

## Invitando y dando Muestras de manera Efectiva.

Como consultor de bienestar de doTERRA, asistimos a las personas con su salud y les enseñamos soluciones que son más económicas, seguras y más efectivas que las que ya están usando. Para que seamos exitosos en esto tu DEBES tomar en cuenta la PREPARACIÓN como el único y más grande factor de tu éxito.

¿Cuáles son algunos de los beneficios de preparar apropiadamente?

\*Estarás creando usuarios de por vida y constructores potenciales al ayudar a las personas a experimentar el poder y la eficacia de los aceites esenciales.

\*Cuando los invitados han usado una muestra correctamente, tus porcentajes de cierre se van a ir a los cielos porque los invitados que lleguen a tu clase ya van con la intención de comprar aceites en lugar de que sientan que les quieres vender algo.

\*Tus clases están llenas de testimonios increíbles de todos los que tuvieron sus muestras antes de llegar a la clase.

\* Tu confianza incrementa cada vez que compartes una muestra y tu negocio crece!

**¿Cuáles son algunos de los desafíos que podrías tener si fallas en la preparación.?**

\* si no le das una muestra correctamente a alguien antes de la clase, habrás fallado en hacer que el se convierta al poder de los aceites a través de ayudarlo a encontrar las soluciones para sus problemas de salud.

\* Las personas podrían sentirse obligados a asistir a una “fiesta o club social de aceites” y no entender el poder de cómo los aceites esenciales pueden trabajar en su diario vivir. Puede ser que ésta persona compre un kit pero es muy probable que jamás vuelva a hacer un pedido.

\*La gente duplica lo que experimenta. Si tus invitados no han pasado por la manera correcta de muestreo, entonces lo más seguro es que ellos no van a compartir aceites esenciales con otros y van a desestimar el potencial de cómo los aceites podrían apoyar en su salud.

## Muestreo Efectivo

La mentalidad correcta al dar muestras.

- \* Hazlos sentir especiales...
- \* Ten una mentalidad de servicio..
- \* Lo que más importa no es tanto lo que tú dices, es más el sentimiento detrás de ello.

## Cómo dar muestras correctamente.

- \* Nunca des más de una muestra.
- \* siempre empieza con el malestar de salud más simple. ( no busques ayudar a alguien con el cáncer, enfermedad de Chron, etc. con una muestra de aceite).
- \* utiliza una muestra con los aceites más económicos.
- \* Solamente regala una muestra a aquellos que estén interesados en encontrar una solución para su reto de salud.
- \* Utiliza un lenguaje permisivo para compartir. ¿ “ te gustaría experimentar una mejor salud”? O “¿ me permites compartirte una gota de menta”? “¿Te gustaría probar una gota de aceite esencial de limón en tu vaso de agua”? A mi me encanta!
- \* JAMAS los invites a una clase hasta que hayan tenido una exitosa experiencia con los aceites.

## Tips para cuando llamas a ofrecer la muestra.

- \* Hazlos sentir especiales...
- \* Ten una mentalidad de servicio..
- \* Lo que más importa no es tanto lo que tú dices, es más el sentimiento detrás de ello.

“Hola, estoy emocionado por contarte algo, Ya sabes que estoy en esto de los aceites esenciales, bueno pues tengo la oportunidad de darte algo GRATIS. Tengo 20 muestras para compartir y me gustaría darte una. Yo sé (que tu esposo tiene problemas de espalda) y pensé en tí, porque yo se que voy a regalar muy rápido las 20 muestras y supe que tú querrías tener una. ¿Estaría bien contigo si te llevo una muestra para que él la pruebe? Te llevaré una muestra de deep blue junto con las formas de usarla. Deep blue es la primera mejor opción para probar.

## Manejando Expectativas.

El éxito en el muestreo está en la PREPARACIÓN- busca evitar que se decepcionen al advertir de antemano lo que siendo realista puede suceder con esa muestra.

- \* Habla despacio y claro ya que todo esto es un lenguaje nuevo para ellos y tú quieres que

lo entiendan.

## **Aquí tienes un guión para manejar expectativas**

“Te voy a dejar esto pero necesito que sepas que así como cuando usas medicamentos, puedes llegar a ocupar diferentes aceites antes de saber cuál es el indicado para ti. Todos somos diferentes y el aceite que le funciona a una persona puede ser que no funcione de la misma manera en otra persona”.

Te voy a dejar muestra del aceite más comúnmente usado para éste padecimiento- y si tú no tienes los resultados que estás buscando entonces yo te llevaré otro aceite diferente. Si tu eres tan paciente con los aceites esenciales como has sido con los medicamentos, vas a ver que encontraremos una manera natural que es más segura, más efectiva y más económica. ¿Eso te parece bien?

