

JANINA

DE LUXE
parfums

15/01/11

Guión P2-01

2a1 con Cuaderno

1. (Título y logo)
2. Bienvenido a Janina de Luxe
3. Esta formación se llama '2a1 con Cuaderno'
4. Presta atención
 1. Sigue paso por paso y entrena antes con algún conocido. Un '2a1' significa, tener una reunión personal entre tú, como Sponsor, tu Colaborador y su Invitado.
5. Coge tu cuaderno de JdL, es la herramienta que te ayudará a explicar el negocio al Invitado de tu Colaborador, tu Colaborador se limitará a asistir a la reunión y a asentir (sin explicar nada) cuando sea necesario lo que tú vas explicando a su Invitado. Su presencia es necesaria puesto que su Invitado confía en él que es a quién conoce. 'El Cuaderno' como puedes comprobar, tiene dos caras, la cara A que explica la forma de expansión de su red y la cara B que explica de forma básica el Plan de Negocio y las ganancias para el Colaborador.
6. El equipo de JdL ha desarrollado esta herramienta para que te sea muy fácil su uso, sólo tienes que seguir y remarcar en orden los dibujos que aparecen en gris en el Cuaderno.
 1. Ya tenemos el Cuaderno abierto por la primera cara, ahora necesitamos un bolígrafo. Comenzamos siempre hablando del origen de nuestro producto, remarcando el recuadro con nuestro bolígrafo como se indica en la imagen.
 2. Señalamos la cantidad de perfume que hay en el envase dando una breve explicación de la calidad y el diseño.
 3. Sigues repasando el precio para el Colaborador
 4. y después el precio de venta al público recomendado por JdL.
 5. Una vez explicado el producto, comienzas a enseñar al Invitado en qué consiste nuestro negocio. Para ello debes comenzar por la molécula central que representa al Invitado
 6. Como si el Invitado mismo ya fuera Colaborador de JdL. Comienzas: "Este eres TU como Colaborador de JdL".

7. “Que para comenzar debes adquirir un Kit que te servirá como herramienta de trabajo y 3 perfumes a elegir”. Mientras le explicas esto debes rodear los 3 puntos negros que representan los 3 perfumes adquiridos.
 8. También debes de explicar que en la venta de cada perfume se obtiene un beneficio de 9€ por venta directa.
 9. Continúas con la explicación del sistema, sigue hablando como si fuera el Invitado mismo, el protagonista de tu ejemplo. “Tu introduces a un amigo que compra su Kit”
 10. “y sus tres primeros perfumes”
 11. continúas con el ejemplo: “ayudas a 2 amigos más a ganar dinero y que adquieren su Kit y sus 3 perfumes”.
 12. Seguimos explicando: “tu primer amigo que has introducido, hace lo mismo que tú, introduciendo a un amigo suyo que adquiere su Kit”
 13. “y sus 3 perfumes”
 14. “éste a su vez hace lo mismo, e introduce otra persona”
 15. “y ésta última que hemos mencionado hace lo mismo que sus antecesores”
 16. “por lo que si tus 3 primeros amigos a los que has introducido hacen lo mismo que tu, se creará una red muy grande (cada uno adquirirá 3 perfumes al mes)”.
 17. “tu red crecerá de una forma que tu no podrás controlar, si tu enseñas a tus directos a que ellos enseñen a los suyos, siguiendo los primeros pasos de forma correcta”
 18. De toda esta red tú ganarás hasta 9€ por cada fragancia vendida.
 19. Mirando esta platilla, parece mucho trabajo
 20. Pero en este ejemplo, lo único que has hecho tú, es introducir a 3 amigos y enseñarles a hacer lo mismo.
7. Ahora presta atención
1. Si das la vuelta a la hoja verás que es el momento de explicar las ganancias para el Colaborador, debes ser claro pero sin extenderte demasiado. Recuerda que muchas personas se contentan únicamente con un extra de 500 a 1.500€ mensuales.
8. Una vez que has dado la vuelta a la hoja de tu libreta
1. Comienzas repasando el Panel Bronce
 2. Y explicas: “Comenzarás a cobrar a partir de que hagas un segundo Colaborador, desde tu primer Colaborador, a 0,50€ de cada fragancia vendida dentro de tu Panel Bronce desde el Nivel 1 al Nivel 3”. “Hasta”
 3. “150€ por cada rama, cada mes”.
 4. Continuamos ahora con el Panel Plata
 5. En el que ganaremos 4€ por perfume vendido dentro de tu Panel Plata
 6. En el Panel Oro, comienzas a ganar 6€ por perfume vendido dentro de tu Panel Oro
 7. El siguiente es el Panel Platino en el que ganarás 7€ por perfume vendido dentro del Panel Platino.
 8. En el Panel Diamante que ganarás 8€.
 9. Y por último el Panel Zafiro en el que ganarás 9€ por perfume vendido dentro de este panel
 10. Ahora volvemos a la llave de tu éxito, el Panel Bronce

