**GUIONES INVITAR**

1. **CLASE INTRO**

**1.1 Invitación Charla INTRO: general**

Hola, XXX ¿Cómo estás?

ROMPER EL HIELO

1. *Estoy llamando a todos mis amigos que se interesan por su bienestar y salud para invitarlos a una charla de 30 minutos y contarles sobre algunas soluciones naturales con aceites esenciales que hemos integrado a nuestra familia y nos está dando muy buenos resultados.*

*Estoy segura que te va a llamar la atención y no quisiera que te la pierdas. Tendré una llamada el XXX a las XXX y el XXX a las XXX (dos opciones de día y/o hora) ¿te gustaría participar?*

1. *¡Hola, XXX! ¿Cómo estás? . . . Estoy llamando a todos mis amigos que se interesan por el bienestar porque quiero invitarlos a un pequeño taller donde vendrán mamás que quieren aprender maneras inteligentes de cuidar de su familia de forma natural con aceites esenciales y otros productos. Tiene una duración aproximada de 45 minutos, va a ser en mi casa el jueves a las 7:00 pm o el viernes a las 12:00, que es el horario reservado para las mamás que están muy ocupadas. Vamos a hablar sobre los objetivos de bienestar, sugerir algunos buenos consejos sobre el uso de aceites esenciales y otros productos naturales, y luego mostrar las opciones más populares. Si encuentras algo que te gustaría probar con tu familia será maravilloso, y si no, está bien. Pero según lo que sé de tu estilo de vida, creo que te va a encantar y no quisiera dejarte fuera. ¿Te gustaría asistir? Maravilloso ¿Qué día te funciona mejor, este o este?*

**1.2 Invitación Charla INTRO: desde tu experiencia**

Hola, XXX ¿Cómo estás?

ROMPER EL HIELO

*Te estoy llamando porque quiero contarte algo, pero cuéntame, ¿tú cómo estás?*

*Comencé a utilizar soluciones naturales para disminuir la carga tóxica o XXX (por alguna razón específica) y he tenido muy buenos resultados. Hemos mejorado nuestra salud y bienestar en casa. Estoy contactando a mis amigos que se interesan por su bienestar y salud para invitarlos*

*a una charla de 30 minutos y contarles sobre los aceites esenciales. He pensado mucho en ti desde que comencé a estudiar de ellos porque sé que tú sufres de XXXX*

*Tendré una llamada el XXX a las XXX y el XXX a las XXX (dos opciones de día y/o hora) ¿te gustaría participar?*

**1.3 Invitación Charla INTRO: one to one, círculo caliente**

Hola, XXX ¿Cómo estás?

ROMPER EL HIELO

*Me gustaría que me reservaras 30 minutos de tu tiempo, puede ser XXX a las XXX o el XXX a las XXX. He pensando mucho en ti por tu XXX (“dolor”) y necesito contarte sobre una posible solución natural, sin tóxicos y que sirve para muchas cosas más en tu casa, para la salud, felicidad y bienestar de todos.*

*Entonces, ¿qué día te funciona? XXX o XXX.*

**1.4 Invitación Charla INTRO: Conoces su prioridad de bienestar o necesidad específica**

Hola, XXX ¿Cómo estás?

*Me acordé de tí porque sé que XXX (miembro de su familia) tiene XXX (necesidad específica) y yo he tenido muy buenos resultados integrando soluciones naturales con aceites esenciales.*

*Me encantaría contarte cómo pueden apoyarlos para mejorar su condición. Quiero invitarte a una charla que tendré el XXX a las XXX y el XXX a las XXX (dos opciones de día y/o hora) ¿Te gustaría participar?*

**1.5 Invitación Charla INTRO: “dolores” y testimonios**

Hola, XXX ¿Cómo estás?

ROMPER EL HIELO

*Quiero contarte que pasé XXX (tu dolor-cómo estabas) y me acordé mucho de ti porque sé que tu XXX (su dolor similar). Estoy usando aceites esenciales y ma han apoyado muchísimo, ahora me siento XXX (como estás ahora)*

*Voy a hacer una charla para contarles qué utilicé, cómo es el universo de los aceites esenciales y en qué otras áreas los puedes usar.*

*Una será el XXX a las XXX y el XXX a las XXX (dos opciones de día y/o hora) ¿te gustaría participar?*

1. **CLASE NEGOCIO**

**2.1 Invitación Charla NEGOCIO: general**

Hola, XXX ¿Cómo estás?

