



DILE *a* **UN AMIGO**



Cómo acudir
a tu prospectos
más cercanos



Gano ExcelTM
NORTEAMÉRICA

¿Cuántas personas aquí tienen teléfono celular?

¿Lo usas?

¿Lo contestas cuando te llaman tu familia o amigos?

Si le tuvieras que pedir un favor a un amigo ahora mismo, ¿Cuál sería la manera más rápida de localizarle?

Correcto. Con tu teléfono celular.



Recupera el costo de tu ESP

Es sencillo

Rápido

Efectivo

Sincellamente, **Dile-A-Un-Amigo**

DILE-A-UN-AMIGO

- El método Dile-A-Un-Amigo consiste en llamar a tus prospectos más cercanos y pedirles un favor.
- Tus prospectos más cercanos son:

Amigos

Familia

Vecinos

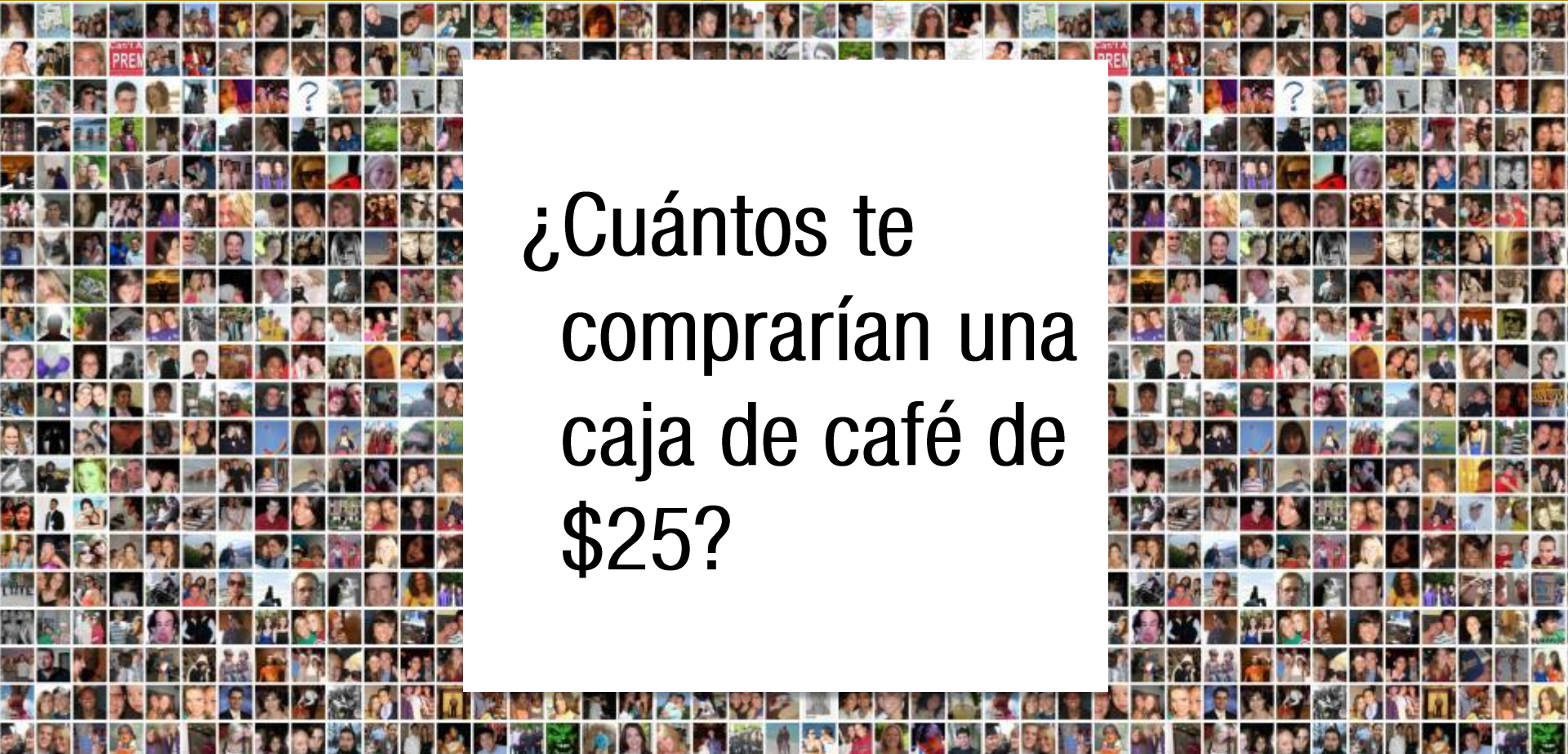
Compañeros
de trabajo

Clientes
actuales y
pasados

DILE-A-UN-AMIGO

“¿Me podrías hacer un favor muy personal? Acabo de comenzar una compañía de Café Enriquecido con una línea de productos de café gourmet superior a la típica taza de café. ¿Me podrías echar una mano y comprarme una caja?”