11. El Panel Bronce se compone de los 3 primeros Colaboradores a los que quieres ayudar, ellos son tu Nivel 1.
Para que ellos puedan empezar a ganar dinero igual que tú, es imprescindible que adquieran su Kit, que es su herramienta de trabajo, y sus tres perfumes.
 12. Cuando introduces tu cuarto Colaborador el sistema lo colocará de forma automática en tu Panel Plata. Empezarás a cobrar 4€ por perfume vendido de todos tus directos, es decir, de tu Nivel 1, dentro de tu Panel Plata.
 13. Cuando seas oro el sistema lo reconocerá automáticamente y colocará a tu Nuevo Colaborador en el dicho panel.
 14. Remarca ahora la frase que señalamos aquí en rojo para decir: “Cuando tengas un Colaborador directo en tu Panel Bronce que se ha hecho Plata, cobrarás hasta tu Nivel 2 en tu Panel Plata”.
9. Ayuda a uno de tus Colaboradores de tu Panel Bronce a que se haga plata, es decir, que introduzca sus 3 amigos con Kit y 3 perfumes, y ganarás 4€ por perfume vendido dentro de tu Panel Plata hasta tu Nivel 2.
1. Remarca la segunda frase que te señalamos y explica: “Ayuda a un segundo amigo del Panel Bronce a hacerse plata, y ganarás 4€ por perfume vendido dentro de tu Panel Plata hasta tu nivel 3”
 2. Remarca la siguiente frase y explica: “Y si consigues que los tres Colaboradores de tu Panel Bronce se hagan plata, ganarás 4€ por perfume vendido dentro de tu Panel Plata en todos los niveles hasta 5.000€ por rama”
10. Para que el Invitado de tu Colaborador lo entienda mejor, hemos preparado un ejemplo en euros hasta 5 niveles. Lo puedes explicar de la siguiente manera:
1. “Con un Colaborador en tu Panel Plata, en tu Nivel 1, con una compra mínima de 3 fragancias, a 4€, tu ganarás 12€ + lo que ganes en tu Panel Bronce.
 2. Si ese Colaborador introduce sólo a 3 personas (tu Nivel 2) y cada una de ellas compran 3 perfumes, tu ganarás 12€ + 36€
 3. Si cada uno de esos 3 Colaboradores introduce sólo a otros 3, suman 9 personas que están en tu Nivel 3, a 3 perfumes cada uno, por 4€, sumarían 108€ + 36 + 12€
 4. Si esos 9 Colaboradores hacen lo mismo, serían 27 Colaboradores que a 3 perfumes, por 4€, suman 324€ + 108€ + 36€ + 12€.
 5. Con la misma progresión en el Nivel 5 serían 972€ + 324€ + 108€ + 36€ + 12€.
 6. Estaríamos ganando 1.452€ al mes, con sólo un colaborador directo en tu Panel Plata
 7. Hemos hablado sólo hasta el Nivel 5, pero tu red, como has visto en la cara A del Cuaderno, seguirá creciendo, y tu cobrarás en todos los Niveles hasta 5.000€ al mes y esto, por cada rama que brote de un Colaborador directo de tu Panel Plata.
 8. Y en tu Panel Oro, ganarás por cada rama hasta 20.000€”.
 9. Señala ahora la frase que te marcamos en la plantilla.
Este es un momento decisivo y depende de tu fuerza y tu propio convencimiento para que tu Colaborador y su Invitado actúen y empiecen con
 10. El punto 1. Registrarse Online, en ‘Registrar online a un Nuevo Colaborador’ o rellenar el impreso en blanco. (ver formación P3-02).
 11. Punto 2, es el momento de ayudarlo a adquirir su Kit y elegir sus tres perfumes.

