



FUXION



Business System X

Tribu X

Guía de aXeleración





Paso 6

Prepara tu lista de contactos

Asegúrate de no pre juzgar. Usa disparadores de memoria (Encuétralos en el Plan de Negocios) y ten al menos 10 personas de la "Lista A" para llamar.

- | | |
|-----------|------------|
| 1. _____ | 51. _____ |
| 2. _____ | 52. _____ |
| 3. _____ | 53. _____ |
| 4. _____ | 54. _____ |
| 5. _____ | 55. _____ |
| 6. _____ | 56. _____ |
| 7. _____ | 57. _____ |
| 8. _____ | 58. _____ |
| 9. _____ | 59. _____ |
| 10. _____ | 60. _____ |
| 11. _____ | 61. _____ |
| 12. _____ | 62. _____ |
| 13. _____ | 63. _____ |
| 14. _____ | 64. _____ |
| 15. _____ | 65. _____ |
| 16. _____ | 66. _____ |
| 17. _____ | 67. _____ |
| 18. _____ | 68. _____ |
| 19. _____ | 69. _____ |
| 20. _____ | 70. _____ |
| 21. _____ | 71. _____ |
| 22. _____ | 72. _____ |
| 23. _____ | 73. _____ |
| 24. _____ | 74. _____ |
| 25. _____ | 75. _____ |
| 26. _____ | 76. _____ |
| 27. _____ | 77. _____ |
| 28. _____ | 78. _____ |
| 29. _____ | 79. _____ |
| 30. _____ | 80. _____ |
| 31. _____ | 81. _____ |
| 32. _____ | 82. _____ |
| 33. _____ | 83. _____ |
| 34. _____ | 84. _____ |
| 35. _____ | 85. _____ |
| 36. _____ | 86. _____ |
| 37. _____ | 87. _____ |
| 38. _____ | 88. _____ |
| 39. _____ | 89. _____ |
| 40. _____ | 90. _____ |
| 41. _____ | 91. _____ |
| 42. _____ | 92. _____ |
| 43. _____ | 93. _____ |
| 44. _____ | 94. _____ |
| 45. _____ | 95. _____ |
| 46. _____ | 96. _____ |
| 47. _____ | 97. _____ |
| 48. _____ | 98. _____ |
| 49. _____ | 99. _____ |
| 50. _____ | 100. _____ |





101. _____
102. _____
103. _____
104. _____
105. _____
106. _____
107. _____
108. _____
109. _____
110. _____
111. _____
112. _____
113. _____
114. _____
115. _____
116. _____
117. _____
118. _____
119. _____
120. _____
121. _____
122. _____
123. _____
124. _____
125. _____
126. _____
127. _____
128. _____
129. _____
130. _____
131. _____
132. _____
133. _____
134. _____
135. _____
136. _____
137. _____
138. _____
139. _____
140. _____
141. _____
142. _____
143. _____
144. _____
145. _____
146. _____
147. _____
148. _____
149. _____
150. _____

151. _____
152. _____
153. _____
154. _____
155. _____
156. _____
157. _____
158. _____
159. _____
160. _____
161. _____
162. _____
163. _____
164. _____
165. _____
166. _____
167. _____
168. _____
169. _____
170. _____
171. _____
172. _____
173. _____
174. _____
175. _____
176. _____
177. _____
178. _____
179. _____
180. _____
181. _____
182. _____
183. _____
184. _____
185. _____
186. _____
187. _____
188. _____
189. _____
190. _____
191. _____
192. _____
193. _____
194. _____
195. _____
196. _____
197. _____
198. _____
199. _____
200. _____

No pares aquí, sigue construyendo tu lista para construir tu negocio!





