



FORMAS DE LLEVAR 3 FILOSOFÍAS A CADA HOGAR

Ninguna familia se queda atrás

3 MANERAS DE ALCANZAR EL MERCADO

1

UNO
A UNO

2

NUEVO ARTE
DE VIVIR

3

BUSINESS
SHOWER

Primer éxito en los negocios es una apretada agenda diaria



No eres tú quien hace negocios con las personas; es la filosofía

ENFÓCATE EN EDUCAR A TODOS SOBRE LAS 3 FILOSOFÍAS

AL PREPARAR EL LISTADO DE NOMBRES PARA CONOCER O INVITAR

PIENSA EN:

- ¿Quién tiene **ganancia única**?
- ¿Quién quiere tener **más tiempo** con su **familia**?
- ¿Quién quiere **ahorrar y hacer crecer su dinero**?
- ¿Quién quiere **incrementar su ingreso 5x o 10x**?
- ¿Quién busca **superación personal**?

UNO A UNO

Elige la mejor opción

En cada conversación, el objetivo es *conocer y educar sobre nuestra filosofía*,
NO explicarla por teléfono

OPCIÓN A

HOLA, ¿QUÉ HARÁS MAÑANA EN LA NOCHE ALREDEDOR DE LAS 6 O 7 PM?

LIBRE

Quería verte,
¿nos podemos ver a las 6pm?

¿DE QUÉ SE TRATA?

Es mejor si nos podemos ver y hablar.
- **Reunámonos.**

OCUPADO

La razón por la que preguntaba
es porque quería verte,
así que dime cuándo estás disponible.

¿DE QUÉ SE TRATA?

Es mejor si nos **podemos ver** y hablar
- **Avisame.**

OPCIÓN B

1. Pide **LA HORA PRIMERO**
2. **APRENDIZAJE - UN AMIGO MÍO - MUESTRA**
3. **CIERRE - ¿Te conectas a un Zoom?**
(en tu propio tono)

HOLA, ¿QUÉ HARÁS MAÑANA EN LA NOCHE ALREDEDOR DE LAS 6 O 7 PM?

He estado **aprendiendo cosas geniales** de un amigo mío y quería **compartirlas contigo**.
Te las muestro mañana en la noche; solo entra en **Zoom por 20 minutos**.

¿DE QUÉ SE TRATA?

Te mostraré en la **llamada**. Confía que te encantará.

Si no es una relación cercana:
Es educación y **dinero**. Te muestro cuando te **vea**.

OPCIÓN C

HOLA, ¿QUÉ HARÁS MAÑANA EN LA NOCHE ALREDEDOR DE LAS 6 O 7 PM?

Acabo de encontrar un concepto llamado “**Nuevo Arte de Vivir**” que es muy interesante y una filosofía/camino *que cambia vidas*.

Te lo muestro mañana en persona o por Zoom.

¿PUEDES EXPLICÁRMELO UN POCO?

Muestra por qué a la gente le cuesta financieramente.

Te encantará. *Hablemos mañana*.

Puedes usar tu propio tono siempre y cuando logremos reunimos y educar sobre nuestra filosofía.

RECUERDA, NADA SUCEDE HASTA QUE NOS CONOZCAMOS Y EDUQUEMOS

OPCIÓN PARA MENSAJE DE TEXTO

(Mensaje corto) HOLA, ¿QUÉ HARÁS MAÑANA EN LA NOCHE ALREDEDOR DE LAS 6 O 7 PM?

Acabo de encontrar un concepto llamado “**Nuevo Arte de Vivir**” que es muy interesante y una filosofía/camino *que cambia vidas*.

Te lo muestro mañana en persona o por Zoom.

SI PREGUNTAN ¿DE QUÉ SE TRATA?

Muestra por qué a la gente le cuesta financieramente. Les encantará. Mañana hablamos.

SI PREGUNTAN ¿ES ESTO WFG?

Sí, lo es. No estoy seguro(a) de qué fue tu experiencia con WFG.

Yo solía pensar que era algo *totalmente diferente* hasta que aprendí más. *Sus 3 filosofías son bastante poderosas*.

¿Cuánto sabes sobre la filosofía de ingresos múltiples?

