

Presentar Oportunidad

01 Haz preguntas

Antes de empezar, me gustaría conocerte un poco más, ¿puedo hacerte unas preguntas?

- ¿A que te dedicas actualmente?
- ¿Qué tal te va en lo que estas haciendo?
- ¿Qué quieres lograr en tu vida laboral y financiera?
- ¿Qué es lo que más valoras de una oportunidad de negocio?

ESCÚCHALO ATENTAMENTE, PUEDES TOMAR NOTAS.

02 Tu historia y tu porque

Te cuento... te platico un poco de mi... y porque estoy haciendo esto

- ¿Quién eres?, ¿A que te dedicas? antes y actualmente
- ¿Cómo supiste de la oportunidad de ACTIVZ?
- ¿Qué es lo que te ha dado este proyecto a tu vida?
- ¿Cómo vez tu futuro en ACTIVZ?
- ¿Por qué lo estas compartiendo?

SE BREVE Y MUY CONVINCENTE

03 Presentación compañía y producto

Presentas con tu material oficial (presentación de tu Kit Inicio). Evita leer todo, solo di lo más importante, y en la Ciencia y Productos. RECOMIENDO QUE MUESTRES UN VIDEO.

VE A TU PROSPECTO A LOS OJOS Y PREGÚNTALE, VERDAD QUE ESTA INCREÍBLE? VERDAD QUE ESTA MUY INTERESANTE?

04 Testimonio salud

Platica tu testimonio enfatizando beneficios y resultados. Y puedes mostrar video de algún testimonio que quiera ver.

SE BREVE Y MUY CONVINCENTE

05 Haz preguntas

Después de escuchar la información de la tecnología

- Pensaste en algunas personas que pueden beneficiarse con esta tecnología?
- Imagina el impacto positivo que esta tecnología podría tener en la vida de muchas personas?
- Te gustaría usar la tecnología al mejor precio e inclusive gratis, y que muchas personas más lo tengan también?

ESCÚCHALO ATENTAMENTE, AFIRMANDO CON LA CABEZA.

06 Presentación del plan de negocio, testimonio negocio

Ve a lo general, platicando brevemente

- 7 formas de ganar ¿Qué nos hace diferentes?
- Momentos de ACTIVZ. Crecimiento
- Incentivos Adicionales, Club 500, Viajes Momentums y Viajes de Incentivos.
- Sistema y trabajo en equipo, Cultura.
- Como le hiciste para ganar tu primer cheque y lo que has logrado con ACTIVZ.
- Recuerda lo que te dije que busca de un negocio (1). Te cuento, que yo vi en esta oportunidad... dile lo que él te dijo que estaba buscando.

SÉ MUY CONVINCENTE, VERDAD QUE ESTA INTERESANTE?... QUE DURANTE LA PRESENTACIÓN DIGA MUCHOS SI

07 Haz preguntas

Después de escuchar el proyecto

- ¿Cómo te vez? Como consumidor únicamente o como dueño de tu propia franquicia ACTIVZ ganando dinero? Y ayudando a más personas a lograrlo.
- Te vez haciendo equipo con nosotros? Perfecto requiero los siguientes datos.
- MÁS TIEMPO? Agenda la siguiente reunión en menos de 48 horas (llamada de 3, zoom, otra Presentación) y preguntarle que información quiere que le envíes.

SÉ PROFESIONAL, CUMPLE CON TU PALABRA