

LA GUÍA
DEL NUEVO
CONSULTOR

Un comienzo saludable...



Introducción

Bienvenida/o a Immunotec, una de las empresas más reconocidas en el campo del fortalecimiento inmunitario. Quizás aún no lo sepas, pero acabas de tomar una de las decisiones más importantes de tu vida y por ello queremos felicitarte.

En la familia Immunotec nos sentimos felices cada vez que alguien como tú decide iniciar su negocio y dar a conocer nuestro Protocolo de Fortalecimiento Inmunitario (PFI) que a tantas familias ya ha ayudado. Por eso hemos creado un beneficioso plan de compensación y una estructura de soporte para hacer tu negocio más simple y divertido.

También notarás que hay todo un equipo de líderes extraordinarios realizando eventos y entrenamientos para ti, al tiempo que crean una comunidad de personas entregada y entusiasta por mejorar el mundo. Toda esa infraestructura está a tu disposición, pero la decisión de aprovecharla al máximo depende de ti. Eres tú quien debe decidir hacer esto en grande y nosotros te acompañaremos con la formación y las herramientas necesarias para lograrlo.

La primera de estas herramientas es el cuaderno de trabajo que tienes en tus manos. En él encontrarás los pasos necesarios para iniciar con éxito tu negocio, pero debes saber que lo más importante será la actitud con la que decidas hacerlo. En este, como en todos los negocios, la forma en que lo afrontes será determinante. Si decides iniciar de inmediato, tendrás más posibilidad de éxito que si postergas las cosas. Si lo haces con entusiasmo, tendrás más oportunidad de crecer que si lo haces con desgana. La pasión, profesionalismo y determinación de tu día a día harán que avances mucho más rápido.

Un compromiso serio

Inicia tu negocio con la mentalidad de convertirte en un maestro y comprométete durante un año para dominarlo.

Como cualquier nueva actividad, el network marketing requiere aprender nuevas habilidades. La buena noticia es que tienes la oportunidad de ganar dinero a medida que aprendes. Pero el mejor consejo que podemos darte es que reinviertas una parte de lo que ganes en tu primer año en el crecimiento de tu negocio.

Es suficiente que, durante tu compromiso de un año, le dediques únicamente de 10 a 15 horas semanales antes de realizar cualquier evaluación. Creemos que, si sigues este sistema duplicable durante ese tiempo, estarás tan satisfecho con los resultados, que continuarás con el negocio durante el resto de tu vida.

En esta guía te mostramos los pasos que debes seguir durante tus primeros 60 días en Immunotec.

Así que, sin más preámbulo, iniciemos con el pie derecho este nuevo camino de bienestar.

Paso 1

Toma Immunocal

Ahora que ya formas parte de Immunotec, lo primero que debes hacer es consumir Immunocal a diario.

De esta forma, no solo mejorarás tu bienestar, sino que tú mismo serás testimonio de lo beneficioso que es para tu salud.

Paso 2

Dale un motivo a tu negocio

Tu primera meta es alcanzar el rango Plata. Pero detrás de ello hay algo más:

Para construir un gran negocio se requiere esfuerzo y disciplina. Una de las cosas que más nos motiva a dar ese esfuerzo extra es tener muy claro por qué estamos haciendo las cosas, ¿cómo va a repercutir en mi vida?

Por eso te sugerimos escribir en detalle el motivo por el que decidiste unirte a Immunotec.

Todos tenemos un propósito cuando hacemos una cosa. Por favor escribe: si el tiempo y el dinero no fueran un problema, ¿cómo sería tu vida ideal?, ¿qué harías?, ¿qué tendrías?, ¿qué problemas solucionarías? y en términos generales, ¿cómo impactaría eso en tu vida y en la de tus seres queridos?

Sé lo más detallado posible. Mientras más claro lo tengas, más poderoso será tu motivo.



Para obtener detalles sobre los requisitos, consulta el Plan de Compensación, disponible en tu Centro de Negocios o en la App de Immunotec.

Mediano Plazo:

¿Qué ingreso mensual deseas después de tu primer año para sentir que tu tiempo vale la pena?

