

PREPARAR UNA REUNION DE OPORTUNIDAD

La mejor forma de tratar de reclutar es a través de las reuniones de oportunidad de negocio: Qué se necesita para hacer una reunión de negocio?

1.- LUGAR y esto es lo mismo si vas a iniciar las reuniones en tu ciudad o en otras ciudades o en otros países, es exactamente lo mismo. Primero, lo más importante es tener un lugar para llevar a cabo la reunión y, por supuesto, la hora.

Este lugar es usualmente algún auditorio o una sala de conferencias, es decir, es un lugar donde se pueda reunir a 100 personas más o menos. Normalmente hacemos las reuniones tres veces por semana y hay que tener el lugar reservado por lo menos para las siguientes 4 semanas, mínimo, de preferencia los martes y los jueves por las tardes y los sábados por la mañana, claro que cuando no se puede, se toman otros días. Lo importante es que sean tres reuniones por semana con un día de intervalo.

Tamaño: El tamaño del lugar debe ir acorde con el número de personas que esperamos, un salón muy grande con pocas personas da muy mala impresión.

2.- GENTE Se puede llevar gente a la reunión de dos formas: por invitación personal, o por medio de anuncios en el periódico y volantes.

Invitados personales: Hay dos tipos de invitados, tus conocidos y personas a quienes no conoces, pero que invitas tú personalmente, pero para saber qué decirles los divides en: gente a la que le gustan los negocios o las ventas y gente que sólo le interesa tener un empleo.

Clientes satisfechos.

Algo importante es que a estas reuniones de oportunidad también debes invitar a tus clientes satisfechos cuando los quieres hacer tus distribuidores, este es un punto que nunca debes olvidar. Claro que también puedes hacer reuniones "especiales" en la casa de tus clientes que ya se hicieron distribuidores, con los clientes de ellos. Clientes satisfechos a los que ya es necesario hablarles del negocio. Hay muchos clientes satisfechos que ya están a punto de abandonar el programa, pero cuando les hablas del negocio reinician los productos con el fin de ganar dinero. Así que estas son reuniones especiales en las que solo asisten ciertos clientes seleccionados para hablarles del negocio, después de esta pequeña reunión siempre es bueno llevarlos a la gran reunión.

PREPARATIVOS.

1.- Llegada: Es necesario llegar por lo menos una hora antes de la reunión.

2.- Mesa de Registro: Hay que poner una mesa de registro con hojas blancas y en la mesa de registro siempre es aconsejable tener dos o tres chicas distribuidoras que ayuden a las personas.

3.- Hojas blancas. Cada hoja debe contener en la parte superior: el anuncio o volante grapado o fotocopiado y el nombre del distribuidor en letras gigantes. Por debajo debe tener los datos de: Nombre, teléfono y profesión para que los invitados puedan registrarse.

Cada distribuidor debe llevar sus propias hojas de registro con el anuncio o volante, grapado o fotocopiado en la parte superior de la hoja blanca. Si el distribuidor no puso anuncio, entonces las hojas solo deben tener su nombre en la parte superior con letras gigantes.

4.- Música: Hay que tener música ruidosa y contagiosa con un volumen alto y, entre más gente vaya llegando, más alto ponemos el volumen.

5.- Sonido: Hay que revisar que haya micrófono y que funcione. Que las bocinas suenen bien y sin distorsión.

6.- Pizarrón: Que haya pizarrón blanco con marcadores especiales y borrador.

7.- Retroproyector: Si se usa retroproyector, debe estar con suficientes acetatos.

8.- Sillas: Revisar que las sillas estén acomodadas, nunca ponerlas todas, si esperamos a un centenar de personas, sólo hay que acomodar unas 50 y tener las demás apiladas, para ir acomodándolas conforme llega la gente, ¿Por qué? Porque si no llegan la totalidad de personas y sobran sillas, los invitados tendrán la impresión de que esperábamos a más personas de las que llegaron, en cambio, si tenemos más gente que sillas siempre parecerá que hay mucha más gente interesada que lo que esperábamos. El nuevo invitado no sabe qué se le dijo a las demás personas para que asistieran, quizá los demás ya habían estado en esa junta anteriormente.