Nunca me interesó hasta que entendí estas 3 filosofías que cambian vidas.

Creo que vale la pena conocerlo dejando aparte WFG.

Ya sabes que no te buscaría sí no lo valiera, **reunámonos y hablemos**

NUEVO ARTE DE VIVIR

REUNIONES GRUPALES

MEJOR OPCIÓN

CON TOP 5
DE NUEVOS
SOCIOS

EN EL LUGAR DE
TRABAJO
EN HORA DE ALMUERZO

CON APOYO DE
ORGANIZACIONES
COMUNITARIAS

EN
COLABORACIÓN
CON
PROFESIONALES

Cuanto más rápido educas las 3 filosofías, más los números se multiplican

ENFOQUE
CÓMODO



ENFOQUE
CONTROLADO



ENFOQUE
EFECTIVO

La mayoría busca validación que encuentra en las reuniones grupales

PARA INVITAR: *Enviar tarjeta de invitación desde la app con mensaje por texto*

Pregunta primero. Luego envía mensaje de texto para invitar seguidó por la tarjeta de invitación desde la app

MENSAJE



Hola, ¿qué haces este sábado a las 2pm?

Me encontré con un concepto llamado “**Nuevo Arte de Vivir**” que es muy interesante y una filosofía de cambio de vida. Estoy organizando una reunión en mi casa con algunos amigos cercanos y familiares.

Me encantaría que vinieras.

¡Emocionado por verte! No puedo esperar para ponernos al día.

BUSINESS SHOWER

REUNIONES GRUPALES CON 15-20 FAMILIAS DE LA PERSONA LICENCIADA

Invitar a tu lanzamiento y empujar hacia que 11 luces se pongon en verde con este encuentro

**DE NUEVO, TODO LO QUE NECESITAMOS ES EMPODERAR
MÁS FAMILIAS A LA VEZ CON LAS 3 FILOSOFÍAS**

PARA INVITAR: *Pregunta la hora. Luego envía tarjeta de invitación desde la app y texto al mismo tiempo*

OPCIÓN DE MENSAJE 1



Hola, ¿qué haces este sábado a las 2pm?
¡Estoy muy emocionado de contarte que estoy **iniciando** una **nueva aventura** y vamos a tener una *ceremonia del pastel* y una *breve sesión de presentación para celebrar*.
¡Me encantaría que pudieras **venir!**
¡Tu presencia y apoyo significarian mucho para mí!
Por favor confirma lo antes posible.
¡Gracias por adelantado!
Saludos,
Nombre

OPCIÓN DE MENSAJE 2

Queridos amigos,
Estoy emocionado de comenzar un **nuevo capítulo profesional** y me encantaría contar con su presencia para una *celebración con pastel* y una *breve presentación de la próxima etapa*.
¡Su presencia y apoyo significarían el mundo para mí!
Por favor confirmen a su pronta conveniencia.
Saludos,
Nombre

Entre más efectivamente llegues a los mercados con las filosofías, más rápido transformarás las 11 luces a verde para ti y para otros.

Para lograr el sueño del **INGRESO MÚLTIPLE**

APRENDE A LIDERAR CADA RESPUESTA

OBJECIONES DE OPINIÓN O HECHOS

1. ESTO ES UNA ESTAFA ¿Es opinión o hecho?

HECHO:

Los fraudes no están licenciados por el gobierno.

2. ESTO ES UNA MLM ¿Es opinión o hecho?

HECHO:

No hay mejor mercadeo en ningún negocio que el **mercadeo de confianza**.

3. VI COSAS NEGATIVAS EN INTERNET ¿Es opinión o hecho?

HECHO:

La mayoría de las personas buscan **opiniones en internet**, no hechos.

4. SOLO LOS MEJORES GANAN DINERO ¿Es opinión o hecho?

HECHO:

En cada negocio los **mejores ganan dinero**, pero en otros la mayoría no puede llegar a la cima, aquí tú puedes porque tienes las mismas pautas.

5. SOLO VENDEN SEGUROS ¿Es opinión o hecho?

HECHO:

Ellos están empoderando a familias con una filosofía del **10% – 3 Reglas – 3 Metas** para crear riqueza. Los seguros juegan un papel importante en ello.