Largo Plazo:

¿Qué ingreso necesitas en 5 años para cumplir tus sueños?

Define con tu patrocinador los rangos necesarios para cumplir tus objetivos y qué se necesita para alcanzarlos.



Paso 3

Haz una lista de contactos

El siguiente paso para iniciar tu negocio es tener una buena lista de contactos. Sin embargo, a diferencia de otros modelos de negocio, aquí **TODA LA GENTE QUE CONOCES** son tus candidatos, pues todo el mundo necesita una vida de bienestar y tú tienes la manera de ayudarlos.

No es necesario que escribas los nombres de toda la gente que conoces, para eso los tienes ya agendados en tu teléfono o como amigos en las redes sociales. Pero sí es importante que los traslades a esta lista cuando los contactes, así podrás darles el seguimiento adecuado.

Por ahora, para ponerte manos a la obra, escribe el nombre de las primeras 30 personas que vas a contactar para ofrecerles el producto o la oportunidad de emprender con Immunotec.

Sugerencia: Escribe 10 personas que sean muy cercanas a ti para venderles producto y 20 que creas que serían muy exitosas si decidieran unirse a tu equipo para invitarlos a hacerlo.



Nombre	¿Producto o Negocio?	Status	Siguiente paso
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			



Paso 4

Conoce y equípate con las herramientas

Como todo negocio, deberás estar bien preparado para aprovechar cada oportunidad que se presente.

En Immunotec te proporcionamos numerosas herramientas, algunas como este cuaderno de trabajo las has recibido en tu kit de bienvenida, y otras las tienes disponibles en el portal de negocios o en la App. Hay herramientas para aprender, herramientas para enseñar y herramientas de publicidad.

Debes estudiar todas ellas, y aprender todas las cuestiones esenciales sobre los productos y el plan de negocio. Para ello cuentas con el apoyo de tu patrocinador, y también de sus patrocinadores.

Asegúrate de tener siempre contigo:

- Kit de Bienvenida Immunotec
- Información de los productos
- Muestras de productos
- App Immunotec instalada donde encontrarás el documento de Descubre Immunotec, videos, fichas de producto y otros materiales que puedes necesitar en cualquier momento.

Puedes descargarla escaneando este código QR:



También es importante que te conectes al equipo. Para ello:

- Síguenos en [Facebook.com/Immunotec](https://www.facebook.com/Immunotec) (con la opción “ver primero”)
- Síguenos en Instagram: Immunoteces
- Participa en el próximo evento de tu equipo que será el _____ en _____.
- Regístrate en el próximo evento corporativo que será el _____ en _____.

Paso 5

Invita a una presentación

5.1 - AGENDA TUS PRIMERAS REUNIONES

La mejor manera de iniciar un negocio es haciendo una “gran inauguración” y este nuevo emprendimiento no es la excepción.

Si estuvieras abriendo un restaurante, querrías que todos tus conocidos se enteren cuanto antes, de esta forma serían ellos los primeros en asistir y demostrar a otros que lo que ofreces está llamando la atención de la gente.

Asimismo, para crear un negocio exitoso, siempre es mejor empezar cuanto antes. Eso te permite entrar en lo que se conoce como “momentum”: una inercia de crecimiento que fomenta una construcción más fácil y rápida.

Por eso que te sugerimos ver a 50 personas en tus primeros 10 días.

De esta forma aportarás mucha energía a tu nuevo negocio y la energía siempre es necesaria para tener los mejores resultados.

Empieza agendando con tu patrocinador al menos 5 reuniones durante tus primeros 7 días de trabajo. Marca la hora y lugar de tus primeras 5 presentaciones.

Fecha de inicio:

Día 1: _____

Día 2: _____

Día 3: _____

Día 4: _____

Día 5: _____

Día 6: _____

Día 7: _____

En caso que sientas que no puedes cumplir con alguna de estas métricas, haz lo que puedas, pero siempre recuerda: cuantas más personas contactes en tus primeros 10 días, mejor.

