

11:06

CLASE 2

Tema: Muestreo Efectivo
e Invitar a una Clase

ENTRENAMIENTO

— **BACK TO** *Basics* —

MERCADOS LATINOS



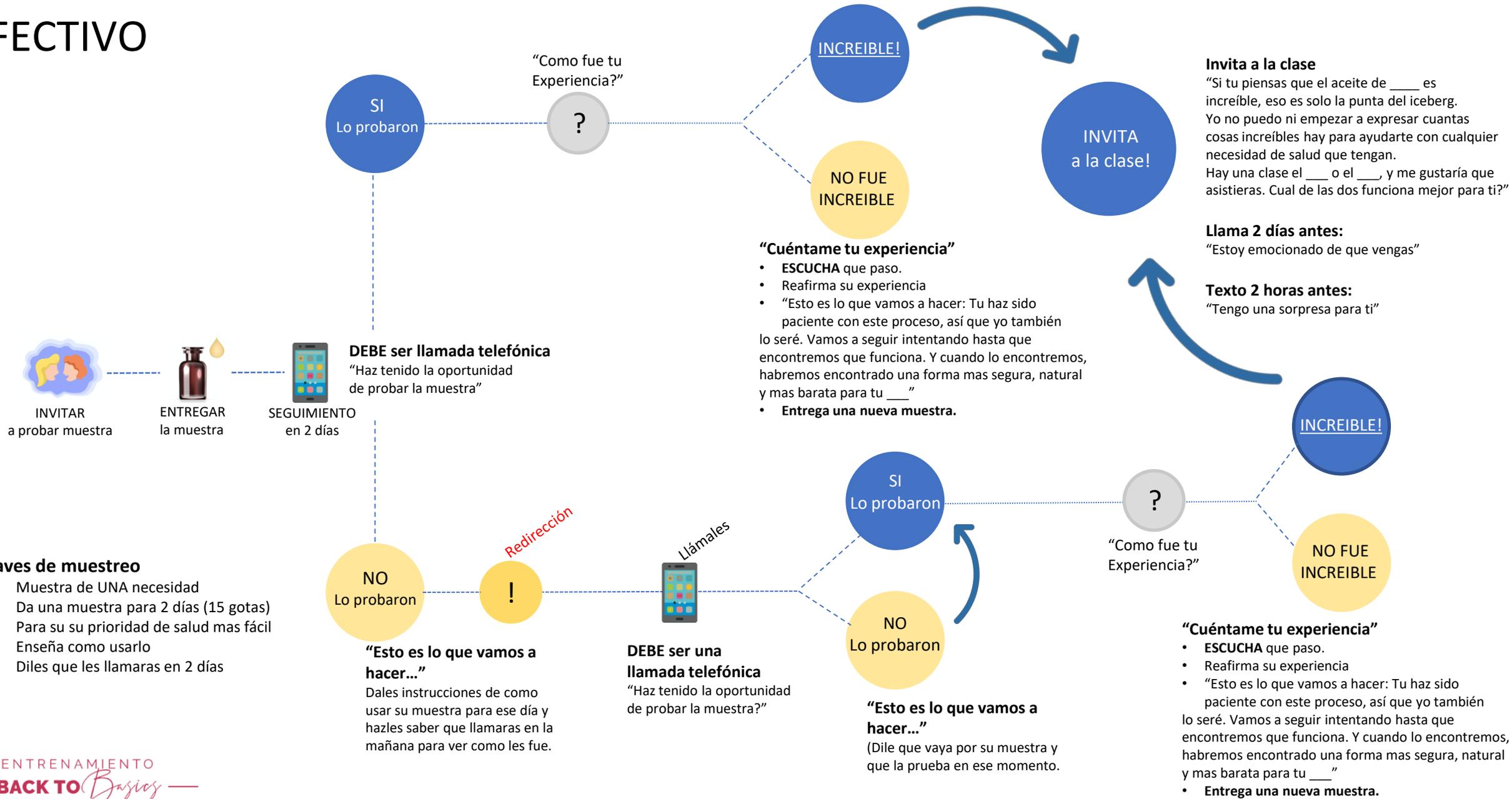
Porque Damos Muestras?

Concepto de muestreo de Allyse Sedivy

Dar muestra de manera eficaz le da a un prospecto la experiencia que necesita para justificar la inscripción y el uso de dōTERRA en su vida.