Paso 7

Agenda tu GRAN INAUGURACIÓN

Acabas de iniciar un emocionante negocio. Ahora es momento de hacer tu gran inauguración. La URGENCIA es una mensajería muy poderosa que querrás transmitir para construir mejor, así que te recomendamos ver a 10 candidatos para producto y 10 para negocio en tus primeros 10 días. Para hacerlo de forma eficiente, te sugerimos agendar algunas reuniones donde uses el poder de las herramientas para presentar el producto o la oportunidad de negocio de manera efectiva. Agenda una reunión tipo OS (Oportunidad de Salud) para 10 personas y al menos tres (Con 1 a 5 asistentes cada una) para presentar el negocio. Esto te asegurará que tendrás suficientes prospectos que hayan visto a fuXion para que establezcas una base de clientes contentos y descubras quiénes de ellos podrían estar interesados en construir un negocio como tú. Teniendo al menos dos o tres horarios de presentación de dónde elegir, la mayoría de la gente podrá asistir a alguna.

Fecha/Hora _____

Fecha/Hora _____

Fecha/Hora _____

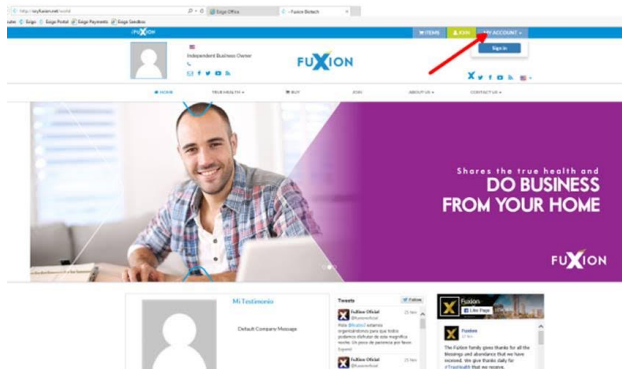
Fecha/Hora _____

Paso 8

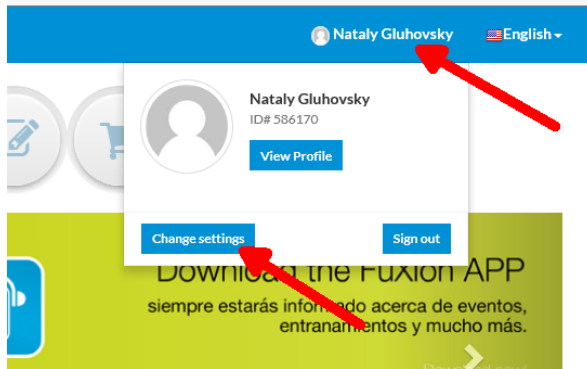
Configura tu página personal

Tienes tu propia página personal para promover los productos y la oportunidad de fuXion. Personalízala con tu foto e información de contacto.

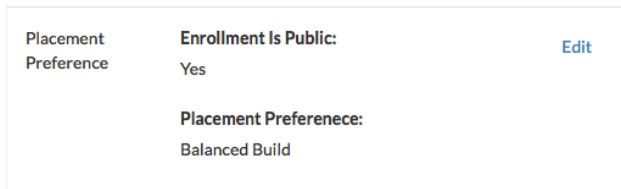
1. Entra a tu cuenta en <http://soyfuXion.net>



2. Dale click en tu nombre de cuenta y después en "Cambiar Configuraciones"



3. En la parte inferior de la página oprime la opción Editar en "Lugar de preferencia". Y elige la opción "Construcción Equilibrada", para que la gente se pueda inscribir en tu página soyfuXion.net y que el sistema los coloque en la derecha y la izquierda. Cuando entiendas bien este sistema, puedes modificarlo a lo que más te convenga.





Paso 9

Comienza a Invitar!

Necesitas un mínimo de 10 a 20 invitados confirmados. Sugerimos que practiques los guiones de invitación con tu patrocinador antes de llamar a tus contactos.

Algunos puntos a mencionar...

Tu llamada debe ser corta, con urgencia, con mucha seguridad y -muy importante- con la menor información posible.

