



LA GUÍA
DEL NUEVO
CONSULTOR

Un comienzo sano...



Introducción

Quizás aún no lo sepas, pero acabas de tomar una de las decisiones más importantes de tu vida y por ello queremos felicitarte. También queremos darte la bienvenida a Immunotec, la empresa más reconocida en el campo del fortalecimiento inmunitario.

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 Inmunológico (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 creando eventos y entrenamientos para ti, al tiempo que crean una comunidad de gente entregada y entusiasta por mejorar el mundo. Toda esa infraestructura está a tu disposición, pero está en ti la decisión de aprovecharla al máximo. Eres tú quien debe decidir hacer esto a lo grande y nosotros te acompañaremos con la educación 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 en tu carrera.



Hablando de pasión, aquí te dejamos un video acerca de nuestra historia. Por favor, escanea el código QR y míralo, estamos seguros que te motivará a hacerlo en grande.



Un compromiso serio

No inicies tu negocio con la actitud de “probarlo”. Hazlo con la mentalidad de convertirte en un estudiante de la profesión y haz un compromiso de un año para convertirte en un profesional.

Como cualquier nueva ocupación, 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 lo que ganes en tu primer año en el crecimiento de tu negocio.

Y comprométete a trabajar un año en tu negocio 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.

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



Paso 1

Dale un motivo a tu negocio

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, ¿qué es lo que vamos a obtener a cambio de nuestro trabajo?

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



Objetivos de Bienestar:

¿Cuál es el objetivo de bienestar que te gustaría lograr tanto en ti como en tu familia? Comenta con tu patrocinador qué productos te ayudarían a lograrlo y escríbelo aquí:

Ahora que ya sabes qué productos necesitáis tu familia y tú, asegúrate de activar el Programa de AutoEnvío y así sabrás que siempre tendrás tu producto a tiempo para recibir los mejores testimonios.

¿Ya activaste tu Programa de AutoEnvío? Sí _____ No _____

Objetivos Financieros:

Corto Plazo: ¿Cuál es tu urgencia a resolver? Todos tenemos alguna urgencia que nos vendría muy bien resolver: pagar la renta, la tarjeta, ayudar a tus padres, pagar un tratamiento, pasar más tiempo con tus hijos, irte de viaje...

¿Cuánto dinero adicional requieres al mes para lograr eso?

• ¿Qué tiene que suceder en Immunotec para que eso ocurra? (haz esto con tu patrocinador o líder ascendente)

___ inscritos x ___ = €/£

___ inscritos indirectos x ___ promedio (7%) = €/£

Rango a calificar para ese nivel de ingreso: _____

Requerimientos para el rango:

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



Paso 2

Prepara el terreno

2.1 - HAZ UNA LISTA DE CONOCIDOS

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 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. A lo largo de tu carrera, seguramente escribirás miles de nombres en tu lista, la cual estará en un cuaderno destinado especialmente para ello o en una hoja de Excel. 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 exitosos 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			



2.2 - EQUÍPATE CON HERRAMIENTAS

Como todo negocio, deberás estar bien preparado para aprovechar cada oportunidad que se presente. Asegúrate de tener siempre contigo:

- Kit de Bienvenida Immunotec
- Información de los productos
- Vídeos cargados en tu teléfono, tablet u ordenador
- Auriculares

También es importante que te conectes al equipo y todas las herramientas de entrenamiento. Para ello:

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



2.3 - AGENDA TUS PRIMERAS REUNIONES

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 ello, te sugerimos agendar con tu patrocinador al menos 5 reuniones para 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: _____



Paso 3

Inicia tu negocio

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. Por eso 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. Todos los puntos que trabajaremos a continuación están pensados con ese gran inicio en mente. En caso que sientas que no puedes cumplir con alguna de estas métricas, haz lo que puedas, pero siempre recuerda: mientras más logres abarcar en los primeros 10 días, mejor.



3.1 - CONTACTA CON TUS CANDIDATOS

Ahora que tienes todo listo, ponte manos a la obra. Llama a tus candidatos y coméntales que encontraste una gran empresa de biotecnología de la que quieres hablarles. Recuerda siempre que tu objetivo no es convencerlos de nada por teléfono o mensaje: tu único objetivo es que asistan a una presentación donde podrán conocer los detalles. 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. Y cuantas más personas asistan a tus presentaciones, más entrarán al negocio. Es así de simple. Si todavía estás al teléfono después de 2 minutos, estás suplicando, discutiendo o respondiendo demasiadas preguntas.

3) Ten a la vista tu pizarra de sueños.

