



ORGANO
GOLD

LO MEJOR DE SU NEGOCIO OG ES LA GENTE EN ÉL.

Inicie con una lista

50 tomadores de café

50 emprendedores para negocio

ACELERADOR DE MEMORIA PARA LISTA DE CANDIDATOS

Las personas a las que les paga ocasionalmente:

Internet.

Facebook, Twiter, msn

Esta lista puede incluir a su medico, plomero, decorador, vendedor en una tienda de ropa, asistente en mueblería, limpiador de alfombras, etc.

profesionales:

Piense en los profesionales que trata a menudo, tales como médicos, abogados, dentistas, miembros del clero, maestros, etc.

organizaciones a las que pertenece:

incluya la iglesia, templo o a la que asiste, los clubes a los que pertenece y las asociaciones a las que pertenece Rotarios, fundaciones etc.

compañeros de escuela/colegio:

¿Se acuerda de las personas con las que asistió a la escuela? no se olvide de sus seminarios y otros cursos, de escuelas vocacionales o profesionales a las que haya asistido. Gracias a internet, todos estos contactos ahora están a su disposición con un solo clic.

Empleos anteriores:

En su último empleo, tiene un círculo de amistades y conocidos con quienes solía trabajar. Además, debe conocer personas a quienes consideraba su competencia o quienes trabajaban para la competencia en ese entonces.

recreación:

¿Juega golf, tenis, nada o juega fútbol? ¿Participa en una liga deportiva? Piense en todas las personas con quienes disfruta esas actividades.

tarjetas personales:

Revise esa colección de tarjetas de presentación que ha estado recopilando en su escritorio o cajón.

¿A QUIÉN CONOCE...

que acaba de dejar de fumar? que acaba de trasladarse a otra ciudad? en el ambiente político? que conoció en un avión? que vuela aeroplanos? que trabaja en radio o televisión? que necesita dinero adicional? en el gimnasio?

¿QUIÉNES SON SUS...

padres? abuelos? hermanos y hermanas? tíos o tías? primos y primas?

¿QUIÉN...

vive al lado? vive en la siguiente cuadra? vive al frente? vive en el piso de arriba o abajo? enseña a sus hijos? fue su padrino de boda? fue su trabajadora domestica? es el padre o madre de su niñera?

¿QUIÉN ES SU...

cartero? despachador de periódicos? dentista? pastor, padre, rabino o cura? florista? abogado? contador? agente de seguros? farmacéutico? quiropráctico? veterinario? mozo o mesera favorito/a? carnicero? panadero? ejecutivo de banco? asistente en imprenta? agente de viajes? estilista o peluquero? fotógrafo? fumigador? personal de la tintorería? mecánico? limpiador de alfombras?

¿QUIÉN LE VENDIÓ SU(S)...

vivienda? equipo Pc? alfombra? automóvil? llantas? televisor o equipo estéreo? anillos de bodas?

lentes de contacto o gafas? aspiradora? camper?
muebles? aire acondicionado? electrodomésticos?

¿QUIÉN...

Fue a la escuela con usted? fue su maestro o profesor? fue su anterior jefe? fue con usted a la playa? es propietario de un restaurante? instaló sus electrodomésticos?

es presidente de la asociación de padres en la escuela de sus hijos? pertenece a la cámara de comercio local? va a la iglesia con usted?

vio la copa Mundial con usted? es un policía? pertenece a las fuerzas armadas? es un actor o actriz?

TOMADORES DE CAFÉ VENTAS. (revise el guion de ventas)

LISTA DE CANDIDATOS

1	11
2	12
3	13
4	14
5	15
6	16
7	17
8	18
9	19
10	20

GUION DE VENTA No. 1

Hola ... (tía, hermana, abuelita, mama, amiga etc...)

Te llamo porque sabes que acabo de conseguir un trabajo con una empresa canadiense de café, sabes que tengo una meta para alcanzar un rango importante y necesito tu ayuda. ... y espera la respuesta.

Mira necesito vender 60 cajas y ya llevo la mitad vendidas me podrás comprar 1 o 2 cajas de café o Te para poder alcanzar mi meta?

Puedo ir a llevarte una muestra para que pruebes.

GUION DE VENTA No. 2

Hola ... (tía, hermana, abuelita, mama, amiga etc...)

Te llamo porque quiero hacerte una pregunta.

En tu casa se consume Café, té o Chocolate? Respuesta común.. SI

Mira me están invitando a un negocio de una importante empresa de café saludable. puedo ir a llevarte una muestra de un café, té ò chocolate para que me des tu punto de vista?

GUION DE VENTA No. 3

Que tienes que hacer el día a las _____?

¿Puedo ir a tu casa para platicarte de un proyecto que traigo y tomarnos un café?

GUION DE VENTA No. 4

Hola ... (tía, hermana, abuelita, mamá, amiga etc...)

Te llamo porque quiero hacerte una pregunta.