12. Tú como Sponsor, tienes que hacer que ellos acuerden una cita en ese mismo momento para que tu Colaborador ayude a su Invitado a preparar sus 5 primeras citas.
13. Y llenar su Lista de Éxito (ver formación P1-02 Formación ABC)
14. Recomiéndales que exploren en su Tienda Online todas las Herramientas que JdL pone a su disposición y especialmente 'Pasos del Colaborador'.
15. Hay un recuadro reservado especialmente para explicar los Incentivos.

11. Atención

1. Te recomendamos imprimir la página siguiente, te será útil como guía y recordatorio de lo que has aprendido.

12. Aquí te ofrecemos algunos consejos y trucos para hacer un '2a1 con Cuaderno'.

1. '2a1'
Es un método exitoso para que tu equipo crezca de forma sólida. El introductor será siempre el que explique el negocio sobre la base del Cuaderno al Invitado de su Colaborador, da igual el tiempo que lleves en JdL, 'La 3ª persona es el experto'. Adapta la técnica '2a1 con Cuaderno' a tu gusto, será la mejor manera de poder ayudar a tu equipo. Practica antes con alguien de confianza. Si quieres tener éxito, pide a tu Introdutor que te ayude con tus Invitados.
2. ESCUCHA:
Esto es muy importante, ESCUCHA, primero a tu Colaborador, pero sobre todo ESCUCHA A SU INVITADO, es la única manera de averiguar sus necesidades y sueños. Adapta a tu personalidad las palabras y frases adecuadas. Los ejemplos de la 'Formación ABC' te ayudarán.
3. REPASA las partes grises:
Una imagen vale más que 1.000 palabras, y el Cuaderno será una gran ayuda para que el Invitado permanezca concentrado y 'escuchando'
4. No expliques DEMASIADO:
Tienes que ser creíble, no todo el mundo se da cuenta de la fuerza del Multi Nivel. Muchas personas se contentan con un extra de 500 a 1.500€ mensuales.
5. Estarás SIEMPRE contento:
Sea cual sea el resultado de tu 2a1. Tienes que comprender que no todo el mundo verá la oportunidad directamente. Además, si no se hace Colaborador, puede ser cliente.
6. DEJA CLARO:
Que tanto tú como su Sponsor siempre le ayudareis, que siempre trabajaréis juntos y en equipo. Hazle entender que TIENE que pedir ayuda, porque el Multi Nivel no es un negocio tradicional como él conoce.
7. CRECED JUNTOS:
Investigad juntos con frecuencia las Herramientas que os ofrece vuestra Tienda Online, os serán de gran ayuda. Enséñale a que haga suyos los 'Pasos del Colaborador'.
8. Citas con FECHA:
Antes de despedirte concreta SIEMPRE una cita con tu Colaborador o tu Nuevo Colaborador, y NO ACEPTES NUNCA un "TE LLAMO"

13. Como sabes, tus productos son “Perfumes de alta calidad” elaborados con esencias de origen francés. Es un producto que no se puede confundir ni comparar con “agua de perfume” que es el producto al que nos tienen acostumbrados las marcas de renombre. Envasamos en 100ml., lo que también nos hace diferentes al resto de nuestros competidores. Por lo tanto, podemos decir, sin lugar a dudas, que se trata de un producto singular, capaz de competir en calidad y por supuesto en precio, con las marcas más prestigiosas del mercado.

 14. Y esta ha sido la formación ‘2a1 con Cuaderno’. Recuerda que todo el equipo de JdL te respalda y apuesta por tu éxito.
- ✓ Para seguir paso a paso el PowerPoint asociado a este guión, observa que los números coinciden con el orden de las diapositivas, y a su vez, los subnúmeros corresponden a cada click de la animación de la diapositiva en la que te encuentres. (click con el botón izquierdo del ratón o con las flechas de tu teclado)