

PASO 1

**COMEZANDO TU NEGOCIO**

**HAZ CLICK - VIDEO DE LANZAMIENTO**



- IBO#: \_\_\_\_\_ Contraseña: \_\_\_\_\_
- Tienda Enlinea: \_\_\_\_\_ .acnibo.com
- [HAZ CLICK - PREGUNTAS FRECUENTES PARA NUEVOS IBOS](#)

- **Tu Porqué?** - Que dolor en tu vida puede componer ACN?
- **Tu Lista** - No Pre-juzgues, Pon a todos — 🍎🍏🍏

PASO 2

**CLIENTES**

TIENDA ENLINEA - Escoge 3 Servicios que sumen 7 Puntos

**Guión para clientes (Favor Ayuda Prueba - Comparte tu Porqué)**

- “Me puedes hacer un gran Favor? *(Deja que conteste)*
- Comencé un negocio ofreciendo servicios que todos necesitan.
- Estoy haciendo esto porque...*(Comparte tu porqué)*
- Si podemos igualar o mejorar lo que estas pagando...con el mismo o mejor servicio...
- Me harias un gran **Favor, Ayúdame & Prueba mis servicios?**...significaria el mundo para mí!”

**GANA TUS PRIMEROS BONOS\***

CQ = 3 Servicios Total 7 Pts

Promociones Actuales

**RESIDUAL PERSONAL \***

01 - 39	Pts personales = 3%
40 - 59	Pts personales = 5%
60 - 99	Pts personales = 10%
100 - 149	Pts personales = 14%
150 - 199	Pts personales = 17%
200+	Pts personales = 20%

PASO 3

**GRAN APERTURA**

**OPCION 1 - PRE GRABADO**



- 20 Personas: Ver el video en 14 dias
- Ver Adjunto - Lista de chequeo del video
- [HAZ CLICK - VIDEOS DE PRESENTACION](#)

**GUION PARA CREAR INTERES**

- “Pregunta loca - estas abierto a ganar dinero extra? *(Deja que conteste)*
- Puede que sea o no sea para tí.
- Ganar con servicios que todos necesitan.
- Cuando **HOY** puedes ver un video corto que explica todo? *(Hora)*
- Te envio el enlace del video ahora mismo y te llamo a las *(Hora)* para ver que te gustó.”

**OPCION 2 - ZOOM EN VIVO (PBZ)**



- 20 Personas: Ver un PBZ en 14 dias.
- Ver Adjunto - Lista de chequeo del video
- [HAZ CLICK - PBZs PROGRAMADOS](#)

**GUION PARA CREAR INTERES**

- “Que vas a hacer el? *(Dia -Hora - Respuesta)*
- “Pregunta loca - estas abierto a ganar dinero extra? *(Deja que conteste)*
- Puede que sea o no sea para tí.
- Ganar con servicios que todos necesitan.
- En la reunión por Zoom explican todo. *(Edifica al experto)* **Puedo contar contigo?**
- Alguien de nuestra oficina va a confirmar.
- Te envio por texto el enlace de zoom ahora mismo.”



\* [Haz Click para ver el entrenamiento del plan de compensacion con el confundador de ACN Tony Cupisz](#)

# LISTA DE CHEQUEO

## Pre-Grabado



1

**HAZ CLICK PARA EL ENLACE DE LA PRESENTACION Y MARCARLO EN TUS DISPOSITIVOS**

2

**CREA INTERES LLAMANDO, NO POR TEXTO**  
Prospecto necesita sentir tu emoción. Si le interesa, envíale el enlace inmediatamente.

3

**ENVIA LA INFO DEL PROSPECTO AL EXPERTO** Experto va a estar listo a contestar preguntas y ayudar al prospecto a comenzar

4

**ENVIA TEXTO RECORDATORIO**  
15 min antes del tiempo acordado para ver la presentación en Video. Envía texto al experto si el prospecto cancela.

5

**LLAMA PUNTUAL @ A LA HORA**  
Pregunta 3 veces, "Que te gustó?" Si positivo, pregunta "Estas listo para comenzar?"

6

**TEXTO AL EXPERTO INMEDIATAMENTE**  
Si el prospecto tiene preguntas o está listo para comenzar. Si no está listo, adquiérelolo como cliente.

## PBZ en VIVO



1

**HAZ CLICK - VER LOS HORARIOS DE REUNIONES POR ZOOM ABIERTAS PARA TODOS**

2

**CREA INTERES LLAMANDO, NO POR TEXTO**  
Prospecto necesita sentir tu emoción. Si le interesa, envíale el enlace de zoom inmediatamente.

3

**ENVIA LA INFO DEL PROSPECTO AL EXPERTO** Dile al prospecto que alguien de nuestra oficina va a confirmar. Envíale la info al experto temprano para que confirme

4

**ENVIA TEXTO RECORDATORIO**  
15 min antes de la hora del PBZ  
Envía texto al experto cuando el prospecto llegue al Zoom o si cancela.

