



Reuniones en las casa



Como tener una reunión exitosa en casa

Las reuniones en las casas son el motor de crecimiento de las redes de mercadeo. Es en las casas donde podemos trabajar sobre los tres fundamentos que permiten tener redes sólidas, estables y productivas. Estos tres fundamentos son auspicio, retención y volumen. Las reuniones en las casas llevadas de la forma correcta permiten la multiplicación que crea el crecimiento explosivo del negocio. Es allí que presentamos la oportunidad del negocio a varios invitados del nuevo asociado para comenzar a afiliarse personas en la red de distribución. Mientras el nuevo asociado va aprendiendo lo que su patrocinador le va modelando, su red va creciendo simultáneamente. Es en las casas donde se va fortaleciendo la relación entre el patrocinador, nuevo asociado e invitado, ya que el ambiente íntimo que estas propician, ayuda a fortalecer la relación. Además, es el lugar ideal para crear volumen a través de convertirnos en los mejores promotores de los productos. Cuando en los primeros noventa días logramos que nuestro nuevo asociado afilie personas a su red, los retengan y creen volumen con el consumo de productos, provocará los resultados que motivarán al nuevo asociado a seguir construyendo la red. Es por esto que las reuniones en las casas según el ciclo del momentum de nuestro sistema educativo es el paso más importante para provocar los resultados que retienen a las personas en la red.

Uno de los errores comunes que hace que el negocio pierda la velocidad de crecimiento es que las personas no dan reuniones en las casas según el ciclo del momentum o han brincado pasos importantes. Muchas personas sustituyen las reuniones en las casas por un uno a uno o llevan gente a la reunión central una vez por semana. Otros creen que visitar una pareja en una casa para presentarle el plan es una reunión en una casa; esto se considera un uno a uno. El uno a uno, el llevar gente a la reunión central una vez por semana o presentar el plan a una pareja en una casa; son efectivos para agregar gente a su frontalidad siempre y cuando usted domina la presentación y los pasos básicos del sistema. Estos tres procedimientos para agregar gente a su red suman, pero no multiplican. Si usted quiere una organización que se multiplique constantemente, las reuniones en las casas según el ciclo del momentum de nuestro sistema educativo serán la clave de su éxito. Con el objetivo de retomar y concientizar a nuestros asociados de la importancia de las reuniones en las casas, hemos creado este escrito de cómo

tener una reunión exitosa en casa en este tiempo. Estudie, practique, modele e implemente estos pasos en su organización para que multiplique su negocio.

Objetivos de las reuniones en las casas:

- Auspiciar personas en la red.
- Modelar al nuevo asociado el sistema.
- Promover los productos.
- Fortalecer la relación entre el patrocinador, nuevo asociado e invitados.
- Llevar el mensaje de que existe un equipo (INT), un sistema y una compañía (4Life) que nos proveen una oportunidad real de alcanzar la libertad financiera.

Pasos a seguir para tener una exitosa reunión en casa:

1. Dar un buen seguimiento al anfitrión de la reunión para:
 - a. Revisar la lista de prospectos: Debes sacarle la mayor cantidad de nombres posible al anfitrión. La materia prima de este negocio es la gente. Las redes se construyen con gente. Entre más grande la lista, mayores serán las posibilidades de afiliar más gente a la red.
 - b. Enseñarle a invitar: Si no le enseñamos a nuestro asociado a invitar correctamente, él se va a encargar de reducir la asistencia a la reunión debido a una mala invitación. Tómese un tiempo para practicar, enseñar y modelar la forma correcta de invitar. Ayude al nuevo asociado a hacer las primeras llamadas. Seleccione los mejores 20 de la lista y hagan la llamada entre los dos.

Ejemplo de esta llamada:

Nuevo asociado (Ángel) llama al primero en la lista:

“Hola Pedro, te llama Ángel. ¿Tienes un minuto?” Pedro contesta: “Sí claro”. “Te estoy llamando porque quiero compartir algo de suma importancia contigo. He conocido a un equipo de empresarios internacionales que me están enseñando como generar ingresos residuales y aquí a mi lado tengo a Juan Rosado que es miembro de ese equipo. Él me está enseñando a cómo mejorar las finanzas de la familia y sé que te va a interesar grandemente lo que él nos va hablar. Déjame y te lo paso un momento para que lo conozcas”. “Hola Pedro, le habla Juan Rosado

y Ángel me ha hablado muy bien de usted. Yo pertenezco a un equipo de empresarios internacionales llamado International Networkers Team, que durante 12 años ha ayudado a cientos de miles de personas en más de 50 países a mejorar las finanzas de la familia. Ángel acaba de ingresar a nuestro equipo y pensó que a ti te puede interesar grandemente lo que estamos haciendo. Yo voy a estar el martes a las 7:30pm en la casa de Ángel y me gustaría conocerte personalmente. Vas a escuchar una información que puede cambiar tu vida. ¿Podrás acompañarnos el martes a las 7:30pm?”

