

Plan **ELITE** 2021

MUESTREO EFECTIVO E INVITAR A UNA CLASE



¿Porqué damos muestras?

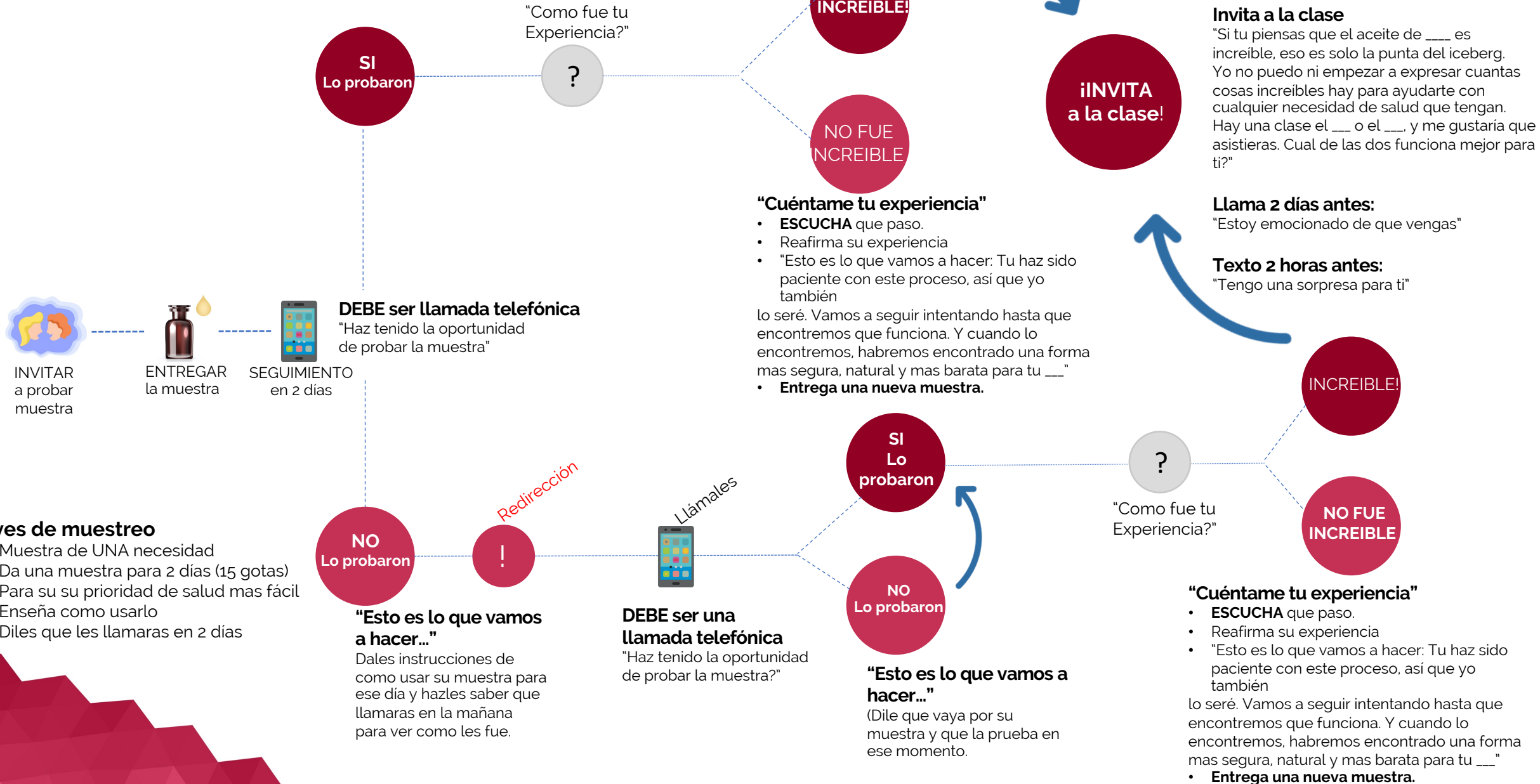
ENTRENAMIENTO
— **BACK TO** *Basics* —

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



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 .. ¿Qué 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

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, más 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 más seguros, económicos y, en muchas ocasiones, más efectivos que los medicamentos. Creo que tendrás una gran experiencia. ¿Mañana estarás en tu casa para pasar a dejarla?"

Claves para dar una 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

- **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

- **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.
- **iCumple 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?”



“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

“¿Haz tenido la oportunidad de probar la muestra?”

