

Reuniones en Casa

Uno de los fundamentos más importantes en un negocio dentro del mercadeo en red, son las relaciones que se establecen con las personas que llegan a conocer la oportunidad que presentamos. Las reuniones en casa son parte esencial para el fortalecimiento de estas relaciones. ¿Por qué? Porque en las reuniones en casa tenemos la oportunidad de hacer tres cosas principales!

1. Auspiciar: presentar la oportunidad
2. Retener: modela a tu línea descendente
3. Volumen: Genera el movimiento de tu producto

Auspiciar

La reunión en casa es un excelente medio para invitar conocidos, familiares, amigos y renovar tu lista de prospectos. Son ellos los primeros receptores de esta oportunidad por lo tanto te recomendamos los siguientes pasos:

1. Revisa la lista de tus prospectos
2. Llámalos e invítalos
3. Confirma su asistencia

Al hacer esto de manera efectiva generarás nuevos inscritos en tu negocio:

- Constructores del negocio
- Consumidores
- Promotores de producto

Retener

Este tipo de reuniones nos permite modelar también a nuestros nuevos inscritos ya que tenemos la oportunidad de mostrarles

“Para desarrollar una red de mercadeo sólida, estable y productiva es preciso ejercer tres prácticas fundamentales: auspiciar personas, retenerlas e incrementar el volumen de consumo de productos”.

Dr. Herminio Nevárez
Diamante Internacional Platino
Puerto Rico



como hacer una lista de prospectos, como invitar, como presentar la oportunidad de manera efectiva y como dar seguimiento a las personas que asistieron a estas reuniones.

Volumen

Nuevamente, aprovecha esta oportunidad para promocionar los productos de nuestra compañía. Ten a la mano tus productos favoritos por que será una manera excelente de que tus invitados puedan ver la efectividad de la ciencia de nuestro producto.





"Las reuniones en casa nos dan la oportunidad de generar confianza en el tipo de negocios que ofrecemos, dando como resultado una organización verdaderamente sólida y duplicable."

Enrique y Ángeles Balboa

Diamantes Internacionales Oro

Las ventajas de presentar el Kit de negocios Diamante

1. Da resultados inmediatos de ingresos rápidos al nuevo inscrito.
2. Mayor remuneración para aquellos que hacen un Power Pool del Kit Diamante
3. Al incrementar el volumen, se alcanza el rango calificado de posiciones en tiempo récord.
4. Obtienen un descuento significativo en productos (la inversión es menor).
5. La retención de personas comprometidas en la red es mayor.

El día de la reunión:

Como anfitrión, prepara el camino para dar un buen recibimiento a los invitados y establece una relación de confianza con ellos. Provee lo necesario para que tu líder, en línea ascendente, presente la oportunidad de negocios que posees. O bien, como líder en línea ascendente, modela a tu nuevo inscrito como realizar esto de manera efectiva. Después de la reunión haz un filtro de personas a niveles de interés y presenta el ingreso con el Paquete de Negocios Diamante a personas con un interés alto en la oportunidad de Transfer Factor México.

"El hacer una reunión en casa permite que renueves principios básicos que harán crecer tu negocio de manera exponencial"

José Alberto y Sandra Rivera Nova

Diamantes Internacionales Oro

"El modelaje de una reunión en casa efectiva hará que generes un liderazgo que perdure."

Jesús e Itala Rivera Nova

Diamantes Internacionales Oro

Herramientas útiles para compartir en reuniones en casa:

DVD de la Presentación del Life Rewards:

Con un sencillo presentador y en una forma dinámica, este DVD ofrece una descripción general de la oportunidad de negocio, el plan de compensación, y los valores y productos básicos de la compañía.

Folleto Life Rewards Basics™:

Esta herramienta es perfecta para repartir a los prospectos que necesitan más tiempo para analizar información concreta y tangible del plan de compensación y la oportunidad.

Tips importantes en Auspicio y Retención:

El anfitrión de la reunión en casa:

- Comienza hablando con tu nuevo inscrito, dejándole saber la importancia de que la reunión debe ser en su hogar.
- Ayúdale con pasos principales de prospección, haciendo una lista de posibles invitados que él conozca.
- Déjale saber que es importante confirmar asistentes con anticipación.
- Y por ultimo, modélale cual es la manera adecuada de edificar a su equipo de trabajo, negocio y línea ascendente.

Guía para una reunión exitosa

- Invita al doble de personas que crees que asistirán, por lo menos una semana antes de la presentación. Diles que durante la reunión escucharán sobre una oportunidad de negocios y que todas sus dudas serán resueltas ahí mismo.
- Tres días antes de la presentación, confirma la asistencia por teléfono. Si alguien cancela, todavía tendrás tiempo de invitar a alguien más.
- No reveles ningún detalle sobre la oportunidad antes de la presentación.
- Vístete de forma profesional y empieza puntualmente.
- Evita por completo hacer bromas sobre política, religión o cualquier otro tema sensible.
- Evita distracciones. Apaga el televisor. No permitas niños jugando o mascotas paseando y apaga tu teléfono. Haz los arreglos necesarios con antelación para que puedas enfocarte en tus prospectos.
- Ofrece refrigerios o bebidas solo al final de la presentación para socializar. No sería conveniente que tus invitados estén distraídos comiendo durante la presentación.
- Cuenta tu propia experiencia. Recuerda que el objetivo es ganarte su confianza a través de la empatía, no de la presión.
- Ten a la mano suficientes materiales para dar seguimiento y formularios de inscripción.
- Programa citas de seguimiento con los interesados.