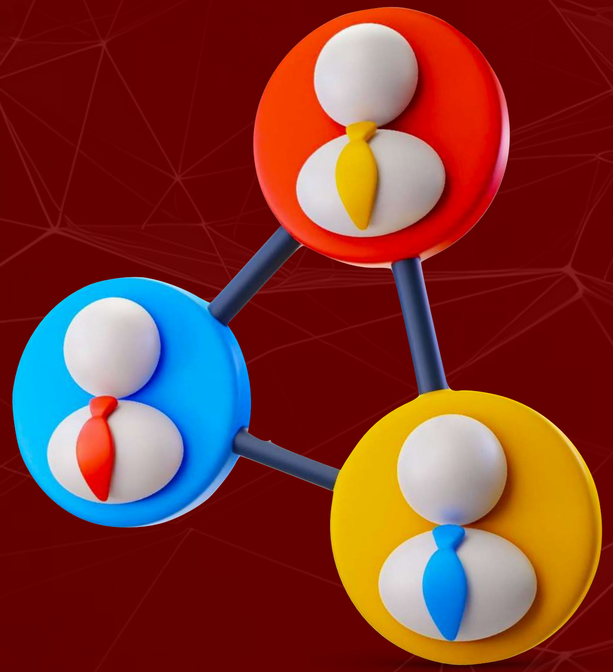
METODOLOGÍA PRO

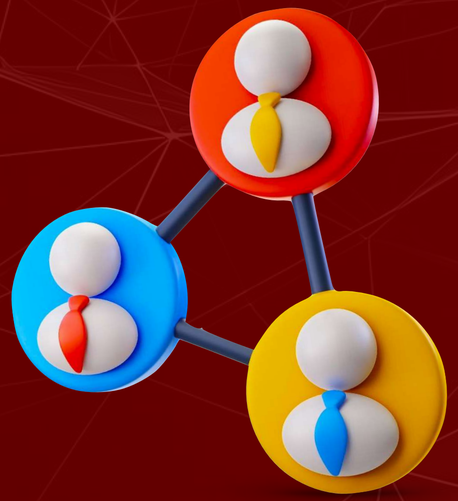
Adquisición de distribuidores



METODOLOGíA PRO

ADQUISICIÓN
DE DISTRIBUIDORES

Esta metodología busca crear un paso a paso de cómo reclutar personas que están interesadas en generar un ingreso adicional, tener su propia compañía, hacer algo diferente a lo que se dedican actualmente y tener una fuente de ingresos residuales..



Contenidos

1. Objetivo
2. Prospectar
    1. Haciendo una lista
    2. Utilizando las redes sociales
    3. Estando alerta a las oportunidades
3. Presentar la oportunidad
4. Utiliza las herramientas

1

OBJETIVO

Hacerse mensualmente
- Pro 1.000
- Pro 2.000
- Pro 3.000

Reclutando personas que compren el paquete ESP.

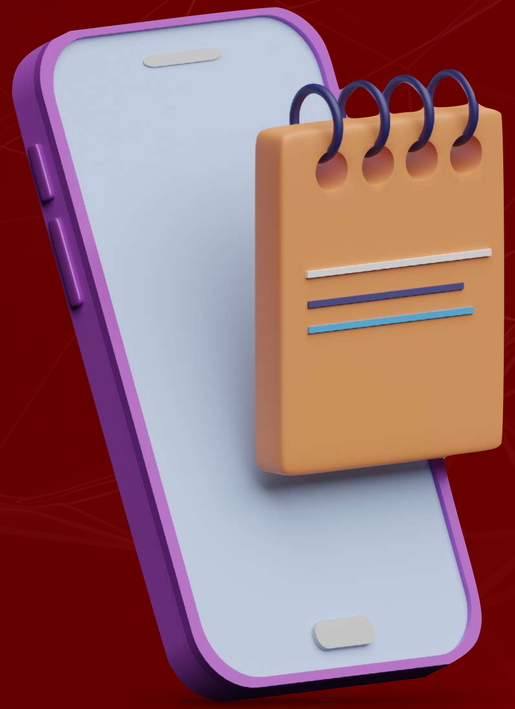
2

¿CÓMO ADQUIERO DISTRIBUIDORES? PROSPECTA

1. Haciendo una lista
2. Utilizando las redes sociales
3. Estando alerta a las oportunidades

1. Adquiere Nuevos distribuidores

¿Cómo?