Este método de muestreo tiene que ver con toque y contacto. Cada contacto aumenta la confianza y aumenta su experiencia con dōTERRA. Cuando alguien ha recibido eficazmente una muestra, vienen a una clase no solo para aprender sobre los aceites, sino también para decidir lo que desea comprar.

MUESTREO EFECTIVO



SI
Lo probaron

“Como fue tu Experiencia?”

?

INCREIBLE!

NO FUE INCREIBLE

INVITA a la clase!

Invita a la clase
 “Si tu piensas que el aceite de ___ es increíble, eso es solo la punta del iceberg. Yo no puedo ni empezar a expresar cuantas cosas increíbles hay para ayudarte con cualquier necesidad de salud que tengan. Hay una clase el ___ o el ___, y me gustaría que asistieras. Cual de las dos funciona mejor para ti?”

Llama 2 días antes:
 “Estoy emocionado de que vengas”

Texto 2 horas antes:
 “Tengo una sorpresa para ti”

“Cuéntame tu experiencia”

- **ESCUCHA** que paso.
- Reafirma su experiencia
- “Esto es lo que vamos a hacer: Tu haz sido paciente con este proceso, así que yo también lo seré. Vamos a seguir intentando hasta que encontremos que funciona. Y cuando lo encontremos, habremos encontrado una forma mas segura, natural y mas barata para tu ___”
- **Entrega una nueva muestra.**

INCREIBLE!

“Como fue tu Experiencia?”

?

NO FUE INCREIBLE

“Cuéntame tu experiencia”

- **ESCUCHA** que paso.
- Reafirma su experiencia
- “Esto es lo que vamos a hacer: Tu haz sido paciente con este proceso, así que yo también lo seré. Vamos a seguir intentando hasta que encontremos que funciona. Y cuando lo encontremos, habremos encontrado una forma mas segura, natural y mas barata para tu ___”
- **Entrega una nueva muestra.**

SI
Lo probaron

NO
Lo probaron

NO
Lo probaron

Redirección



DEBE ser una llamada telefónica
 “Haz tenido la oportunidad de probar la muestra?”

DEBE ser llamada telefónica
 “Haz tenido la oportunidad de probar la muestra?”



- Claves de muestreo**
- Muestra de UNA necesidad
 - Da una muestra para 2 días (15 gotas)
 - Para su su prioridad de salud mas fácil
 - Enseña como usarlo
 - Diles que les llamas en 2 días

Empieza cada muestra que entregues con esto:

RETO – 20 MUESTRAS PARA 20 PERSONAS EN UNA SEMANA

Estoy Participando en un reto en el cual voy a entregar 20 muestras de aceites esenciales GRATIS, y me encantaría que fueras tu uno(a) de los 20 que tendrán esa oportunidad.

Nunca invites a una clase a alguien que NO HA TENIDO UNA EXPERIENCIA POSITIVA con los Aceites Esenciales. Con esto te vas a evitar preguntas como .. Que Opinas de tu competencia? O si será que son efectivos?

La Preparación es LO MAS IMPORTANTE

El 50% de las veces que das una MUESTRA NO FUNCIONA... No lo Usan o No era el Indicado

CONTACTA DE MANERA EFECTIVA



INVITAR
a probar muestra

SI conoces su padecimiento

“He estado pensando en ti. He tenido experiencias increíbles con los aceites esenciales (habla de un testimonio personal, simple pero poderoso) y (experiencias de otras personas). Esto me hizo pensar en (su padecimiento o de su familia). Me encantaría darte una muestra gratis para que lo pruebes, son mas seguros, económicos y en muchas ocasiones, mas efectivos que los medicamentos. creo que tendrás una gran experiencia. mañana estarás en tu casa para pasar a dejarla?”

NO conoces su padecimiento

“He estado pensando en ti. He tenido experiencias increíbles con los aceites esenciales (habla de un testimonio personal, simple pero poderoso) y (experiencias de otras personas). Se que todas las familias lidian con todo tipo de padecimientos. me encantaría darte una muestra gratis para que los pruebes, son mas seguros, económicos y, en muchas ocasiones, mas efectivos que los medicamentos. Creo que tendrás una gran experiencia. mañana estarás en tu casa para pasar a dejarla?”

