así es que se construye una Red, de reunión en reunión. Lo lograrás si desarrollas la curiosidad y el deseo en ellos. Esto lo logras edificando correctamente las personas que darán la próxima presentación. Así ellos encontrarán el tiempo y las razones para asistir.

EJEMPLO DE PRESENTACIÓN EN UNA CASA

- *“Les doy la bienvenida a todos y los felicito por haber decidido estar aquí. Les invité para que vean esta oportunidad de crear ingresos que me tiene muy emocionado. Pensé en ustedes porque creo que tienen el potencial para sacarle el máximo provecho en el menor tiempo posible.”* Nunca digas, *“Mi Patrocinador quiere mostrarles algo”*, porque eres tú quien los ha invitado. Mejor puedes decir: *“La razón por la que les invité es que deseo compartirles cómo ustedes también pueden beneficiarse para lograr (una mejor salud, mejor tecnología, belleza, desarrollar un ingreso adicional, tiempo libre, etc., lo que promueve tu Compañía).”*

- Ahora el anfitrión comparte su historia personal en 2 a 3 minutos. Debe ser breve y dejar tiempo para que el presentador haga su trabajo.

- Luego presenta y edifica al presentador (la persona que va a estar dando la información). Debes decir algo que demuestre que confías en la persona que va a estar presentando. Edifícale: - *“Le damos las gracias a (nombre del presentador) porque ha tomado de su valioso tiempo para compartir esta oportunidad con todos nosotros. Es mi amigo, conoce sobre este negocio, es exitoso y viene a compartirlo con nosotros”*. De ahí en adelante el anfitrión puede sentarse, mantenerse atento durante toda la presentación, debe tomar notas y si es posible grabar la presentación para luego escucharla, estudiarla y aprenderla. Si los invitados ven al anfitrión tomando notas o grabando la presentación, esto le dará más credibilidad al presentador y a la presentación. (Si tú eres el anfitrión, visualízate dando alguna parte de la próxima presentación). El anfitrión ni ningún otro Distribuidor deberían hacerle preguntas al presentador, solamente los invitados.

- Igual el presentador debe comenzar la presentación compartiendo su historia personal. Menciona su nombre, su oficio, las limitaciones de su oficio, cómo a través de la oportunidad pudo sobreponerse a esas limitaciones, etc. Esta corta historia debe ser un testimonio vivo de los retos que ha enfrentado en su vida hasta el momento que le presentan la oportunidad. Es importante que logremos hacer conexión con los invitados cuando estamos contando nuestra historia. Transmitir las emociones de cómo nos sentimos y el por qué tomamos la decisión de desarrollar este negocio.

En este momento el presentador hará estas preguntas a los invitados: “-¿Qué te gustaría Tener, Hacer o Ser si el dinero no fuese un obstáculo? ¿Te gustaría poder viajar con tu familia, comprar un automóvil nuevo, mudarte a una casa más grande, ser reconocido, vivir la vida que te mereces, etc.? ¿Cómo te ves de aquí a 5 años? ¿Hace 5 años te veías como estás ahora? Esto puede durar entre 5 a 8 minutos.

- El presentador puede comenzar diciendo: - “Lo que van a ver ahora es una corta y poderosa forma de generar ingresos residuales y al final (nombre del anfitrión) les mostrará las opciones para iniciar” (ten a mano el documento de LAS VARIANTES).

- Se contestan todas las preguntas, y se promueve la inscripción con el Carnet de Miembro para hacerlo online en ese mismo instante. Se promueve el pedido de inicio de 500PV o de 1000PV.

- Siempre se invita al próximo evento que tengamos en el calendario, se haya inscrito o no.

- Siempre es bueno anticipar a los invitados algo general sobre la agenda y cómo correrá la secuencia de la presentación. De ahora en adelante mantén la presentación simple y duplicable.

CONFIRMACIÓN DE LA CITA

Por Whatsapp el día de antes de la cita:

- Hola (su nombre)! Soy (tu nombre). Sólo para confirmarte que mañana (día) es la presentación a las (hora) en (lugar), como habíamos acordado. ¡Nos vemos mañana!

PRESENTACIÓN DE UN MINUTO

Imagínate que cualquier persona te pregunta, “¿y de qué se trata?”. Esta pregunta es muy común. Las personas casi la hacen automáticamente por instinto. Les da mucha curiosidad saber de qué se trata.

Es aquí donde aprovechas y le dices esto: “*Te puedo dar una presentación completa, pero dura un minuto completo. ¿Cuándo crees que puedas sacar un minuto completo?*” ¿Qué tú crees que contestarán las personas? El ciento por ciento de las personas te contestarán, “¡Ok! Tengo un minuto ahora mismo!”.

- Ok. Para ganarte un ingreso extra de 1.000 euros mensuales tienes que hacer tres cosas:

Nº1: NO CAMBIES NADA!. Continua recomendando todo lo que te gusta. Tu restaurante favorito, tu programa de televisión favorito, el cuidado de los niños, la película del cine, continua recomendando todo lo que te gusta.

Nº2: Estamos en el negocio de la salud y el bienestar. Tenemos un programa de nutrición y bajada de peso que tiene batidos que saben genial, barras de chocolate y vitaminas, que te ayudarán a darte más energía y sentirte como de 18 años. Además, podrás estar content@ porque tus hijos podrán comer una saludable barra nutricional para la escuela y así evitar la comida basura.

Por cierto que podrás rebajar entre 0,5-1kg todas las semanas y mantener un peso saludable de por vida, y...

Nº3: Lo que tienes que hacer es que en algún momento de tu vida, puede ser en esta semana, en este mes, o en este año, vas a conseguir a dos personas que también quieran sentirse mejor y bajar peso, y garantizar la salud de sus hijos. Si tú les ayudas a que esas dos personas también le hablen a dos personas más, y así sucesivamente, ellos le hablarán a sus amigos y sus amigos a sus amigos. Con el tiempo, acumularás 100-150 personas, y cada vez que ellos se tomen sus batidos, barritas y sus vitaminas, por el resto de tu vida, tu recibirás tus comisiones. Y así tú ganarás uno 1.000€ mensuales, depositados a tu cuenta de banco automáticamente. El resto depende de ti. ¿Sería algo que te gustaría conseguir?