9.- Exhibición de Productos. Es necesario acomodar en forma de pirámide un buen número de botes vacíos de Fórmulas 1, 2, 3, NRG, etc., ¿Por qué vacíos? Porque así se evita el riesgo de que alguien los "tome prestados", además de que su transportación se hace mucho más fácil.

10.- Vestido: Es muy importante que asistas a la reunión con un atuendo de negocios, es decir, vestido formalmente, con traje y corbata y lo mejor vestido que puedas. La gente siempre juzga lo que ve primero, y la primera impresión es la más importante de todas, borrar una primera mala impresión cuesta mucho trabajo y, a veces, nunca lo logras, más vale que la primera impresión que des sea la mejor.

11.- Vídeo cassette: Cuando hay videocasete de Herbalife, pide o lleva una televisión y una videocasetera, usualmente si el vídeo dura 15 minutos, es conveniente que lo inicies 15 minutos antes de comenzar la reunión.

12.- Recepción: Es importante que el distribuidor reciba a sus invitados personalmente, con un saludo de mano diciendo: Yo soy el Sr. su servidor. Cual es su nombre? siempre debes decirle; "¡Ah!, sí recuerdo su nombre, y que profesión tiene Ud.? "soy ingeniero" que bueno que sea ingeniero, porque aquí tenemos algunos ingenieros que les está yendo muy bien. Pase usted, por favor.

13.- Explica la agenda:

Es muy importante que a todos los invitados se les mencione la agenda o el programa de lo que va a pasar. En unos minutos vamos a iniciar una explicación completa de lo que es mi empresa, de las actividades que desarrollamos y de todos los puestos que tenemos disponibles para ver cual ocupará usted, así que, le voy a pedir que tome asiento, vamos a esperar a que llegue más gente y a las en punto iniciaremos, y después de que termine la presentación, si usted está interesado en trabajar con nosotros, vamos a platicar personalmente en la parte salón o auditorio. La presentación va a durar unos 45 minutos, así que no se

preocupe, sería mucho mejor si de una vez se sienta en el área donde nos vamos a reunir después de la presentación. Es importante que el invitado sepa todo lo que va a pasar, tenemos que decirle cuál es el programa. Se debe llevar al invitado hasta su asiento.

14.- Haz que se sientan bien: Al recibir a tus invitados es un punto crucial hacer que esa persona se sienta cómoda, es como si tú eres el invitado a una fiesta, y al llegar solo ves gente desconocida y el que te invitó no está ahí, ¿Cómo te sentirías? Seguro que muy incómodo, si te presentas personalmente con la persona tendrás más posibilidades de que se haga tu distribuidor y además de que no te lo robe alguien, como en ocasiones suele suceder, debido al descuido del distribuidor que invitó a esa persona. Por eso es extremadamente importante que llegues con la suficiente antelación para recibir personalmente a todos tus invitados desde el primero hasta el último.

Cuida a tus invitados.

Cuando llega la gente siempre se siente confundida y, en esa confusión, otro distribuidor le puede decir: "Yo soy el Sr. López, el Sr. Pérez no está, pero yo le voy a atender", y entonces, cuando tú llegas tarde, por supuesto, aunque digas tu nombre para atender a tus invitados, tu invitado dirá: "Pues, el Sr. Pérez no se tomó la molestia de recibirme y el Sr. López sí lo hizo, así que mejor me voy con él", y lo pierdes de la manera más fácil que te puedas imaginar, y después andas peleando que alguien te robó tu invitado. Y puede ser que alguien trate de robártelo, pero si tú estás ahí, al pendiente de ellos, difícilmente te robarán alguno, "La ocasión hace al ladrón". Recuerda que en Herbalife reclutamos a los más ambiciosos y a veces la ambición te hace tomar lo que no es tuyo. Además nadie puede hacer tus cosas mejor que tú, así que, toma responsabilidad absoluta de tu negocio, no pidas que alguien lo haga por ti, ni tampoco esperes que alguien lo haga por ti, esa es la única forma de controlar tu negocio y tu futuro.