### **Primera vez que entregas la muestra en persona**

- \* Habla algo general de los aceites esenciales
- \* explica como lo va a usar
- \* explica como los aceites esenciales son similares a los medicamentos en cuanto a que posiblemente requiera usar distintos hasta encontrar el que le funcione mejor.
- \* habla del libro de la A a la Z
- \* dile que le llamarás en 2 días

### **2 Días después de entregar la muestra**

\*ÚNICAMENTE DICES ESTAS PALABRAS: ¿“ya tuviste la oportunidad de probar el aceite”? Este lenguaje mantiene a la gente cómoda y les permite dar una respuesta honesta “no, aún no” en lugar de sentirse arrinconado si le preguntas algo como ¿“Te funcionó la muestra”?

\*Si dicen que “NO”, dices, “Esto es lo que vamos a hacer , ésta noche ( y le dices exactamente lo que harán con la muestra que les diste) luego dices, Te volveré a llamar por la mañana”

\*Llámalos de nuevo y si vuelven a responder “NO” cuando preguntas si lo pudieron probar entonces dices. “No hay problema, **esto es lo que vamos a hacer**. Toma tu aceite y ábrelo.. te voy a llevar paso a paso en lo que debes hacer. Se que te ha estado doliendo mucho la espalda y de verdad quiero que te sientas mejor”

Si tuvieron una mala experiencia

\*Cuando alguien dice, “ Hay no, tuve una muy mala experiencia.” No digas, “Yo nunca he escuchado a NADIE que haya tenido una mala experiencia” o “¿Estás seguro que lo usaste bien?” Estas declaraciones hacen que las personas se pongan a la defensiva.

\* Utiliza una escucha dinámica- activa: Repite lo que te contestaron.

\*Ejemplo....”Así que me estás diciendo que usaste el deep blue te fuiste a la cama y amaneciste peor?”

\*Yo sé que quieres superar esto y yo quiero ayudarte, si tú estás dispuesto a ser paciente yo te llevaré otra muestra diferente. “¿Recuerdas cuando te mencioné que posiblemente tendríamos que probar un par de aceites diferentes antes de tener resultados?”

\*En éste punto le podrías dar una muestra de aromatouch o gaulteria.

\*Haces esto tantas veces sean necesarias hasta que tengan una experiencia positiva.

### **Cuando tienen una buena experiencia**

\* Utiliza una escucha dinámica-activa: Repite lo que te dijeron. ...”Entonces usaste el aceite y 12 horas después aún te sentías mejor de tu espalda?”

**\*Aquí es cuando lo invitas a la clase.**

\*”Si crees que eso es increíble, eso es solo la punta del iceberg. Ni siquiera puedo decirte cuán impresionantes son los aceites. Te va a encantar mi clase!! Tenemos un evento éste fin de semana a las 7:00 o el próximo martes a las 5:00 Cuál de esas opciones te queda mejor?”

### **Si no contestan el teléfono para la llamada de seguimiento.**

\* Dices: Tengo súper buenas noticias para tí, por favor regrésame la llamada!

\* Si no te regresan la llamada, manda un TEXTO: “!Tengo una sorpresa para ti, llámame!”

\*La sorpresa puede ser cualquier cosa, se genuino en esto.

## **Invitando a tu clase o en una cita uno a uno.**

- \* Después de haber tenido una buena experiencia con la muestra que les diste.
- \* fija un día en el que enseñes tus clases y uno a unos de manera rápida y confiadamente los puedas invitar a la clase o a la cita uno a uno.

## **Invitando de manera efectiva a tu clase**

### **2 Semanas antes de la clase.**

**Estarás dando muestras a las personas hasta que tengan una experiencia positiva, los invitarás a tu clase de aceites.**

### **2 días antes de la clase.**

- \* Llama 2 días antes

\*llamar es por mucho LO MAS EFECTIVO en lo que se refiere a contactar.

Guión: “Estoy muuuuy emocionada por el martes. No puedo esperar! Sólo te estoy llamando para decirte que pronto nos veremos y estoy esperando el día para enseñarte todo lo que sé.”

- \* Puedes darle un par de detalles más sobre la clase. ( ejemplo del estacionamiento etc)

**NUNCA preguntes si van a venir- Tu estás emocionado, asume que ellos están entusiasmados por venir. La asistencia a tu clase baja de un 80% a un 30% si te SALTAS este paso!!!**

### **2 Horas antes de tu clase.**

Les enviarás un texto a tus invitados 2 horas antes de tu clase.

#### **\*No llames**

- \*Las personas toman sus decisiones 2 horas antes , no tres, ni cuatro. (2 horas es la ventana)

**Guión:** TU: Estoy emocionada de verte ésta noche. Tengo una sorpresa para ti!  
Ellos: ¿Qué es? TU: ven para averiguarlo.

**NOTA:** si es a un hombre le dices: Estoy esperando vernos en el evento y he preparado algo especial para ti, te quería dejar saber.