ROMPER EL HIELO

1. *Te escribo porque estoy comenzando un nuevo proyecto. Quiero compartirte qué hago, cómo lo hago y ver si te interesa. Pensé en tí porque XXX (te encanta compartir tu experiencia con otras personas, te encanta ayudar a la gente, eres muy buena en XXX).*

*Me decidí a emprender en el mundo del cuidado natural con aceites esenciales, enseño a las personas a utilizarlos y busco socios con ciertas características para ayudar a más familiar. Me llamó la atención no solo al ver los resultados del producto, sino la oportunidad de verdadero crecimiento que hay en este proyecto. Voy a dar una charla el XXX a las XXX o el XXX a las XXX y no quisiera que te la pierdas. ¿Te gustaría participar?*

**2.2 Invitación Charla NEGOCIO: conocido**

Hola, XXX ¿Cómo estás?

ROMPER EL HIELO

1. *Te llamo porque te tengo en mente hace días. Como tú sabes yo XXX (tu trabajo, emprendimiento, etc), sin embargo en paralelo comencé un nuevo proyecto pensando en mi futuro. Ganancias residuales, desarrollo personal y profesional y dejar un legado de bienestar y salud: trabajo con aceites esenciales y enseño a otros a utilizarlos.*

*Quiero contarte porque creo que tienes muchas características ideales para este proyecto, dame 30 minutos el XXX a las XXX o el XXX a las XXX ¿qué opinas?*

1. *Sé que debes estar ocupada, de hecho yo voy saliendo a una reunión en este momento, pero estaba pensando en ti. Quería contarte que empecé a utilizar en casa aceites esenciales para aliviar migrañas, mantener las alergias bajo control, ayudar a mi esposo con sus problemas de sueño y estrés, y para fortalecer el sistema inmunológico de mi hijo.*

*Y ahora estoy emprendiendo en este negocio de la salud natural. Lo que hago es enseñarle a las personas como usar los aceites esenciales y otros productos de doTERRA. Se puede ganar de $250 a $2500 y más al mes, por supuesto dependiendo del tiempo que le dediques. Estoy buscando a 2 personas que quieran hacer esto conmigo, por eso pensé en ti.*

*Si yo te invito a una clase para darte más detalles al respecto, ¿tú asistirías?*

1. **SEMANA DE BIENESTAR**

**3.1 Invitación Semana de bienestar: general**

¡Hola, XXX! ¿Cómo estás?

Estoy llamando a mis amigos que se interesan por su salud, productos menos tóxicos y naturales, porque quiero invitarte a un programa de bienestar donde podrás aprender durante una semana cuáles son las soluciones naturales con aceites esenciales que estoy utilizando y que me están dando muy buenos resultados.

La Semana de Bienestar comienza el XXX y consiste en que te agrego en un grupo de Whatsapp (o Telegram) y cada día pasaré por ahí videos cortos de 2 minutos sobre aceites esenciales diferentes. Al final del programa cerramos con una clase de cierre el próximo XXX de 30 minutos, que sería ideal que la veas en vivo porque hay premios para los asistentes, pero la puedes ver grabada.

Tengo cupo solamente para 5 personas. Si te invito, ¿asistirás?

**3.2 Invitación Semana de bienestar: conocido**

¡Hola, XXX! ¿Cómo estás?

He pensando mucho en ti! Sé que andas full igual que yo, por eso quiero invitarte a un programa de bienestar que estaré haciendo, preciso, breve, pero súper divertido, por WA o Telegram que termina con una charla de cierre. Será una semana para aprender cómo sentirte más saludable y feliz; sobre aceites esenciales que me están dando muy buenos resultados.

Te explico rapidito. El programa se llama Semana de Bienestar y comienza el XXX. Consiste en que te agrego a un grupo de Whatsapp (o Telegram) y cada día pasaré por ahí videos cortos de 2 minutos sobre aceites esenciales diferentes que me han ayudado muchísimo. Al final del

programa cerramos con una clase de cierre el próximo XXX de 30 minutos, que sería ideal que la veas en vivo porque hay premios para los asistentes, pero la puedes ver grabada.

Tengo cupo solamente para 5 personas ¿Te gustaría tener uno de mis cinco cupos?

1. **MUESTRA**

**4.1 Invitación a probar una muestra: general**

Hola, XXX ¿Cómo estás?

ROMPER EL HIELO

Estoy buscando 5 personas con alguna de estas condiciones: ansiedad y estrés, molestias estomacales o dolores musculares. Si padeces alguna de estas, ¿estarías interesado en recibir una muestra de aceites esenciales para ver cómo te pueden apoyar?

Si te interesa, yo te envío la muestra y te explico cómo usarla. Tú solo tienes que usarla y yo te voy a ir preguntando cómo te vas sintiendo ¿Qué dices? ¿Interesado en probarlo? Si me dices que sí, mándame tu dirección.

**4.2 Invitación a probar una muestra: conocido**

Hola, XXX ¿Cómo estás?