EL PAPEL DE LOS DISTRIBUIDORES EN LA REUNION

Es muy importante que todos los distribuidores que asisten a las reuniones entiendan la psicología de la reunión y el proceso de la reunión.

Primero, no deben parecer gente extraña a los invitados, así que, lo mejor es que se sienten entre el público en general, formando parte de los invitados. Un error muy frecuente es que los distribuidores se queden en la parte trasera del salón, algunos hasta se salen de la sala, eso no se debe hacer, ya que si ellos no muestran interés por la presentación, los invitados van a tener la tendencia a imitarlos. Parece mentira, pero todos tendemos a imitar lo que hacen otras personas, si los distribuidores platican, los invitados harán lo mismo. Entonces, es importante que el distribuidor se sienta en forma correcta, bien derecho, atento y viendo siempre hacia adelante. Todo el tiempo que dura la reunión, los distribuidores deben estar dentro de la sala, porque la reunión es adentro, no afuera.

Deja los problemas en tu casa.

Es importante crear una atmósfera de cordialidad, de alegría, de gente que está feliz con Herbalife, gente con buena actitud porque todo esto es contagioso, es la mejor forma de animar a los que llegan, porque hay una gran diferencia entre si, cuando llegas a un lugar te reciben con una gran sonrisa o con una cara seria, ¡si te sonríen, sonríes! así somos todos, si ves gente emocionada te emocionas, somos como espejos que reflejamos todo lo que nos rodea.

TESTIMONIOS.

A la hora de los testimonios, el distribuidor debe estar muy pendiente de lo que se le pida que haga, a veces será levantar la mano o ponerse de pie o pasar al frente, si se trata de pasar al frente hay que estar listo para hacerlo inmediatamente, con movimientos rápidos. Muchos distribuidores se esperan a ver quién pasa primero. Eso es un error, imagínense lo que pensará el invitado que está sentado junto a ese distribuidor, que ve que tiene el botón puesto y no se mueve. El invitado puede pensar que todo fue preparado previamente para que solo algunos pasen a hablar al frente y esto le provoca cierta duda.

Otros distribuidores piensan: "mi historia con los productos es muy insignificante para contarla, apenas tengo 3 días tomándome los productos y sólo he perdido un kilo, o lo único que he notado es un ligero aumento de mi energía". Esta historia de tres días puede ser más importante para el nuevo invitado que una historia de más tiempo, además una historia reciente siempre suena más sincera y se nota que no lleva la intención de impresionar a nadie. Entonces, estas historias son muy valiosas.

El distribuidor debe tomar la actitud de que en realidad desea compartir su experiencia con los demás. Porque, de otra forma, si el ponente pide testimonios y los distribuidores no responden y cuando se les pide que se paren no se paran y cuando se les pide que pasen al frente no pasan o están titubeando, todo mundo pensará que estamos forzando a los distribuidores a hablar y que quizá los estamos forzando a decir cosas que no son ciertas, es decir, que los estamos forzando a mentir y es por eso que tienen temor de pasar a hablar.

En cambio, si cuando se piden los testimonios, todos, pero todos los distribuidores tratan de decir su testimonio, el invitado se sentirá impresionado de toda esa gente queriendo compartir sus experiencias, porque es algo que nunca había visto antes.

Los testimonios en la reunión llevan la única finalidad de convencer al nuevo invitado de que todo es cierto. Los testimonios sobre los productos comprueban que los productos funcionan, los testimonios son una prueba viva de que los productos funcionan. Los testimonios de ingresos comprueban que el plan funciona y que hay gente ganando dinero ya.

Los testimonios deben ser lo más breve posible, un testimonio largo tiende a cansar a la gente, si es bueno y breve, mejor, si es malo y breve es menos malo.

Entonces, los testimonios sirven para comprobar lo que decimos, es decir, respaldan lo que decimos, por eso son tan importantes.

