



MANUAL PARA CREAR EQUIPO

WWW.AMARLOQUEHACES.COM

MANUAL DE CÓMO HACER EQUIPO.

D

Desde el minuto uno puedes empezar a hacer equipo, no hace falta que tengas una calificación.

Es igual de importante hacer equipo que hacer ventas.

Tener un equipo grande te va a ayudar a ascender más fácil y más rápido, a cobrar más dinero mensualmente y a tener un negocio estable.

Es decir menos trabajo y más resultados.

Cada persona de tu equipo es un punto de venta diferente dentro de tu negocio, así que tu facturación crecerá y con ello todo.



¿Cómo conseguir contactos para el equipo?

Tenemos muchas formas de conseguir contactos interesados en nuestro negocio, vamos a ver todas las formas de conseguir esos contactos y a desglosar cada una de ellas:



Whatsapp



Facebook



Cientas



Zooms

Instagram



Conocidos, familiares y amigos



Eventos



Whatsapp

- Revisa tu whatsapp entero y hazte una lista con TODAS las personas conocidas que tienes y que no le has ofrecido el negocio. (No tengas prejuicios, nunca sabes qué persona está deseando una oportunidad así, ni a qué persona le vas a cambiar la vida por ofrecerle esto)

Una vez tengas esa lista, (seguramente saques más de 50 contactos), divídetela para informar a 5 personas al día de esa lista, verás como consigues personas que quieran trabajar en tu equipo.

Ejemplo de como puedes empezar la conversación con estas personas para explicarle la oportunidad que vas a ofrecerle:

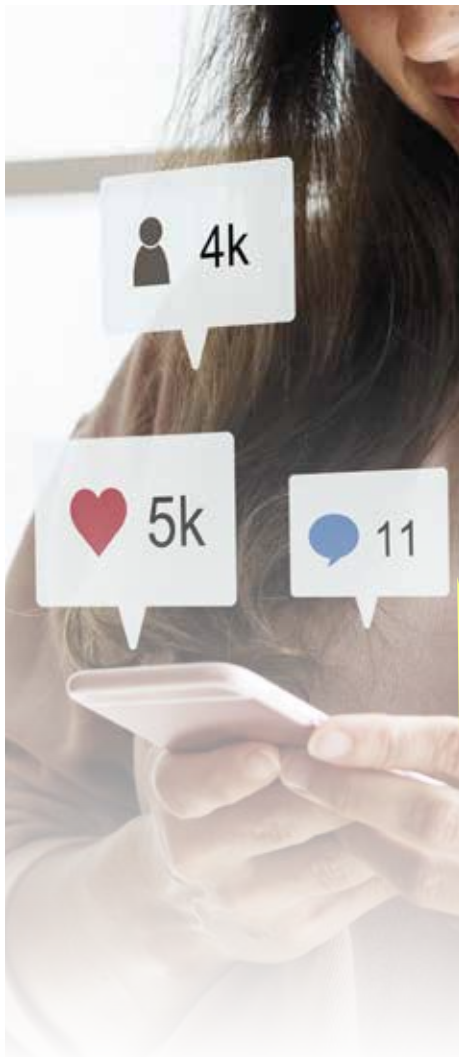
Hola María, que tal guapa, ¿cómo estás?

Te hablo porque me he acordado de ti, llevo un tiempo trabajando con mis redes sociales, desde casa y ganando dinero con el telefono, es algo que empecé como un extra pero que resulta que me está llando muy bien

Y me he acordado de tí porque he pensado que te podria interesar mucho, cuando quieras te explico :)

“ Publica estados en WhatsApp ofreciendo el negocio, así también vas a conseguir que las personas se interesen y te pregunten.





Instagram Y Tik Tok

- **Publica en tu perfil** fotos ofreciendo la oportunidad de negocio cada semana. (Por ejemplo: foto trabajando en algún lugar, cosas relacionadas con nuestro negocio)
- **Historias**, publica un día si y otro no, historias ofreciendo la oportunidad de negocio.
- **Promocionar (publicidad):**
 - Puedes publicitar historias o fotos del perfil, las dos dan resultados positivos y consigues llegar a muchas más personas para informarles sobre la oportunidad de negocio.
 - Ofrecerles el negocio a personas que veás que se le dan bien las redes sociales. El “no” ya lo tienes y les estás ofreciendo la oportunidad de cambiar sus vidas.



- **Busca 10 perfiles al día** y mándales la oferta de negocio. Ejemplo:



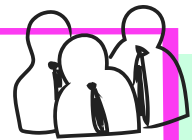
“Hola guapa!! soy (tu nombre) no me conoces pero llevo un tiempo siguiendote y observando tu perfil, trabajo con mis redes sociales y doy la oportunidad a personas a que puedan desarrollar su propio negocio online a través de la redes sociales. Creo que tienes el perfil ideal para que te vaya bien trabajando conmigo. Mi misión es localizar talentos para formarlos y desarrollar un plan de acción para esas personas para q dentro de nuestra multinacional puedan tener una carrera de éxito. Me gustaría poder explicarte detalladamente si te interesa, que me dices?”



