

MEETING 4 – V10

Objetivos

Poner al nuevo socio en modo acción, mediante:

- Determinar qué quiere lograr el nuevo socio
- Acordar un plan para llegar allí

Preparación:

- Verificar que el prospecto haya aceptado la invitación del calendario
 - Saber cómo compartir tu pantalla
 - Abrir la presentación de la Planificación Empresarial en Google Drive
 - Imprimir este documento para usarlo como guía de puntos a tratar
-

Durante la reunión

- Verificar si el candidato tiene preguntas sobre los módulos que ha leído.
- Asegurarse de que se haya registrado en el **Loyalty Program** y que haya configurado su correo electrónico Talent Trainer
- Pedir al nuevo socio que tome notas y tomar notas tú también

Compartir pantalla con las [Planificación empresarial](#) y usar estos puntos como guía:

Plan de negocio: Pagina Principal

- Este es un **negocio grande, no un hobby** que se hace de vez en cuando.
 - En la mayoría de los negocios se necesita invertir dinero para conseguir dinero de bancos o inversores.
 - En nuestro negocio, **nadie necesita invertir dinero**, pero sí vamos a invertir algo más valioso: **TIEMPO**.
 - Hoy nos enfocaremos en **los pasos 1-4 del proceso de Business Planning**.
-

SLIDE 2: BUSINESS PLAN

- Hay **9 pasos** para construir un negocio de Network Marketing que se enseñan a cada nuevo socio, para que luego los dupliquen con su propio equipo.
- Hoy veremos **pasos 1-4 en detalle**.
- Paso 5: Comenzarás a invitar a personas de tu red para conocer la oportunidad (más entrenamiento en el módulo de autoestudio).

- Paso 6: Presentarás la oportunidad a tus invitados (Meeting 1, como se hizo contigo).
 - Paso 7: Follow-up, llevando a los invitados exitosos por Meetings 2 y 3, como se hizo contigo.
 - Paso 8: Comunicación abierta y constante conmigo sobre el progreso de tu negocio.
 - Paso 9: Llevar a tus nuevos socios a través de estos mismos 9 pasos.
-

SLIDE 3: Encuentra tu porque

- La gente se compromete con este negocio no porque haya invertido dinero, sino por **motivación personal** hacia un resultado específico.
- Importante expresar explícitamente **cuál es este propósito superior**.
- Profundiza sobre **los grandes objetivos de vida** que este negocio puede ayudar a alcanzar.
- Compartir tu propio **WHY** ayuda a romper el hielo.
- Ambos deben **escribir sus sueños**, y mejor aún, visualizarlos en imágenes después de la reunión.

Nota: Una ambición sin **metas, acciones y compromiso** es solo **ESPERANZA**. Con esos elementos, es un **PLAN**.

SLIDE 4: Metas

- Discutir cuánto dinero quieren ganar, para cuándo, y cuánto tiempo pueden dedicar.
 - Escribir todo.
-

SLIDES 5-6: GOALS, RANK ADVANCEMENT

- Explicar los **rangos de 4Life**, que indican tamaño y forma del negocio.
 - Ver qué rango está asociado al ingreso deseado y explicar calificaciones.
 - Segunda fila: número de personas a inscribir (no todos tienen que ser Builders; incluye clientes).
-

SLIDE 7: Primeras metas y cuando?

- La forma más rápida de llegar a **€1,000/mes** de ingreso repetitivo es construir un equipo **3x3x3** (como en Meeting 2).
- Con esto serás **Diamond Elite**. Solo necesitas 3 Builders y, según experiencia, cada uno conseguirá al menos 3 clientes.

- Ejemplo: si tienes **6 horas/semana**, una para entrenamiento semanal, te quedan **5 horas/semana** para presentar la oportunidad.
 - Si hablas con 5 personas por semana, tendrás **40 reuniones en 2 meses**. ¿Crees que al menos 3 aceptarán?
 - Planear **Fase 1 en 3 meses** (duración del entrenamiento ~1 mes). Obtener aceptación de la fecha.
 - Fase 2 (frontal) = 3 meses más → total 6 meses
 - Fase 3 = 4 meses → total 10 meses
-

FAST START PACK y LOYALTY PROGRAM

- Para lograr **Diamond Elite** y los **3 niveles de Builder Bonus**, necesitamos que participen en **Fast Start Program**.
 - Esto asegura **€1,240** en bonos extra (€840 Builder Bonus y €600 por Diamond / Diamond Elite).
 - Pedido: **Fast Start Pack de 400LP** para el segundo pedido.
 - Usar **Loyalty Program** para obtener **95 Bonus LP**.
 - Si aún no están registrados, hacerlo juntos en su sitio web (no en la app).
 - Pregunta: “¿Aseguramos tu entrada al Fast Start Program ahora?”
-

SLIDE 8: Compromiso

- Hacer compromisos de tu parte y preguntar explícitamente si están de acuerdo con sus compromisos.
-

SLIDE 9: Haz una lista

- Explicar importancia de **tener una lista larga**.
 - No importa si algunos dicen no; lo importante es compartir con al menos **4 personas por semana**.
 - En la próxima reunión, empezarán a llamar a los primeros **20 contactos**, para asegurar **mínimo 5 reuniones agendadas**.
 - Ofrecer escuchar en segundo plano vía videollamada mientras hacen las invitaciones por altavoz, para soporte y feedback.
-

SLIDE 10: NEXT STEPS

- TLC = Talent Trainer Learning Centre (Módulo 10). Contiene podcasts, videos y libros para seguir tu formación.
- Habilidades de invitación: enviaré enlaces y continuaré enseñando mientras empiecen a llamar la próxima semana.

- Identificar primeros **20 contactos** (algunos no responderán, otros dirán no), necesitamos al menos **5 reuniones agendadas**.
 - Pedir al socio enviar la próxima invitación con **Google Meet** (ellos deben aprender a hacerlo, asumir control de su negocio).
-

Seguimiento después de la reunión

Asunto: Talent Trainer Seguimiento 4

Hola [Nombre],

¡Qué emocionante! Ahora tenemos un **plan de acción específico** que te llevará a la vida que desees: salud, dinero, tiempo y libertad.

Próximos pasos para tus primeras invitaciones:

- Hacer una lista de **100+ personas** que te gusten. Personas positivas y honestas con quienes compartirás producto y oportunidad.
- Identificar los primeros **20 contactos** para empezar a compartir tu “aventura”.
- Prepararse para las invitaciones:
- Desde ahora, acceso a todos los módulos con **una sola contraseña: a**
 - Usar siempre la web para acceder a la versión más reciente
 - Módulo 10 (TLC) también con contraseña “a”, escuchar y ver todo a tu ritmo
 - Descargar TLC como icono en tu celular para fácil referencia
- Desde ahora pueden usar a **Alex**, nuestro experto digital en productos
- Scripts y slides para los 4 meetings están en **Modulo Auspicio (modulo 6)** en el sitio Talent Trainer

Espero recibir tu invitación para [día, fecha, hora], cuando comenzaremos a contactar tu red.

Saludos cordiales,