Deben ir enfocados a hablar de tiempo y resultados. Hay distribuidores que, por falta de orientación hablan de su casa, de su perro, de sus familiares, etc., hacen su testimonio bastante largo, sin hacer énfasis en lo que la gente quiere oír, tiempo y resultados, y el efecto del testimonio es negativo.

Los testimonios de ingresos son iguales a los testimonios de productos, aunque alguien apenas haya vendido un paquete y lleve una semana en el negocio es suficiente para impactar al invitado, porque es una historia fresca y sincera.

Veámoslo así, hay muchos a los que les interesa ganar mucho dinero, pero a otros que no, los primeros quieren oír grandes cantidades y los segundos quieren oír pequeñas cantidades, pero a ambos les interesa saber qué pasa en los inicios de este negocio.

Por otro lado, los testimonios crean identificación, es decir, si una ama de casa dice que tiene tres niños y que hace este negocio sólo dos horas al día y que gana \$ 6,000.00, si entre los invitados se encuentran amas de casa, éstas se van a identificar con esta ama de casa y dirán: Bueno, ella no parece toda una gran mujer de negocios, creo que si ella puede hacerlo, yo también podré. Lo mismo sucede con algún profesionista, digamos, un ingeniero que dice: Yo, soy ingeniero, trabajo 8 horas al día y sólo dedico a Herbalife dos horas diarias y en los últimos 3 días vendí 10 paquetes y me gané \$250.00 y nunca antes había

vendido nada en mi vida, gracias. Si hay otro ingeniero en la sala y oye este testimonio dirá: viéndolo bien, creo que es fácil, quizá yo también pueda hacerlo".

Todos los distribuidores deben de compartir sus testimonio, aun cuando sea la primera reunión a la que asisten, porque cada testimonio que escucha el nuevo invitado influye para su convencimiento, de hecho, los testimonios son la única herramienta que tenemos para convencerlos de que ésta es su oportunidad. Este es un trabajo de equipo, yo cuento mi testimonio para convencer a mis invitados y, al mismo tiempo, a los invitados de otros distribuidores que no son de mi organización, pero cuando los otros distribuidores cuentan sus testimonios, mis invitados también los escuchan y esos testimonios ayudan para que mis invitados se convengan y se registren conmigo.

Entonces mi testimonio ayuda a los demás y el testimonio de los demás me ayuda a mi. Si en la reunión yo estoy en la sala, tengo invitados y, por la razón que sea, ese día yo no quiero compartir mi testimonio y dejo que sólo los otros distribuidores lo hagan y yo recibo la ayuda de ellos y no doy nada a cambio, eso significa ser egoísta y aprovecharse de los demás. Es un deber si tú recibes ayuda, debes pagar con ayuda, la frase es tú me das a mí y yo te doy a ti, eso es labor de equipo. Entonces, si vamos a trabajar en equipo, en cada reunión debes compartir tu testimonio, sea el testimonio que sea, olvídate de vergüenzas tontas.

Además, si se te dificulta hablar en público, porque en este negocio vas a tener que dar reuniones, una manera fácil de empezar a perderle el miedo al público es parándote a decir tu testimonio y así, poco a poco, te vas familiarizando.

El distribuidor que no esté dispuesto a contribuir con su testimonio, tampoco tiene derecho a traer invitados a la reunión y yo soy muy estricto en eso. A la gente que no quiere trabajar en equipo no la necesitamos aquí. Yo siempre les digo: Qué te parece mi historia? y los distribuidores me dicen; muy buena y les digo: Crees que mi historia ayude a que tus invitados se registren? y me dicen: Claro que sí, pues, qué te parecería que en la siguiente reunión no la contara porque no me dan ganas y tú traes a muchos de tus amigos, y debido a eso no se registran, pensarías que soy egoísta y que no te quise ayudar?, pues eso es exactamente lo que pienso de ti cuando no quieres contar tu historia y yo tengo a muchos invitados, porque estoy seguro que algunos de ellos se van a identificar contigo, aun cuando no hayas vendido nada. Si tú dices que eres ingeniero y que te acabas de registrar ayer, otro ingeniero podría decir, bueno, si él es ingeniero como yo y le entró a esto, puede ser que no sea tan mala la idea, puede ser que esto sea para ingenieros como yo.

