

¿Cómo?

Recuerda que debes de tener producto contigo para mover tu negocio, una manera practica es separar el producto para tu consumo y tener adicional el producto para desarrollar tu negocio en los diferentes escenarios o espacios de presentación. (one to one y coffe break).

Ten “clientes preferenciales”, son aquellas mujeres que al no tomar una decisión inmediata quieren continuar consumiendo el producto sin generar un código de vinculación con la compañía y te lo compran directamente a ti, de esa manera puedes sostener tu re-compra mensual y a la vez que haces un correcto seguimiento posteriormente las vinculas cuando estén listas.

Invita a tus amigas, familiares y conocidos para que reciban una degustación de los productos saludables en tu casa y sera la oportunidad de presentar tu proyecto, puedes apoyarte de tu linea de patrocinio o equipo de trabajo para que te apoyen. Esa sera la inauguración de tu negocio.

LA “REUNIÓN 24/48”: (Ver My Gano plan de negocio)

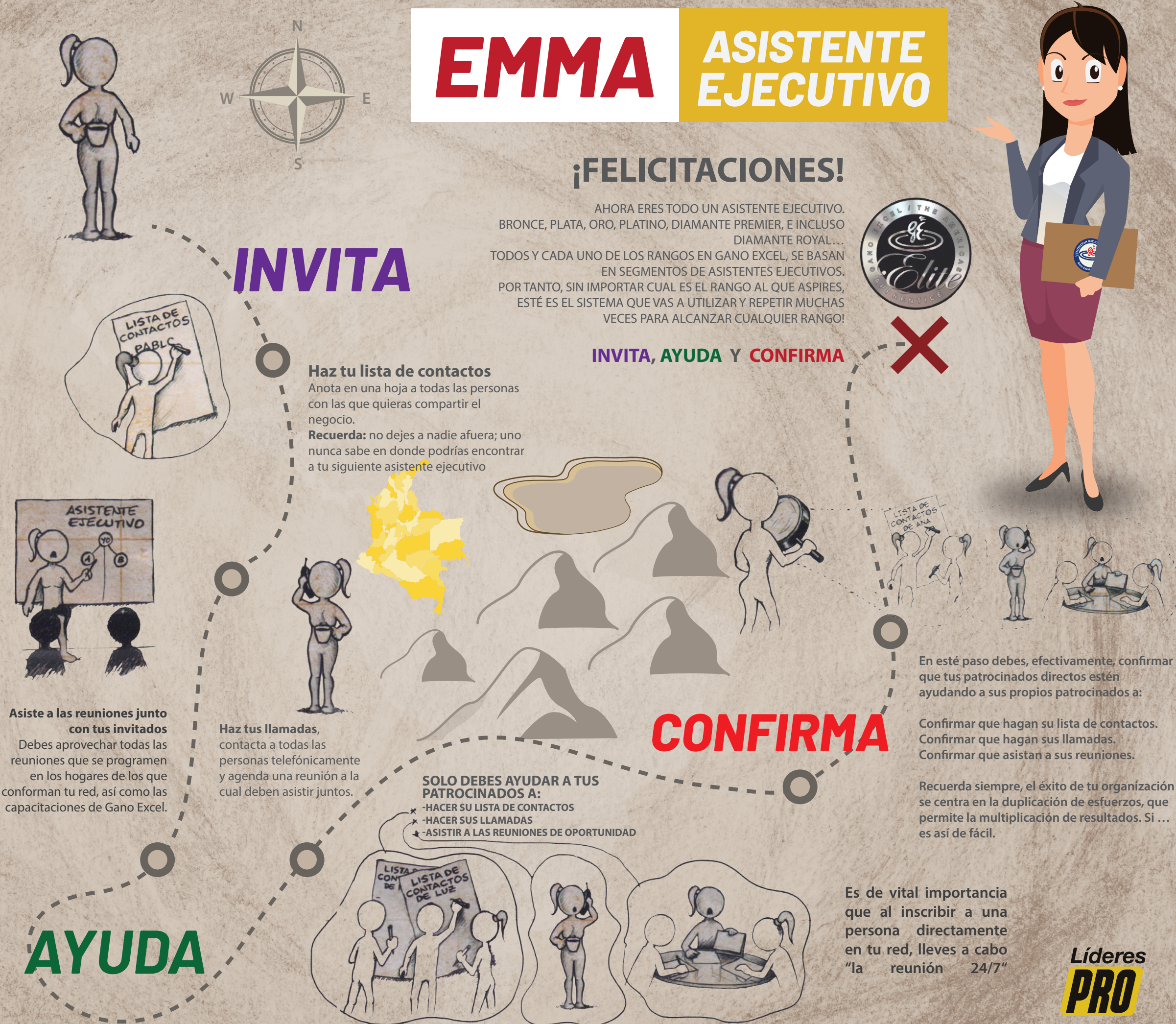
¿Qué es?
La reunión más importante para quien inicia su negocio. Es la primera capacitación que ha de recibir la nueva asociada. (Tutorial de inicio)

¿Cuándo la debo hacer?
Concretas la reunión entre las primeras 24 horas después de haber inscrito a tu socia en la compañía y la reunión debe darse dentro de las primeras 48 horas.

¿Con quién?
Con una socia o patrocinada a la vez y eligiendo un buen lugar en donde se pueda mantener un dialogo tranquilo y sin interrupciones.

¿Qué debes hacer en la reunión?
Fortalecer la confianza de tus afiliadas: dándole seguridad a tu patrocinada, dejándole saber que no esta sola y que, por el contrario, cuenta con el apoyo de un equipo de profesionales y lideres que trabajaran con ella. (Promesa que se debe cumplir)
Plantearles un reto para si misma: ¡hay que tomar acción ! Y para esto debes plantearles el reto de convertirse ellas mismas en Asistentes Ejecutivas mínimo una semana y máximo un mes, esto sirve como un objetivo claro a alcanzar y hacia dónde apuntar todos los esfuerzos. Elaborar una agenda de trabajo y llevar a cabo tus labores ordenada y disciplinadamente. Tiempo: Una vez que ya existe confianza en tu patrocinada, debes explicarle que deberá determinar cuantas horas semanales dedicara a la construcción de su proyecto, tu tiempo así como el tiempo de tus soci@s es muy valioso, haz un compromiso con cada una de ellas a invertir esas horas semanales usando el producto a cambio de tu apoyo sincero y el de tu organización.

.Darles el Mapas: ¡Por supuesto! Mostrarle esta sencilla pero instructiva hoja de ruta al éxito, recuerda siempre que si el tiempo se aprovecha al máximo y de manera optima, tu negocio puede llegar a ser la mejor inversión para tu triunfo.



Alcanzar
tus sueños con Gano Excel
es muy simple, tan simple...
que te lo puedo explicar
en una servilleta

Líderes
PRO

Mapas