

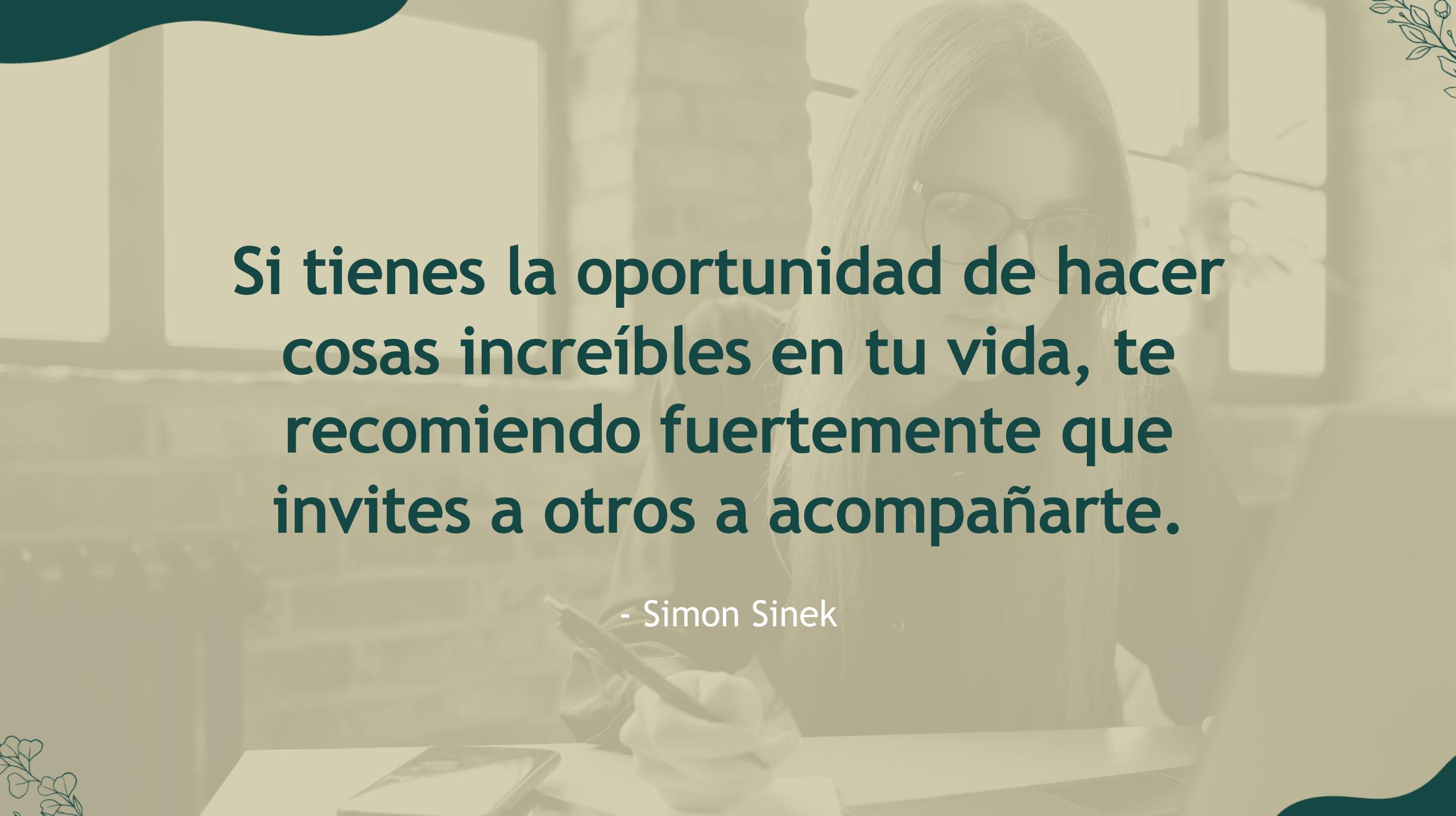


SUMA A LOS SOCIOS IDEALES A TU NEGOCIO

SEMANA 7

SISTEMA DE EMPRENDIMIENTO *esencial*



A woman with long hair and glasses is sitting at a desk, writing in a notebook with a pen. The background is a blurred office or study environment. The text is overlaid on the image in a dark teal color.

Si tienes la oportunidad de hacer cosas increíbles en tu vida, te recomiendo fuertemente que invites a otros a acompañarte.