Un ejemplo corto y directo:

"Hola, ¿tienes un minuto para hablar? Que bien, una pregunta: Todavía _____? (Por ejemplo, todavía estás trabajando de abogado?, todavía tienes la peluquería?) Y no importa lo que respondan diles: **"Genial... Entonces tenemos que hablar de negocios... Estoy empezando algo gigante y creo que juntos podemos hacer algo, cuando puedes venir a mi casa, el lunes o el martes?"**

Un ejemplo más suave:

Tienes unos minutos? Asegúrate que no estén en medio de algo urgente. Si lo están, diles que les llamas después y cuelga. Si el momento es correcto, pregunta, por ejemplo: **¿Qué vas a hacer el martes en la noche?**

Si dicen que no estarán disponibles, pregúntales por el segundo horario de presentación que planificaste en tu agenda.

Te llamo porque... (Porqué están en tu lista? Hazles un halago sincero, por ejemplo lo respetas como persona de negocios, por su amistad, opinión, ética, actitud, etc.)

Estoy ayudando a lanzar una nueva empresa de bienestar y estilo de vida en América llamada fuXion. Estoy haciendo mi gran inauguración en mi casa y me encantaría tenerte como mi invitado.

Puede ser que te pregunten "¿De qué se trata?" Aquí algunas posibles respuestas:

Es mi gran inauguración. Quiero darte algunas muestras de producto, enseñarte una pequeña presentación y darte a conocer mi negocio... ¿Puedes asistir?

Es mi gran inauguración. Quiero darte algunas muestras de producto, enseñarte una pequeña presentación y darte a conocer mi negocio. Si me quieres, tienes que estar!

Es la gran inauguración de mi nuevo negocio y quiero que toda la gente que es importante para mí esté presente para compartirlo. Quiero darte algunas muestras de producto, enseñarte una pequeña presentación y darte a conocer mi negocio. Si me quieres, tienes que estar!

Eso te lleva a escuchar su respuesta. Recuerda que estás buscando gente que está buscando (una oportunidad), Así que no se trata de rogar o convencer, sólo entra en la modalidad de "3 strikes y estás fuera".

Alguien que está buscando una oportunidad dirá sin dudar que sí. En ese caso, confírmale la hora y lugar y cuelga. Sin embargo la mayoría de la gente empezará el

"interrogatorio". No dejes que te metan en eso. Déjales saber que no puedes hacer negocios por teléfono y que deben verlo y experimentar los productos para entenderlo.

¿Es un Multinivel? Sí, pero no se parece a nada que hayas visto antes! CONFÍA EN MÍ!, Debes verlo, ¿Cuento con tu presencia?

¿Cuál es el nombre de la compañía? El nombre de la compañía es fuXion... Y nunca has visto algo así! CONFÍA EN MÍ, Debes verlo, ¿Cuento con tu presencia?

¿Pero de qué se trata? ¿Has leído el libro de Randy Gage "Lo Seguro es el Nuevo Riesgo"? Es un Best Seller del New York Times... Es un negocio que estamos haciendo con el autor, pero lo vas a entender mejor cuando lo veas, ¿Te veo el Martes?

Si dicen que "sí", confirma hora y lugar y cuelga. Pasa a la siguiente llamada de inmediato para aprovechar la emoción

Si dicen que "No", o hacen más preguntas, ese es el tercer strike. Retira la oferta y sigue adelante: **Parece que no estás buscando una oportunidad por ahora, así que olvidémoslo. Avísame si cambias de opinión.**

Inmediatamente termina la llamada y comienza la que sigue. No ruegues, no negocies, no menosprecies la oportunidad. Si no están interesados, tú no estás interesado en ellos. A algunas personas esta forma segura de actuar es lo que les hará decir que "Sí".

Cuando sea posible has llamadas tripartitas con tu "Lista-A" y tu patrocinador. (La "Lista-A" son tus mejores 10 prospectos. Querrás hablar con la gente más ocupada, ambiciosa y exitosa que conoces primero). Si están ocupados, agéndalos para la siguiente reunión o un 1 a 1 con tu patrocinador

¿Cuando es lo más pronto que podemos vernos? Tienes que conocer a _____ y ver esta oportunidad tal como yo la vi. (Dales dos opciones de horario.)