5.2 - CONTACTA A TUS CANDIDATOS

Llama a tus candidatos y coméntales que estás trabajando junto con una gran empresa de biotecnología de la que quieres hablarles. Recuerda siempre que tu objetivo no es convencerlos de nada por teléfono o con un mensaje: tu único objetivo es que asistan a una presentación donde podrán conocer los detalles. Sé breve y despierta su interés. Para poder cumplir con el objetivo de ver a 50 personas, lo ideal es que llames a 100.

Diez claves para una invitación exitosa

1) Nunca hagas las invitaciones en persona.

La razón de esto es simple: si invitas en persona, le das a la gente la oportunidad de comenzar a interrogarte. A menudo tratarán de incitarte a que les expliques todo allí mismo. Es más fácil salir de una llamada telefónica o una conversación por chat.

2) Haz contactos rápidos. (Consulta la clave número 1 más arriba).

Si es una llamada, que dure 2 minutos. Si es por chat, que sean menos de 10 mensajes. El simple hecho de hacer esto aumentará drásticamente la respuesta y la cantidad de personas que realmente aparezcan en una presentación.



3) Ten siempre presente tu porqué.

Necesitas mantener alta tu pasión e intensidad. Y una de las mejores maneras de hacerlo es mantenerte enfocado en tu porqué.

4) Incluye al cónyuge o pareja de tu candidato en la invitación.

Con frecuencia, tendrás a alguien que asista a una presentación y estará encantado de registrarse de inmediato. Luego se irá a casa con un cónyuge escéptico y se retirará más rápido de lo que se inscribió. Una pareja que se inscribe junta generalmente permanece en el negocio, porque uno puede revitalizar al otro en tiempos de debilidad.

5) Repite los detalles de la cita al final de la llamada.

Estás confirmando que ambos habéis escuchado lo mismo y reafirmando la cita en su mente.

6) Nunca vuelvas a llamar para reconfirmar.

Hacer esto solo invita a aplazamientos y cancelaciones. (Sin embargo, enviar una invitación al calendario de Google o usar un servicio similar puede ser efectivo).

7) Programa un bloque de tiempo exclusivo para hacer llamadas de invitación.

Bloquea entre 30 y 90 minutos solo para hacer llamadas sin distracciones. Generará impulso y productividad. Y obtendrás suficientes respuestas positivas para generar tracción para tus presentaciones.

8) Responde una pregunta con otra pregunta.

En las presentaciones reales, siempre te sugerimos que respondas todas las preguntas directamente.

Sin embargo, en el proceso de invitación, recuerda: el candidato no sabe lo que no sabe. Debes despertar su interés y mantener suficiente intriga en juego para asegurar que, si es un candidato viable, tenga la oportunidad de ver la presentación.

Puedes lograr esto respondiendo cada pregunta con otra pregunta.

9) Personaliza tu invitación a sus deseos.

Cada vez que tengas conocimiento de lo que alguien quiere en su vida, tienes la oportunidad de personalizar la invitación y aumentar su efectividad.

Si tienes una relación cercana con alguien, es posible que te haya mencionado algo como que desea pagar la deuda de su tarjeta de crédito, financiar el viaje de intercambio al extranjero de sus hijos o construir una piscina en su jardín. Tienes la oportunidad de intrigarlos con la posibilidad de que lo que están a punto de ver pueda ayudarlos a realizar su aspiración.

10) Nunca termines con una mala llamada/chat.

Si contactas a alguien negativo, no puedes detenerte ahí. (De lo contrario, podrías caer en un camino de postergar las cosas).

Si haces un contacto negativo, termina rápidamente la comunicación y marca el siguiente número en tu lista de inmediato. Si ese contacto sale bien, es posible que estés más motivado para hacer otro y otro. Deja que la energía positiva se alimente de sí misma.



Paso 6

Presenta la oportunidad Immunotec

La presentación en que darás a conocer todos los beneficios de ser parte de Immunotec es el espacio en que realmente estarás haciendo negocio. Todo lo demás ha sido preparación para este momento.

Apóyate en tu patrocinador, y aprende observando cómo hace la presentación. A medida que te vayas sintiendo con confianza puedes ir participando de manera progresiva, hasta que estés preparado para hacerlo solo.