- Simon Sinek

¿Cuáles son las
características de tu
socio ideal?



Primero

1. Identifica su perfil para buscar coincidencias con el tuyo y en cómo visualizan el negocio; no basta el dinero para invertir capital.
2. No puedes conseguir socios sin saber a quién buscas.
3. Siempre puedes elegir con quien sí quieres trabajar: tu tiempo y energía son valiosos; decide con quién los vas a compartir.



Un socio ideal:

- Comprometidos y capaces: auténticos, creen en ellos y en la posibilidad de su negocio.
- Trabajan inspirados e inspiran a los demás.

BONUS

1. Experiencia en emprendimiento o ventas.
2. Conocimiento y gestión de RRSS.
3. Dispuesto a mostrarse vulnerable





ES IMPORTANTE HABLAR DE TU NEGOCIO

¡Compártelo con el mundo!

1. Es la única manera de crecer y construir tus rangos.
2. Las personas tienen una necesidad genuina de vivir lo que tú vives.

¿CÓMO VAS A HABLAR DE TU NEGOCIO?

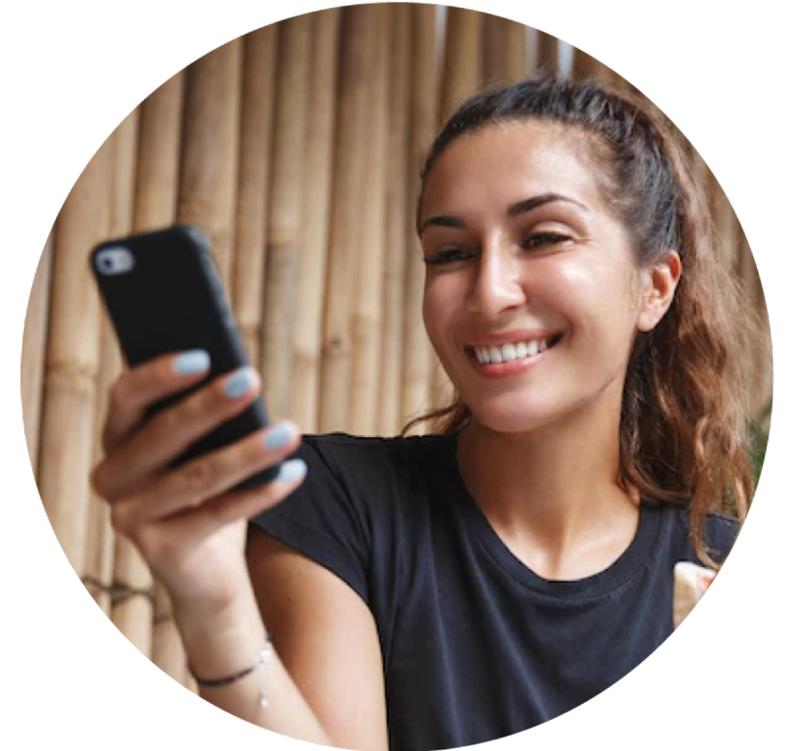
1. Por RRSS: balance entre producto y negocio ; define tu tono y manera; usa tu historia a tu favor ‘¿Por qué decidiste emprender?’; sé constante; muéstrate auténtico.
2. De boca en boca: la venta requiere conexión; crea comunidad fuera de tu círculo caliente.



¿Qué decir para hablar del negocio?

PUNTO DE PARTIDA

- Ingresos residuales vs lineales
- Libertad de tiempo
- Generar ingresos importantes
- Hacer lo que te gusta
- Ayudar a otros a nivel físico, mental, emocional y financiero



