

QUE DECIR PARA VENDER INDIVIDUALMENTE. HABLAS CON LA PERSONA

a).- De que vas a hablarle?

- 1.- De su Problema. Hacerle saber o ver que tiene un problema, explicarle su problema. Aclararle su problema.
- 2.- De la Solución a su problema (el producto). Tienes que hacerle ver que tu tienes la solución a su problema. Porque esa es la mejor solución. Lo fácil que es ponerla en practica.
- 3.- Hacer que desee la Solución o el producto. Diciéndole que se imagine sin el problema. Como sería estar sin ese problema. Imagine los resultados, como se va a ver, sentir, que le van a decir cuando solucione el problema.

El problema:

El sobre peso, la delgadez, la dificultad de mantenerse en peso, la mala alimentación, la enfermedad.

La solución:

Como va a Bajar de peso

Como va a Subir de peso

Como va a Mantener su peso

Como va a mejorar su alimentación

Como va a quitarse esa Enfermedad

Como va a mantenerse sano

b).- Le vas a hablar.

Individualmente.

Reunión.

A.- INDIVIDUALMENTE.

Individualmente significa “uno a uno” y no importa si es alguien con quien tengo contacto personal, alguien a quien le llamo por teléfono, alguien a quien visito en su domicilio o alguien que me visita. Es decir no importa de que grupo sea o que problema de peso o salud tenga. Si es conocido o no.

Mi primer intento con todos, siempre es tratar de que me compren ahí mismo, yo siempre traigo productos conmigo. Si la persona de momento no tiene dinero, tomo su datos y le dejo los míos para un contacto posterior. Si la persona no cree en mis palabras, lo invito a una reunión de ventas.

divido la platica en dos partes:

- ♦ Despierta el interés
- ♦ La Explicación

a).- Despierta el Interés:

1. Saludo.
2. Pregunta por su problema. Directa e inmediateamente.
3. Te gustaría bajar o subir de peso FÁCIL Y RÁPIDAMENTE?
4. Si te interesa en 3 MINUTOS te puedo explicar, todo sin compromiso.
5. Quieres que te explique?

1.- LOS QUE NECESITAN BAJAR DE PESO.

Los que tu les hablas.

Conocidos

Personal o Telefónicamente.

Hola Eduardo cómo estas? Bien. Oye, tu necesitas bajar de peso, verdad? Si, necesito bajar 4 kg. Y no has podido bajarlos? Te Gustaría Bajarlos Fácil Y Rápidamente? Bien, si te interesa en 5 MINUTOS te puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERES QUE TE EXPLIQUE?

Desconocidos.

Alguien qué va en el autobús, caminando en la calle o en un restaurante.
Ejemplo; Oiga, disculpe tengo algo que podría interesarle muchísimo! Se trata de bajar de 5 a 12 kg. por mes! Con un producto que yo estoy tomando y me ha dado increíbles resultados. Yo he perdido 9 Kg. en 3 semanas! LE GUSTARÍA BAJAR DE PESO FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si le interesa

Oiga, disculpe Ud. ya sabe lo qué es LA NUTRICIÓN CELULAR? No, por qué? Porque es un producto qué ayuda a bajar de 5 a 12 kg por mes! Yo, lo estoy tomando y me ha dado increíbles resultados. Yo he perdido.....

Ejemplo; Oiga le puedo hacer una pregunta? Si, dígame. LE GUSTARÍA BAJAR DE PESO FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si le interesa

Gente que te habla o pregunta por:

Tus Resultados.

Oye, te veo mas delgado como le hiciste? Oye, te veo con mas energía?

La chapa

Como! cómo bajo de peso? Ah, se trata de un producto qué yo estoy tomando y me ha dado increíble resultados. Se pueden bajar de 5 a 12 kg. por mes! Yo he perdido 9 Kg. en 3 semanas! LE GUSTARÍA BAJAR DE PESO FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si le interesa en 3 MINUTOS le puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

b).-Si la persona que te pregunta no tiene sobrepeso evidente.

