

SUPERANDO OBJECIONES

A medida que comparta su negocio Organo™ surgirán objeciones comunes. Esta guía lo ayudará a saber cómo abordar las objeciones más comunes:

1. No tengo dinero.
2. No tengo tiempo.
3. No quiero vender a la gente..
4. Necesito investigar más, primero.
5. ¿Se trata de una pirámide?
6. Necesito consultar con mi cónyuge/pareja.

1. No tengo dinero.

La gente piensa que necesita tener mucho dinero para comenzar un negocio y con OG podemos demostrarles que eso no es verdad. Los productos, la literatura, las herramientas... están listos. Todo lo que tiene que hacer es unirse y comenzar a compartir su "Por qué" y cómo OG le ayuda a "tener", "ser" o "hacer". Cualquiera que sea su "Por qué", Organo puede ayudar. (Para obtener consejos sobre cómo crear la historia de su "Por qué", consulte el Folleto OG para Comenzar)

Consejos para superar el no tengo dinero:

- a. **Usted puede 'comprar y vender' o 'vender y comprar'** – Compre productos OG y estará en camino a entregar muestras, compartir y obtener un ingreso. Si no tiene dinero, entonces 'venda y compre'. Simplemente pregúntele a las personas si beben café/té o si quieren sentirse mejor y perder peso (vea las 4 preguntas en la Capacitación Cómo Comenzar) y podrá venderles productos, cobrar su cheque y comenzar a ganar ingresos con OG.
- b. **No tengo dinero** – Con esto, usted realmente está ahorrando dinero en sus compras al sustituir comidas o ganando dinero por hacer lo que ya hace: beber café. Con nuestro incentivo 3 GRATIS, también puede obtener gratis sus productos cuando afilia clientes a nuestro Programa de Autoenvío.
- c. **Permítame mostrarle cómo puede recuperar su inversión... ¡durante su primera semana!** (Vea la capacitación 5/1000)

2. No tengo tiempo.

¿Puede invertir un poco de tiempo ahora para crear ingresos extras, para crear la vida que soñó? Con tan solo 6 horas por semana, usted puede ganar un ingreso a tiempo completo (vea la capacitación 5/1000).

Consejos para superar el no tengo tiempo:

- a. **Tengo un empleo a tiempo completo** – ¡Excelente! Ya conoce a mucha gente así que puede obtener productos gratis y ganar un ingreso. Permítame mostrarle cómo puede ganar un ingreso a tiempo completo trabajando a medio tiempo (vea la capacitación 5/1000).
- b. **Estoy demasiado ocupado** – ¡Yo también estoy ocupado y por eso lo elegí! Las personas ocupadas son los mejores representantes. Llevan las cosas a cabo.
- c. **No tengo tiempo** – Si le ayudara a hacer el trabajo, ¿le interesaría? Si no tiene tiempo, se debe en parte a que tiene apalancamiento. Cuando usted se une, tiene una línea ascendente interesada en su éxito y un equipo de personas dispuestas a ayudarlo.
- d. **Mis hijos son demasiado pequeños** – ¡Perfecto! Le ENCANTARÁ la flexibilidad que esto ofrece.
- e. **Me encanta mi trabajo** – ¡Maravilloso! Pero, ¿le caería bien dinero extra? Con solo un par de horas por semana puede ganar buenos ingresos.

3. No quiero vender a la gente.

No se trata de vender. Es ayudar a los demás a perder peso, ahorrar dinero, ganar ingresos u obtener productos gratis. Hoy en día usted habla con sus amigos sobre un buen restaurante o una buena película y no recibe compensación por compartir esa información. Así que cuando 'comparte' su pasión por OG, usted hace lo que ya está haciendo... de manera natural.

Consejos para superar un “no quiero vender a la gente”:

- a. **Nunca he vendido nada antes.** – No hay problema. Tampoco yo. Solo le digo a las personas lo que me gusta y por qué me uní a OG.
- b. **Realmente no conozco a nadie** – Muy bien. Déjeme mostrarle nuestro Refrescador Memoria. Se sorprenderá de la cantidad de personas que ya conoce. Y mientras construye su negocio, hará nuevos amigos y, al mismo tiempo, se divertirá mucho.
- c. **Detesto las fiestas** – Lo entiendo. Limitamos las nuestras a 6 u 8 personas para que sea algo divertido y relajante, tenemos la oportunidad de compartir café, té, batidos y conversación. Con solo unas cuantas OG Mixers a la semana, usted puede ganar hasta \$2,000 por mes. ¿Puedo mostrarle cómo puede encajar esto en su estilo de vida?
- d. **No quiero obligar a mis amigos** – Sé cómo se siente. Pero, una vez que mis amigos probaron los productos y descubrieron lo bien que se podían sentir, me dieron las gracias.

4. Necesito investigar más:

Las personas que gustan de hacer su propia investigación desearán leer y ver cualquier video que usted les envíe. Así que envíelos a casa con una lista de cosas para ver/leer y fije una fecha para hacer el seguimiento.

Consejos para superar un “necesito investigar más”:

- a. **Necesito investigar un poco más.** – Excelente. Permítame darle esta información. ¿Cree que podrá haber terminado de leer o ver estos videos para el día _____? Muy bien, ¿a qué hora puedo llamarlo para saber qué escuchó?
- b. **Creo que esperaré hasta que...** – Con todo lo que tenemos que ofrecer, ¿por qué esperar?

5. ¿Es este un negocio legítimo?

Organo™ es una empresa global que opera alrededor del mundo ofreciendo café saludable, té, batidos y más a miles de personas como usted. Los productos son sorprendentes y el equipo detrás de esto está dedicado a que usted triunfe. Cada vez más empresas pasan de la ‘venta minorista’ a la venta en línea y a la venta social.

Sugerencia de cómo superar la pregunta anterior:

- a. **¿Es este un negocio legítimo?** – Las ventas directas han existido durante más de 100 años y han ayudado a que la gente obtenga ingresos adicionales.

Organo™ ha ofrecido productos y ha ayudado a miles de personas alrededor del mundo a ganar ingresos adicionales, obtener productos gratuitos y ayudar a otros a hacer lo mismo. Mientras más grande su organización, más ingresos ganará y más personas guiará. Al igual que en cualquier negocio, el organigrama a medida que uno tiene éxito se ve muy similar.

6. Necesito hablar con mi cónyuge:

Cuando escuche esto, pregunte qué interrogante creen que hará su cónyuge. ¿Se trata del precio? ¿Se trata de la información del producto? Haga esta pregunta para identificar el problema. Pregunte si puede darles información para que la lleven a casa y la compartan con su cónyuge. Realice una llamada de seguimiento en la que ambos participen.

Consejos para superar el comentario “necesito hablar con mi cónyuge:

- a. **Necesito consultar con mi cónyuge.** – Está bien. ¿Cuál cree que será su pregunta? Déjeme enviarle por correo electrónico una información y un video que pueda compartir con su cónyuge y programemos una llamada de seguimiento. ¿Le parece bien el sábado a las 10 de la mañana?

Consejos para compartir:

1. ¿Qué hacía antes de comenzar mi negocio Organo™?
2. ¿Qué me atrajo a la oportunidad?
3. ¿Cuál era mi mayor temor y qué descubrí?
4. ¿Qué es lo que más disfruto de mi negocio ahora?