Claves para dar una muestra



ENTREGAR
la muestra

- No desesperarse para entregar una muestra
- Las muestras que damos son siempre gratis
- Provee una muestra para solo UN desafío de salud
- Demos la muestra para un padecimiento de salud que pueda tener resultado en 2 días
- Dé muestras de UN solo aceite a la vez (en realidad es algo bueno cuando necesita regresar y entregar más muestras - más contacto con el cliente)
- Establecer expectativas adecuadas para la experiencia.
- Dé 10-15 gotas de aceite para que sea suficiente para algunas aplicaciones.



Da Muestras y Crea Expectativas



ENTREGAR
la muestra

- **Entrega las muestras** en persona o envíalas a su casa. Si es por envío, incluye, de ser posible, varias muestras para un padecimiento, solo diles que utilicen un aceite a la vez.
- **Crea expectativas correctas** "Te quiero decir algo... probar productos naturales es similar a probar remedios tradicionales. Si algo no funciona, no pasa nada, intentas algo más hasta que encuentres lo que te funciona.

Te quiero hacer una pregunta... puedes ser paciente hasta que encontremos algo que funcione para ti? Vamos a iniciar con uno primero y luego otro si es necesario.

Y cuando encontremos lo que funciona para ti, habremos encontrado una forma más Segura, Efectiva y Económica para ayudarte con tu_____".

Da Muestras y Crea Expectativas



ENTREGAR
la muestra

- Explique como usarlo, “Esto es lo que haremos: hoy en la noche, antes de acostarte, aplica unas gotas de este aceite que se llama Lavanda en tus sienes, y lo que te quede en las manos ponlo sobre tu almohada. Mientras te recuestas y respiras profundo sentirás que te inunda una maravillosa calma. Podrás sentirte mas relajada y dormirás mejor, pero recuerda: Si no obtienes los resultados que esperas, podemos intentar con otro aceite. Te llamare en dos días para saber como te fue. En que momento del día prefieres que te llame?”
- Acuerda Hora y Día de entrega de la muestra.
- Recuerda- que damos la muestra para un padecimiento de salud que pueda tener resultado en 2 días.
- Recuerda- de 10 - 15 gotas.
- Cumple con tu PALABRA! – Entrega de la Muestra, Seguimiento, Llamadas.

Llamada de seguimiento, dos días después



Llamas y preguntas, “Haz tenido la oportunidad de probar la muestra?”

SEGUIMIENTO
en 2 días!



INVITAR
a probar muestra



ENTREGAR
la muestra

“Esto es lo que vamos a hacer...”

Damos instrucciones de como usar su muestra para ese día y les dejamos saber que los llamaremos en la mañana para ver como les fu

“Haz tenido la oportunidad de probar la muestra?”

“Esto es lo que vamos a hacer...”

Dile que vaya por su muestra y que la pruebe en ese momento.

INVITA
a la clase!

