

EJEMPLOS DE GUIONES DE INVITACIÓN

Si no sabes qué decir cuando envías una invitación, o si quieres un guion sencillo para que no se te olvide ningún detalle de la invitación, repasa este recurso útil para sentir un poco de inspiración. A continuación encontrarás algunos ejemplos de guiones para cada fase del [Proceso de invitación](#) a fin de ayudarte a invitar a tu cliente potencial a comenzar un grupo reto. También se incluyen guiones sobre las objeciones más comunes que las personas pueden tener.

El primer principio del proceso de invitación es la intención, que vale más que la técnica, así que no copies estos guiones palabra por palabra; úsalos como referencia y exprésate con tus propias palabras. Lo más importante es enfocarte en la persona con quien hablas y darle prioridad, NO copiar y pegar un guion que suene artificial o indiferente.

Fase 1: Forma una relación

Crear algún tipo de relación con una persona antes de invitarla a participar en un grupo reto establece tu intención de entablar una amistad, no de intentar venderle un producto.

Cuando te dirijas a familiares y amigos cercanos, hazlo como de costumbre: ve al grano y habla con seguridad.

“¡Hola, ____! No sé si viste lo que publiqué, ¡pero recién comencé a trabajar como coach y me encanta! En resumen, estoy intentando ayudar a algunos de mis primeros clientes para compartir sus historias de éxito, y por eso estoy contactando primero a mis amigos y familiares. ¡Anímate! Será muy divertido hacer esto juntos. Te enviaré la información y luego podemos conversar al respecto”.

“¡Hola! Estoy organizando una sesión de fitness estilo campo militar para la próxima semana y me encantaría verte allí. Tu personalidad y carisma es justo lo que el grupo necesita. Además, podría ayudarte a superar algunas de tus frustraciones con tu salud. Vamos, ¡anímate! En breve, te envío la información”.

PRÓXIMOS PASOS A SEGUIR:

- Si la persona responde de forma **POSITIVA**: pasa a la Fase 4: Asume el éxito
- Si la persona responde de forma **NEGATIVA**: no lo tomes personal; mantente positivo y hazle una pregunta de seguimiento:
 - *“¡No hay problema! Es que me emocioné porque pensé que podría ser adecuado para ti. ¿Te puedo preguntar qué es lo que no te interesa? Así aprendo cómo ser un mejor coach”.*
 - Escucha lo que la persona responde y agradécele por su honestidad. De ser apropiado, pregúntale si conoce a alguien que pueda beneficiarse de tus servicios como coach.

- Si la persona **NO RESPONDE**: no lo tomes personal; mantente positivo y respóndele con un mensaje corto:
 - o “Parece que este no es el mejor momento para ti. No quiero ser inoportuno; tal vez podemos hablar sobre el tema más adelante”.
 - o Agrega a la persona a tu lista de seguimiento.

Al dirigirte a otras personas, hazles preguntas sencillas o envíales cumplidos para seguir la conversación y muestra un interés genuino en ELLAS. Recuerda esta fórmula sencilla:

Cumplido + comentario + pregunta = conversación

Aquí tienes algunos ejemplos:

Acabo de ver lo que publicaste en _____ y realmente me impresionó. Gracias por compartirlo. Es bueno saber que mis hijos no son los únicos que hacen ese tipo de cosas. ¿Qué edad tiene tu bebé?

¡Felicidades! ¡{evento de vida} es algo increíble! Esos momentos son muy especiales. ¡Aprovéchalos! ¿Qué ocurre después?

¡Qué lindos niños! ¡Y qué rápido están creciendo! Es increíble que ya {caminen, vayan la escuela, se hayan graduado}. A veces me gustaría que existiera un botón para pausar la vida para poder disfrutarla por más tiempo, ¿verdad?

A medida que te familiarices con la persona, podrías descubrir una necesidad o meta con la que le puedes ayudar como coach. Cuando la descubras, puedes ofrecer tu ayuda si te parece apropiado:

“Soy coach de salud y fitness, y he ayudado a mucha gente en circunstancias similares. Déjame contarte cómo lo lograron...”

“... puede ser muy frustrante; he estado en tu lugar. Es uno de los motivos por los cuales me convertí en coach de salud y fitness. Quería ayudar a la gente a tener acceso a un sinfín de recursos que realmente funcionarían. Déjame mostrarte algo rápidamente...”

“¡Hola! Vi lo que colgaste en _____. Fue muy oportuno porque justo estaba por contactarte. En las próximas semanas, voy a comenzar un grupo de corresponsabilidad de fitness. Es muy divertido y ha ayudado a muchas personas a obtener resultados. ¡Creo que te gustaría! Te enviaré información para ver qué opinas al respecto”.

Si, a medida que te familiarices con la persona, no descubres una necesidad o meta, proyecta seguridad y saca a relucir el tema, y, luego, pídele que separe unos minutos de su tiempo para hablar contigo. Así sabrás si la persona tiene una necesidad o meta con la que la puedes ayudar.

"Me alegra que te guste el contenido que publico. ¡Gracias! Tal vez ya sabes que, en las próximas, voy a comenzar un grupo de apoyo mutuo de fitness. Si crees que es adecuado para ti, me encantaría que participaras. ¿Tienes unos minutos disponibles para hablar?"

