

Scripts Invitación

Quieres hacer tu negocio use mejor le tiempo, sea mas enfocado y sea duplicable?

USA UN SCRIPT!

Los scripts son el elemento clave para hacer tu negocio Agel.

Utiliza un Script

--Cuando pongas la primer herramienta de exposición en las manos de un prospecto.

--Cuando trates de averiguar el nivel de interés

--Cuando alguien este haciendo preguntas que no puedas responder efectivamente debido a que

Eres demasiado nuevo en el negocio, o simplemente porque quieres responder en un modo duplicable.

--Cuando estés haciendo llamadas múltiples

--Cuando abras y cierres una PBR

--Cuando compartas tu testimonio

--Cuando hagas un seguimiento

--Cuando estés determinando cual debe ser tu próximo paso.

Los scripts deberían ser concisos y al grano. Mantente en los márgenes de tu script (no se permiten comentarios extras!)

Los scripts deben ser escritos 200 veces (Si... 200 veces!) y practicados frente al espejo.

(Asegúrate de mantenerlo corto!)

Los scripts pueden ser tomados de alguien mas y practicados hasta hacerlos propios.

Scripts, Como y porque usarlos...Por Tara Schroeder (Inglés y Adaptados al español por Equipo Visión Diamante)

Agel esta destinado a la grandeza! y tu también!

1. Pieza de exposición.

Script 1: Tom, estoy juntando a un grupo de las personas mas brillantes que conozco para que me ayuden a lanzar mi negocio. Tus habilidades son perfectas. Es importante para mí y para ti que veas este CD hoy en la noche en camino a casa. Entonces me gustaría hablar contigo esta noche. Este bien si te marco a las 8 pm?

Script 2: Tom, la información contenida en este CD es la más importante que he escuchado. Es de crítica importancia que tú y yo la revisemos hoy. Entonces, hablemos.

Script 3: Tom, se que eres considerado entre los mejores en lo que haces, eso me lleva a pensar que agregarías un tremendo valor a la nueva actividad en la que estoy envuelto. me gustaría escuchar tus comentarios después de que revises este CD. Te llamare a las...

Script 4: Tom, Se que has sido considerado de los mejores en tu campo al igual que yo. Debo admitir que estoy cansado del trabajo pesado, y he determinado que diversificare mis ingresos y he encontrado un gran proyecto.

Me imagino que estarás con curiosidad de lo que contiene este CD, escúchalo mientras manejas a casa hoy y hablemos mañana.

Script 5: Juan, ¿ya viste tu correo? Te he mandado a tu casa el correo más importante que has recibido en 5 años, por favor ve este material en cuanto puedas y dime a qué hora puedo llamarte par que me digas qué te parece.

Script 6: Estoy muy entusiasmado con esta información y cuando pensé en alguien especial con quien compartirla pensé mucho en ti, es sólo ver/escuchar este DVD / revista / Audio, el tiempo es importantísimo así que velo lo más pronto posible, ¿a qué hora puedo llamarte para que platiemos?

Script 7: Me he involucrado con una compañía global que ha abierto en Estados Unidos, y estoy buscando a otras personas que puedan interesarse. Siempre te he respetado y no voy a hacerte perder tu tiempo, me encantaría que vinieras a la casa a las x hrs el día x.

2 . Haciendo el seguimiento (Para ver si tienen interés)

Script:

Que tal si te llamo mañana o pasado mañana?

Déjame revisar mi agenda. Tienes una agenda contigo?

AGENDA DE 48 HORAS

Si así es, elijan una hora juntos.

Si no, miren la agenda y busquen una hora juntos.

Cuando elijan la hora, anoten el nombre y pide el número de teléfono

Anótalo junto a su nombre y dale tu tarjeta con el día y la fecha para hacer el seguimiento.

Preguntas?

O

Si dicen: "Que es esto?"

Script:

Como te mencione, es información muy importante sobre la compañía con la que he hecho equipo y que creo que te podría interesar también. Podría decirte de esto pero lo más probable es que olvide algún detalle.

