



72-HORAS DE EXPLOSIÓN

Guía de Inicio



Why you need a Getting Started Guide

Lanzarte a un negocio de base en el hogar no es como comenzar un trabajo donde inviertes horas determinadas por una cantidad específica de pago.

Cualquiera sea el tamaño de la explosión que crees en tus primeras 72 horas sentará el precedente con cada persona que suscribas y siga tus pasos. Es como lanzar un cohete. Necesitará mucha más gasolina para arrancar que para mantenerse en órbita.

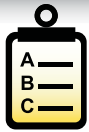
Mientras más encendido estés en tus primeras 72 horas más ánimo inspirarás en el equipo que estás desarrollando. Serás el ejemplo a seguir y estarás creando tu poderosa historia de explosión.

En tus primeras 72 horas necesitas pasos cortos y sencillos que te ayudarán a comenzar, no un extenso entrenamiento y teoría. Esta guía contestará la pregunta en tu mente, ¿Qué exactamente debo hacer primero?... En 3 sencillos pasos.



PASO 1

IDENTIFICA. 25 prospectos o personas que te gustaría que trabajaran contigo y que consideras le encantaría escuchar sobre la oportunidad de Xyngular y probar los productos.



PASO 2

INVITA. Lee el libreto de 3 pasos para contactar amigos y luego consíguelos junto a tu patrocinador, quien le presentará la oportunidad. Tu objetivo es lograr una cita... nada más.



PASO 3

SUSCRIBE. Encuéntrate con tus contactos y tu patrocinador a la vez para que este te ayude a suscribirlos al programa. Una vez hayas visto a tu patrocinador orientar y suscribir 3 ó 4 de tus contactos estás listo para hacer lo mismo con tus distribuidores y ayudarlos de la forma en que te ayudaron a ti.



Observemos de forma detenida el libreto de 3 pasos...



PASO 1 IDENTIFICA

Para suscribir 3 ó 4 personas en 72 horas deberás recopilar los nombres y la información de estos contactos. Probablemente ya los tienes en tu celular, así que toma un minuto y escribe 25 nombres de personas que desees llamar primero. No pases juicio ni decidas eliminar a personas. Colócalos en la lista, aunque tengas tus dudas y prosigue al PASO 2.

Nombre:

Teléfono/Correo Electrónico

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

19.

20.

21.

22.

23.

24.

25.



PASO 2 INVITA

La mejor manera de contactar es utilizando un simple y natural acercamiento en 3 partes que coloque a tus contactos en disposición de escuchar y decir sí.

Este es uno de los acercamientos que más éxito brinda a la industria:

1. Comparte. "Tengo algo que quisiera compartir contigo".
2. 15 Minutos. "Solo tomará 15 minutos". La mayoría de las personas tienen 15 minutos, aún cuando estén muy ocupados.
3. Elimina la presión. "Quizás te interese, quizás no".

Puedes utilizar tus propias palabras y unir estos tres elementos. Asegúrate de ser positivo, entusiasta y hablar con seguridad... "Estoy seguro que te encantarán nuestros productos".



Mejores Prácticas

No trates de decir todo lo que conoces de Xyngular en un tu primera conversación. Tu meta es conseguir la fecha con tu suscriptor para una llamada entre 3, una reunión de dos a uno, o una reunión en el hogar con otros distribuidores y sus prospectos. Aquí te ofrecemos algunas ideas:

1. Siempre preséntate como si estuvieras de prisa. Entra y sal de la conversación rápidamente para crear curiosidad. Por ejemplo: "Estoy de camino a una cita, pero tuve un minuto para llamarte".
2. Muéstrate entusiasta. La persona con la mayor energía usualmente logra lo que desea. Programa tu entusiasmo a un nivel mayor que el de la persona con la que estás conversando.
3. Separa una noche antes de invitar. Por ejemplo: "¿Oye, qué vas a hacer el miércoles en la noche?" o "¿Qué ocasión es más propicia para ti, el martes en la tarde o el sábado en la mañana?"
4. El que realiza las preguntas se mantiene en control. Si tu contacto comienza a realizar demasiadas preguntas contesta lo siguiente: "Con todas estas preguntas parece que estás interesado, ¿Porqué no calendarizamos día y hora para contestar todas tus preguntas de forma organizada?"
5. Tu llamada es la promoción para la presentación... no la presentación en si. Aún cuando tengas experiencia orientando de manera completa sobre Xyngular siempre es mejor calendarizar una fecha y edificar otra persona que presente. Puedes decir: "Si trato de contestar todas tus preguntas ahora que estoy de prisa no seré justo contigo porque no te he explicado todo. Necesitas escucharlo de mi amigo que tiene un conocimiento mayor y realiza un excelente trabajo. Tendremos tiempo para contestar todas tus preguntas una vez conozcas toda la información. Es como un rompecabezas. Debes ver todas las piezas para que te haga sentido."



PASO 3 SUSCRIBE

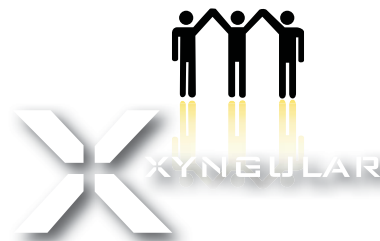
Cuando te encuentres con tus contactos edifica a tu patrocinador con una gran introducción. "Estoy muy emocionado de presentarte a (nombre patrocinador). Ha tenido unas experiencias maravillosas con los productos y ha convertido este pequeño negocio a tiempo parcial en una fortuna para su familia y su persona. Este podrá contestar tus dudas".

Tu patrocinador continuará la conversación presentando la industria, la compañía, los productos, la oportunidad y culminará con lo siguiente: "Ahora tú tienes una alternativa. Puedes ser cliente y ordenar tus productos, puedes ganar dinero extra o puedes ganar mucho dinero. ¿En qué alternativa te ves?"



Luego de las 72- Horas de eXplosión...

Las 72 horas de eXplosión arrancan tu negocio con lo básico. No te adiestran en trazar tus metas, desarrollar técnicas de cierre, el Plan de Compensación, o el liderato y sistema de apoyo que Xyngular ofrece. Estos temas estarán disponibles más adelante en el entrenamiento de los 30-Días de eXplosión y los continuos entrenamientos a los que te conectaremos a través de las llamadas semanales en conferencia, los temas de exploración que consigues en nuestros ConneXions, el Monthly Momentum y tu Oficina Virtual. Tus 72-Horas de eXplosión te permitirán degustar un poco del éxito de forma rápida sin tener que hacerlo tú solo. No es solamente algo que cualquier persona puede hacer, pero también lo que tú y tu equipo harán unos por otros... y lo harán bien.



xyngular.com

©2012 Xyngular Corporation. All rights reserved. Xyngular, ConneXions, and Momentum are trademarks or registered trademarks of Xyngular Corporation. Version 0512.