5. SOLO VENDEN SEGUROS ¿Es opinión o hecho?

Ellos están empoderando a familias con una filosofía del **10% – 3 Reglas – 3 Metas** para crear riqueza. Los seguros juegan un papel importante en ello.

APRENDE A LIDERAR CADA RESPUESTA

1. NO SOY BUENO PARA LAS VENTAS

Sé cómo te sentiste, yo me sentí igual antes pero lo que encontré es que ellos se basan más en la filosofía, no en las ventas.

2. ES MUY DIFÍCIL CONVENCER A LA GENTE

Sé cómo te sentiste, yo me sentí igual antes pero lo que encontré es que una vez aprendes su **método sistemático y 3 filosofías** no necesitas convencer a nadie.

3. CONOZCO PERSONAS QUE EMPEZARON PERO NUNCA TRIUNFARON

Sé cómo te sentiste, yo me sentí igual antes pero lo que encontré es que no existe **comparación** en ningún negocio. Incluso en la escuela ningún estudiante saca las mismas notas, y no me comparo con fracasos.

4. TUVE UNA EXPERIENCIA NEGATIVA ANTES CON ALGUIEN

Sé cómo te sentiste, yo tuve el mismo tipo de experiencia antes, pero lo que encontré es que **no podemos basar decisiones importantes** de la vida en una experiencia con una sola persona. Necesitamos decidir en base a soluciones a nuestros problemas.

5. NO QUIERO (RECLUTAR) GENTE

Sé cómo te sentiste, yo me sentí igual acerca de reclutar gente pero una vez entendí la **filosofía de ingreso múltiple**, mi perspectiva cambió, porque siempre quiero **multiplicar mis ingresos**.

No dejes que se creen ilusiones basadas en la opinión o perspectiva de otra persona.

ENTIENDE CÓMO LAS FILOSOFÍAS PUEDEN CAMBIAR TU VIDA

APRENDE A LIDERAR CADA RESPUESTA

REALIDAD VS PERSPECTIVA OBJECIONES

1. NO TENGO TIEMPO

Solo es una perspectiva; la realidad es que todos tenemos tiempo para lo que es importante para nuestro Futuro.

2. ES DIFÍCIL LIDERAR A LAS PERSONAS

Solo es una perspectiva; la realidad es que no diriges a los demás, te diriges a ti mismo.

3. NO SOY BUENO EN ESTO

Solo es una perspectiva; la realidad es que cualquiera puede mejorar en el ambiente adecuado.

4. ESCUCHÉ COSAS NEGATIVAS EN EL MERCADO

Solo es una perspectiva; la realidad es que están creciendo a velocidad porque la gente necesita sus filosofías más que nunca.

5. PARECE UNA PIRÁMIDE

Solo es una perspectiva; la realidad es que están en el modelo de negocio más regularizado y equitativo del mercado.

**LA GENTE PUEDE CONOCER NUESTRA EMPRESA Y NUESTROS PRODUCTOS
PERO NO CONOCEN NUESTRAS FILOSOFÍAS**

*Salgamos a educar a las personas sobre nuestras filosofías
que transforman vidas*

APRENDE A LIDERAR CADA RESPUESTA

OBJECIONES GENERALES

TENGO UN ASESOR FINANCIERO

Me alegra que ya tengas un asesor que hace que **nuestra reunión** sea aún más interesante. **Siempre es útil conocer a alguien** que ya sabe de qué estoy hablando. Todo lo que busco es **colaborar con las personas adecuadas**. Hablemos.

NECESITO PENSARLO

Cuéntame más. ¿Qué estás pensando? Cuando la gente me dice que necesitan pensarlo generalmente significa que **todavía no está claro**. ¿Cuáles son las áreas que necesitas aclarar más?

QUIERO INVESTIGARLO

Suena bien. Cuéntame más. ¿Cuáles son algunas de las cosas que quieres saber más para ayudarte con los recursos adecuados?