Ejemplo; Disculpe, como se pierde peso? Ah, con producto que yo estoy tomando y me ha dado increíble resultados. Pero, UD. NECESITA BAJAR DE PESO? unos cuantos kilos. Yo he perdido 9 Kg. en 3 semanas. LE GUSTARÍA BAJAR DE PESO FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si le interesa en 5 MINUTOS le puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

Los Productos.

Te ven tomándolos, en el restaurante, en tu casa.

Ejemplo; Y esos productos qué tomas para qué sirven? Para bajar de peso y a mi me han dado unos resultados increíbles. Yo he perdido 9 Kg en 3 semanas y se me quito un problema de alergia. Y todo lo qué hago es tomar 2 de esta y 3 de estos. Pero, UD. NECESITA BAJAR DE PESO? unos cuantos kilos. Yo he perdido 9 Kg. en 3 semanas. LE GUSTARÍA BAJAR DE PESO FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si le interesa en 5 MINUTOS le puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

2.- LOS QUE TIENEN ALGUNA ENFERMEDAD.

Los que le hablas.

Conocidos

Personal o Telefónicamente.

Ejemplo; Hola María como estas? Bien. Oye, tu sufres de migraña, verdad? Si. Y como va tu migraña? Muy mal. TE GUSTARÍA QUITARTE ESA MIGRAÑA, FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien, si te interesa en 5 MINUTOS te puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERES QUE TE EXPLIQUE?

Desconocidos.

Alguien qué va en el autobús, caminando en la calle o en un restaurante.

Ejemplo; Oiga, disculpe, oí qué Ud. sufre de Gastritis. Si, por qué? Porque estoy tomando un producto increíble, qué en tres semanas me hizo perder 9 Kg. y lo mas increíble es qué me quitó un problema de alergia. Y sé qué también ayuda a quitar problemas de gastritis. LE GUSTARÍA QUITARSE ESA GASTRITIS? Bien, si le interesa en 5 MINUTOS le puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

Los que te hablan o preguntan por:

Tus resultados.

Ejemplo; Oye, te veo con mas energía, te ves mas sano, qué estas tomando?

La chapa.

Ejemplo; Disculpe, ese botón qué quiere decir? Ah, se trata de un producto qué yo estoy tomando y me ha dado resultados increíbles. Yo he perdido 9 Kg. en 3 semanas, pero también quita muchas enfermedades. SUFRE DE ALGUNA ENFERMEDAD? Si, estoy enfermo de LE GUSTARÍA QUITARSE ESA FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien si le interesa en 5 MINUTOS le puedo explicar todo mejor y sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

Los Productos.

Te ven tomándolos, en el restaurante, en tu casa.

Ejemplo; Disculpe, porque toma esos productos? Porque me nutren bien, me previenen muchas enfermedades y me dan mucha energía. Y a mi me han dado unos resultados increíbles. Yo he perdido en un mes y se me quito un problema de Sufre de alguna enfermedad? Si, estoy enfermo de LE GUSTARÍA QUITARSE ESA ENFERMEDAD FÁCIL Y RÁPIDAMENTE? Bien si le interesa en 5 MINUTOS le puedo explicar todo, sin compromiso! QUIERE QUE LE EXPLIQUE?

LA EXPLICACIONLa explicación de E.S.

1. Yo los tomo.
2. Mis resultados con el producto.
3. Testimonio de otras personas
4. Album de fotos de antes y después
5. Programa de alimentación mas completo que existe.
6. Que hace.
7. Garantía: Si no te funciona te devuelvo el dinero.
8. TE GUSTARÍA PROBARLO?
9. Cuándo quieres empezar?
- 10.- Cuanto cuesta? a mi me costo .../ depende de lo que necesites .../ cuesta 300 ptas. diarias

La forma clásica de Mark Hughes.

