

**GUIONES PROBADOS
Y CON RESULTADOS**

**¿QUÉ HACER Y DECIR SI UN
CLIENTE DE REDES SOCIALES TE
PIDE INFO POR WHAT'S?**

LE LLAMAS Y PUEDES DECIR LO SIGUIENTE

- ¿MAURICIO?

NO DIGAS MÁS, SOLO
DÍ SU NOMBRE
Y YA NO DIGAS MÁS

- ¿Si?

- Soy José, mucho gusto del equipo de consultores de Julio lero, **nos acabas de mandar mensaje preguntando** sobre nuestro entrenamiento de marca personal ¿correcto?

- Si

- Buenísimo, te llamo solo presentarme contigo y para hacerte **3 preguntas rapidísimas**, no nos toma más de 30 segundos ¿tienes oportunidad?

- Si, está bien

- Perfectooo ¿anteriormente, ya habías tomado alguna capacitación sobre marca personal?

- Respuesta

AQUÍ SON ALGUNAS PREGUNTAS PARA
SETTEARLO. QUE TU 1ERA PREGUNTA NO
SEA CUÁNTO DINERO TIENES.



- Súper, y en este caso ¿qué fue lo que te llamo la atención para pedir información sobre este entrenamiento?

- **Respuesta**

- Brutal, y tomando cómo referencia esto y qué quieres vender más, actualmente ¿cuál es un promedio de facturación que tienes? Para saber en qué punto estás y a dónde podríamos llevarte.

- **Respuesta**

- Buenísimo, seguro podemos ayudarte a elevar esa facturación mensual Mauricio, ya cómo último y para no robarte más tiempo, te voy a mandar mensaje por whatsapp **AHORA MISMO**, para que registres mi número y sigamos hablando por ahí ¿te late?

- **Respuesta**

- ¿Ya te lleo mi mensaje?

- **Respuesta**

- Súper, regístrame cómo José equipo Julio. Estamos en contacto.

LA CLAVE ESTA EN EL AHORA MISMO, NO CUELGUES SIN QUE TE REGISTRE.

Y SI QUIERE SEGUIR HABLANDO, AHÍ MISMO PODRÍAS SEGUIR CON EL SETTEO E INTENTAR UN CIERRE

SI TE DICE QUE NO PUEDE HABLAR, LE DICES "NO TE PREOCUPES, TE VOY A MANDAR MENSAJE POR WHATSAPP AHORA MISMO" Y ES ÚLTIMA PARTE DEL GUIÓN

NOTA: ESTA LLAMADA SE HACE POR WHAT'S, NO POR LLAMADA NORMAL. ESTO GARANTICE QUE TE CONTESTEN MÁS FÁCIL:)

ESTE ES UN GUIÓN QUE PODRÍAS USAR PARA

ACLARAR INTENCIONES EN UNA MENTORIA DE VENTA

Ya que hiciste un poco de rapport y conexión, di...

Perfecto! Pues arranquemos de una para no quitarte mucho tiempo Mauricio, el objetivo de esta llamada, es comprender un poco más tu punto de partida y a dónde quieres llegar, para diseñar la estrategia que te permita conseguirlo de la manera más rápida y sin errores.

Y ya si en esta llamada logro ver que podemos apoyarte de alguna forma, te lo haré saber al finalizar, para que arranquemos lo antes posible ¿de acuerdo?

ESTE ES UN GUIÓN QUE PODRÍAS USAR PARA

ACLARAR INTENCIONES EN UNA LLAMADA DE CIERRE.

Ya que hiciste un poco de rapport y conexión, di...

Perfecto! El objetivo de esta llamada Mauricio, es que podamos arrancar a trabajar juntos, y que si logramos aportarte el suficiente valor en la cita, que en esta misma llamada tú puedas tomar acción. ¿de acuerdo?

ESTE ES UN GUIÓN QUE PODRÍAS USAR PARA

HACER LA TRANSICIÓN DEL PERFILAMIENTO AL VALOR DE LA PRESENTACIÓN.

Perfecto, este problema que tienes actualmente
¿es algo que realmente quieres solucionar lo
antes posible? ¿o no es una prioridad dentro de
tu negocio?

ESTE ES UN GUIÓN QUE PODRÍAS USAR PARA HACER LA, TRANSICIÓN DEL VALOR A LO QUE CONTIENE EL PROGRAMA.

Buenísimo, con todo esto que me platicas, me quedan claros 2 caminos:

El primero, es que sigas intentando encontrar la solución por tu propia cuenta, lo que quizás, te podría tomar algo de tiempo, dinero y estrés.

Y la segunda, conlleva un poco más de compromiso con nuestro negocio, para ayudarte y llevarte de la mano a que consigas ese resultado que estás buscando.

Y si me preguntas, obviamente escogería la opción número 2, con la cuál, no solo te vas ahorrar tiempo y dinero, sino que también, vas a eliminar el problema que tienes de una vez por todas,

La pregunta aquí es ¿realmente quieres nuestra ayuda con esto?

RESPUESTA

Perfecto, esto que te voy a mostrar se llama TU
METODOLOGÍA

ESTE ES UN GUIÓN QUE PODRÍAS USAR PARA

HACER DECIR EL PRECIO Y SUBIR EL VALOR PERCIBIDIO DE TU OFERTA.

Perfecto, en cuánto al precio, nosotros teníamos principalmente 2 opciones:

La primera, era venderlo súper barato y vender el máximo posible, lo que conlleva no darte nuestro máxima atención. Y la segunda, conlleva un poco más de inversión por tu parte, pero a cambio, puedo poner todo por nuestra parte para que recibas el mejor servicio, y te ahorres, tiempo, dinero y esfuerzo.

Por esa razón, el monto de inversión es únicamente de \$XXX USD.

Y no lo veas solo por el precio:
Si este programa te garantiza que ALIVIAS DOLOR ¿valdría la pena?

RESPUESTA

Y si este programa te ayudara a cumplir LA SITUACIÓN DESEADA ¿valdría los \$XXX USD?

RESPUESTA

Y lo mejor de todo, es que también hay cientos de personas que ya están teniendo resultados con esto ¿vamos bien hasta aquí?

ESTE ES UN GUIÓN QUE PODRÍAS USAR PARA

BUSCAR QUE TOME LA DECISION EN ESA MISMA LLAMADA.

Quiero que hagamos lo siguiente, me he dado cuenta que los mejores clientes son los que pueden tomar decisiones en cuánto una oportunidad se les presenta, ya que esto me dice, que son personas que no dudan de sí mismas y que suelen tomar acción, por eso, tenemos algo llamado **NOMBRE MEMORABLE**, que si tú decides pagar en esta misma llamada, recibirías **X BONO DE ACCIÓN RÁPIDA**.

Y aquí tienes 2 opciones, dejar pasar esta oportunidad y seguir encontrando el cómo solucionar tu problema actual por tu propia cuenta.

O bien, darle una oportunidad a nuestro programa que es 100% seguro y que ya tiene resultados.

¿Qué opción prefieres?

ESPERAR EL SILENCIO MIENTRAS DECIDE