



Guía para
Reuniones Caseras
REDNATURA



La Oportunidad de *Negocio* se puede compartir desde casa

En REDNATURA®, somos una gran familia, y como todas las grandes familias, nos gusta reunirnos en casa. Con esta guía y el apoyo de tu patrocinador, aprenderás a organizar reuniones caseras que te permitirán conocer a muchas personas y hacer crecer tu lista de prospectos.

1.- PLANEA

¿Quién hará la presentación?

Contacta a tu patrocinador y pídele su apoyo. Él conoce REDNATURA® a fondo y te ayudará a presentar la oportunidad de forma efectiva.

¿Quién debe asistir a esta reunión?

Haz una lista de todas las personas a las que te gustaría compartir esta oportunidad. Escribe sus nombres y ponlos en tu lista de invitados.

¿Cómo motivarlos para asistir?

Muéstrales tu entusiasmo. Hazles saber que en la reunión conocerán a un gran empresario (tu patrocinador) y que tendrán la oportunidad de generar grandes ganancias con el modelo de negocio REDNATURA®.



¿Cuándo, dónde y a qué hora será la reunión?

Con la ayuda de tu patrocinador, establece una fecha, lugar y hora que les convenga a ambos.

¿Cómo invitar a las personas?

Puedes hacerlo por teléfono, redes sociales o incluso entregando una invitación física. ¡Incluso puedes descargar una invitación personalizada desde tu Oficina Virtual!

¿Cómo saber quién asistirá?

Un día antes de la reunión, recuerda a tus prospectos por el mismo medio por el cual los invitaste. Pídeles que confirmen su asistencia y repasa los beneficios que pueden obtener al unirse.

2.- PREPÁRATE

1

¿Qué material debe estar listo para la reunión?

- **Recepción:** Hojas de registro y música ambiental (elige música alegre, puedes usar nuestra lista de reproducción en Spotify® titulada REUNIONES CASERAS RN).
- **Materiales audiovisuales:** Video, rotafolio o presentación en PowerPoint de la oportunidad.
- **Degustación:** Cloori, Café REDNATURA® o Sticks de Producto disponibles.
- **Cierre:** Kits de inscripción y catálogos de productos.

2

¿Quiénes participan en la reunión?

- **El Presentador:** Él será el encargado de exponer el plan de negocio y compartir su testimonio.
- **Tú:** Darás la bienvenida, contarás tu experiencia con REDNATURA®, tu testimonio y edificarás al presentador.

3

¿Qué decir durante tu participación?

- **Para la bienvenida:** Comienza con un “rompehielos” que sea divertido. Agradece a todos por su presencia, asegúrate de que estén cómodos y establece algunas reglas básicas como el uso de celulares, comida, degustación, etc.
- **Para compartir la experiencia REDNATURA®:** Explica brevemente cómo te sientes en esta empresa y qué esperas que los asistentes encuentren en esta oportunidad de negocio.
- **Para la edificación:** Resalta las virtudes del presentador, comparte un poco sobre su trayectoria (cómo su vida ha cambiado) y lo que ha impactado en tu vida su invitación a este proyecto.

3.- RECIBE A TUS INVITADOS

1

¿Cómo obtener los datos de los asistentes?

Pide a cada persona que llegue que complete el formato de registro.

2

¿Cómo recibirlos?

Ten la música en un volumen agradable, ni muy alto ni muy bajo. Recibe a tus invitados con una sonrisa, haz que se sientan cómodos y guíalos hasta sus asientos.

3

¿Cuándo iniciar la reunión?

Es importante ser puntual. Inicia la reunión a la hora establecida, respetando el tiempo de todos.

4.- COMPARTE LA *oportunidad* DE NEGOCIO REDNATURA®

- A)** Da la bienvenida a todos, explica brevemente las reglas de la casa y luego pon el video "Oportunidad de Negocio".
- B)** Al terminar el video, comienza a edificar a tu presentador. La edificación debe darle credibilidad y autoridad frente a tus invitados. El presentador también te edificaría por haber organizado la reunión.
- C)** El presentador explicará el esquema de primer contacto.
- D)** Después de la presentación, tomen un breve descanso de 5 minutos para que los asistentes prueben los productos REDNATURA®.
- E)** Luego del receso, el presentador compartirá su testimonio personal sobre el negocio.
- F)** Cierra la presentación haciendo preguntas clave: ¿Cómo se sienten? ¿Qué beneficios vieron? ¿Quién está listo para cambiar su vida? ¿Vieron una oportunidad de negocio hoy?
- G)** Haz saber a los asistentes que pueden hacer su propia reunión casera y agenda la siguiente en la casa de uno de ellos.
- H)** Invita a todos a la próxima reunión.

DURANTE LA *reunión*



Muestra siempre entusiasmo y energía.



Siéntate cerca de tus invitados para que se sientan más cómodos.



Participa activamente, asiente cuando el presentador hable y responde a sus preguntas.

DESPUÉS DE LA *reunión*



Envía la información y materiales que te comprometiste a compartir durante la reunión.



Cumple con los compromisos que hagas.



Invita a tus prospectos a la siguiente reunión y repite el proceso.



Da seguimiento a cada uno de los prospectos. Este es un paso fundamental para el éxito de tu negocio.