- 1.- Primero dígame una cosa; Esta Ud. realmente interesado en bajar de peso?
- 2.- Cuántos kilos quiere bajar?
- 3.- Qué dietas ha probado antes?
- 4.- Por qué no funcionaron?
- 5.- Bien María déjame contarte qué es y qué hace mi producto.
- 6.- Ahora te diré lo que me hizo a mí (tu testimonio).
- 7.- Testimonios de otras personas.
- 8.- Fotos de antes y después.
- 9.- María sí quieres bajar de peso lo que tienes que hacer es:
 - a).- Comprar este programa

- b).- Tomarlo de esta manera 3,2,1
- c).- En 3 meses te vas a quitar todo ese sobre peso.
- d).- Lo quieres comprar de una vez?
- e).- No? Cuando?

1.- Los que necesitan bajar de peso

Bien, yo, estoy tomando un producto increíble, qué en ... días/semanas/meses me hizo perderkg. y lo mas increíble, me quito mi problema de

Mi mamá también los esta tomando y ya perdió .. kg., una amiga del trabajo los toma y ya perdió ... kg.. Es un producto garantizado, sí no te funciona, en 30 días te regreso tu dinero. Es un Programa de ALIMENTACIÓN COMPLETA, es totalmente natural, a base de hierbas y nutrientes. Y lo que hace es; Alimentarte bien, quema la grasa, quita la celulitis, controla el apetito, da energía y lo más importante es que no hay que hacer dieta, puedes comer todo lo que te gusta. Como ves, TE gustaría probarlo? R: Si funciona como dices, SI. Bien sí te interesa Yo te lo puedo conseguir. Pero cuanto cuesta? A mi me costó..... El precio varía dependiendo o que tu necesites, quieres que te lo pase a dejar a tu casa o a tu trabajo?

2.- Los que tienen alguna enfermedad.

Bien, yo, estoy tomando un producto increíble, qué en tres semanas me hizo perder .. kg. y lo mas increíble me quito un problema de ... Y también ayuda a quitar problemas de Mi mamá también los esta tomando, ella también sufría de y con estos productos se le quito. Una amiga del trabajo los toma y ya se le quito la Es un producto garantizado, sí no le funciona, en 30 días le regresan todo el dinero. Es el PROGRAMA DE ALIMENTACION MAS COMPLETO QUE EXISTE, es totalmente natural, a base de hierbas y lo único que contiene son nutrientes. Y lo que hace es; Alimentarte bien, el cuerpo funciona mejor y se quitan automáticamente las enfermedades. Como ve, LE gustaría probarlo? R: Si funciona como dice, SI. Bien sí le interesa Yo se lo puedo traer. Pero cuanto cuesta? Eso depende de lo que Usted necesite, tenemos varios paquetes. Los precios varían de..... a Pero por el precio no se preocupe, porque su salud es más importante. Quiere que se lo pase a dejar a su casa o a su trabajo?

Después de la explicación.

Lo más importante es lograr que te escuche y para que te escuche, tienes que llamar su atención, después explicas con tu mejor habilidad y posteriormente, dejas que él decida, SI o NO. Sin poner ninguna presión.

PREGUNTAS.

a).-Sí pero, qué son? o como son?

Por teléfono: Son varios botes, uno es un Formula 1 para preparar un batido y otros vienen en forma de tabletas. Si te interesa te los llevo para que los veas, sin compromiso. Cuando quieres que te los lleve. Te los llevo a tu casa o a tu trabajo?

COMO PRESENTAS LOS PRODUCTOS.

Siempre lleva productos y paquetes contigo.

Lo mejor es siempre llevar 3 paquetes como mínimo en el maletero del automóvil. Si no, llevar por lo menos 1 en la cartera o en el bolso, porque mucha gente se emociona y lo compra inmediatamente sí los ve en ese momento. Todo el tiempo debes andar preparado para vender un paquete, vayas donde vayas, estés donde estés y estés con quien estés.

Para alguien que va a bajar de peso.

Entonces, sí llevas los productos conforme los vas sacando, vas diciendo para que sirven. Ejemplo; sacas la Formula 1 (El polvo) y dices esta es comida en forma de batido sin calorías ni grasa. La Formula 2, esta son vitaminas y minerales que complementan tu comida. La Formula 3 son oligo-elementos y factores botánicos que complementan tu comida entre los 3 tienes una

alimentación completa. El Thermojetics-te quema la grasa y te quita el apetito. El Guarana, te da una energía increíble, etc., etc.