No sería justo para ti que tomaras lo que te diga como base de tu interés. Este CD lo cubre todo. Porque no lo escuchas y de ahí empezamos? Te respeto y no te haría perder el tiempo.

ENTONCES

Script:

Puedes escucharlo mientras conduces. Y mañana, te llamo para que me des tu opinión. Sin presión Bob.

Te parece bien? déjame revisar mi agenda.

Tienes una agenda contigo?

(No te vayas sin una fecha de seguimiento.)

O

Es de multinivel?

Script:

Hmmm, que es lo que sabes del multinivel?

Bob: Bueno... Me encanta!

Script:

Pues entonces te encantara esto.

(procede con el script y dale el CD)

O

Bob: Bueno, he escuchado cosas, es una de esas pirámides, cierto?

Script:

Bob, me da la impresión de que las pirámides son ilegales y no me involucraría con una de esas. He investigado muy bien esta compañía y la encuentro muy impresionante.

Tienen todos los elementos para tener un gran éxito. Porque no escuchas? creo que la presentación te impresionara. Sin presiones, Bob, te respeto y no te haría perder el tiempo.

Puede que te interese y quizás no. pero creo que esto es un verdadero regalo para quien lo vea.

ENTONCES

Script:

Puedes escucharlo mientras conduces, y luego mañana hablamos. te parece bien?
déjame revisar mi agenda. tienes una agenda contigo?

Procede a obtener una fecha y hora de seguimiento. No te vayas sin ella.

LLAMADA DE SEGUIMIENTO / Invitación a un PBR (en menos de 5 días)

Script:

Hola Bob, solo te llamo como quedamos. Deveras espero que hayas escuchado el CD.

Respuesta 1.

Bob: Si, lo escuche.

Script:

Bien! bueno, basado en lo que escuchaste, te gustaría saber mas?

Bob: Si, me gustaría.

Script:

Bien, Tengo unos invitados a mi casa el Jueves en la noche para obtener más información. tengo unos asientos extras y me encantaría si pudieras venir. Deveras creo que este es el siguiente paso en el proceso de evaluación. Te parece bien?

Bob: Creo que puedo ir a que hora es y cuanto va a durar?

Script:

Va a comenzar a las 7:00 y para las 8:15 ya terminamos. Quiero respetar tu tiempo. Es un gran grupo y creo que te divertirás, Cuento contigo?

Bob: Ok.

Script: Bien, si por alguna razón no puedes asistir llámame el miércoles, para que le pueda dar el asiento a alguien más.

Por cierto, Rita (su esposa) también esta invitada. Tenemos muchas parejas que hacen esto juntos. Solo me avisas, lo harás?

Bob: Ok, lo haré.

Gracias, te veo ahí entonces.

Respuesta 2

Script

Hola Tom soy tu nombre aqui... escuchaste el CD?

Tom: Si

Script

Bien... y te pareció bien?

Tom: Si

Script

Tom, te elegí para ser de los primeros que escucharan el CD. Sabiendo tu historial, ahora me gustaría invitarte para ser de los primeros en saber los detalles de como funciona el negocio. Supongo que se podría decir que estoy organizando mi "mesa directiva" y me gustaría mucho tenerte para que participes en las pláticas. Puedes venir a mi casa el martes en la noche, como a las 7:00PM?

Respuesta 3

Tom: Si pero...

Jamás escucharas un "no". Y Escucharas un.... Si, lo hice... y tengo curiosidad (O algo parecido), o "Si pero"...

Si pero que? Si pero estoy muy ocupado... si pero estoy muy viejo... si pero estoy muy joven, si pero no tengo dinero, si pero no tengo tiempo, si pero ya intente el multinivel y fracase.

Cuando escuches un "Si pero", la respuesta es la misma...