Posibles Respuestas: Sí/ No/ De qué se trata.

- * Si dice sí, “Nos vemos en casa de Ángel el martes y gracias por tu atención”.
- * Si dice no, “Que pases buenas noches y gracias por tu atención”.
- * Si dice de qué se trata, “Pedro, sería un poco complicado explicártelo por teléfono ya que la explicación tomaría por lo menos unos 40 minutos, pero el martes en la casa de Ángel cuando escuches los detalles sé que te va a interesar grandemente. ¿Podrías estar con nosotros el martes?” Si dice que sí, despídete y cuelga el teléfono. Si insiste le dices: “Ángel podría entregarte una información general de lo que vamos hablar. ¿Él podría pasar a entregártela mañana? ¿Estará bien para ti eso?” Si te dice si, te despides y le dices buenas noches. Si este es el caso enséñale a Ángel como entregar la revista Los Empresarios del Siglo XXI. Ángel debe entregar la revista con una actitud entusiasta y decirle a Pedro que ahí están los detalles de lo que van a hablar en su casa el martes en la noche. Si Pedro quiere interrogarlo, Ángel debe insistir en que todos los detalles están en la revista y además puede edificar que la persona que va a estar el martes en su casa es un experto y es una persona muy exitosa que la información que nos va a dar va a ser de mucho beneficio para nuestro futuro.

- c. Confirmar los invitados uno o dos días antes de la reunión. ¿Cómo hacer esa confirmación? Ejemplo:

Ángel llama a Pedro.

“Hola Pedro, ¿cómo estás?” (Establezca la relación). “Te estoy llamando para recordarte lo del martes a las 7:30pm, sé que lo que vas a escuchar va a ser de gran beneficio para tu vida. La persona que nos va hablar, Juan Rosado es una persona muy ocupada y yo estoy muy agradecido con él ya que está sacando de su valioso tiempo para ayudarme a ayudar a muchas personas a que puedan vivir un mejor estilo de vida. Esta hora que va a tomar de su tiempo para acompañarnos va a ser de gran beneficio para ti. ¿Puedes estar con nosotros el martes a las 7:30pm?” Si dice que sí, te despides y cuelgas. Si dice que no puede por alguna razón, dale la opción de otra fecha que ya tienes programada la segunda reunión en tu casa o lo puedes invitar a la Reunión Central.

Un buen seguimiento para confirmar la cita aumenta las probabilidades de asistencia a la reunión en la casa y esto a su vez aumenta la probabilidad de auspiciar gente en la red.

d. Enséñale al nuevo asociado:

1. A edificar.
2. Como debe ser su actitud y su convicción en esa reunión en la casa. Positiva, entusiasta, feliz de ver a sus amigos y conocidos en su hogar.
3. ¿Cómo debe ser el ambiente de la reunión?

Preparar el ambiente de la reunión:

- a. Poner pocas sillas inicialmente y vaya agregando más según llegan los invitados. Si pone demasiadas sillas y llegan pocos invitados esto crea una sensación de fracaso. Los invitados deben sentir que ellos fueron los únicos que se invitaron para esta presentación tan importante.
- b. Buscar el lugar adecuado de la casa para la presentación (sala, marquesina, patio, “family room”, etc.) Es importante que el lugar esté arreglado y tenga buena iluminación para los invitados.