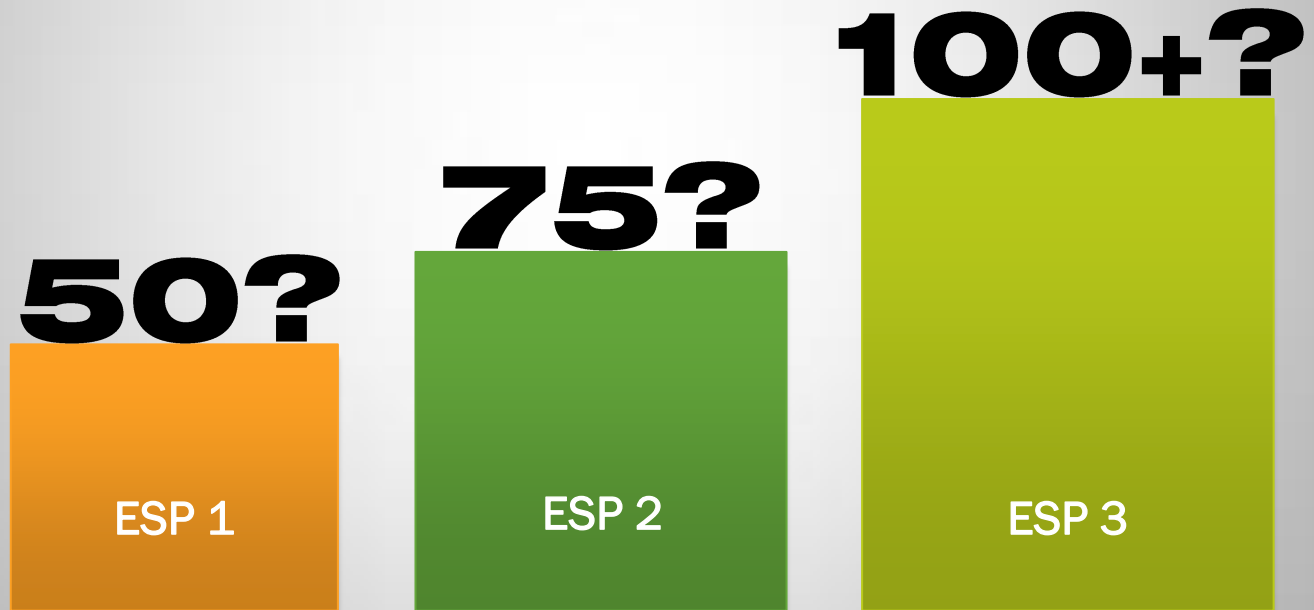
Si contactaras a **TODOS TUS AMIGOS...**



¿Cuántos te
compraría una
caja de café de
\$25?

PIENSA ESTO

¿Cuántos contactos tienes
en tu teléfono celular?



ESP 1

13 Cajas
x \$25 Precio
= \$325
- \$195 costo

= \$130 !de utilidad!

ESP 2

27 Cajas
x \$25 Precio
= \$675
- \$495 costo

= \$180 !de utilidad!

ESP 3

57 Cajas
x \$25 Precio
= \$1425
- \$995 costo

= \$430 !de utilidad!

El Bonus!

Creando Clientes

- Más del 50%, va a comprar de nuevo
- 57 cajas = son 28 nuevos clientes
- Una familia promedio consume por lo menos 5 cajas al mes
- $28 \text{ clientes} \times 5 \text{ cajas} \times \$17 = \$2,380$ que pueden ir a su pago residual

¡Muchas Gracias!



Gano Excel™
NORTEAMÉRICA



Cómo acudir a tu
prospectos más cercanos