

IMPULSANDO TU NEGOCIO: EL PODER DE LA INVITACIÓN



ENFOQUE DE LA SEMANA Y DEFINICIÓN

Muchas personas creen que las ventas comienzan cuando presentan un producto. O que el negocio comienza cuando explican la oportunidad. Pero la realidad es otro: **Todo comienza con una invitación.**

Porque nadie compra un producto que no conoce. Nadie asiste a una presentación a la que no fue invitado. Y nadie descubre una oportunidad que nunca le compartieron. Por eso, una de las habilidades más importantes que puedes desarrollar es aprender a invitar.

¿Qué es una invitación?

Una invitación es abrir una puerta. Es darle a una persona la oportunidad de conocer algo que puede ayudarle.

No se trata de convencer.
No se trata de presionar.
Se trata de compartir.



ESTRATEGIAS DE INVITACIÓN (GUIONES Y OBJETIVOS)



INVITA A PROBAR UN PRODUCTO

Muchas veces queremos explicar demasiado. La mejor estrategia es despertar interés.

"Estoy usando un producto que me ha encantado."
"Creo que este producto te puede ayudar."
"Quiero que conozcas algo que me ha dado muy buenos resultados."

Recuerda: Las personas compran beneficios, no explicaciones.



INVITA A UNA PRESENTACIÓN

No necesitas explicar todo el negocio. Tu trabajo es generar interés.

"Quiero invitarte a una presentación donde explican cómo funciona."

"Te invito a conocer una opción para generar ingresos adicionales."

Tu objetivo no es convencer. Tu objetivo es que la persona vea la información.



INVITA A CONOCER LA OPORTUNIDAD

Muchas personas están buscando:

- Ingresos adicionales
- Más tiempo
- Nuevas oportunidades

Pero nadie puede interesarse en algo que no conoce.



"Quiero invitarte a una presentación donde explicen cómo funciona."

"Hay una reunión donde compartirán información que puede interesarte."

"Te invito a conocer una opción para ingresos adicionales."

"Además de usar los productos, existe una forma de generar ingresos."

"Me gustaria mostrarte cómo funciona este proyecto."

"Creo que esta información puede aportarte valor."

MENTALIDAD Y RESULTADOS



ERROR MÁS COMÚN:

Esperar que la persona pregunte.
Pensar demasiado antes de invitar.
Tener miedo al rechazo.

Recuerda:
Tu trabajo no es convencer.
Tu trabajo es invitar.



LA REGLA DE ORO

Por cada venta... hubo una invitación.
Por cada cliente... hubo una invitación.
Por cada nueva representante... hubo una invitación.

Los resultados comienzan cuando alguien acepta una invitación.

PLAN DE ACCIÓN Y CONCLUSIÓN

PLAN DE ACCIÓN DE LA SEMANA:

Esta semana realiza:

- ☒ 5 invitaciones para conocer un producto
- ☒ 3 invitaciones a una presentación
- ☒ 2 invitaciones para conocer la oportunidad.

No te enfoques en quién dice sí.
Enfócate en invitar.
Porque quien más invita... más oportunidades genera.

FRASE FINAL:

"Las ventas comienzan cuando alguien acepta una invitación."

"El crecimiento comienza cuando decides hacerla."