Script

Tom, comprendo lo que dices. Y es precisamente por esa razón que te estoy invitando a la revisión del negocio el martes para que tus preguntas sean respondidas. Puedes venir a mí casa el martes a las 7pm?

Respuesta 4

Tom: No

Script:

Tom, la información contenida en este CD es la más importante sobre negocios que he escuchado en mi vida.

Es importante que tú y yo la escuchemos Hoy. Te llamare a las 6 para ver que piensas.

O

Tom, aunque he disfrutado mucho mi carrera como _____, se me ha vuelto muy claro que la vida tiene mas que ofrecer.

Es por eso que te estoy dando este CD a ti. Me emociona este nuevo giro en mi vida profesional me gustaría escuchar tu opinión sobre mi nueva dirección, te llamare mas tarde para escuchar que piensas.

Respuesta 5

Bob: No, no tuve oportunidad.

Script:

Oh, que mal. Que tal si lo escuchas esta noche o mañana y te hablo a la misma hora mañana?

Bob: No estaré en mi casa mañana en la noche.

Script:

Bueno cuando te puedo llamar?

Bob: Estaré el martes como a las 8 pm.

Script:

Bien, lo marcare en mi calendario para llamarte.

Respuesta 6.

Bob: Si, Lo hice.

Script

Bien, basado en lo que escuchaste, quisieras saber más?

Bob: No, no me interesa, no tengo tiempo/dinero.

Script:

Comprendo, me sentí de la misma manera la primera vez que le eche un vistazo. Pero me sentía intrigado, así que seguí investigando y después de aprender mas me di cuenta de que debo hacerlo.

Bob: Deveras? Porque?

Script:

Bueno, por 2 razones. La primera es que de verdad me impresiona la compañía. Creo que es emocionante ser el primero en llegar al mercado con una idea tan buena. Me encantan los productos, conozco a mucha gente (yo incluido) que toma suplementos, y que se quejan de tener que tomar varias pastillas.

Mi segunda razón es que creo que puedo desarrollar un segundo ingreso en base de medio tiempo. Mis metas no son enormes, pero si puedo pagar mi hipoteca y escuela privada para mis hijos, yo creo que ya con eso seria un Home Run. Conozco gente que solo quieren poder hacer los pagos de su auto. Me gusta porque puede ser cualquier cosa que quieras que sea.

Bob: Oh, tendré que pensar en eso.

Script:

A propósito, yo respeto que no estés interesado en desarrollar otro ingreso en este momento. Pero te interesa consumir los productos?

Bob: Si

Script

Que producto(s) te interesan?

En este momento puedes venderles producto o inscribirlos en el programa de cliente preferido / Auto envió.

O

Bob: no

Script

Bueno Bob, quiero agradecerte por echarle un vistazo a esto. Puedo ver que no es el momento adecuado para esto en tu vida. De casualidad conoces a alguien que pudiera estar interesado en crear un ingreso secundario basado en medio tiempo o que pueda necesitar estos productos para mejorar su salud?

Si así es, obtén la referencia.

Script

Bob, está bien si te sigo informando de mi progreso?

Si así es, ponlo en el archivo de recordatorios. Para ser re-contactado después cuando tengas nueva información (Por ejemplo, tu primer cheque grande)

Reunión Privada de Negocio (PBR)

APERTURA

Script 1. (Mercado caliente)

Gracias por estar aquí para apoyar el lanzamiento de nuestro nuevo negocio. Los consideramos de nuestros más queridos amigos. Confiamos en que ustedes también verán la oportunidad de la misma manera que nosotros la vemos.

Script 2. (mercado extendido)

Gracias por estar aquí para apoyar el lanzamiento de nuestro nuevo negocio. Algunos de ustedes me conocen de mi vida profesional. Algunos de ustedes conocen a Sue de la escuela de la iglesia o de su negocio y algunos de ustedes porque nos vemos en el fútbol. En cada uno de los casos ustedes son alguien que de una u otra manera nos han impresionado y sentimos que pueden hacer una contribución positiva a nuestro negocio, y estamos seguros de que este negocio puede hacer una contribución positiva en sus vidas.