"¡Hola, ____! Espero que estés bien. Te quería contar rápidamente de mi próxima sesión de fitness estilo campo militar. ¡Me encantaría que participaras! Nos divertimos muchísimo y las personas han logrado resultados impresionantes. Sin presión; solo quería hacértelo saber y ver contigo si es apto para ti".

PRÓXIMOS PASOS A SEGUIR:

- Si la persona responde de forma **POSITIVA**: si ya sabes cuál es su necesidad o meta, pasa a la Fase 3. De lo contrario, pasa a la Fase 2.
- Si la persona responde de forma **NEGATIVA**: no lo tomes personal; mantente positivo y hazle una pregunta de seguimiento:
 - *"¡No hay problema! ¿Estaría bien contigo si tocamos base más adelante en caso de que se dé algo de tu agrado en un momento más oportuno?"*
 - Agrega a la persona a tu lista de seguimiento.
- Si la persona **NO RESPONDE**: no lo tomes personal; mantente positivo y respóndele con un mensaje corto:
 - *"Parece que este no es el mejor momento para ti. No quiero molestarte; tal vez podemos hablar sobre el tema más adelante".*
 - Agrega a la persona a tu lista de seguimiento.

Fase 2: Identifica una necesidad:

Podría haber situaciones en las que tendrás que hacer preguntas sencillas para identificar si la persona tiene una necesidad o meta con la que le puedas ayudar.

*Desde un punto de vista de fitness o de salud, ¿qué te está dando problemas?
 ¿Cuánto te está afectando este problema? ¿Cómo te está afectando ese problema?
 ¿Está afectando a otras personas aparte de ti?
 Si tuvieras una varita mágica, ¿cuál sería la mejor solución para ti?
 ¿Qué te ha impedido hacer el cambio en el pasado?*

PRÓXIMOS PASOS A SEGUIR:

- Si la persona responde de forma **POSITIVA**: si ya identificaste la necesidad o meta, pasa a la Fase 3.
- Si la persona responde de forma **NEGATIVA**: no lo tomes personal; mantente positivo y hazle una pregunta de seguimiento:
 - *"No hay problema; es que realmente me gusta ayudar a la gente. Sabes que estoy a tus órdenes en cualquier momento que necesites ayuda con este asunto. ¿Estaría bien contigo si tocamos base más adelante en caso de que se dé algo que te agrade?"*
 - Agrega a la persona a tu lista de seguimiento.

- Si la persona **NO RESPONDE**: no lo tomes personal; mantente positivo y respóndele con un mensaje corto:
 - *“Hola. Espero que no te hayas tomado a mal mi mensaje. Realmente me gusta ayudar a la gente. Sabes que estoy a tus órdenes en cualquier momento que necesites ayuda. ¡Espero reconectar contigo pronto!”*
 - Agrega a la persona a tu lista de seguimiento.

Fase 3: Comparte información y obtén opiniones

Cuando hayas identificado la necesidad o meta de la persona, compártele información sobre el paquete reto y el grupo reto (o cualquier otra solución de Beachbody) que le recomiendes.

“Tengo algo que creo te podría beneficiar. Te enviaré información para ver qué opinas al respecto”.

“¿Estarías dispuesto a intentar una solución que te creo que te ayudaría?”

“Quiero ayudarte a sentirte mejor, y sé de algo que será efectivo incluso en tus días ajetreados {o algún otro acontecimiento de vida}. Te enviaré información para ver qué opinas al respecto”.

Después de compartir la información con la persona, pregúntale: “Bien, ¿qué opinas?”

PRÓXIMOS PASOS A SEGUIR:

- Si la persona responde de forma **POSITIVA**: si te da cualquier tipo de respuesta positiva, pasa a la Fase 4.
- Si la persona responde de forma **NEGATIVA**: no lo tomes personal; mantente positivo y hazle una pregunta de seguimiento:
 - *“No hay problema. ¿Te molestaría decirme lo que no te gustó de ___? ¿Hubo algo que te gustó?”*
 - Agrega a la persona a tu lista de seguimiento.
- Si la persona **NO RESPONDE**: no lo tomes personal; mantente positivo y respóndele con un mensaje corto:
 - *“Parece que este no es el mejor momento para ti. No quiero molestarte; tal vez podemos hablar sobre el tema más adelante. ¡Cuídate!”*
 - Agrega a la persona a tu lista de seguimiento.

Fase 4: Asume el éxito:

Después de obtener una respuesta positiva a la solución que presentaste, ayuda a bajar la presión que la persona pueda sentir al asumir la meta del éxito. Emociónate como si la persona ya hubiese logrado los resultados. ¡Tus palabras deben reflejar esa emoción!

“Será muy divertido. ¡Me alegra que hagamos esto juntos! Haz clic en el enlace a continuación y te iré explicando los próximos pasos”.

“¡Estoy muy contento! Reservé un espacio para ti en mi próximo grupo. En breve te enviaré un enlace para registrarte”.