5

**LLAMA PUNTUAL @ A LA HORA**  
Pregunta 3 veces, "Que te gustó?" Si positivo, pregunta "Estas listo para comenzar?"

6

**TEXTO AL EXPERTO INMEDIATAMENTE**  
Si el prospecto tiene preguntas o está listo para comenzar. Si no está listo, adquiérelolo como cliente.

# **CORREDOR DE MEMORIA**

1. Quién posee o ha sido propietario de un negocio
2. Quién obtiene un ingreso de SEIS CIFRAS
3. ¿Quién ya hace Network/Direct Marketing?
4. Quién está motivado por el dinero
5. Quién está insatisfecho con su trabajo
6. ¿A quién le gusta estar cerca de personas con mucha energía?
7. Quién no está contento con sus ingresos
8. Quién necesita dinero extra
9. Tus amigos
10. Tus hermanos y hermanas
11. Tus padres
12. Tus primo
13. Tus hijos
14. Tus tías y tíos
15. Los parientes de su cónyuge
16. Con quién fuiste a la escuela
17. Quién trabaja con usted
18. Quién está jubilado
19. Quién trabaja a tiempo parcial
20. Quién te cae bien
21. Quién fue despedido
22. Quién compró una casa nueva
23. Quién responde a los anuncios clasificados
24. Quién publica anuncios personales
25. Quién trabaja de noche
26. Quién entrega pizza a su casa o hace deliveries
27. Quién vende Avon o Mary Kay
28. Quién vende Tupperware
29. Quién te ha dado una tarjeta de negocio
30. Quién quiere libertad
31. A quién le gustan los deportes de equipo
32. Quién recauda fondos
33. Quién ve la televisión a menudo
34. Quién trabaja en coches
35. A quién le gustan las campañas políticas
36. Quiénes son los usuarios de redes sociales
37. Quién está en el ejército
38. A quién conocen tus amigos
39. Quién es su dentista
40. Quién es su médico
41. Quién te ayudando necesitas ayuda
42. Quién trabaja para el gobierno
43. Quién está desempleado
44. Quién asiste a seminarios de superación personal
45. Quién lee libros de autoayuda
46. Quién lee libros sobre el éxito
47. Los padres de los amigos de tus hijos
48. Quién era tu jefe
49. Los amigos de tus padres
50. A quién has conocido durante tus vacaciones
51. Quién te espera en los restaurantes
52. Quién te corta el pelo
53. Quién hace tus uñas
54. Quién hace sus impuestos
55. Quién trabaja en su banco
56. Quién está en tu lista de vacaciones
57. Quién está en las ventas minoristas
58. Quién vende bienes inmuebles
59. Quién es maestro
60. Quién da servicio a su coche
61. Quién repara tu casa
62. Quién gerencia sus apartamentos
63. Quién tiene hijos en la universidad
64. A quién le gusta bailar
65. Quién te vendió tu coche
66. A quién conociste en una fiesta
67. A quién le gusta comprar cosas
68. A quién conociste en un avión
69. Quién hace trabajo voluntario
70. Quién tiene dos trabajos
71. Quién ha estado en el mercadeo en red
72. Quién necesita un coche nuevo
73. Quién quiere irse de vacaciones
74. Quién trabaja demasiado duro
75. Quién resultó herido en el trabajo
76. Quién vive en su vecindario
77. Quién es tu jefe
78. Quién entrega su correo
79. Quién te llama a casa
80. Quién te llama en el trabajo
81. Quién entrega us periódico
82. Quién se encarga de su jardinería
83. Quién cuida a tus hijos
84. Quién asiste a su iglesia
85. A quién conociste en la calle
86. A quién conociste a través de amigos
87. Quién confecciona tu ropa
88. Quién vende cosméticos
89. Quién empaca sus comestibles
90. Quién quiere una promoción
91. Quién hace ejercicio
92. Quién es vegetariano
93. Quién practica deportes
94. Quién es rico
95. A quién le gusta viajar
96. Quién tiene muchos amigos
97. Pertenece a la Cámara de Comercio
98. A quién le gusta apostar
99. A quién le gusta divertirse
100. ¿Quién aún no has incluido en la lista?

# LISTA DE 100 PERSONAS

	NOMBRE	MOBIL #	CLIENTE	IBO
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				

## LISTA DE 100 PERSONAS

	NOMBRE	MOBIL #	CLIENTE	IBO
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				
43				
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				

## LISTA DE 100 PERSONAS

	NOMBRE	MOBIL #	CLIENTE	IBO
51				
52				
53				
54				
55				
56				
57				
58				
59				
60				
61				
62				
63				
64				
65				
66				
67				
68				
69				
70				
71				
72				
73				
74				
75				

## LISTA DE 100 PERSONAS

	NOMBRE	MOBIL #	CLIENTE	IBO
76				
77				
78				
79				
80				
81				
82				
83				
84				
85				
86				
87				
88				
89				
90				
91				
92				
93				
94				
95				
96				
97				
98				
99				
100				