

Manejo de preocupaciones comunes

Preocupación común	Comprende y relaciónate	Averigua más	Proporciona más información	Guía a una decisión
"He visto algunos comentarios negativos sobre Shaklee".	"No es una sorpresa. Toda marca que es provocadora o agita las aguas tiene sus detractores".	"¿Has visto los resultados del Landmark Health Study?" "¿Qué preguntas tienes sobre lo que has leído/escuchado?"	"El Dr. Shaklee desarrolló el primer multivitamínico en los Estados Unidos en 1915, y hemos continuado innovando desde entonces. Shaklee está comprobado por la ciencia con 71 patentes y patentes pendientes y más de 120 artículos científicos publicados. ¡Nuestros productos están también comprobados por la gente!"	"¿Hay algo más que te gustaría saber, o preferirías experimentar tú misma los productos?"
"No creo que pueda gastar esa plata en este momento". (en un nuevo negocio)	"Te entiendo. Estaba en una situación parecida cuando pensé por primera vez en el negocio. Decidí así no gastar en mi rutina del café de la mañana para poder hacerlo en mi negocio".	"Si el dinero no fuera un obstáculo, ¿esto es algo que piensas que te gustaría hacer?"	"Una de las cosas magníficas sobre empezar un negocio Shaklee es que no se necesita una fuerte inversión o requisitos de inventario para empezar".	"Si pudiera mostrarte cómo recuperar tu inversión mediante la venta de productos, ¿le darías una oportunidad?"
"Quiero pensarlo".	"Entiendo completamente. Yo también necesité uno o dos días para pensar sobre toda la información que recibí. Es natural sentirte un poco cauto cuando no has experimentado aún la diversión de la comunidad Shaklee o las ganancias".	"Aparte de las cosas que hemos conversado, ¿hay alguna otra información que podrías necesitar saber mientras lo piensas?"	"Aquí hay algo para pensar... Todos los productos Shaklee están 100% garantizados. Creemos en la seguridad y rendimiento comprobado de todos nuestros productos. Si no estás satisfecha con alguno de ellos, puedes devolverlo a cambio de un reembolso completo, incluso si el envase está vacío. Esa es la Diferencia Shaklee®".	"¿Cuándo es un buen momento el _____ para comunicarnos para ver si tienes otras preguntas?"
"Necesito hablar con [Juan/María] al respecto..."	"Comprendo completamente. Yo también lo quería conversar con mi pareja..."	"¿Qué preguntas crees que [Juan/María] tenga que yo podría ayudar a responder?"	"¡Estamos en el negocio desde hace 64 años! Respaldamos nuestro negocio y todos nuestros productos son 100% garantizados – si no estás satisfecho, puedes devolverlos incluso si el envase está vacío".	"¿Cuándo es un buen momento el _____ para comunicarnos para ver si tienes otras preguntas?"

Preocupación común	Comprende y relaciónate	Averigua más	Proporciona más información	Guía a una decisión
"No conozco a suficiente gente".	"Aunque no lo creas, yo también pensaba así. Lo gracioso es que la mayoría de mis clientes no están en mi círculo de familiares y amigos".	"¿Puedes pensar en esa persona en tu red que parece conocer a todo el mundo? ¿Podrías empezar con ella!"	"¡Los clientes que aman su experiencia me refieren gente todo el tiempo! Y empezó con solo una persona que conocía a otra...y creció desde ahí. De hecho, incluso tenemos un programa VIP de referencia que premia a quienes refieren a otras personas".	"Si pudiera mostrarte cómo comenzar con unos cuantos clientes y cómo crecer vía referencias, ¿le darías una oportunidad?"
"No soy buena para las ventas".	<p>"Eso es bueno porque a nadie le gusta sentir que le están 'vendiendo' algo, ¡pero a todos nos gusta comprar cosas!</p> <p>Lo gracioso es que nosotros compartimos recomendaciones con nuestros familiares y amigos todo el tiempo. Podría ser un restaurante, una niñera, tu gimnasio favorito....</p> <p>Hacer una recomendación de proteína o suplemento gracias a una excelente experiencia no es diferente a recomendar tu nuevo restaurante preferido".</p>	<p>"¿Cuál fue la última compra o experiencia que realmente amaste o comentaste con tu red de amigos?"</p> <p>"¿Estuvieron interesados en lo que compartiste con ellos?"</p> <p>"¿Cómo te sentiste al saber que ayudaste a tus amigos y al negocio que recomendaste?"</p>	"Los influenciadores en las redes sociales hacen recomendaciones todo el tiempo. E investigaciones han mostrado que la gente es más propensa a probar un nuevo producto o servicio en base a la experiencia positiva de alguien más. ¡Esa experiencia positiva podrías ser tú!"	"¿Esto es algo que tú te ves haciendo?"
"Estoy muy ocupado." O "No tengo tiempo".	"Lo entiendo—mi vida estaba muy ocupada cuando pensé por primera vez sobre empezar un negocio".	"¿No estás seguro sobre cuánto tiempo te tomaría un trabajo secundario, o si podrías hacerlo bien en el tiempo que tienes disponible?"	<p>"Mi socio de negocio y yo miramos mi calendario y encontramos dónde podría pasar algunas horas a la semana al comienzo.</p> <p>¡Eso fue suficiente para financiar mi _____! (algo pequeño)</p> <p>Una vez que empecé, fue más fácil priorizar mi negocio".</p>	"Si pudiera ayudarte a encontrar unas horas cada semana para dedicarlas a tu negocio, ¿le darías una oportunidad?"