



Libreto para sacar citas
camino a los \$10K semanales

Está es tu herramienta para ser el mejor consultor(a). El más que saca citas será el más que va a ganar y punto. Funciona igual por teléfono, en el supermercado si te encuentras con alguien que conozcas o por supuesto con desconocidos cuando tocamos puerta. Recuerda que tu única meta aquí es enfocarte en sacar la cita, no en contestar preguntas; ni tratar de venderle al momento. Si surgieran preguntas de cliente, déjales saber que estas un poco ocupado pero que el día de la cita se las vas aclarar todas.

Sacar la cita con tu cliente no debe tomarte más de 5 minutos o estás caído, no importa que sea un familiar, amigo o conocido. Hay muchas personas que padecen de “Hablar en Exceso” lo cual causa una enfermedad que “Mata a sus Prospectos”.

¡Si eres un profesional sacando citas, tienes el 50% del camino ganado!

Buena tardes, mi nombre es _____, ¿sabía usted que el gobierno está incentivando a los dueños de hogares a moverse de la energía sucia y contaminante a energía limpia y sustentable? De hecho este es el último año (Te ayuda a crear urgencia).

¡Caballero/ Señora nosotros somos los que estamos instalando los paneles solares en su área sin que las personas tengan que pagar nada, \$0 de su bolsillo!

Ahora (haga una pausa) hay 3 requisitos:

1. Que usted sea el dueño de la propiedad o la esté pagando.
2. Que su pago mensual promedio de electricidad mensual sea de \$60.00 dólares o más.
3. Que usted haya pagado sus “Billes” a tiempo (una manera sublime o elegante para decirle que debe tener buen crédito).
- 4.

¿Es usted el dueño de la casa? Sí. Perfecto, si es así usted puede cualificar para un sistema solar en el cual usted no tendría que:

1. Pagar nada \$0 por tenerlo instalado.
2. Va economizar muchísimo dinero en energía eléctrica.
3. El gobierno le va ayudar con incentivos sustanciales.
4. El valor de su casa va a incrementar.

En otras palabras, usted va a poder dejar de rentar su electricidad y su pago de energía tendrá fin hasta disfrutarlo gratis para siempre!

Sr.(a) _____, yo sé que usted está ocupado el día de hoy al igual que yo, por eso estoy agendando citas para orientar y educar a los dueños de hogares en cómo funciona el programa. (En este momento tenga el calendario de su celular abierto y pregunte espontáneamente sin titubear y comience a preguntar y a escribir).

Cierre la cita

¿Cual me dijo que era su nombre? ¿Teléfono? ¿Dirección?

Sr.(a) _____, tengo un espacio disponible a las 6pm mañana y otro a las 8pm, ¿cuál le conviene más? (Usted dice lo que tiene disponible) Sería muy importante que su esposa(o) esté presente si es parte de la toma de decisiones. (No seas tan fácil, demuestra que tú tienes El Oro y que eres muy ocupado).

Ok , Sr.(a) _____. Nos vemos a mañana a las 6pm. (No socialices mucho, ni sigas hablando para que no abras espacio más preguntas. Aprovecha el momento para sacarle la factura eléctrica y el email)

Sr.(a) _____. En consideración a su tiempo y el mío, ¿tendrá a la mano su factura eléctrica? De esa manera, cuando yo regrese le tendré toda la información que usted necesita para saber si este programa es para usted. (Pídele también el correo electrónico y le preguntas cuando fue que la última vez que cambio su techo).

Importantes: Si estás comenzando y tienes un Mentor no hagas una cita fija. Confirma deja un espacio para que confirmes con tu Mentor y luego confirmas nuevamente con tu cliente.