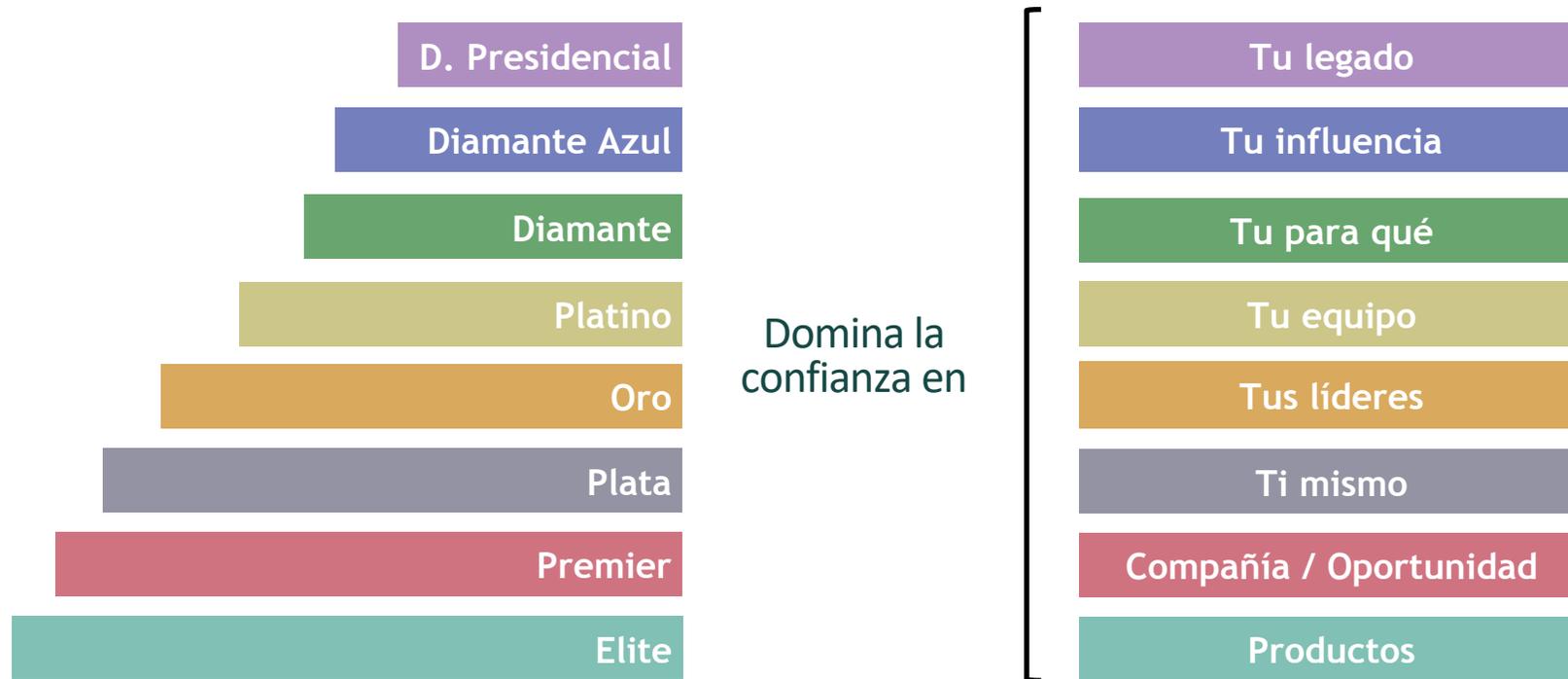
PERSONALÍZALOS CON TU HISTORIA Y A TU ESTILO



Cuanto más inspiras, más gente
te inspirará.