NO
Lo probaron

Redirigir



Llámales

NO
Lo probaron

ENTRENAMIENTO

BACK TO Basics

MERCADOS LATINOS
dōTERRA

Llamada de seguimiento de 2 días después



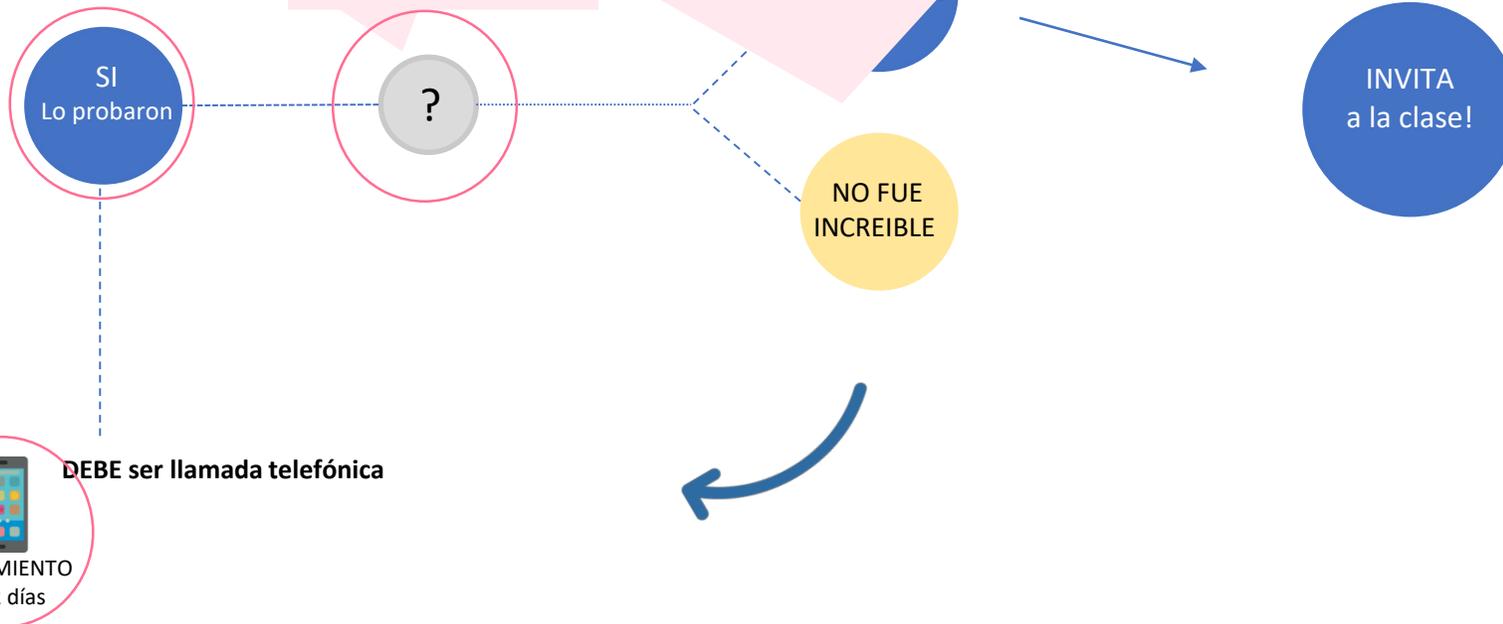
SEGUIMIENTO
en 2 días!

Llamas y preguntas

“Cuéntame tu experiencia”

- **ESCUCHA** que paso.
- Reafirma su experiencia
- “Esto es lo que vamos a hacer: Tu haz sido paciente con este proceso, así que yo también lo seré. Vamos a seguir intentando hasta que encontremos que funciona. Y cuando lo encontremos, habremos encontrado una forma mas segura, natural y mas barata para tu ____”
- **Entrega una nueva muestra.**

tra?”



INVITAR
a probar muestra

ENTREGAR
la muestra

SEGUIMIENTO
en 2 días

DEBE ser llamada telefónica

SI
Lo probaron

?

NO FUE
INCREIBLE

INVITA
a la clase!

ENTRENAMIENTO

— **BACK TO** *Basics* —

MERCADOS LATINOS
dōTERRA

Invitación a una clase

INVITA
a la clase!

Invita a la clase

“Si tu piensas que el aceite de ____ es increíble, eso es solo la punta del iceberg. Yo no puedo ni empezar a expresar cuantas cosas increíbles hay para ayudarte con cualquier necesidad de salud que tengas. Hay una clase el ____ o el ____, y me gustaría que asistieras. Cual de las dos funciona mejor para ti?”

“Hola! Estoy emocionada que vienes a la clase! Creo que lo que aprenderás en esta clase cambiara realmente tu vida. Además, habrá espacio para que puedas estacionarte”.

Llama 2 días antes:

“Estoy emocionado de que vengas”

Texto 2 horas antes:

“Tengo una sorpresa para ti”

Dos horas antes de la clase: “Me alegra mucho que vayas a venir. Tengo una sorpresa para ti.”

Seguimiento si no van a la clase



Resultado de dar muestras efectivamente

Si haces esto correctamente,
el **80%** de las personas se
presentarán a tu clase!



PREPARAR – CONSTRUIR CONFIANZA – CUMPLIR TU PALABRA

Invita a alguien a una clase cuando hayas tenido un, “SI es MUY BUENO” Ellos sabrán que quieren dōTERRA



MUCHAS GRACIAS

ENTRENAMIENTO

— **BACK TO**

Basics —

CLASE 3

Tema: Como hacer una Clase

ENTRENAMIENTO

— BACK TO *Basico*

MERCADOS LATINOS

