

ORGANO



CONTRUYENDO UN EQUIPO

1

Encuentre Su **POR QUÉ**



Uno de los ejercicios más importantes que puede hacer mientras comienza su negocio (y mientras inicia a nuevos socios en el negocio) es identificar su "Por Qué". ¿Qué es lo que lo impulsa emocionalmente para desarrollar un negocio exitoso? Su "por qué" es su visión a largo plazo para el éxito en su negocio. Si el tiempo y el dinero no fuesen problema, ¿cómo sería su vida? ¿Dónde viviría? ¿Qué auto conduciría? ¿Qué haría con su tiempo? ¿Tendría alguna deuda? En otras palabras, ¿qué haría un negocio exitoso por su vida, la vida de su familia y su estilo de vida?

2

Programa de Adquisición del Cliente

PROGRAMA DE CLIENTE PREFERENCIAL



¿Qué le parecería beber todos los días su café gratis? Todo lo que tiene que hacer es afiliarse a 3 o más clientes preferenciales para que compren uno de nuestros paquetes de productos en un mes calendario y su siguiente mes es gratis.



3

Fije Su **META**



Alcance el rango de Consultor en los próximos 30 días y recibirá \$_____ extra. Una de las maneras de alcanzar la condición de consultor es mediante la compra de un Paquete de Ventas Promocional Plata ORGANO™ o un Paquete de Ventas Promocional Oro ORGANO™, o Acumule 1,000 PQV, sin límite de tiempo.



Socio de
Negocios

Usted



Socio de
Negocios



Plazo del Objetivo

4 Prepárese para el **LANZAMIENTO**



“ La Meta es **SOÑAR**
Con un **PLAZO DEFINIDO** ”

- Napoleon Hill

¡Organice OG Mixers inmediatamente! Revise el conjunto de herramientas para encontrar sugerencias sobre cómo hacer de su primera fiesta un éxito rotundo. Que su meta sea realizar un segundo OG mixer durante las primeras dos semanas, así que, en principio, planifique por lo menos una fiesta de café semanal.

Primera fecha del OG Mixer: _____

Segunda fecha del OG Mixer: _____

5

Domine el Proceso

DE EXPOSICIÓN



La mejor forma de compartir la experiencia ORGANO™ es compartiendo los productos y las herramientas con sus amigos, familiares y conocidos. Utilice los recursos (folletos de productos) y el equipo de soporte (líder del equipo y servicio al cliente) para que pueda construir rápidamente su negocio.



6

Prepare Su **LISTA**



Solo debe recordar a todas las personas que ha conocido hasta la fecha y escribir sus nombres en su lista de contactos. Para recordar a la gente de su lista de contactos, puede utilizar algunos refrescadores de memorias como:

- Su lista de teléfonos móviles
- Su ID de correo electrónico
- Sus cuentas en Facebook, Twitter y otras redes sociales
- Revise antiguas tarjetas de visita de personas que ha conocido anteriormente en otro lado
- Saque fotografías antiguas
- Personas que invitó a bodas, fiestas y otras ocasiones
- Sus compañeros de la escuela secundaria y la universidad
- Sus compañeros de oficina tanto actuales como anteriores
- Sus vecinos actuales y anteriores
- Sus parientes, amigos
- Profesionales que conozca: doctores, maestros, abogados, etc.
- Aprenda a buscar clientes potenciales e incremente a diario su lista de contactos
- Un estudio señala que un ser humano normal, para cuando alcanza los 21 años de edad, conoce a un mínimo de 200 personas.

