



## Proceso de 2P&C

### Paso Uno - Prospecto

¿El primer paso en la prospección es a quien? Para maximizar los resultados, siempre valla en el siguiente orden.

- A. Mercado caliente
- B. Mercado caliente de nuevo SBA
- C. A todos las personas que conosca

El segundo paso en la prospección es ¿cómo?

DESPERTAR su interés y concertar una cita para presentar. El objetivo es que quieran más información y comprometase a hacerlo. Las personas responden a estos cuatro conceptos:

- A. Amistad
- B. Curiosidad
- C. Necesidad
- D. Avaricia

Hay MÚLTIPLES formas de programar la cita:

Líderes - Por llamada o texto use el guion "X" para invitar y juntarse en algún lugar (café, desayuno, comida, fiesta o reunión)

Texto: Texto de su mercado caliente para fijar una cita. ¿Mantener simples tales como: café? ¿Almuerzo? ¿Qué noche puedo ir? Si preguntan de qué se trata: envíe un texto con el video de interés o llamar y decir la secuencia de comandos de texto

Llamada Gion X: Hola \_ \_ \_ \_ \_ soy \_ \_ \_ \_ \_ . Necesito su ayuda, ¿me ayudás? (- espere respuesta) diga... Siempre he respetado su opinión. Acabo de comenzar un nuevo negocio y me gustaría que le diera un vistazo a esto y dígame si ve el mismo potencial para mi?

A que hora sería el mejor tiempo para ponernos de acuerdo mañana. ¿A las 6pm sería una buena hora o a las 7:30? Es demasiado para hablarlo por teléfono, pero sólo tomara 15 minutos. Esta bien nos vemos pronto.

¿Su esposa o esposo estara en casa? Creo que tambien sería de gran ayuda.



## Proceso de 2P&C

Promedio de Líderes - Envíe un enlace del video "X" por texto o correo electrónico; Dar seguimiento para dar interés: preguntar, "qué le gusta más? La oportunidad de ganar dinero o viajar por el mundo por unos cuantos dólares?" Entonces "En una escala de 1 a 10, con 10 siendo el más alto, cómo de interesado está usted en obtener más información?" Si la respuesta es 7 o superior de 10 vaya al paso dos. Deberá enviar el enlace de inferior a Vortex.

La escritura X-2 – ¿Esta ocupado este Martes por la tarde? \_ \_ \_ Genial, me gustaría que venga a mi recepción de empresa privada para escuchar una breve presentación. Entonces me gustaría presentarle a mi Director y otros profesionales como usted. (Edificar su Director)

Falta de liderazgo local - Use de la aplicación para enviar el video "X". Esto es MEJOR porque usted será notificado si es vista. Seguimiento con enlace al video de "Y" o Seminario (que viene pronto) o puede dar el número de llamada de conferencia.

Videos - Video "X" sería el interés y esta disponible en la aplicación móvil y la oficina virtual. Video "Y" sería el nuevo video de la presentación de PPT.

## Paso Dos-Presente

El siguiente paso en el proceso es conseguir que la perspectiva este frente a la presentación. Hay varias formas de PRESENTAR el negocio.

¿Donde?

- A. café, en casa o restaurante
- B. Fiesta de Viajes en Casa
- C. Hotel o reunión de oportunidad
- D. Su celular
- E. Su computadora

¿Herramientas?

- A. Presentación Power Point
- B. Presentación de vídeo
- C. Presentación de Seminario (Viene Pronto)
- D. Presentación de Conferencia

Líderes - Conocer su perspectiva y utilizar la presentación en PowerPoint.

¿Donde? ¿A, B o C

Herramientas? A o B

Promedio de Líderes - correo electrónico o texto de enlace al video "Y" Conferencia en una llamada de 3 líneas a la llamada grabada de conferencia.

¿Donde? ¿D o E.

Herramientas? B, C o D



## Proceso de 2P&C

La falta de uso de liderazgo local - Use la aplicación de Surge365 para enviar el video "Y". Esta es la MEJOR manera porque se le notificará cuando sea vista.

Enlace de texto del correo electrónico a las 24 horas en el seminario virtual a petición con botón de COMPRE ahora, cuenta regresiva, ofertas especiales, de seguimiento. (estara disponible muy pronto)

## Paso Tres - CIERRE

Los medios de "cerrar" es la presentación de todo lo que el prospecto necesita conocer o entender para tomar una decisión y realizar una compra... incluyendo los precios.

Líderes Fuertes - Cierre cara a cara. Inscripción en línea es el método preferido. Mientras no recomendado, también se puede utilizar una aplicación de papel.

Dirigentes Media - Llamada de 3 líneas con su líder después de que la perspectiva ha visto por lo menos una de las presentaciones.

El Guion - ¿Tienes un minuto? \_ \_ \_ \_ ¡Excelente! Ahora me gustaría traer a mi socio de negocios de en la línea para responder cualquier pregunta. (Edificar su líder) entonces introducir a su líder.

Falta de liderazgo local - Enlace de correo electrónico/texto para sus 24 horas en el seminario virtual a petición con botón COMPRE AHORA, temporizador de cuenta regresiva, ofertas especiales, de seguimiento (estara disponible muy pronto)