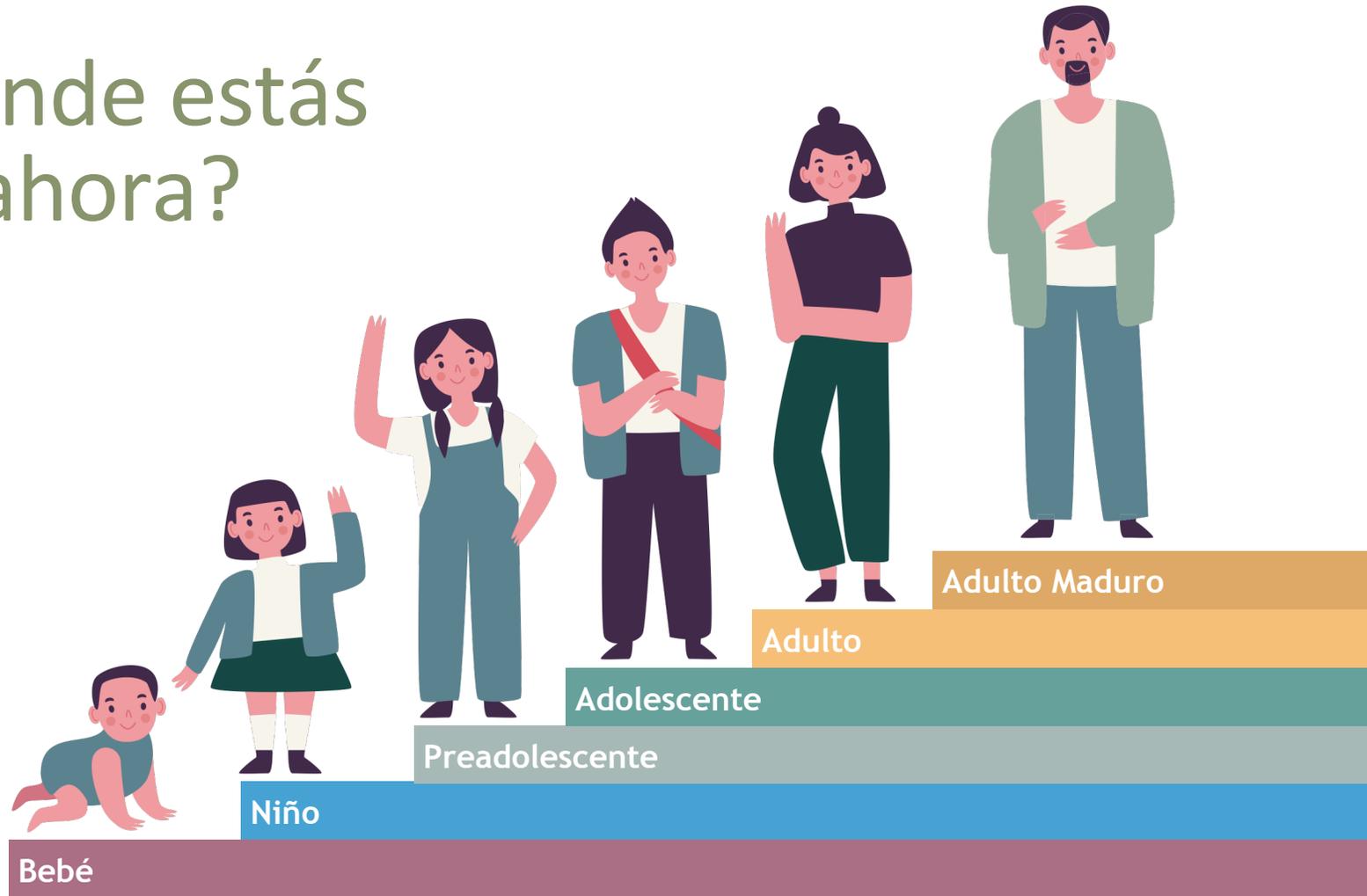
- Simon Sinek

Pirámide de creencias de dōTERRA



Es importante entender dónde estás

¿Dónde estás
ahora?



D. Azul y Presidencial
Diamante
Oro y Platino
Plata
Premier
Elite

Tipos de distribuidor y cómo detectarlos

PERFIL 1

- Hacen su compra mensual, pero no necesitan este ingreso. Compartirán de vez en cuando.
- Presentan excusas (inseguridad).
- Con creencias limitantes arraigadas.
- Tienen poco tiempo, un trabajo demandante, poca disposición.



Tipos de distribuidor y cómo detectarlos

PERFIL 2

Le dedican medio tiempo a doTERRA y desean complementar sus ingresos. Inscriben un mínimo de 2 al mes.

Opción 1. No tienen tiempo pero tienen habilidades. Necesitan generar en doTERRA lo mismo que en su trabajo convencional para dedicarse por completo al negocio.

Opción 2. No tienen habilidades pero tienen tiempo. Les tomará tiempo alcanzar sus metas porque deben aprender habilidades.



Tipos de distribuidor y cómo detectarlos

PERFIL 3

- Le dedican tiempo completo a doTERRA y desean reemplazar sus ingresos. Inscriben un mínimo de 4 al mes.
- Tienen visión, habilidades y tiempo.
- Son proactivos y con iniciativa.
- Están dispuestos a invertir lo que haga falta en términos de tiempo y dinero.





Arriesga más que los demás; sueña más
que los demás.

- Howard Schultz



ESTRATEGIAS PARA ABORDAR EL NEGOCIO



1. No miembros de dōTERRA

PERSONAS CONOCIDAS

1. Lista de nombres orientada al negocio.
2. Lista extendida.
3. Acercamiento personalizado por RRSS para crear un vínculo.
4. Escucha qué está haciendo.
5. Ofrece la posibilidad.

