
LOS PRÓXIMOS SIETE DÍAS

Tienes tu primera lista de prospectos. También tu “¿Por qué?”. ¿Y ahora? En los próximos siete días haz que esa lista de resultados con el sistema comprobado de construcción de negocio de Ambit.

Establece Una Meta para el Próximo Nivel

La mayoría de las personas exitosas tienen algo en común: ellos establecen metas y trabajan para alcanzarlas. Tu éxito estará determinado en gran medida por lo claro que estés sobre lo que realmente quieres. Una primera meta en la que puedes enfocarte es obtener tu primera promoción a Consultor Regional. La manera de lograr esto es a través de "5-2-6":

5 Clientes Personales

2 Consultores patrocinados personalmente

6 Consultores totales en tu organización

Durante tus primeras 24 horas, obtuviste tus primeros cinco puntos de Cliente. Ahora es el momento de comenzar a formar tu equipo de Consultores. La mejor y más rápida manera de formar a tu equipo es siguiendo nuestro sistema comprobado.

El Sistema de Construcción de Negocio de Ambit.

Hay tres partes principales en el Sistema de Ambit: La Invitación, La Presentación y La Validación.

• La Invitación

Una vez que tengas tu lista de prospectos, necesitas invitarlos a ver la Oportunidad. La Invitación debe ser simple y al grano. No estás tratando de decirles todo lo que sabes acerca de Ambit o darles una Presentación de Negocio completa. Sólo les estás pidiendo que le den un vistazo a la oportunidad de ingreso. Recuerda estas preguntas simples:

- "¿A cuántas personas conoces que usen electricidad o gas natural?"
- "¿A cuántos de ellos les gustaría pagar menos u obtenerlos gratis?"
- "¿Te gustaría ganar un ingreso residual y potencialmente miles de dólares en bonos al referir a personas a éste programa?"
- "¿Valdría la pena tomar 20 minutos de tu tiempo para ver un par de videos en un sitio web o el DVD que se encuentra en la revista *Success From Home*?"

▪ La Presentación

Una vez que determines que un prospecto está interesado, sólo usa las Herramientas de Presentación proveídas. Cada una está diseñada para ayudarte a construir tu negocio. Por supuesto, cada prospecto es diferente, así que tú decidirás cual herramienta funcionará mejor.

Sitios Web. Estos sitios le permiten a los prospectos ver los videos de Oportunidad a su conveniencia e inscribirse como tus Consultores. Llama a tus prospectos y pídeles que vean los videos en línea de una vez. Si están ocupados, pregúntales a qué hora ellos planean ver el video. Establece una hora para llamarlos de nuevo, llámalos, y averigua lo que pensaron.

Revista Success from Home y DVD.

La revista es una excelente manera de introducir a los prospectos a Ambit, e incluye otra manera de ver los videos: el DVD de la Oportunidad. Marca un artículo o semblanza que creas que resonará con ellos y pídeles que vean el DVD. Mantente en contacto, según lo establecido por ti, para enterarte de lo que piensan.

DVD de La Oportunidad. De nuevo, pídeles a tus prospectos que lo vean, y asegúrate de comunicarte con ellos.

Presentaciones de Negocio en Vivo. Algunos prospectos necesitan experimentar la emoción. Con nuestro calendario lleno de Presentaciones de Negocio locales,

puedes ofrecerle a tus prospectos llevarlos a ver la Oportunidad en vivo. Puedes encontrar una lista de las Presentaciones de Negocio en vivo (por ciudad y estado) en PowerZone. Así como con los videos, es extremadamente importante que apartes tiempo después de ver la presentación para platicar con tus prospectos y medir su interés.



▪ Validación

Ya hiciste la Invitación y presentaste la Oportunidad usando una de las muchas herramientas de Presentación. Ahora es el momento de hacer seguimiento. Sólo llama de nuevo a tus prospectos al momento que les asignaste y pregúntales qué es lo que piensan al respecto.

Pídeles que tomen una Decisión.

- “¿Tiene sentido para ti?”
- “¿Significa que estás listo para comenzar?”

Si la respuesta es “sí”, inscríbelos por medio de tu sitio web para reunir a Consultores. Si ellos necesitan más información, haz una llamada entre tres con tu línea ascendente. Esta es una poderosa herramienta de cierre, porque utiliza el poder de la validación por un tercero. Para detalles de cómo establecer y ejecutar tu llamada, ve a la sección de Ambit University en PowerZone y ve el video de capacitación intensa sobre Llamada Entre Tres*.

Responde a las Objeciones.

Algunos prospectos ven la Presentación, pero reaccionan con más excusas que emoción.

Necesitas estar preparado para responder a las objeciones como estas:

- “No tengo tiempo”.
- “No tengo dinero”.
- “Necesito más información”.
- “Necesito consultarlo con mi esposa(o)”.
- “He intentado con compañías de mercadeo de redes en el pasado, y simplemente no funciona.”

Para asegurarte de que estés preparado, visita Ambit University y ve el video de Afrontando Objeciones (Overcoming Objections)*.

¡Felicidades! ¡Has aprendido el sistema comprobado de construcción de negocio de Ambit! Si lo usas, serás exitoso. Y una vez que tengas a tus propios Consultores, motívalos a hacer lo mismo. De esa manera, gracias al sistema y tu trabajo duro, tu camino hacia el éxito con Ambit no tendrá obstáculos.

Sin importar cual sea el resultado con tu prospecto, la clave es no desanimarse. Esta Oportunidad no es para todos. ¡Si ellos dicen “no” a la Oportunidad, ve con el próximo prospecto y repite el sistema, pero no sin antes pedirles que te hagan un favor y se conviertan en tus Clientes!

* videos en inglés