En el canal de Telegram de
“REDES SOCIALES” NOS
APOYAMOS Y MOSTRATOMOS
DIFERENTES EJEMPLOS



Conocidos



Díselo a cualquier persona (amigos, conocidos, amigos de nuestros amigos, familia....) Todos conocemos a muchísimas personas. No tengas miedo de ofrecer el negocio.

Puedes perder personas para tu equipo por no ser el/ la primero/a en ofrecérselo. Nunca sabes quien está deseando encontrar una oportunidad así.

Ejemplo de cómo ofrecerle la oportunidad en persona a alguien:

“ Al ser personas conocidas, tienen más confianza en tí y van a escucharte mejor, yo les ofrecería el negocio de forma natural.

“Oye tengo una oportunidad que quiero contarte porque, es que vas a flipar, yo estoy súper contenta y quiero compartirlo contigo”

“ ya tienes la conversación iniciada, ahora es simplemente contarle un poco todo, darle detalles etc...”

f Facebook

Igual que Instagram:

- Publicaciones en el perfil cada semana
- Historias ofreciendo el negocio. Al ser personas conocidas, tienen más confianza en tí y van a escucharte mejor, yo les ofrecería el negocio de forma natural.
- Ofrecer el negocio a **10 personas al día** a través de mensajes. Ejemplo:

“Hola guapa!! soy (tu nombre) no me conoces pero he estado mirando tu perfil, trabajo con mis redes sociales y doy la oportunidad a personas a que puedan desarrollar su propio negocio online a través de la redes sociales. Creo q tienes el perfil ideal para que te vaya bien trabajando conmigo. Mi misión es localizar talentos para formarlos y desarrollar un plan de acción para esas personas para q dentro de nuestra multinacional puedan tener una carrera de éxito. Me gustaría poder explicarte detalladamente si te interesa, qué me dices?”



INVERSIONISTAS

“No sé si sabías que hace un par de años aposte por una empresa austriaca, que está basada en las compras online...”

***Y ahora han creado una marketplace más grande de Europa.
Myworld.com
(seguro que lo has visto en las carreras de MotoGP)***

Te lo digo porque sé que tienes empresas y te gusta el mundo de los negocios,

¿Qué me dirías si hace unos años te hubieran ofrecido la oportunidad de comprar acciones de AMAZON?

Tu sabes igual que yo que su acción a día de hoy supera los 3.000€

MyWorld es la plataforma más grande de Europa que vende productos, servicios, vuelos y hoteles.

¡¡Además está preparada para salir a bolsa en 2023!! La gente inteligente sabes lo que esto significa... Imagínate poder tener acciones de esta plataforma solo con un 10% igual que Amazon ya tendrás un buen pellizco.

Si te envió un vídeo lo verías?

dime cuando puedes verlo y acto seguido hacemos un zoom para resolverte todas las dudas.




Zoom

Hacer zoom para ofrecer el negocio, es una herramienta que **nos facilita mucho la cosas**, porque al hacerla, explicamos una sola vez todo pero lo escuchan muchísimas personas a la vez y **tiene un resultado muy bueno**.



Para hacerlo lo ideal es con tu equipo, que os dividáis el trabajo.

Las zoom de explicación de negocio Se realizaran los martes a las 20.30 los  los miercoles a las 20.30



- Una vez que tenemos fecha y hora, hacemos un **cartel para publicar en nuestras historias** tanto de instagram, whatsapp, facebook... etc
- En el cartel, ponemos fecha y hora, una foto chula de gente trabajando junta o con sus telefonos y escribimos algo como esto:

“quieres trabajar desde casa, ganar dinero desde tus redes sociales, montar tu propio negocio online por solo 99Euros ?... etc. Pues el día 22 de Enero a las 22.00 h tenemos una zoom gratuita de 30 min, donde te vamos a explicar como”



amarlo
quehaces.com



Por último, a todas las personas que nos dejen mensaje interesadas en asistir a esta zoom, le decimos que **el enlace se lo pasaremos el mismo día unos 15 min antes de empezar la zoom**, apuntamos una lista con todas esas personas para mandarles su enlace.

Una vez terminada la zoom ya solo nos queda hablarles a todas esas personas y resolverles sus dudas, por supuesto hacerles un seguimiento para poder dar de alta al mayor número de personas.

Ya tienes todo lo necesario

Ahora tienes todo lo necesario para ampliar tu equipo de trabajo, vamos a ponernos manos a la obra y a construir tu negocio de manera sólida y profesional, un negocio que te dure toda la vida **¡A por todas!**