Como se toman? No lo vas a creer! solo tomas 2 de esta y 3 de estos y el todo el sobrepeso se te esfumará, como por arte de magia!

Para alguien que se quiere mantener sano.

Sacas la Formula 1 (El polvo) y dices esta es comida en forma de batido sin calorías ni grasa. La Formula 2, esta son vitaminas y minerales que complementan tu comida. La Formula 3 son oligo-elementos y factores botánicos que complementan tu comida entre los 3 tienes una alimentación completa. El Guarana, te da una energía increíble. etc,etc.

Como se toman? No lo vas a creer! solo tomas 1 de esta y 3 de estos y todos tus males se te esfumaran! Como por arte de magia!

Para alguien que va subir de peso.

Sacas la Formula 1 (El polvo) y dices esta es comida en forma de batido sin calorías ni grasa pero con muchas proteínas. La Formula 2, esta son vitaminas y minerales que complementan tu comida. La Formula 3 son oligo-elementos y factores botánicos que complementan tu comida entre los 3 tienes una alimentación completa. El Guarana, te da una energía increíble. etc,etc.

Y como se toman? No lo vas a creer! solo tomas 3 de esta y 3 de estos y vas a subir de peso como por arte de magia!

SITUACIONES DIVERSAS.

a).-Si la persona no tiene tiempo en ese momento o tu no tienes tiempo.

Si me interesa, pero ahora no tengo tiempo! Llevo mucha prisa!

Bien, sí le interesa deme su numero telefónico y yo le llamo para explicarle después con más calma. Qué numero tiene? y su nombre es? Lo anotas en tu lista. Bien, Cuando quiere que le llame? y a qué hora? Aquí esta mi tarjeta con mi numero de teléfono, por sí quiere llamarme antes, gracias, y que tenga un buen día.

En este momento veo que esta muy ocupado, mejor deme su teléfono para explicarle después con más calma! Qué numero tiene? cómo se llama? Lo anotas en tu lista. Y aquí esta mi tarjeta con mi numero.

Aquí esta mi tarjeta, no quiero molestarlo, pero sí algún día quiere hablar conmigo, me daría mucho gusto hablarle de los productos. Bien entonces sí le llega a interesar me llama!

b).-Si la persona dice que no le interesa.

No me interesa gracias. No me diga que no, solo estoy tratando de ayudarlo. Aquí esta mi tarjeta, píenselo bien y sí cambia de opinión me avisa. Adiós.

c).- Si la persona no cree en lo que digo.

Cuando veo que mi conocido no cree o necesita más información, entonces lo invito a que asista a alguna reunión de venta que usualmente ya tengo programada.

d).- Si la persona no compra los productos.

Si Juan, NO compra los productos, le pregunto quien más podría necesitarlos, a quien más le pueden interesar? dame los nombres y teléfonos. Si Juan, no está listo para comprarme, entonces lo invito a una reunión para venta y le pregunto a quien conoce que pudiera necesitar estos productos y pido los nombres con sus teléfonos.

e).- Si la persona ya había comprado los productos.

Si Juan ya compro los productos a alguien mas, qué hago?

1.- Le pregunto qué tal le funcionaron. Si me dice qué bien, le pido referencias. Si me dice qué mal o qué no le funcionaron, le hago un buen seguimiento y le vendo el siguiente paquete.

DISCRIMINACION

Tienes qué hablar con todos, NO discrimines a nadie, muchos distribuidores seleccionan a la gente, dicen: "creo que este puede comprar estos productos y este no", y sólo hablan con los que creen que van a comprar, y si ellos creen que alguien no va a comprar no le dicen nada, ERROR! eso es un grave error, no hay manera de saber quién comprará y quién no, no somos adivinos, nadie sabe lo que alguien quiere, a menos que se lo preguntes, así que, pregúntale a todos. Nunca sabes quien va a decir sí, muchas veces dice sí el que menos te esperas que lo haga.