“Esto es lo que vamos a hacer...”

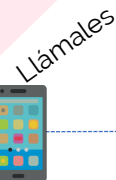
Dile que vaya por su muestra y que la pruebe en ese momento.

¡INVITA a la clase!

NO
Lo probaron

Redireccionar

!

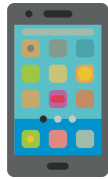


NO
Lo probaron

Llamada de seguimiento dos días después

“Cuéntame tu experiencia”

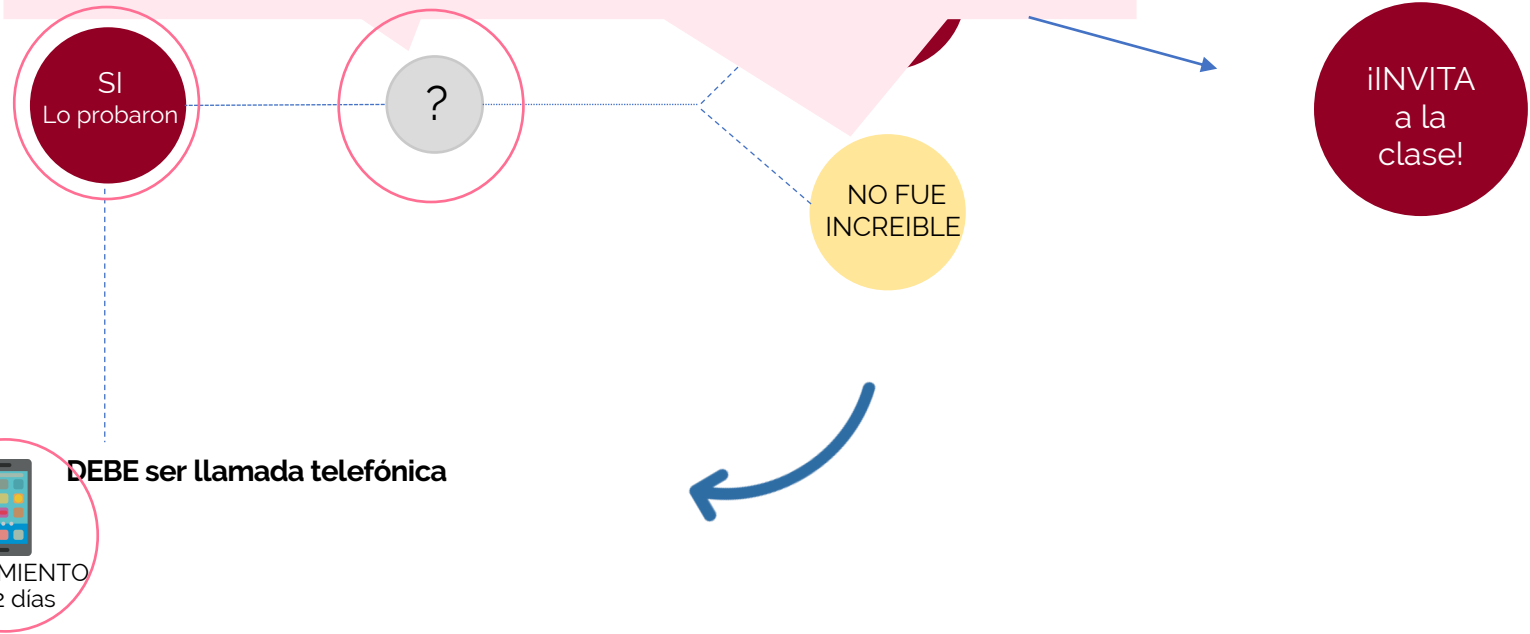
- **ESCUCHA** que paso.
- Reafirma su experiencia
- “Esto es lo que vamos a hacer: Tu haz sido paciente con este proceso, así que yo también lo seré. Vamos a seguir intentando hasta que encontremos que funciona. Y cuando lo encontremos, habremos encontrado una forma mas segura, natural y mas barata para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



SEGUIMIENTO
en 2 días!

Llamas y preguntas
muestra?”

la



INVITAR
a probar
muestra

ENTREGAR
la muestra

SEGUIMIENTO
en 2 días

DEBE ser llamada telefónica

Invitación a una clase

1

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?”

2

Llama 2 días antes: ¡Estoy emocionado de que vengas!

“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”.

Invitación a una clase

3

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.

Dudas & *Preguntas*

Plan **ELITE** 2021

ENTRENAMIENTO
— **BACK TO** *Basics* —