
El Equipo con Mente de Diamante Guión para Despertar el Interés

Su meta es conseguir la mayor cantidad de prospectos posible en el sistema, lo más pronto posible. El sistema hará la clasificación. Incluso, si un prospecto no se interesa en ese momento, guarde su nombre y póngalo al día a cada 30-90 días (intente conseguir la dirección electrónica para las actualizaciones.) ¡Al invitar para la llamada de 3-vías, NO mencione que hablarán con otra persona!

Introducciones

¿No ha oído hablar TODAVÍA del jugo de Tahitian Noni?
¡Es el producto natural de más rápido crecimiento de salud en el mundo!

o

¿Si el tiempo y el dinero fueran lo que usted quisiera,
estaría disponible a escuchar de una oportunidad de negocio AHORA?

o

¿Si el dinero fuera la cantidad correcta, y tuviera el tiempo dentro de su horario ocupado,
estaría usted disponible a escuchar de una oportunidad de negocio AHORA?

(si / sí) *(Que acepte la invitación de escuchar por teléfono el Mensaje de 3-Minutos,
que se encuentra abajo)*

¿(si / no) ¿Me da permiso para mantenerle al día sobre la compañía que crece cada vez
con mayor rapidez y sobre el histórico producto natural de la salud y
hacerlo de vez en cuando?

Invitación de escuchar el mensaje de 3-Minutos

Probablemente sé que este no es un momento conveniente, así que si usted quisiera saber
más, puedo tomar su nombre y número de teléfono para llamarle más tarde.

o

¿Si usted tiene algunos minutos ahora, este es un mensaje corto de 3-minutos que le dará
una breve descripción?

(si / sí) *(llame al teléfono directo con el mensaje de 3-Minutos y déjelos escuchar)*

(si / no) ¿cuándo sería el mejor momento?

Clasificar La Pregunta

¿Qué parte del mensaje le interesó más?

(Si esta interesado) Entonces me gustaría proveerle con información adicional.
¿Podría tener tiempo mañana, digamos... entre las ___ y las ___? (llamada 3-Vías)

(No interesado) ¿Puede darme su permiso para mantenerlo al día de vez en cuando sobre la compañía de más rápido crecimiento y este histórico producto natural de salud?

11/1/02 revisado