Sé que XXX (miembro de su familia) tiene XXX (necesidad específica). Estoy trabajando con soluciones naturales con aceites esenciales y me están dando muy buenos resultados. Pensé en ti porque me encantaría enviarte una muestra para que pruebes XXX, creo que te va a ayudar.

Yo te hago llegar la muestra y te explico cómo utilizarlo. ¿Estarías interesado en probarlo?

**4.2 Invitación a probar una muestra: referido**

Hola, XXX ¿Cómo estás?

XXX me dio tu contexto porque me comentó que estabas padeciendo de XXX y yo justamente le estaba comentando que tengo unos productos naturales que me han ayudado muchísimo con XXX condición y pensé que te podría ayudar a probarlos.

Si te envío una muestra y te explico cómo utilizarla ¿Estarías abierta a probarla?

**Experiencia positiva**

**Invítalo a una clase**

Después de una experiencia personal positiva con un aceite esencial o de escuchar una historia poderosa:

A. *¿Estás abierto para aprender más? Organicé una clase y tengo un gran maestro de \_\_\_, o nos podemos reunir \_\_\_. ¿Qué te funciona mejor?*

B. *Después de esta experiencia tan maravillosa, te recomendaría que dieras el siguiente paso: aprender más para llevar los aceites esenciales a tu hogar. Organicé una clase el \_\_\_, o nos podemos reunir \_\_\_. ¿Qué te funciona mejor?*

C. *Si piensas que el \_\_\_ (aceite) es sorprendente, pues eso no es nada. Es increíble todo lo que puedes resolver con los aceites esenciales. (Comparte otra experiencia poderosa con aceites esenciales). El siguiente paso es maravilloso: Hay una clase sorprendente de Introducción a los Aceites el \_\_\_ y otra el \_\_\_. Y creo que lo que podrías aprender en las clases cambiaría tu vida y me encantaría que vinieras. ¿Cuál horario te funciona mejor?*

D. *Como te comentaba, he estado aprendiendo acerca de los aceites esenciales y están marcando una gran diferencia para mí y para mi familia. Los usamos para todas esas cosas que yo sé que pueden ser un poco problemáticas en tu casa como \_\_\_\_\_ (por ejemplo, retos estacionales relacionados con los niños, tensión) y pensé que como estoy dando un breve taller sobre bienestar, me encantaría que vinieras. Va a ser en mi casa el jueves a las 7:00 pm, o nos podemos ver la siguiente semana. ¿Qué te funciona mejor?*

**Cuando presentamos dos opciones incrementamos ampliamente las probabilidades de que el prospecto diga sí. Puedes darles los detalles o mandarle un mensaje de texto como seguimiento a su compromiso. Hay que hacerle saber que los llamaremos con más detalles en un par de días antes de la clase.**

**Invitación a una consulta uno a uno**

1. *Lo que hacemos es reunirnos en persona o en línea, preguntar cuáles son sus metas de bienestar y sobre qué cosas desean aprender aún más. Pasaremos unos 30 minutos juntos. No hay ninguna obligación, es tan sólo una oportunidad para descubrir algunas herramientas muy poderosas para satisfacer tus necesidades. Y ya que encontremos alguna solución que te guste, te voy a enseñar la mejor manera de empezar ¿Crees que te serviría? Pon fecha y hora.*

**Invita a ver un video/Webinar**

1. *Me comentaste que te interesa \_\_\_\_\_\_\_ (tema). ¿Si te envío un enlace para un video de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (tema), lo verías?*

**Recuérdales que deben asistir**

No importa de qué tipo sea la presentación, debes pedirles permiso para mandarles un recordatorio.

1. *Si eres como yo, estoy seguro que te gustaría que te mandara un recordatorio. ¿Te parece bien si te recuerdo un poco antes de la clase?*

Una llamada o un mensaje de texto de recordatorio pueden marcar la diferencia. Comparte tu emoción, y recuerda, es sólo un recordatorio porque ya se comprometieron a venir. Llama a tus invitados 48 horas antes de la presentación para recordarles que deben asistir.

1. *¡Me emociona tanto que nos vamos a ver el jueves a las 7:00 pm! Te va a encantar todo lo que vas a aprender de \_\_\_\_. Cuando salgas, vas a conocer muchas maneras maravillosas de cuidar a tu familia de forma natural. Puedes traer un amigo y te llevas un regalo gratis.*

Manda un mensaje de texto 2–4 horas antes de la presentación. Reitera que estás emocionado y agrega algo útil.

1. *Puedes estacionarte en la entrada o en cualquier lugar de la calle. Me emociona mucho que vengas a aprender sobre estas sorprendentes soluciones para ti y tu familia.*