

FASE 1: DOMINIO DE LA INVITACIÓN

(Comportamiento fundamental)

Entrenamiento 1

Título: *Invitar sin apego*

Enseñanza básica

- La invitación no es una explicación.
- Crear curiosidad y asegurar el siguiente paso (ver un video, conectarse a Zoom, etc.)
- La confianza surge de la claridad, no de la perfección.
- Estás ofreciendo una experiencia, no promocionando un producto.

Ejemplos vivos

- Mensaje directo de Instagram
- Mensaje de texto
- Conversación en persona
- Nota de voz

Opción 1:

Ideal para alguien con quien hables ocasionalmente. Se centra en la exclusividad.

“Hola [nombre], espero que tu nuevo año (mes/semana/día) haya empezado de maravilla.

Te escribo porque por fin he comenzado a ver resultados increíbles con un nuevo producto de nutrición que he estado usando. Sinceramente, mi energía es la noche y el día en comparación con el mes pasado, y estoy comenzando a perder peso como un loco.

Me han dado tres plazas exclusivas para invitar a gente a mi grupo privado. Pensé en ti inmediatamente porque sé que te tomas muy en serio tu salud.

Voy a cubrir estas plazas mañana por la noche para que podamos comenzar el ciclo juntos. Lamentaría que te perdieras esta oportunidad y tuvieras que esperar. ¿Te gustaría ver cómo funciona esto y aceptar una de las tres plazas?”

Opción 2:

Ideal para alguien con quien no has hablado en mucho tiempo. Se centra en "perderse algo".

"Hola [nombre], icuánto tiempo sin verte!

Te escribo para algo por tiempo limitado. Estoy formando un pequeño grupo piloto de 5 personas para probar un reinicio de salud de 30 días con algunos productos con los que estoy obteniendo resultados increíbles.

Busco a algunas personas más para completar el grupo antes de cerrarlo. Quería hablar contigo primero porque sé que valoras tu salud, bienestar y control de peso. Me sentiría mal si no lo mencionara, iy al vernos a todos publicando resultados en pocas semanas, desearías haberte unido!

Sin presión, pero si quieres hacer un cambio con este nuevo año, esta es la manera de hacerlo. ¿Quieres que reserve tu lugar antes de que se acaben y te envíe los detalles?"

Opción 3:

Ideal para quienes se sienten frustrados con su salud.

"Hola [nombre], estaba pensando en nuestra conversación de hace un tiempo sobre [su dificultad, no poder bajar de peso, cansancio, etc.].

He encontrado un sistema de nutrición que me ha cambiado por completo. Tengo mucha más energía, mi salud es diez veces mejor y estoy bajando de peso muchísimo, no te lo vas a creer. Estoy a punto de hacer un pedido en mi grupo privado y pensé en ti.

Finalizaré mi pedido en dos horas. No quería enviarlo sin preguntarte si te apuntas a empezar con nosotros este año. Esto te cambiará la vida. ¿Te incluyo en mi pedido y en mi grupo privado para que podamos hacerlo todos juntos? Si no, no te preocupes. ¡Feliz Año Nuevo!".

Por qué funcionan:

- **El gancho personal:**
Hacen referencia a objetivos específicos o conversaciones pasadas.
- **La escasez:**
Utilizan frases como “ tres lugares exclusivos ”, “ 2 horas ”.
- **La prueba social:**
Implican que un grupo ya está avanzando y el destinatario es el único “que se quedó atrás”.

Tarea antes del próximo entrenamiento

- Envía 25 invitaciones usando un script simple
- Pista::
 - ¿Cuántas respuestas?
 - ¿Cuántos dijeron que sí?
 - ¿Cuántos te ignoraron?

Indicación de reflexión:

Tienes que entender la ley de promedios. Envías 10 mensajes y, en promedio, recibirás de 2 a 3 personas que responderán y comprarán. A veces pueden ser más, a veces menos, pero tienes que trabajar con los números.