

Imagine Su Vida Ideal



- Se trata de una herramienta que tus clientes potenciales podrán llevarse consigo. Imprímela. Pídeles que tomen notas. Una forma de iniciar una conversación con los clientes actuales:
 - “Busco crecer y ampliar mi negocio en tu zona. ¿Tienes unos minutos? Me encantaría explicarte a quién estoy buscando”.
 - Escucha con generosidad durante todo este tiempo. Tómate tu tiempo para conocerles de verdad. Has preguntas de descubrimiento y deja que sean ellos los que hablen de sí mismos. Es importante identificar los puntos débiles. Utiliza estas preguntas como guía:
 - “Si hubiera algo que pudiera cambiar de tu salud, ¿qué sería?”.
 - “¿Cómo sería tu vida si eso cambiara para ti?”.
-

1 SU PROPIA TIENDA VIRTUAL

- Guísa tu cliente potencial a través de las viñetas y muéstrele lo sencillo que es.
- Haz hincapié en que el negocio se puede hacer en cualquier parte del mundo si tienen un smartphone, un portátil o una tableta. Ayúdales a visualizar la vida de sus sueños.

2 LA OPORTUNIDAD AGUARDA

- Imagínate que tu cliente potencial puede aprovechar el crecimiento de cada una de estas tendencias. Están en el lugar correcto en el momento correcto. Conecta la oportunidad de Isagenix con tu situación actual.
- Enseña a sus clientes potenciales cómo redirigir el dinero que ya están gastando en estas áreas y cómo les ayudará a crear su vida ideal. La oportunidad espera en el beneficio que ya se está acumulando en estas industrias.

3 LA COMPAÑÍA

- Esta sección no tiene la intención de decirle a tu prospecto todos los países en los que Isagenix opera o que ésta es una compañía nueva. Has que tu prospecto reconozca la importancia de tener un negocio global con una COMPAÑÍA rentable y de rápido crecimiento que ha existido desde 2002 con una base sólida como una roca.
- Muchas cosas que ocurren en el mundo (por ejemplo, catástrofes naturales) pueden hacer que un grupo demográfico no pueda funcionar. Un negocio global te permite expandirte y proteger tus activos de los desastres mundiales que paralizan a determinados grupos demográficos.
- Una objeción común es no conocer suficiente gente. La Oportunidad de Isagenix se trata de a quién conoces, a quién conocerás, a quién conocen y a quién conocerán.

4 SENCILLO, PROBADO, NATURAL

- Pon en cola a tus clientes potenciales en el código QR para que vean todos los productos y hashincapié en la importancia de redirigir el gasto.
- La razón por la que las industrias de la sección 2 están creciendo es porque todos gastamos dinero. Hay una demanda increíble en todas estas áreas.
 - “¿Cuánto dinero gastan tu y tu familia en estos ámbitos?”.
 - “¿A quién conoces que gaste dinero en estas zonas?”.
- Este sistema es muy sencillo. Es redirigir el gasto. Así es como creas tu vida ideal y te expandes globalmente. Todos estos mercados en la sección # 3 están gastando tu dinero aquí. Se trata de a quién conoces, a quién conocerás, a quién conocen y a quién conocerán.



5 CONSTRUIR Y APROVECHAR LA COMUNIDAD

- Has que tu cliente potencial vea conceptualmente la importancia de conocer a gente que conoce a gente y cómo puede cobrar de los esfuerzos de otras personas. No entre en los números porque ese no es el objetivo.
- Resalta los colores de a quién inscriben personalmente. Házle saber que no son responsables de patrocinar a todo el mundo para construir este ingreso, pero sólo las cuatro personas en gris, sin embargo, se les paga por las 13 personas en tu organización.
 - “¿Quiénes son las dos personas que comprarían productos en cualquiera de las soluciones objetivo?”.
- Ayúdales a visualizar cómo pueden aprovechar esta oportunidad.

6 CÓMO OBTENER INGRESOS

- Guía a tu cliente potencial a través de los diferentes rangos, pero hazlo de forma sencilla. Enséñale lo que tiene que hacer y muestra a otras personas lo que has hecho. La duplicación es la clave.
 - “¿Cuántos ingresos adicionales te gustaría crear en tu casa ahora mismo?”.
 - “¿Qué número sería significativo para marcar la diferencia en tu vida?”.
- Consigue una calculadora y calcula la paga semanal por ciclo en función de tu respuesta. Muéstreles el dinero y cómo puede ser alcanzable. Haz hincapié en que no lo conseguirán solos y en que no están solos. Haz que lo escriban y que encierren en un círculo el rango que desean.
 - “¿Puedo ofrecerte Coaching en función de los ingresos que te gustaría obtener?”.
 - “¿Se te ocurre alguien que también se entusiasme con estas cifras?”.

7 PRIMEROS PASOS

- Excita al prospecto a “Isagenixize “tu hogar. Ahorrarán dinero haciendo sus propias compras . Muéstreles el catálogo de productos y comienza con los paquetes.
 - Empieza con los productos y conviértete en un producto.
 - Formación / Aprendizaje.
 - Empieza a compartir con los demás.