El punto más importante de tu testimonio es que debe ser basado en la verdad, en hechos verdaderos, de por sí es difícil que el nuevo invitado crea lo que oye, si además percibe que estás mintiendo, ya echaste todo a perder, en la sala puede estar alguien que te conoce muy bien, imagínate lo que pensará si te cae diciendo mentiras, pensará que este negocio se basa en mentiras. Trata de convencer a las personas con la verdad, si ésta no es suficiente, no le agregues palabras, "no compenses con palabras lo que te falta de autoconfianza", si la verdad no es suficiente, olvídate de esa persona.

Los distribuidores deben contribuir con los preparativos de la reunión, es decir, hay que acomodar los frascos, las sillas y algo importante, siempre pido a mis distribuidores que traigan frascos de Herbalife vacíos, es decir, los frascos vacíos que ellos mismos se tomaron o que se tomaron sus clientes, de esta forma se arma una gran exhibición.

También hay que acomodar y conectar los aparatos que utilizamos, como videocasetera, televisor, micrófono y la grabadora para tener música. La mayoría de las veces los salones no cuentan con esos aparatos y hay dos opciones: se compran con la cooperación de todos los distribuidores o los que disponen

de este tipo de aparatos los pueden prestar, es decir, si algún distribuidor tiene alguna videocasetera en su casa, pues podría prestarla y otro presta el televisor y quizá se pueda hacer un rol por semana, es decir, una semana unos distribuidores prestan sus aparatos y otra semana otros, recuerden que esta es una labor de equipo, si alguien falla hay que excluirlo del grupo ¡No queda de otra! Lo mejor es que en cuanto los distribuidores ganan suficiente dinero inviertan en la compra de este tipo de aparatos porque éstos forman parte de su negocio, y en todo negocio, para sacar más hay que invertir más. Este no es dinero que se tira, sino que se invierte y, los que invierten en esto, son los distribuidores serios.

Aquellos que ven esto como algo pasajero y no están dispuestos a trabajar duro para sacar el máximo provecho de este negocio son los que se oponen a emplear su dinero para esta inversión. Bueno, así lo veo yo. Inviertes menos, sacas menos. Inviertes más, sacas más. Además, si compran un televisor, que sea uno de los más grandes y de la mejor calidad, porque estamos hablando de ganar mucho dinero y, resulta contradictorio decir que ganamos mucho y ni siquiera podemos comprar un buen televisor. Lo mismo se aplica a los demás aparatos, todos ellos son parte de la presentación de tu reunión. El éxito de la reunión es responsabilidad de todos los distribuidores.

Todos los distribuidores deben llegar por lo menos una hora antes de la reunión, si en alguna ocasión, por causas de fuerza mayor un distribuidor llega tarde, como esta es labor de equipo, los demás distribuidores deben ayudarlo a atender a sus invitados, es decir, recibirlos y sentarlos, lo mejor es si alguien sabe de antemano que va a llegar tarde, pídale a un determinado distribuidor que le atienda a su gente. Si termina la reunión y el distribuidor no ha llegado, el distribuidor que recibió a su gente al principio, también atiende a la gente en el círculo. Si el distribuidor es una persona que siempre llega tarde, siempre debe tener a alguien que le ayude, si nadie le ayuda es mejor que no invite gente a las reuniones y hay que excluirlo del grupo. Así que, si no puedes llegar a tiempo a las reuniones busca quien te atienda a tu gente, puede ser tu supervisor, tu patrocinador o algún otro amigo, el caso es que cuando el invitado llegue a la reunión y pregunte por el Sr. Pérez, no se le diga el Sr. Pérez no está, pero pásele... ¡No! La idea es que se le diga: "¿Busca al Sr. Pérez? Bien, el Sr. López lo va a atender".