Tus creencias muchas veces son erradas y, frecuentemente, nos equivocamos. La gente no compra porque tú creas, la gente compra porque quiere. El que tú crees que quiere los productos a veces no compra y el que tú crees que no quiere a veces sí los compra. Solución: para evitar errores, HABLA CON TODOS, no importa lo que tú creas, la realidad puede ser totalmente diferente, además, Cómo los podrías seleccionar? Por la forma de vestir? Por la forma de hablar? Por la edad? Por el sexo? Por su figura? No, no hay manera de saber porque un flaco puede tener una esposa gorda o un familiar gordo, su mamá o su papá, o alguien sano puede tener un conocido enfermo o simplemente conoce a alguien que necesita de estos productos. Así que no discrimines a nadie. ¡En Herbalife no ganas dinero por creer, GANAS DINERO POR HABLAR CON TODOS!

No creas en alguna persona "en particular" sólo porque te imagines que tiene que comprar los productos, no te desilusiones si no te los compra. Háblale a todo mundo por igual, con la misma intensidad, SIN ESPERAR NADA DE NADIE, es la mejor forma de que nunca te sientas defraudado.

LEY DE PROMEDIOS

Todo esto es cuestión de números, de acuerdo a la experiencia general así es cómo funciona este negocio: De cada 5 personas con quienes hablo 4 dicen que no y una dice que sí. Este promedio se repite una y otra vez, no importa si tienen o no dinero, si son o no educados, si necesitan o no los productos, es decir, no importa que, son 4 "NO" y un "SI". Mi consejo es: CONCÉNTRATE en los "SI" y olvídate de los "NO", es cómo si tuvieras que buscar los "SI" haciendo a un lado los "NO". Si una persona no quiere, habla con la siguiente y así sucesivamente, porque los "SI" están en algún lugar, sólo hay que encontrarlos, y nunca sabes exactamente dónde están, si supiéramos, la cosa sería fácil, pero el que busca siempre encuentra.

GANAS POR HABLAR CON CADA PERSONA, NO POR VENDER!

De hecho, se debe buscar igual a ambos, tanto los "NO", cómo los "SI": si por cada "SI" gano 5000 ptas lo que hago es dividir las 5000 ptas entre el total de los 5 con quienes hablé y lo que resulta es que gano 1000 ptas por cada persona con la que hablo, independientemente de si responde "SI" o "NO", lo único que sé es que tengo que hablar con un número suficiente de personas para que se me paguen mis 5000 ptas. Conociendo este promedio, ustedes deciden si hablan con las 5 personas en un año y consiguen un cliente por año, o hablan con las 5 en un mes y consiguen un cliente por mes, o hablan con las 5 en una semana y consiguen un cliente por semana o hablan con 10 personas diarias y consiguen 2 clientes diarios. La única diferencia es "con cuántos hablas": hablas con muchos, ganas mucho; hablas con pocos, ganas poco; no hablas con nadie, no ganas nada.

Hay distribuidores que nunca hablan con nadie y dicen que este negocio no funciona, o hablan con tres personas y los tres le dicen que no y el distribuidor dice: "Nadie quiere los productos en toda la ciudad", se desanima y abandona el negocio y solo había hablado con tres. Tres no es una prueba suficiente, pero siempre tenemos la tendencia a hacer más grande lo que nos pasa

y a creer en opiniones erróneas de las personas que nos rodean. ¡SI NO CONSIGUES CLIENTES ES QUE NO ESTAS HABLANDO CON EL NUMERO SUFICIENTE DE PERSONAS!

CONSIGUE ESE PRIMER CLIENTE.

En este negocio siempre es mejor hablar con el mayor número de GENTE posible sobre todo, cuando se esta en el proceso de conseguir tu primer cliente o tus primeros clientes, porque ellos constituirán la base de toda tu red de ventas. Entonces debes de conseguir tus primeros clientes a cómo de lugar, no importa con cuantas gentes tengas que hablar, te tienes que CONCENTRAR en conseguir a ese cliente, no importa el trabajo, esfuerzo y tiempo que tengas que invertir, tu objetivo es conseguir tu primer cliente!