

Imagine Su Vida Ideal



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

1 SU PROPIA TIENDA VIRTUAL

- Guíe a su cliente potencial a través de las viñetas y muéstrole 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

- Imagínese que su cliente potencial puede aprovechar el crecimiento de cada una de estas tendencias. Están en el lugar correcto en el momento correcto. Conecte la oportunidad de Isagenix con su situación actual.
- Enseñe 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 EMPRESA

- Esta sección no tiene la intención de decirle a su prospecto todos los países en los que Isagenix opera o que ésta es una empresa nueva. Haga que su prospecto reconozca la importancia de tener un negocio global con una Empresa rentable y de rápido crecimiento que existe 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

- Ponga en cola a sus clientes potenciales en el código QR para que vean todos los productos y haga hincapié 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 usted y su 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 su dinero aquí. Se trata de a quién conoces, a quién conocerás, a quién conocen y a quién conocerán.



5 CONSTRUIR Y APROVECHAR LA COMMUNITY

- Haga que su 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.
- Resalte los colores de a quién inscriben personalmente. Hágalos 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 su 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

- Guíe a su cliente potencial a través de los diferentes rangos, pero hágalo de forma sencilla. Enséñele lo que tiene que hacer y muestre a otras personas lo que ha hecho. La duplicación es la clave.
 - “¿Cuántos ingresos adicionales le gustaría crear en su 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 su respuesta. Muéstrelas 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 alcanzar.
 - “¿Puedo ofrecerte Coaching en función de los ingresos que te gustaría obtener?”.
 - “¿Se le ocurre alguien que también se entusiasme con estas cifras?”.

7 PRIMEROS PASOS

- Excite al prospecto a “Isagenixize” su hogar. Ahorrarán dinero haciendo sus propias compras . Muéstrelas el catálogo de productos y comience con los paquetes .
 - Empieza con los productos y conviértete en un producto.
 - Formación / Aprendizaje.
 - Empieza a compartir con los demás.