Los distribuidores no se deben mover.

Es extremadamente importante que los distribuidores no se paren y caminen hacia la salida por ningún motivo, porque si algún invitado está pensando en irse, ese será el mejor pretexto que aprovechará para irse y, cuando dos personas salen de la sala, otros también los siguen, así que, más vale que nadie se pare durante toda la presentación, porque los invitados son como niños, cualquier cosa que se mueva llama su atención, cualquier ruido también, así que, las pláticas en la parte trasera del salón están prohibidas. El distribuidor siempre tiene que estar mirando hacia el que explica y debe mostrar interés por la presentación, aunque ya la haya oído cientos de veces. Cuando se trata de aplaudir el distribuidor debe ser el primero en aplaudir, de forma fuerte y emocionada, porque esto también será imitado por los invitados.

Los distribuidores deben levantar los aparatos.

Cuando la reunión termina, los círculos y todo, los distribuidores deben ayudar a levantar los frascos de la exhibición y a desconectar los aparatos y guardarlos, todo es labor de los distribuidores, nadie va a venir a hacerlo por ustedes, así que más vale que se vayan acostumbrando desde un principio. Hay distribuidores que ayudan al acomodo de las cosas y al terminar la reunión se olvidan de ayudar a recoger las cosas y se van, mal hecho, si en la reunión hacen negocio todos, recoger las cosas también es responsabilidad de todos.

Para que tus reuniones tengan el éxito deseado, todos deben saber cuál es su papel y qué es lo que se espera que hagan exactamente, las cosas no salen bien sólo por accidente, para que salgan bien, hay que hacerlas bien. Es como si preparáramos una obra de teatro, una buena obra no se improvisa, todos los

actores aprenden de memoria todo lo que van a decir con suficiente antelación y después practican y practican y aún así, a veces cometen errores, así que no improvises en tus reuniones.

¿Quién paga el salón?

El costo de la renta del salón donde se hace la reunión se paga entre todos los distribuidores que llevan invitados, con el fin de ayudar al distribuidor principiante en mi organización, la renta la pagan solamente los supervisores.

No robes invitados, se honesto.

Los invitados son solo del que los invitó. Para evitar esto todo distribuidor debe estar seguro al registrar a alguien, de que efectivamente es su invitado, si no está totalmente seguro de ello, tiene que preguntarle a la persona que quién lo invitó y ser lo suficientemente honesto para mandar a esa persona con el distribuidor correspondiente, yo soy muy estricto en eso y no permito tener distribuidores ladrones en mis reuniones, así que les digo que mejor no asistan.

TIPS PARA LA REUNION

Romper el hielo.

Es importante que desde el inicio de la presentación nos mantengamos en continua comunicación con nuestro auditorio y, para romper el hielo es bueno siempre preguntar al inicio cualquier cosa que haga que nuestros invitados levanten sus manos, cosas como; Quién está aquí por primera vez?, Quien vino por un anuncio en el periódico?, Quien quiere ganar mucho dinero?, etc., porque esto condiciona al auditorio a contestar levantando la mano. Y después de que hayan levantado las manos, dices; muy bien, démosles un fuerte aplauso, bienvenidos.

No se hacen preguntas.

No se debe permitir que nadie haga ninguna Pregunta durante la presentación porque eso echa a perder todo. Si alguien quiere Preguntar algo, debemos decir que las Preguntas son al final y tenemos que ignorar a esa persona, simplemente no volteando a verla.

Algunos se paran y se van.

Es normal que durante la reunión algunas personas se paren y se vayan, siempre sucede, así que no hay que dar importancia a eso, nunca se van todos. Así es que lo que nosotros debemos hacer es continuar con la presentación y no prestar atención a esas personas.

El promedio.

Los que se registran el mismo día usualmente son unos cuantos, de cada 20 uno se registra el mismo día, la mayoría de los que quedan interesados no regresan jamás pero así es como funciona este negocio. Eso es "normal".