Necesitas mantener alta tu pasión e intensidad. Y una de las mejores maneras de hacerlo es mantenerte enfocado en por qué lo estás haciendo. Tu pizarra de sueños es un gran recordatorio.

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 escuchásteis lo mismo y anclando la cita en su



mente.

6) Nunca vuelvas a llamar para confirmar.

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 mantener suficiente intriga en juego para asegurar que, si es un candidato viable, tenga la oportunidad de ver la presentación. (Para que tengan suficiente información para tomar la mejor decisión por sí mismos). 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 hayan 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 puede ayudarlos a realizar su aspiración.

10) Nunca termines con una mala llamada/chat.

Si contactas con un sabelotodo o simplemente con alguien que es cínico y negativo, no puedes detenerte ahí. (De lo contrario, podrías caer en un camino de procrastinación en el futuro). Si haces un contacto negativo, termina rápidamente la comunicación y marca al siguiente número en tu lista eliminar 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.

Para ver ejemplos y aprender mejor cómo hacer estas invitaciones, puedes visitar:



3.2 - PRESENTA LA OPORTUNIDAD IMMUNOTEC

A la presentación en que darás a conocer todos los beneficios de ser parte de Immunotec le llamamos “Descubre Immunotec” y es el espacio en que realmente estarás haciendo negocio. Todo lo demás ha sido preparación para este momento.

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 videos, catálogos, 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 estar vestido para el éxito en los negocios, tener tu casa arreglada y libre de distracciones y todas las herramientas necesarias a la mano.

Para aprender cómo hacer las mejores presentaciones, por favor entra en: immunotec.com/resources y mira el video titulado “Presentaciones Poderosas”.



Paso 4

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 harán que este emprendimiento que hoy empieza se haga realidad. 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; entrenamientos para que desarrolles más habilidades de éxito, una comunidad de gente emprendedora que está alineada con tus valores y tu misión, eventos emocionantes donde ser reconocido por tus logros y, por supuesto, el beneficio de mejorar tu vida y la de los tuyos con nuestra gama de productos de primer nivel. 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. Elimina de tu casa los productos que sean competencia de tu nuevo negocio. 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. Ten siempre más Clientes que Consultores. Si asociaste a 3, asegúrate de tener al menos 4 Clientes. Si involucraste en el negocio a 30, ten al menos 31 personas que únicamente quieran comprar el producto. Para que un negocio sea sólido debe haber siempre más consumidores que promotores.

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: en que el primer día estás a tiempo de planificar lo que harás los siguientes 29. Si tú y tu equipo 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 a 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 está en un momento donde necesita un ingreso adicional, 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.

Conoce todas nuestras herramientas y cómo usarlas en:

immunotec.com/resources



7. Asiste a todos los eventos y hazlo de forma profesional. Además de ser cruciales en tu crecimiento y entendimiento del negocio, los eventos son los espacios donde realmente hacemos equipo. A veces tú llevas invitados a un evento y a veces no. Cuando lo haces quieres que el evento esté lleno de gente con mucha energía y entusiasmo que haga que tus invitados se enamoren de Immunotec. Por eso, cuando no tienes invitados, también debes asistir y apoyar a los otros, tal como los otros lo harán contigo.

8. Sal de tu casa preparado para el éxito. Debes ser alguien que lleva siempre consigo muestras de producto y las herramientas necesarias para el negocio. Si pones un pie fuera de tu casa, debes estar preparado para presentar el negocio, dar a probar el producto y aprovechar todas las situaciones que se te presenten. Nunca sabes en la cola de qué banco encontrarás a tu próximo Consultor.

9. Practica todos los días al menos media hora de Desarrollo Personal. Tu cheque nunca será más grande que tú. Si quieres que tu negocio crezca, debes crecer como persona. Escucha audios, lee libros, participa de entrenamientos: haz lo que tengas que hacer pero asegúrate de aportar al menos 30 minutos diarios a tu crecimiento.

10. Y, sobre todas las cosas, sé congruente. Practica en carne propia todo lo que le enseñas a tu equipo, de lo contrario perderás toda tu credibilidad y con ella tu negocio. Nosotros no somos empleados de Immunotec, nosotros somos Immunotec. No es nuestro negocio, es nuestra filosofía de vida y esa no tiene un horario de entrada y de salida. Si promovemos el bienestar, lo promovemos 24 horas al día. Si creemos en ser felices, lo creemos los 365 días del año. Si queremos un mundo mejor, lo queremos siempre.

Gracias por ser parte de esta historia. Es un honor estar a tu lado.



Living Better