Para que tu presentación dé los mejores resultados, debe ser:

- Lo más sencilla posible: por eso te sugerimos que hables poco y uses muchas herramientas (como la presentación Descubre Immunotec, videos, revista Súper Immunity, páginas de internet, etc.), pues enseñar un video o un material gráfico es mucho más fácil que hacer toda la presentación hablando.
- Muy profesional: recuerda que eres la imagen que tus invitados verán de Immunotec y sus productos. Asegúrate de tener todo ordenado y en buenas condiciones, estar libre de distracciones y todas las herramientas necesarias a mano.
- Si la presentación es online, necesitas una buena iluminación, estar sentado en una silla cómoda, utiliza auriculares y ten las herramientas que vayas a compartir listas.

Paso 7

El arte de cerrar

El objetivo de tu presentación es conseguir que tus invitados se inscriban como consultores de Immunotec.

Una vez realizada la presentación, si un contacto decide inscribirse como consultor, debes mostrarle cómo hacer el registro y que lo haga por sí mismo para que pueda luego enseñar a sus contactos a hacerlo.

Sin embargo, es frecuente que necesiten un tiempo para tomar la decisión.

Prepararte para ese cierre es un arte que requiere observación y paciencia.

Tener un cierre exitoso depende de muchos factores, pero lo más importante es que durante la presentación hayas observado y hecho suficientes preguntas a tus invitados para entender sus necesidades.

Con lo que ya conoces de tus contactos puedes realizar un seguimiento personalizado, facilitándoles información adicional sobre los beneficios de los productos, proporcionándoles detalles del negocio, o avisándoles de alguna promoción en paquetes de inicio.

La clave es dar con la motivación que les lleve a tomar la decisión que tú esperas.

Mantén el seguimiento hasta conseguir el cierre.



Paso 8

Cierre

El cierre es el momento en que tus invitados toman la decisión de unirse a Immunotec.

Una vez que han tomado la decisión, muéstrales cómo registrarse y ayúdales a que lo hagan en el momento, informándoles de las distintas opciones de paquetes de inicio que tienen.

Sin embargo, no todos tomarán la decisión de hacerse consultores. Por ello es muy importante que desde el primer momento observes con mucha atención la actitud de cada uno y puedas ofrecer una alternativa para cada uno de ellos.

Si en ese momento no están listos para inscribirse como consultores, el objetivo es que se conviertan en clientes y comiencen a probar Immunocal u otro de los productos de Immunotec. Comparte con ellos la información del Programa de clientes, Living Better Rewards, para que conozcan los beneficios del mismo.

Y si tampoco están convencidos de probar nuestros productos, intenta conseguir de ellos referencias de personas a las que vendría muy bien consumir Immunocal.



Paso 9

Seguimiento

Una vez terminada la presentación, y cualquiera que sea la decisión que hayan tomado tus invitados, debes darles seguimiento.

Tanto para los que se hayan inscrito como consultores, como para aquellos que hayan comprado producto como clientes, debes estar pendiente del momento en que reciben su pedido para explicarles cómo tomar Immunocal.

De esta manera te aseguras que su primera experiencia de consumo sea satisfactoria.

Adicionalmente, para aquéllos que se hayan registrado como consultores, debes explicarles cómo iniciar su negocio, para lo cual el primer paso es estudiar esta guía detenidamente.

Como su patrocinador, debes acompañarlos en sus primeros pasos, ayudándoles a hacer lo mismo que tú has hecho. Para ello cuentas también con el apoyo de tu patrocinador hasta que estés preparado para hacerlo solo.

Y para aquéllos que se han convertido en tus clientes, debes mantener un contacto periódico para interesarte por los beneficios que sienten, por su experiencia y recomendarle que hagan una suscripción mensual para asegurarse su recepción puntual.

Cualquiera de tus clientes puede ser uno de tus consultores el día de mañana.

Por otro lado, si hubo invitados que no tomaron ninguna decisión, debes darles también seguimiento, ya sea para encontrar el momento en que puedan cambiar de opinión, o para que te recomienden personas de su entorno que puedan necesitar consumir Immunocal o que deseen iniciar una nueva actividad.

