

Guía para reuniones en hogares - PBR (Private Business Reception)

Antes de la Reunión PBR

- Haga una lista de los prospectos e invítelos a su casa
- Déle al Líder de su equipo que va a hacer la presentación una lista de invitados para que les haga una llamada de cortesía y les diga que espera verles en la reunión.
- Elimine las distracciones antes de la presentación (teléfono, mascotas, niños, etc.)
- No cambie la distribución de los muebles en su casa.
- Confirme con su patrocinador si asistirá a la reunión en persona o estará en conferencia telefónica.

La Reunión PBR

Si hay un presentador invitado:

1. El anfitrión introduce y edifica al presentador. **(1 minuto)**
 - Agradecer presencia y tiempo de todos
 - Hacer alguna indicación prácticas necesarias: donde está el baño, donde pueden tomar agua, etc.
 - Solicite a todos los invitados que apaguen o silencien sus celulares
 - El presentador es una persona que está teniendo éxito en este negocio y está aquí para enseñarnos cómo nosotros también podemos tener éxito.
 - El presentador es mi amigo.

Si no hay un presentador invitado:

1. El anfitrión hace una introducción breve, agradece la presencia de sus invitados y anuncia que su patrocinador estará disponible para responder preguntas al final de la presentación. Procede a poner el video que grabó en la primera presentación o comienza su presentación. **(1 minuto)**
2. Presentación: **(37 minutos)**
 - Beneficios para los prospectos / Construyendo el sueño. **(5 minutos)**
 - Pregunte al prospecto de 5 cosas que tuviera o haría si el dinero no fuera un límite. Ponga ejemplos: casa, vacaciones, retiro, familia
 - Pregunte cómo cambiaría sus vidas con \$1,000 mensuales extra - \$2,000; \$5,000; \$10,000
 - 90% de las bancarrotas en USA se hubieran evitado con \$300/mes adicionales.
 - Beneficios de la industria multinivel: **(2 minutos)**
 - Usted es su propio jefe
 - Bajo costo
 - Escoja las personas y horas con las que quiere trabajar
 - Puede comenzar part-time
 - Ventajas sobre los impuestos / Poner ejemplos: auto, viajes, renta, ropa, restaurantes, etc. Average \$5,000 - \$10,000 anuales en ahorros.
 - Potencial ilimitados de ingresos
 - Tenga éxito ayudando a otros a tener éxito
 - ¿Por qué Agel? - Muestre el DVD "Change is good". **(6 minutos)** (Muy pronto en español) – Si no entienden ingles, no importa. Les compartiremos los detalles. Lo importante es que la persona sea introducida a la idea de una forma divertida y amena. Entregue una copia de la revista. Incluya una copia de la aplicación al final de la revista. Utilizando la revista, hable brevemente de: **(1 minuto)**
 - Sólido respaldo financiero
 - Liderazgo experimentado

- **Productos: (8 minutos)**
 - Tecnología de suspensión en gelatina / Patente única
 - Nueva categoría de producto
 - Demanda real en el mercado
 - Ingredientes probados
 - Certificado Kosher y Halal
 - EXO – Súper antioxidante (14 frutas / 200 antioxidantes)
 - FIT – Control del peso
 - MIN – Vitaminas (100% RDI) y minerales (50% RDI)
 - OHM – Aumento de energía y enfoque
 - **Plan de compensación. (15 minutos)**
 - Use el Formulario del Plan de Compensación. Asegúrese de que cada invitado participe activamente:
 - i. Escriba su nombre en la parte superior de la hoja
 - ii. Ponga nombres en cada uno de los círculos
 - Utilice la revista para brindar detalles y responder preguntas
3. Pregunte si alguien ve una oportunidad de hacer este negocio. Si su patrocinador está disponible en el teléfono al final de la charla, este es el momento apropiado para que todos le escuchen.
 4. Inscriba a los que estén listos. Si hay alguna persona negativa, NO DISCUTA NI INTENTE CONVENCERLE. Sencillamente acompañelo a la puerta, agradezca que haya venido y haga una cita para hablar en otro momento. NO PERMITA QUE “CONTAMINE” A LOS INVITADOS QUE ESTAN ENTUSIASMADOS.
 5. A los invitados que estén receptivos a la oportunidad Agel y no se deciden a firmar en ese momento, explíqueles que estamos construyendo muy rápidamente esta organización y le recomendamos que haga sus investigaciones personales lo antes posible. Ofrézcales una segunda exposición a la información:
 - Leer la revista con más detenimiento
 - Websites y presentaciones online
 - Haga una cita desde ahora para que asista a la próxima reunión ABB en el hotel

Después de la Reunión PBR

- Establezca una fecha para las reuniones PBR en las casas de cada uno de sus invitados.
- Oriéntelos para que hagan su auto-entrenamiento inicial en el website y comiencen a hacer su lista de prospectos esa misma noche.
- Si la persona no tiene acceso a Internet, establezca una fecha para su entrenamiento inicial en 24-48 horas.
- Haga el seguimiento con aquellos invitados que están interesados y necesitan tiempo para pensar.

Algunas sugerencias generales para crear reuniones exitosas

- Comience a tiempo y sea breve.
- No hable de más sobre el modelo de negocio. ES UNA PRESENTACION INFORMAL DE NEGOCIO. HAY UN PROXIMO PASO QUE ES EL ABB.
- Deje que las herramientas hagan la explicación.
- Sea, actúe y vístase profesionalmente.
- Enfatique que es nuestra intención el compartir la oportunidad con ellos.
- Tenga el DVD listo.
- Tenga revistas, formularios y muestras para cada participante.
- Coloque aplicaciones y hojas del Plan de Compensaciones en cada revista.
- Entregue lápices o bolígrafos a cada persona para que puedan escribir.
- Tenga disponible papel en blanco por si alguien desea tomar nota. Ofrezca esa posibilidad al comienzo de su reunión.