En caso de que tu patrocinador este ahí para ayudar en el PBR

Script

Somos afortunados de tener esta noche a ----- con nosotros, ya que el sabe mucho en este proceso. los animo a que escuchen cuidadosamente lo que el/ella va a decir.

O

Presione PLAY.

Script

A fin de ilustrar la facilidad con la que muchos pueden hacer el negocio, vamos a utilizar la tecnología para traer a nuestro compañero y entrenador, ----- a la habitación por medio de un video, mientras miran el video, los invito a considerar como podría impactarte a ti y a tu familia, y también, si puedes imaginar si podrías invitar a un grupo de personas a ver este mismo video, después de recibir 35 minutos de valiosa información que Sue y yo hemos visto, nos detendremos y llamaremos por teléfono a nuestra contraparte en el negocio, quien les podrá contestar las preguntas directamente.

Cuando el video se vaya terminando, contacta a tu upline para que pueda estar disponible en cuanto el video se termine.

Anticipa que el upline solo revalide el mensaje. Debes esperar que el upline este al teléfono por no mas de cinco minutos.

Mientras el upline este comentando, mira alrededor de la habitación. Si ves a alguien que este visiblemente positivo, puede que quieras usar el siguiente script una vez que el upline haya colgado.

Script

Bob, que te impresiono más de lo que viste esta noche?

(su respuesta servirá para validar más el mensaje en los demás invitados)

Agradécele sus comentarios y después continúa.

Script

Primero que nada, les agradecemos, por haber estado aquí esta noche y compartir con nosotros el lanzamiento de nuestro negocio.. Esperamos que hayan visto lo que nosotros vimos y elijan ser parte de nuestro equipo.

Sabemos que quizás alguno de ustedes pueda tener que retirarse por los hijos o cualquier otra obligación, así que comprendemos si se tienen que retirar.

A fin de poderlos guiar apropiadamente a través de este proceso, necesitamos saber antes de que se retiren, su nivel de interés.

Solo piensen en un numero del 1 al 10, siendo el 10 el mas alto, donde esta su interés?

Hágannoslo saber antes de irse, para que podamos dar el siguiente paso.

Para esos que puedan invertir otros 20 minutos, vamos a...

1. Invitar a un orador del upline

O

2. traer a un compañero de negocio, Randy Schroeder, a unírseos por medio de video para mostrarnos como hacer que el negocio funcione para cada uno de nosotros. Por favor tomen un refrigerio y volveremos en unos 5 minutos.

Para los que ya se van a retirar, acércate y pregúntales su nivel de interés.

Cuando vayan saliendo, CADA INVITADO debe recibir el CD "Agel y tu" (El cual es un testimonio del producto y del negocio)

Script

Habiendo terminado la platica de esta noche, esta información será muy significativa para ti. Por favor escúchala mientras conduces a casa.

Mientras se retiran -rápidamente averigua su nivel de interés y prepárate para dar el siguiente paso. Ten las herramientas y agenda (para anotar citas) listas.

Script

Bob, en una escala del 1 al 10, donde esta tu interés?

Nivel 8 - 10

Script

Bob, con ese nivel de interés, creo que el siguiente paso es que te inscribas. Nos emociona tenerte como parte de nuestro equipo. Que tal si hacemos una cita para hacer el papeleo mañana? te parece bien?

Obtén una hora específica. Anótala en tu tarjeta y dásela.

También, dale

1. El CD de "Agel y TU"

Script

Habiendo tenido esta platica, esta información te será muy útil. Por favor escúchalo mientras conduces a casa.

2. DVD de "Destinado para la Grandeza -Introducción al plan de compensación"

Script

Por favor mira este DVD antes de nuestra cita, son solo 14 minutos, ya que prepara el escenario para nuestra próxima platica.

Nivel 5 - 7

script

Que información extra te puedo dar para que llegue a 10?