Finalmente, repite los pasos 5 a 8 hasta tener al menos 3 consultores asociados en tus primeros 30 días, y calificar al rango Plata.

Paso 10

Alcanza el rango Plata

Este es el primer hito en tu camino con Immunotec.

Con 3 nuevos consultores Asociados cumples los requisitos del nuevo rango.

Ya estás preparado para tu segundo mes, y tu objetivo no es otro que volver a calificar al rango Plata.

Debes repetir los mismos pasos, y comenzar a trabajar con tu equipo, y enseñarles todo aquello que tu patrocinador te está enseñando.

Disfruta el camino

Ahora estás listo para empezar tu negocio, ¡muchas felicidades!

Pero recuerda, este es sólo el primer paso y ahora serán tu disciplina y profesionalismo las que conviertan en realidad este emprendimiento. Para ello queremos darte 2 consejos:

- Disfruta el camino. Sabemos que estás aquí para hacer un negocio, pero si solo disfrutas eso, estarás perdiéndote mucho de lo que tenemos para ofrecerte en esta gran familia Immunotec: en primer lugar una comunidad de gente emprendedora que comparte tus valores; entrenamientos para que desarrolles más habilidades de éxito; eventos emocionantes donde ser reconocido por tus logros y, por supuesto, el beneficio de mejorar tu vida y la de muchas otras personas con nuestra gama de productos únicos.

Todo esto hará tu experiencia más rica, asegúrate de aprovecharlo al máximo.

- Comprométete a cumplir las acciones que hacen a los equipos ganadores desde el primer día. Si lo haces, toda tu experiencia será mucho más positiva. Aquí te dejamos los 10 principios de los equipos ganadores:

1. Consume nuestros productos y disfruta de sus múltiples beneficios.
O ¿te imaginas a Elon Musk conduciendo otro coche que no sea un Tesla? Recuerda: ¡eres dueño de tu negocio! y, como tal, debes cuidar tu marca. Si tú no crees en el valor de tu producto, nadie más lo hará.

2. Trabaja tanto con consultores como con clientes.
Aunque los consultores son la base de una organización sólida y con quienes alcanzarás los rangos, es importante tener una buena base de clientes que te proporcionará unos ingresos estables, muy útiles sobre todo cuando empiezas, y referencias de nuevos clientes.

3. Haz tus pedidos y los de tu familia el primer día del mes. Quizás pienses, ¿y esto en qué puede beneficiar a mi negocio? La respuesta es simple: el primer día estás a tiempo de planificar lo que harás los siguientes 29.

Si tu equipo y tú hacéis vuestro pedido el último día y te das cuenta que te faltan 200 puntos para tu siguiente rango, es muy probable que pienses “Ya no estoy a tiempo de alcanzarlo”. Pero si te faltan 29 días, sabrás cómo planificar el mes para llegar a ese e incluso al rango siguiente.

4. Añade todos los días alguien nuevo a tu lista.
La lista es tu gasolina para el negocio y, si se termina la gasolina, se termina el viaje... Así de simple.

5. Asegúrate que todos los días alguien se entere de Immunotec gracias a ti.
Nunca sabes quién necesita un ingreso adicional en ese momento, un nuevo grupo de amigos, un poco de energía extra en su día o una nueva motivación. En 5 años toda la gente que tú conoces habrá escuchado hablar de Immunotec y es mejor que lo escuchen por ti.

6. ¡Usa herramientas para TODO!
Tenemos herramientas para entrenar, para presentar, para dar seguimiento, para motivar, para vender. ¿Por qué tenemos tantas herramientas? Porque las herramientas nunca se equivocan, nunca tienen un mal día, nunca exageran la información y todo el mundo las puede utilizar exactamente igual, eso es lo que permite que tu negocio sea duplicable.

Tienes muchas herramientas a tu alcance en la App Immunotec, y una forma muy sencilla de compartirlas. Aprovéchate de ello.



 Immunotec®

 *Immunoteces*