- c. Si hay mascotas, encerrarlas; si hay niños, buscar que alguien los cuide para que no interrumpan.
- d. Poner la pizarra y el trípode en el lugar adecuado. Debe estar colocado estratégicamente, de tal forma que si llega alguien tarde no interrumpa. Si hay las facilidades de pantalla de tv en el área puede utilizar el power point. No cargue televisores, ni proyectores esto no es duplicable. Enséñele a sus nuevos asociados a usar la pizarra.
- e. Tener una pequeña mesa con mantel para poner el Paquete de Diamante + La guía del éxito. Los productos deben estar dentro del “Diamond Kit”. Durante la presentación los vas a sacar en el momento que toca hablar de los productos. Es aquí que te tienes que convertir en el mejor promotor de los productos. Debes tener los productos básicos dentro del paquete de diamante. Los productos básicos son aquellos productos que son fáciles de utilizar y que puedan reemplazar productos que ya los invitados conocen. La idea de esto es que nuestros invitados puedan ver que este negocio es tan sencillo como reemplazar los productos que ya conocen y compartir con otras personas la oportunidad de hacer lo mismo. Cuando hable de los productos debe dar énfasis a la tecnología única patentada que tiene 4Life. Transfer factor le da fuerza y equilibrio al sistema inmunológico, el cual nos permite gozar de buena salud; aumenta nuestras defensas hasta 437%. Mencione que 4Life tiene esta tecnología en gran parte de sus productos. Productos Básicos: Pasta de diente (5), Jabón de la cara (8), crema Enummi para el cuerpo (12), Energy Go Stix (34), NutraStart (23), RioVida (50), MultiPlex (15), TF kids (31) = 178 puntos. Estos productos son ideales para introducir el nuevo asociado al consumo en lo que se familiariza con los demás. En caso que el nuevo asociado tenga una condición de salud: control de peso, hacer ejercicios o quiere los productos anti-envejecimiento, diríjalos a consumir los productos que cubren su necesidad.

- f. Tener paquetes de seguimiento disponibles (no menos de 5). El paquete de seguimiento debe incluir las revista Los Empresarios del Siglo XXI, Salud 4Life y Life Rewards Basics (plan de compensación de 4Life)
 - g. Vístase de negocio para la presentación.
4. Hacerlo consciente de que todo lo que usted le está enseñando y modelando es para que aprenda el sistema y algún día pueda enseñarlo a otros. Dígale que tome notas y grabe durante la presentación. Que si tiene alguna duda lo anote para aclararla después que se hayan ido los invitados. Un error común del nuevo asociado es interrumpir a su patrocinador que está dando el plan cuando tiene dudas o piensa que se le ha olvidado algo. Esto le quita autoridad al orador y crea inseguridad en los invitados.
 5. Comience puntual y no esté esperando por los que no han llegado. Un error común del nuevo asociado es decir delante de los invitados que ya llegaron, “tanta gente que invité y solo me han llegado ellos”. Esto crea un ambiente de fracaso antes de comenzar. Trate a los asistentes como si fueran los únicos que se invitaron y que la información que se les va a presentar ha sido preparada especialmente para ellos. Ayúdelos a sentirse importantes y demuestre el aprecio que usted tiene por ellos.

2. El día de la reunión en casa:

Esta la podemos dividir en tres partes:

a. Reunión antes del plan

1. Recibir los invitados según vayan llegando. Tratarlos con amabilidad y felicidad de que hayan llegado.
2. Establezca conversación o diálogo para fortalecer la relación, con temas sobre la familia, hijos, trabajo. Pregúntale como se sienten.
3. Preséntale a los otros invitados para que se sientan en confianza. Presente a su patrocinador o a cualquier otro miembro de su organización que esté presente.

4. No exprese nada sobre los que no han llegado y comience puntual. Los invitados que llegaron deben sentir que ellos fueron los únicos invitados.

b. Presentación del plan de la oportunidad de negocio:

1. Edifique y presente a la persona que va a presentar el plan.

2. Presentación del plan: El anfitrión abre la reunión, da la bienvenida a los invitados, explica un poco lo emocionado que está de poder compartir esta gran oportunidad. Diga que usted ha conocido a un equipo de profesionales en la industria de las redes de mercadeo y que este equipo llamado INT le está enseñando como ser un Empresario del Siglo XXI. Diga que usted no va a ser la persona que les va a presentar la oportunidad, que en la noche de hoy usted cuenta con la presencia de un amigo y socio en el negocio que es miembro de este equipo.