Aprende que área de interés específico y luego guía al candidato al lugar apropiado en Agel.com o equipovisiondiamante.com

Script

Basado en eso, creo que el siguiente paso es ir a... y ver...

Después, me gustaría llamarte en los siguientes 2 días para ver si tienes alguna pregunta. Te parece bien?

(Hagan una cita firme para hablar. Abre tu agenda y deja que vea que lo marcas en tu agenda. Dale tu tarjeta con el día y la hora para el seguimiento. Dale:

1. CD "AGEL y TU"

Script

Habiendo tenido esta plática, esta información te será muy útil. Por favor escúchala mientras conduces a casa.

2. DVD de "Destinado para la Grandeza -Introducción al plan de compensación"

Script

Si te interesa en pasar al siguiente paso es muy importante, Bob, que mires este DVD de 14 minutos. te dará la información que el grupo vera después de que tomemos un descanso. Te explicara como se comienza en el negocio y lo que el negocio es.

Te parece bien?

Nivel 1-4

Script

Bob, parece que no es el momento correcto para ti para tomar ventaja de este concepto de negocio. Pero, tenemos mucha confianza en que la idea del producto es buena para ti.

Darles el CD de "Agel y TÚ"

Script

Este CD puede ayudarte a entender eso. Escúchalo mientras conduces a casa, espero que lo disfrutes. Te parece bien?

Bien, si esto te hace tener interés, por favor danos una llamada.

Dale tu tarjeta.

Invita a los invitados adentro de nuevo para la segunda presentación.

Script

Amigos, vengan, nos gustaría pasar rápidamente a la segunda parte de nuestra presentación. Les animamos a poner mucha atención. En solo 20 minutos, Randy te ayudara a comprender como iniciar correctamente el negocio en Agel.

Comprendemos que su participación en esta segunda parte no significa que ya han tomado la decisión de unirse a Agel. Esto solo es la continuación de su proceso de evaluación.

Esta vez, sea que tengas a un upline presente o no, pon el dvd de "Destinado para la grandeza - Introducción al plan de compensación" y presiona PLAY.

Una vez que la segunda parte de la presentación termine:

Script

Amigos, ahora saben que es el negocio y como comenzarlo. Para Sue y para mi esta fue información más que suficiente para inscribirnos.

Para los que inscribirse esta noche les parezca bien, tenemos formas de inscripción disponibles.

Ahora pásales las formas de inscripción a todos.

Script

Cuando Sue y yo estuvimos en una situación similar, nos pareció que ser de los primeros era mejor que ser de los últimos.

Así que decidan esta noche si quieren estar justo después de nosotros o si quieren que otros estén antes que ustedes.

Si alguien no esta listo para inscribirse esta noche, por favor dígnanos en una escala del 1 al 10, donde esta su nivel de interés, para que podamos guiarlos al siguiente paso de la evaluación.

Gracias por venir y por favor sírvanse refrigerios. Si las personas se inscriben, pongan una fecha y hora en la agenda para darles una orientación de nuevos asociados "ONA" en las próximas 48 horas.

Dales el DVD de orientación a Nuevos Miembros.

Script

Sue y yo estamos muy emocionados de trabajar contigo, por favor revisa este DVD el cual es una descripción completa de como hacer el Negocio. Cuando nos reunamos en (fecha de la cita) personalizaremos el proceso basado en tus metas.

Cuando vayan saliendo, CADA INVITADO debe obtener el CD "Agel y TÚ" (El cual es un testimonio del producto y del negocio)

Script

Habiendo tenido esta platica, esta información te será muy útil. Por favor léela mientras conduces a casa.

Si no se inscribieron, cuando vayan saliendo, rápidamente pregúntales su nivel de interés y prepárate para dar el siguiente paso. Ten las herramientas apropiadas listas (agenda).

Script

Bob, en una escala del 1 al 10, cual es tu interés?

Script

Bob, en una escala del 1 al 10, donde esta tu interés?