Paso 10

Sigue el Plan de Juego

En tu Office (oficina virtual) encuentra la sección “Mi Siguiete Rango” y presiona “Ver calificaciones de Rango” para ver tu progreso.

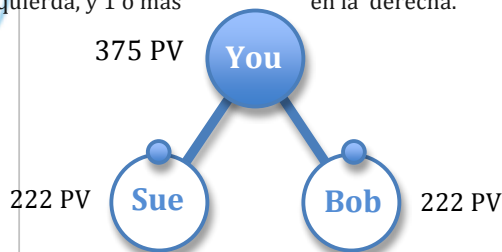
Aquí están los primeros 4 rangos:

Ranks	EF Activo (Volumen mínimo personal de tu consumo y de tus clientes)	EF Calificado (Mínimo de miembros activos en tus líneas)	Volumen Pierna de Pago (La pierna con volumen menor)	Volumen Total MLM (Vol de las líneas que vienen de patrocinios personales)	Vol MLM pierna de pago (volumen de líneas personales en pierna menor)	Rangos de tus líneas (Rangos en tus líneas de patrocinio)
Ejecutivo	20 PV	1 Izquierda 1 Derecha	180 PV	200 PV	20 PV	
Ejecutivo Senior	20 PV	1 Izquierda 1 Derecha	360 PV	380 PV	40 PV	
Bronce	60 PV	1 Izquierda 1 Derecha	750 PV	900 PV	80 PV	1 Ejecutivo
Oro	60 PV	1 Izquierda 1 Derecha	1500 PV	1800 PV	150 PV	2 Ejecutivo

Aquí hay un simple plan para lograr los primeros 3 objetivos:

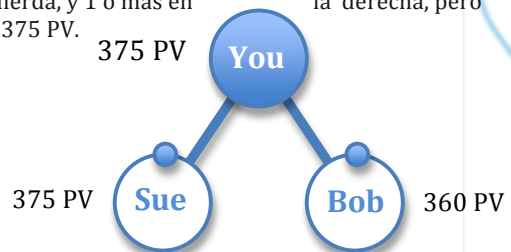
Ejecutivo

En tus primeros **14 Días**, asocia 1 o más en tu izquierda, y 1 o más en la derecha.



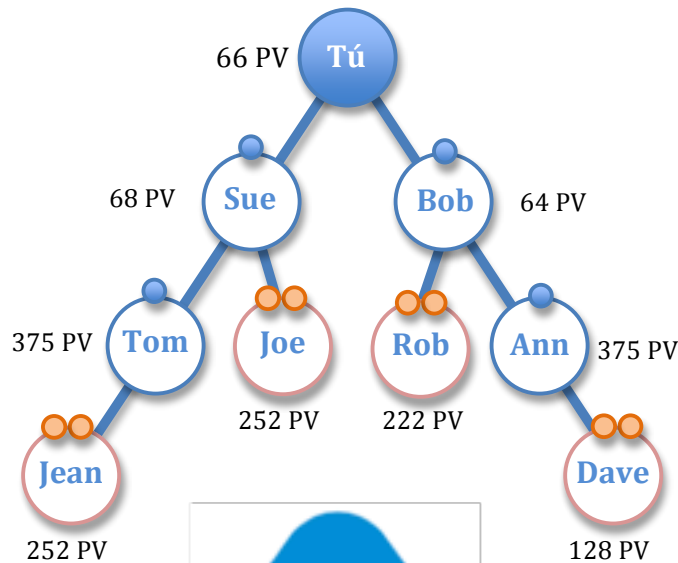
Ejecutivo Senior

En tus primeros **14 Días**, asocia 1 o más en tu izquierda, y 1 o más en la derecha, pero con 375 PV.



Bronce

En tus primeros **30 Días**, asocia 2 o más en tu izquierda, y 2 en tu derecha.



 **Your Personal Enrollments**

 **Los enrolados por tus enrolados**