- Siga el modelo sugerido por el sistema
- Estudie y revise la herramienta El modelo del plan (Modelo de la presentación, explicación del modelo y errores comunes en la presentación). Practíquela todos los días para que adquiera dominio y la pueda presentar con seguridad y fluidez. La repetición es el mejor maestro.
- Dele vida al plan a través de su convicción en la oportunidad y su entusiasmo.
- No trate de convencer a través de la presentación. Más bien la presentación debe ser como un relato vivo de lo que usted ha descubierto con esta oportunidad. Cuente historia y haga preguntas a través de la presentación.
- No conteste preguntas durante la presentación, para que los invitados no pierdan la secuencia de lo que se les está hablando. Dígale con amabilidad que usted al final se va a reunir con ellos para contestar sus preguntas. Al final aclárelas individualmente.

- Cree la necesidad mental en el invitado para provocar el seguimiento. ¿Cómo lo hacemos? Dígale que todo lo que usted acaba de hablar, usted y el anfitrión de la reunión, lo tienen en un paquete de información que se lo pueden entregar al final. Aquellos que estén interesados y los que estén listos para comenzar a hacer sus sueños realidad, podemos inscribirlos la misma noche. Así usted y el equipo hacen un plan de trabajo con ellos para ayudarlos rápidamente a construir la red.
- El plan debe durar aproximadamente de 45 a 50 minutos.

c. Reunión después del plan:

- Debe durar de 15 a 20 minutos. En ese momento ya ha finalizado el plan y usted aborda a cada uno de los invitados individualmente para ver qué es lo que tienen en su mente. Esto lo hacemos a través de una serie de preguntas que cuando el invitado las responde nos da un marco de referencia de lo que está pensando. Si la respuesta a las preguntas es afirmativa con respecto a la oportunidad esto puede ser el punto de inicio para provocar la decisión de entrar esa misma noche. Si la respuesta a las preguntas son objeciones o dudas, aclárelas y provoque el seguimiento. No se detenga a convencer a los invitados, dé énfasis a los que vea más motivados.

Cuáles son las preguntas que podemos hacer a los invitados: ¿Cuáles puntos fueron los más que te llamaron la atención de lo que escuchaste en la presentación? ¿Cómo te sentirías el día que logres realizar tus sueños? ¿Quiénes consideras que podrían ser tus primeros asociados a tu red?

Recuerde las palabras de Dale Carnegie. “Quien sabe lo que la gente quiere tiene al mundo consigo”.

- Induzca al invitado a tomar una decisión emocional. Cree la seguridad y confianza en él y dígale que si él toma la decisión de comenzar no va a estar solo. Dígale que usted, el anfitrión y el equipo de INT lo van a

apoyar y a guiar a obtener resultados. Dígale que tenemos un sistema que ha comprobado ser efectivo por más de 12 años en más de 50 países y que le vamos a enseñar a ser Empresario del Siglo XXI. Que mientras él vaya aprendiendo va a ir ganando dinero. Pregúntele si está listo para comenzar.

- Los que estén listos para entrar llénele el contrato esa misma noche y saque una cita para hacer la planificación empresarial. Menciónele que no le hable a nadie hasta que se puedan reunir y usted le pueda explicar la forma correcta de hacerlo. Dígale que el sistema funciona siempre y cuando estamos dispuestos a seguir las instrucciones. Entréguele un cd de una historia de éxito para que lo escuche y mantenerlo conectado en lo que usted se puede volver a reunir con él.
- Los que no decidan entrar esa noche pregúnteles si desean más información para que la puedan evaluar. Provoque el seguimiento edificando el material que está en el paquete de seguimiento. Usted debe provocar y despertar el interés para que el invitado lea y evalúe el material. Si decide llevarse el paquete de seguimiento, saque su agenda y establezca una cita para recogerlo. Trate de que esta cita sea lo antes posible, de 24 a 48 horas. Establezca la hora y el lugar para reunirse. No regale paquetes de seguimiento, solo entregue a personas que están verdaderamente interesadas en evaluarlos.
- Si usted da el plan, usted da el seguimiento. Recuerde que usted le está modelando al nuevo distribuidor para que él lo pueda duplicar. Todo lo que usted le modele, lo duplicará. Ya usted le modeló en cómo hacer una lista de prospectos, le enseñó a invitar y como tener una reunión exitosa en casa. Ahora el próximo paso a modelar es como dar un buen seguimiento.
- Si algún invitado quiere comprar un producto usted o el anfitrión se lo puede vender. Recuerde siempre ser el mejor promotor de sus productos, esto provoca volumen.