Has escuchado hablar sobre "Café Saludable"

PARA INVITAR AL NEGOCIO (revise el guion de invitación)

LISTA DE CANDIDATOS

1 _____	11 _____
2 _____	12 _____
3 _____	13 _____
4 _____	14 _____
5 _____	15 _____
6 _____	16 _____
7 _____	17 _____
8 _____	18 _____
9 _____	19 _____
10 _____	20 _____

GUION DE INVITACION No. 1 máximo 1 minuto la llamada.

Hola ... (nombre de la persona ...)

Hola _____ te llamo RAPIDO (ponle sentido de urgencia) mira conocí unas personas que están iniciando un proyecto y me preguntaron si yo conocía a unas 2 o 3 personas que quieran ganar dinero y me acordé de ti porque tú eres una persona que yo considero que eres..(bueno en los negocios, responsable, emprendedor etc.etc ... vamos a juntarnos mañana a las _____ en _____ puedo contar contigo sin compromiso?

GUION DE INVITACION No. 2

Hola ... (nombre de la persona ...)

Hola _____ te llamo RAPIDO mira estoy dirigiendo una empresa nueva en México de Canadá donde voy a poder ganar \$ _____ mensuales en 6 meses y estoy buscando 4 o 5 personas que quieran ser pioneros de la plaza. Estoy formando un equipo de líderes puedo contar contigo mañana a las _____ en _____

GUION DE INVITACION No. 2

Hola ..._____ (nombre de la persona)

Oye puedes venir mañana a mi casa ò puedo ir a tu casa. necesito que me des tu punto de vista sobre un negocio que me están invitando.

Lo que determinara el éxito de estos guiones será su actitud y entusiasmo. PONGALE A SUS PALABRAS SEGURIDAD Y CONFIANZA

Objeciones:

Candidato- Y de que se trata? O que es?

Tu- Mira ahí van a dar la información yo aun no sé mucho. Cuento contigo mañana a las 5 Pm?

Candidato- Oye pero son ventas?

Tu- porque te gustan las ventas?

Candidato- NO o SI

Tu – perfecto entonces esto es para ti.! ..cuento con tigo mañana puntual?

Candidato- pero explícame de que se trata.

Tu- mira los negocios no se tratan por teléfono y no quiero confundirte por eso quiero que vengas. Cuento con tigo entonces?

Candidato- Oye no eso de las pirámides?

Tu- No para nada yo te invitaría a nada ilegal esto es algo serio. Vienes entonces?

Candidato- es como Herbalife, Amway, Omnilife etc...

Tu- No esto es diferente. aquí nos vemos pues?

Candidato- es Organo Gold?

Tu- ya entraste??? porque no me habías invitado? ya has de estar ganando buen dinero?

FIESTAS DE CAFE EN CASA (programa 4 reuniones su primer mes)

fiesta de degustación no 1 Fecha_____

¿Quién está invitado a tu primer reunión?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10

fiesta de degustación no 2 Fecha_____

¿Quién está invitado a tu primer reunión?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10

fiesta de degustación no 3 Fecha_____

¿Quién está invitado a tu primer reunión?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8

9
10

fiesta de degustación no 4 Fecha_____

¿Quién está invitado a tu primer reunión?

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

LISTA DE PENDIENTES PARA LA REUNION

- ☐ Invita a 20 para que asistan de 5 a 10
- ☐ Método de invitación Teléfono (Guion) no emails masivos ni mensajes de textos.
- ☐ Confirmación de la persona. Solo has hincapié que comenzaran puntual.
- ☐ hora de inicio PUNTUAL
- ☐ ¿Qué tan lista está la casa para el evento?
- ☐ Bocadillos
- ☐ Música
- ☐ Eliminar las distracciones (niños, mascotas, teléfonos, etc.)
- ☐ comprobar que las herramientas de presentación funcionan DVD, TV, PROYECTOR, AUDIO, INTERNET
- ☐ Lo más importante preparar muestras del café y agua caliente.

- ☐ Principio del evento (programe descansos y tiempo de degustación)
- ☐ herramientas de apoyo a la mano carpeta de presentación, trípticos Pagina web OG.
- ☐ Prepare formatos de inscripción a la mano.
- ☐ Programe la siguiente fiesta de degustación

APRENDA A CERRAR SU PRESENTACION

haciendo afirmaciones como:

Verdad que es simple?

Verdad que es una gran oportunidad?

¿De todo lo que escuchaste que fue lo que más te intereso?

Consumir? o También ganar dinero?

Si contesta que le interesa solo consumir. Ok perfecto. ¿cuántas cajas quieres comprar?

Si contesta que consumir y ganar dinero. Ok perfecto Vamos llenar el formulario de tu inscripción.

Ahí mismo programe las siguiente reunión o reuniones.

Pregunte a sus nuevos socios.

Quieres hacer esto lento ó rápido?

Entonces dale 2 fechas de tu agenda que tu puedas. Y dale 2 cajas de café en el momento. 1-latte 1-negro