**La sorpresa es CUALQUIER COSA QUE TENGAS.**

**Un promedio es que el 20% no va a asistir a tu clase, o confirmar que no pueden llegar.**

**\*Si no alcanzan llegar, busca ver si se pueden comprometer a asistir a tu próxima clase.**

**\* Si confirmaron y no llegaron, trátalo como la GRAN COSA.**

\* envía un TEXTO diciendo: Estás bien? Te extrañé en mi clase. Sabes que? Esta información es tan importante, yo pienso que te va a encantar. Puedo ir a tu casa y compartir mi clase contigo?

Tips de Exito para tus clases.

\*Se lleva a cabo cada semana en el mismo lugar y a la misma hora.

\*Debe haber un consultor de bienestar por cada 3 invitados para ayudar a un cierre efectivo.

\* Tu estás en tu mejor actitud. Mejor energía, te ves radiante, sonrisa enorme, con toda tu intención de lograr el 95% de los enrolamientos.

\*Esto incluye el 95% de las personas a las que se les han entregado las muestras correctamente.

\* Enseña a un nivel de 5 to de primaria

\*Debe durar 45 minutos incluyendo el cierre con 15 minutos para enrolar a las personas al final.

\*Comienza y termina a tiempo.

\*Sirve los refrigerios DESPUÉS de la clase y luego del entrenamiento básico del negocio.

\*NO saques los libros o materiales de referencia HASTA EL FINAL de la clase.

\*El tiempo siempre lo controla el que da la clase y no los invitados... Aquí un ejemplo:

Si notas que una persona se mantiene haciendo preguntas difíciles, dile, “Puedo ver que tienes muchas preguntas; Las contestaré una por una contigo cuando haya terminado la clase.”

Si no levantan la mano y solo interrumpen, diles, “Me encanta lo interesado que estás, contestaré todas tus preguntas, una por una al terminar la clase.”

**NOTA:** si es a un hombre le dices: Estoy esperando vernos en el evento y he preparado algo especial para ti, te quería dejar saber.

**La sorpresa es CUALQUIER COSA QUE TENGAS.**

**Un promedio es que el 20% no va a asistir a tu clase, o confirmar que no pueden llegar.**

**\*Si no alcanzan llegar, busca ver si se pueden comprometer a asistir a tu próxima clase.**

**\* Si confirmaron y no llegaron, trátalo como la GRAN COSA.**

\* envía un TEXTO diciendo: Estás bien? Te extrañé en mi clase. Sabes que? Esta información es tan importante, yo pienso que te va a encantar. Puedo ir a tu casa y compartir mi clase contigo?

Tips de Exito para tus clases.

\*Se lleva a cabo cada semana en el mismo lugar y a la misma hora.

\*Debe haber un consultor de bienestar por cada 3 invitados para ayudar a un cierre efectivo.

\* Tu estás en tu mejor actitud. Mejor energía, te ves radiante, sonrisa enorme, con toda tu intención de lograr el 95% de los enrolamientos.

\*Esto incluye el 95% de las personas a las que se les han entregado las muestras correctamente.

\* Enseña a un nivel de 5 to de primaria

\*Debe durar 45 minutos incluyendo el cierre con 15 minutos para enrolar a las personas al final.

\*Comienza y termina a tiempo.

\*Sirve los refrigerios DESPUÉS de la clase y luego del entrenamiento básico del negocio.

\*NO saques los libros o materiales de referencia HASTA EL FINAL de la clase.

\*El tiempo siempre lo controla el que da la clase y no los invitados... Aquí un ejemplo:

Si notas que una persona se mantiene haciendo preguntas difíciles, dile, “Puedo ver que tienes muchas preguntas; Las contestaré una por una contigo cuando haya terminado la clase.”

Si no levantan la mano y solo interrumpen, diles, “Me encanta lo interesado que estás, contestaré todas tus preguntas, una por una al terminar la clase.”

### **Inmediatamente terminando la clase.**

- \* Haz la capacitación básica del negocio.
- \* Responde cualquier duda
- \* Procesa todas las órdenes de inmediato. Querrás que sus pedidos sean entregados lo antes posible a sus hogares.

### **Al día siguiente de la clase.**

- \* Contacta y da seguimiento a las personas que no pudieron asistir y reagendalos para tu próxima clase.

### **2 Días después de la clase**

- \* Recuerda a los invitados de su consulta de bienestar que agendaron para la próxima semana.
- \* Si pidieron ser anfitrión de una clase, comienza a prepararlos para una clase exitosa.

**1 Semana Después de la Clase.** (Reagenda cualquier consulta de bienestar que se haya cancelado)

### **2 semanas después de la clase.**

- \* Continúa dando seguimiento a todos los que asistieron. Están necesitando una consulta de bienestar o una clase de educación continúa?
- \* Para quienes no se enrolaron en tu clase, puedes invitarlos a una Clase de Educación continúa.