PERSONAS DESCONOCIDAS

1. Boca a boca: lleva muestras contigo, habla del negocio cuando sea posible y ofrece la posibilidad.
2. RRSS: Úsalas con conciencia para encontrar los perfiles ideales y haz la oferta. Integra el negocio en tu día a día (stories), reels y post.

1. Miembros de dōTERRA

CLIENTES MAYORISTAS

1. Análisis previo de habilidades:

- Hace su LRP todos los meses.
- Es muy participativo en los grupos.
- Lleva referidos.

Exposición al negocio en actividades educativas del producto.

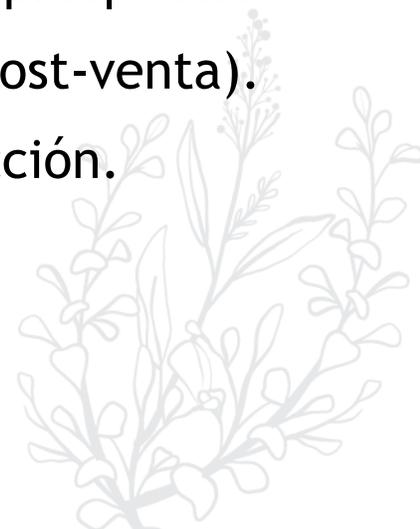
Oferta.

DISTRIBUIDORES ESTANCADOS

1. Diagnóstico:

- Empoderamiento del equipo y crecimiento.
- RRSS (generación de contenido).
- Prospección, seguimiento, objeciones y cierres.
- Impartir clases o dónde llevar a sus prospectos.
- Seguimiento, apoyo, y educación (post-venta).

Reactivarla a través de un plan de acción.



Tipos de oferta de negocio

1

CLASE DE NEGOCIO

- Simple y duplicable
- No más de 45 min
- Plan de compensación breve
- Grupal o individual

* Si una persona quiere saber más, se le envía la clase grabada.

2

FORO CHAT

- Formato WhatsApp/Telegram.

3

1:1 PARA MÁS INFORMACIÓN

- Zoom 1 a 1
- Café



¿Qué hacer después de la oferta?

1. Hacerle un toque ‘¿Qué fue lo que más te gustó?’
2. Un “push” si realmente te gusta el perfil.
3. Si no está inscrito, apóyale a ser miembro.
4. Si ya está inscrito, apóyale a mejorar su cuenta y a cambiarlo de posición (si aplica).
5. Aplicar el “CUESTIONARIO NDD” (nivel de deseo)
6. Llamada de acercamiento.
7. Enviar correo post llamada de acercamiento e incluir clase pre-grabada del plan de compensación.



Estrategias para colocar al nuevo distribuidor

1. En caso de ser necesario empieza con 2 distribuidores capaces y comprometidos y una pata fantasma.
2. Solidifica en vertical, no en horizontal.
3. Ayuda a quienes demuestren compromiso y resultados.
4. Apoya a tus pilotos y sus co-pilotos.
5. Enfócate en crecimiento y solidez, y no tanto en volumen.





Expectativas claras

1. No es una responsabilidad bajar personas, es un goodwill.
2. Generar acuerdos verbales o escritos acerca del compromiso del Pat. de Colocación con tu distribuidor.
3. Sobre ceder derechos de inscripción:
 - A. Recomendamos que 2 de 3 líderes hayan sido inscritas por la líder.
 - B. Ceder preferiblemente para ayudarles a llegar a PLATA.
4. Si la persona decide dejar de hacer el negocio, se espera llegar a un acuerdo y cumplir con lo estipulado previamente.



Apóyate de tu pareja

1. Invita a tu pareja a que se conecte a tus clases y te dé su feedback.
2. Es buena idea que tu pareja esté en contacto con otras parejas y apoye a aclarar dudas.
3. Puede apoyarte a crear una lista de prospectos.
4. Puede organizar una clase de negocio para otros.
5. Conversen sobre la seriedad de este negocio para ti.



Mentalidad y hábitos de éxito

1. Buena actitud.
2. Elige cómo enfrentar tus desafíos: desde el miedo o desde el amor.
3. Mentalidad de abundancia: hay comida para todos.
4. Enfócate en la solución, no en el problema.
5. Abraza a tu vendedor interno.
6. Invierte tiempo en tu desarrollo personal y aprovecha las herramientas del equipo.





Tu punto de vista crea tu realidad.

TODO ES POSIBLE.

