

## LA INVITACIÓN

La invitación es la parte más importante del proceso de aumentar tu cartera de clientes y de miembros. Es la parte en la que la mayoría de los distribuidores cometen errores.

Una invitación irresistible va a hacer que tengas siempre personas con verdadero interés en las presentaciones. Aprende y practica bien la invitación, aplícala con constancia y tu negocio se disparará. Garantizado.

El guion sirve para invitar a cualquier presentación de negocio, como un cóctel, un evento, una presentación on-line, etc.

Enfocamos la invitación al negocio porque el 99% de las personas están buscando ingresos extra, y en caso de que la persona no desee iniciar la actividad, al menos si quiera tomar los productos.

Es habitual que la persona con la que contactemos quiera saber más en ese momento y te pregunte: "de qué se trata?". Ahí es donde la mayoría se equivoca y se pone a explicar la presentación. Error! El objetivo de la invitación es cerrar un compromiso con una cita. La presentación se encarga del resto.

*"Hay una única forma de lograr que alguien haga algo, y es logrando que quiera hacerlo"* de Cómo hacer amigos e influir en las personas de Dale Carnegie



## GUIÓN PARA UNA INVITACIÓN A UNA PRESENTACIÓN EN PERSONA

- ¡Hola (su nombre)! Soy (tu nombre). Tu (tío, amigo, vecino, compañero de trabajo). - ¿Cómo estás?
- Bien.
- (su nombre), te llamo rapidito. ¡Si supieras lo que acabo de encontrar! ¿Tienes un minuto?
- ¡Sí, dime!
- Encontré una oportunidad donde juntos podemos generar sobre 3.000 euros de ingresos extra (menciona la cantidad adecuada para tu país) ingresados en el banco mensualmente. Y pensé que te podría interesar. Si tú quieres nos podemos reunir por unos minutos para que veas de qué se trata. ¿Es algo que te interesaría conocer?
- Sí, me interesa. Pero, ¿de qué se trata?
- Ok. Perfecto. Voy con prisa ahora, es algo que tengo aquí en mis manos y es mejor si lo ves personalmente. No sería justo para ambos que te trate de explicar un negocio así por teléfono. ¿Estaría bien si nos reunimos para que lo veas?
- Sí, estaría bien.
- ¿Dónde nos vemos? ¿Prefieres que pase por tu casa?
- Sí. Está bien pasa por casa.
- ¿Entonces qué día nos podemos reunir? ¿Te parece hoy mismo o mañana?
- Mañana - ¿A qué hora? ¿Esta tarde mejor?
- Sí, 19:30 de la tarde.
- Ok, ¿entonces nos reuniremos en tu casa mañana a las 19:30 de la tarde, correcto?
- Sí, correcto.
- Ok, lo estoy anotando en mi agenda y te prometo que seré puntual. ¡Nos vemos!
- Hasta luego!

## GUIÓN PARA UNA INVITACIÓN A UNA PRESENTACIÓN A DISTANCIA

- ¡Hola (su nombre)! Soy (tu nombre). Tu (tío, amigo, vecino, compañero de trabajo). - ¿Cómo estás?
  - Bien.
  - (su nombre), te llamo rapidito. ¡Si supieras lo que acabo de encontrar! ¿Tienes un minuto?
  - ¡Sí, dime!
  - Encontré una oportunidad donde juntos podemos generar sobre 3.000 euros de ingresos extra (menciona la cantidad adecuada para tu país) ingresados en el banco mensualmente. Y pensé que te podría interesar. Si tú quieres nos podemos reunir por unos minutos para que veas de qué se trata. ¿Es algo que te interesaría conocer?
  - Sí, me interesa. Pero, ¿de qué se trata?
  - Ok. Perfecto. Voy con prisa ahora, es algo que tengo aquí en mis manos y es mejor si lo ves personalmente. No sería justo para ambos que te trate de explicar un negocio así por teléfono. ¿Estaría bien si te envío un video de unos 20 minutos para que lo veas?
  - Sí, estaría bien.
  - ¿Crees que lo podrías haber visto en un par de días?
  - Sí. Para el jueves lo he visto (en caso de que hoy sea lunes).
  - ¿Entonces, te parece bien si te llamo el viernes?
  - ¿Por la mañana o por la tarde?
  - Por la tarde, sobre las 19:30.
  - Ok, ¿entonces te llamo el viernes a las 19:30 de la tarde, correcto?
  - Sí, correcto.
  - Ok, lo estoy anotando en mi agenda y te prometo que seré puntual. ¡Nos hablamos!
  - Hasta luego!
- (enviamos la Presentación Express por whatsapp y agendamos la llamada)