QUIERO HABLARLO CON MI PAREJA/CONTADOR

¡Por supuesto, absolutamente! Ahora aquí está la pregunta. ¿Acaso no es cierto que no podrán explicar lo mismo que te mostré exactamente como lo expliqué yo? ¿No es cierto que **necesitas** el apoyo de tu pareja? Entonces, ¿cuándo nos podemos sentar con ellos?

¿YA HAS GANADO ALGÚN DINERO?

Con todo lo que tengo en marcha, aún gano \$ _____ este año.

INTRODUCCIÓN EFECTIVA

DIRIGE LA
REUNIÓN
CON
CONTROL

PREPARALOS
PARA
ESCUCHAR

CREA
CURIOSIDAD

MUESTRA
SEGURIDAD

FORTALECE
A TU
ENTRENADOR

OPCIÓN 1

Sabes que tú/nosotros **siempre** hablamos sobre el futuro. Bueno, pues resulta que encontré esto.

Estoy **realmente serio y emocionado** al respecto porque me está brindando una **oportunidad** (añade tu motivo)

Puede que esto no sea para ti, pero **quiero que sepas lo que estoy aprendiendo**.

Puede que me **refieras personas** en el camino hacia adelante.

Y estoy muy feliz de que pude conseguir a (nombre del **entrenador**) en la llamada. Él/ella es un emprendedor muy exitoso, muy ocupado, que ha **cambiado** muchas vidas, etc.

OPCIÓN 2

La razón por la que nos reunimos hoy es – acabo de encontrar este **concepto “Nuevo Arte de Vivir”**.

Muchos de nosotros hemos oído hablar de **“World Financial Group”**. Es una organización poderosa.

También escuché sobre eso antes pero tenía **conceptos erróneos**.

Pero recientemente, **conocí** a (entrenador) y ellos me presentaron el **nuevo** arte de vivir, especialmente la **filosofía de ingreso múltiple**. Me impresionó lo poderosa que es.

Pensé que debería compartirlo contigo, ya que la mayoría de nosotros **queremos multiplicar nuestros ingresos**.

Así que, le diré (entrenador) que te muestre lo que me mostraron.

OPCIÓN 3

Hoy, me gustaría compartir contigo un concepto que realmente me ha inspirado.

“Nuevo Arte de Vivir”.

Recientemente tuve la oportunidad de explorar esta forma de pensar, y debo decir que es **realmente transformadora**. Nunca antes había escuchado esto desde esta perspectiva.

Estoy emocionado de tener a **(entrenador)** quien me introdujo a este concepto.



PROSPECTANDO EN TODAS PARTES

PROSPECTANDO EN REDES SOCIALES

Tú: Hola

El motivo por el que me conecto contigo es porque veo que tienes contenido y experiencia relacionada con... ¿Cuánto tiempo has estado en el negocio?

Prospecto: Gracias, 2 años.

Tú: ¡Eso es increíble, yo también estoy en el mundo de los negocios. Estamos empoderando familias con un concepto conocido como **Nuevo Arte de Vivir** que se basa en 3 filosofías y se alinea muy bien con alguien en tu línea de negocio.

Prospecto: ¿Qué es eso?

Tú: Es bastante difícil explicarlo por texto. Agendemos una videollamada por zoom y veamos si es algo en lo que podemos colaborar en el futuro.

PROSPECTANDO EN PERSONA

Tú: ¿Qué onda hermano? (pequeña plática sobre familia / trabajo / vida)

Tú: Hermano, ¿estarías de acuerdo que una de las luchas más grandes hoy en día es la lucha financiera? Está causando muchos problemas, ¿cierto?

Prospecto: Si, estoy de acuerdo.

Tú: Recientemente encontré este importante concepto, “**Nuevo Arte de Vivir**”, es una forma poderosa para mostrar a los americanos cómo prosperar financieramente

Prospecto: ¿Y cómo funciona?

Tú: Tenemos que reunirnos un día y puedo mostrarte cómo funciona.

¿Martes a las 5 p.m. funciona?

Prospecto: Claro, pero ¿lo puedes explicar ahora?

Tú: Es un concepto importante y si pudiera explicártelo aquí, ya lo habría hecho. Tenemos que reunirnos y hablar.

Vamos a reunirnos y hablar en Zoom.