“¡Te va a encantar! Estoy muy contento de poder trabajar contigo. ¿Tienes unos minutos para registrarte y dejar todo listo?”

Seguimiento

Como coach, te tocará darle mucho seguimiento a la gente. Asegúrate de llevar un control de tus contactos para saber cuándo será un buen momento para reconectar con ellos.

“¿Cómo te sientes? ¿Está mejorando tu {afección}? Si todavía te interesa unirse a mi grupo, hay algunos espacios disponibles. Creo que esto te puede ayudar, ¡aparte de que es divertidísimo!”

“Quería darte seguimiento hoy. ¿Pudiste conversar con tu pareja sobre el asunto?”

“¡Hola! Quería tocar base contigo rápidamente para ver cómo te está yendo. Pronto comenzaré un grupo que creo que te podría gustar”.

Rechazos y objeciones:

Recibirás rechazos y objeciones, y eso es BUENO. Te dará más tiempo para encontrar otro tipo de soluciones para ayudar a la gente. También puedes seguir investigando hasta llegar a la raíz del problema.

Algunas objeciones comunes son:

Falta de tiempo:

“Entiendo perfectamente tu situación y me alegra que priorices el compromiso que conlleva obtener los mejores resultados. El programa se creó para personas con vidas ajetreadas. Puedes hacer una rutina de ejercicios de 30 minutos en casa sin tener que ir al gimnasio. Además, Shakeology es una forma rápida de nutrirte, y siempre contarás con el apoyo del grupo dondequiera que vayas. Hacer los cambios que deseas requerirá que hagas algunas cosas de forma diferente, pero quiero que sepas que valdrá la pena y que no estarás solo en esto, así que será mucho más fácil. ¡Empecemos!”

Muy caro:

“Entiendo perfectamente; todos queremos manejar nuestro dinero con prudencia, especialmente en períodos de escasez, por lo que no quiero que hagas nada que pueda afectar tus finanzas. Si la gente no está acostumbrada a invertir tiempo y dinero en su salud y condición física, puede parecer un gasto extra. Sin embargo, lo que mucha gente ha descubierto es que cuidarse mejor e invertir en su salud, a la larga, reduce muchos costos en su vida, por ejemplo: menos visitas al médico, menos días de ausencia por enfermedad, y más energía (lo que reduce los gastos en café o en bebidas energéticas). Además, lo mejor es que beber Shakeology para el desayuno o almuerzo es una opción sencilla que nutre el organismo y termina reduciendo tus gastos en el supermercado. Piénsalo, ¿cómo podrías alimentarte así por \$4 al día? Y no olvides la garantía de devolución de dinero de 30 días porque, si haces la inversión y no obtienes los resultados que deseas, recibirás tu dinero de vuelta”. [Si la persona responde afirmativamente, pasa a la siguiente fase. De lo contrario, dile:] “Entiendo; no quiero causarte ningún problema financiero. Solo quería trabajar contigo porque sé que esto te ayudará. ¿Te parece bien si tocamos base cuando comience mi próximo grupo, en caso de que sea un mejor momento para ti?”

Realmente no me interesa:

“Agradezco que hayas dedicado tiempo a hablar conmigo; sé que estás ocupado. ¿Me puedes decir rápidamente qué fue lo que no te interesó? Así puedo mejorar como coach”. [Escucha a la persona y, de ser apropiado, dile:] “Eso tiene sentido. Te entiendo perfectamente. Conozco a algunas personas con inquietudes similares que consideraron beneficioso contar con la información sobre el programa. ¿Te parece bien si te la envío para que la hojees si te interesa?” [Si la persona responde afirmativamente, pasa a la próxima fase. De lo contrario:] “No hay problema. Sabes que estoy a tus órdenes en cualquier momento que necesites ayuda. Espero que encuentres útiles las publicaciones en mi página. ¿Sabes de alguien a quien pueda ayudar como coach?”

Cómo crear tus propios guiones

Desglosa los componentes de un buen guion y personalízalos:

- Principio/Intermedio/Final: Todo libreto o guion tiene una estructura.
 - Principio: saluda y muestra interés en la persona felicitándola, haciéndole un cumplido o poniéndote al día con ella.
 - Intermedio: haz sugerencias, preguntas, invitaciones, seguimiento.

- Final: haz un llamado a la acción; intenta reconectar más adelante.
- Tono: lee tus guiones en voz alta. ¿Tienen un tono conversacional? Debes hacer sentir a la persona cómoda, especialmente si estás enviándole una invitación a alguien de tu “mercado desconocido”.

Prácticas idóneas:

- Primero, agradece a la persona por haberte dedicado tiempo. Recuerda que nadie te debe una entrevista. Quieres demostrar que eres alguien que hace negocios a nivel profesional, incluso si recibes un rechazo.
- “No” podría significar “ahora mismo no”, pero no seas demasiado agresivo hasta el punto de perder la venta para siempre.
- Guarda y mantén organizados tus guiones en la aplicación de notas de tu teléfono para que así puedas copiarlos, pegarlos y editarlos fácilmente.

Comienza a emplear estos guiones y continúa dándoles tu toque personal, ¡y pronto te convertirás en el experto de las invitaciones!