Haciendo una Lista

Acciones

- Llega como mínimo a 100 candidatos
- **Clasificala:** Coloca un * por cada item (1. Personas que confían en ti, 2. Personas con actitud y mentalidad, 3. Personas que gestionen el dinero .
- **Filtrala:** 1. Inicia con las personas con mayores asteriscos, crea bloques de 5 en 5, para que lo vayas desarrollando de forma ordenada.

2 Redes Sociales

1 **Descargas** las imágenes y los videos que tenemos en www.liderespro.info y en Instagram liderespro

2 **Utiliza las Descargas** en tus redes sociales, iniciando por tus historias de Instagram y estados de WhatsApp y Facebook, luego organiza tu feed y coloca post.

3. Estar alerta a las oportunidades

1 **Identifica:** Quien ha manifestado o sabes que está buscando ingresos, que se siente insatisfecho en su trabajo, que necesita más tiempo con su familia, que no tiene un plan de retiro o una necesidad que se conecta con los beneficios de nuestro modelo de negocio.

2 **Compártele:** Una experiencia de éxito de alguien de nuestro proyecto que haya logrado solucionar el mismo problema que él o ella ha manifestado.

3 **Invítalo:** a un one to one, coffee, presentación de negocio, donde pueda conocer de nuestra oportunidad.

3

¿CÓMO ADQUIERO DISTRIBUIDORES? PRESENTAR LA OPORTUNIDAD

MEDIANTE:

1. One to one y Coffee Break
2. Miércoles de negocios

Presentar la oportunidad

¿Cómo?

One to one y Coffee Break

Establece como meta semanal mínimo 3 presentaciones one to one y un coffee break, estas presentaciones puedes realizarlas presencial o virtual. Asegúrate de mantener este ritmo de actividad cada semana, especialmente en las reuniones one to one.

Miércoles de negocios

Promueve los miércoles de negocio, este evento ayudará al entendimiento de nuestra oportunidad a tus prospectos.

4

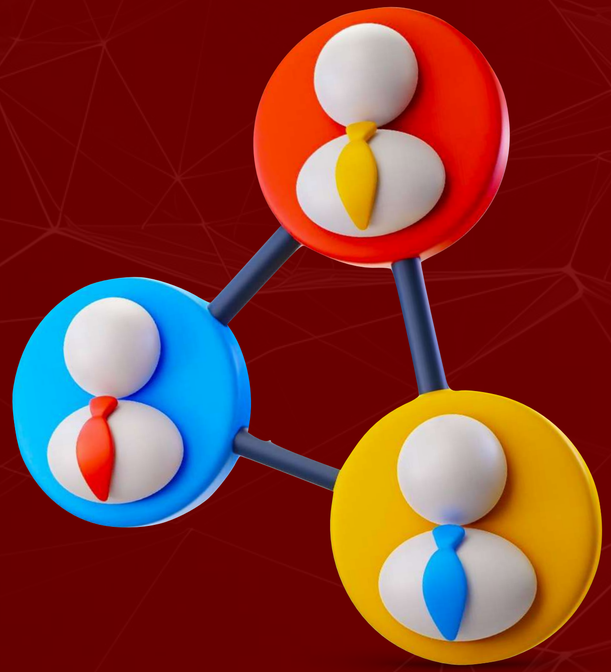
UTILIZA LAS HERRAMIENTAS

Utiliza las herramientas

¿Cuales?

Herramientas

- Presentación servilleta (Formatos móviles, laptops, impresión)
- Videos de explicación de la oportunidad (escaneando el código QR)
- Página web www.liderespro.info
- Redes sociales de lideres pro
- Eventos
- Lideres pro (presenciales y virtuales)
- Gano Excel (OPEN, súper sábados, regionales y convenciones)



SI CREES
QUE PUEDES
O CREES QUE
NO PUEDES,

SIEMPRE
TENDRáS
LA RAZóN

Líderes
PRO