Nivel 8 - 10

Script

Bob, con ese nivel de interés, creo que el siguiente paso es que te inscribas. nos emociona tenerte como parte de nuestro equipo. Que tal si hacemos una cita para hacer el papeleo mañana? te parece bien?

Obtén una hora específica. Anótala en tu tarjeta y dásela.

También, dale

1. El CD de "Agel y TU"

Script

Habiendo tenido esta platica, esta información te será muy útil. Por favor escúchalo mientras conduces a casa.

2. DVD de "Destinado para la Grandeza -Introducción al plan de compensación"

Script

Por favor mira este dvd antes de nuestra cita, son solo 14 minutos, ya que prepara el escenario para nuestra próxima platica.

Nivel 5 - 7

script

Que información extra te puedo dar para que llegue a 10?

Aprende que área de interés específico y luego guía al candidato al lugar apropiado en Agel.com o ageluniversegroup.com

Script

Basado en eso, creo que el siguiente paso es ir a... y ver...

Después, me gustaría llamarte en los siguientes 2 días para ver si tienes alguna pregunta. Te parece bien?

(Hagan una cita firme para hablar. Abre tu agenda y deja que vea que lo marcas en tu agenda. Dale tu tarjeta con el día y la hora para el seguimiento. Dale:

1. CD "AGEL y TU"

Script

Habiendo tenido esta platica, esta información te será muy útil.
Por favor escúchala mientras conduces a casa.

2. DVD de "Destinado para la Grandeza -Introducción al plan de compensación"

Script

Si te interesa en pasar al siguiente paso es muy importante, Bob, que mires este DVD de 14 minutos. te dará la información que el grupo vera después de que tomemos un descanso. Te explicara como se comienza en el negocio y lo que el negocio es. Te parece bien?

Nivel 1-4

Script

Bob, parece que no es el momento correcto para ti para tomar ventaja de este concepto de negocio. Pero, tenemos mucha confianza en que la idea del producto es buena para ti.

Darles el CD de "Agel y TÚ"

Script

Este CD puede ayudarte a entender eso. Escúchalo mientras conduces a casa, espero que lo disfrutes. Te parece bien?

Bien, si esto te hace tener interés, por favor danos una llamada. Dale tu tarjeta.

INVITANDOLOS A UNA PRESENTACION DE AGEL (ABB)

Después de la PBR, tu prospecto aun no esta "del otro lado"
Aun no ha llegado al punto lógico de conclusión.

Script

Bob, ya se que ya revisaste los materiales adicionales. Así que yo se como proceder para ayudarte en el proceso de evaluación. En una escala del 1 al 10, donde esta tu interés?

Nivel 8-10

Script

Bob, Creo que el siguiente paso es inscribirte. Pon tu orden y juntos podemos hacer negocios. Déjame ayudarte a comenzar hoy. También habrá un evento especial este jueves en la noche. Todo nuestro equipo se va a reunir en el Holiday Inn. Va a haber un orador presente. Me gustaría que fueras mi invitado. Es importante para ti que veas el tipo de gente envuelta en el negocio. Creo que reforzaría tu decisión de entrar en el negocio. Que tal suena? Puedo recogerte de camino. Te parece bien?

Nivel 4-7

Script

Bob, Creo que tienes un nivel de interés. Mi sugerencia es que el siguiente paso en el proceso de evaluación sea que nos acompañes a un evento que tomara lugar el próximo jueves aquí en tuciedad. Tenemos a un Orador excelente que vendrá a explicar los mecanismos internos de Agel. Bob, vas a amar este mensaje y te va a dejar con la boca abierta el calibre de gente que esta en Agel. Que tal si paso por tu casa a las 7 y nos vamos juntos?
Te prometo que será una noche informativa y placentera. Normalmente socializamos después de las reuniones. Esto te dará la oportunidad de conocer a la gente y no solo de observarla. te parece bien?

SI TU PROSPECTO DECIDE QUE ESTARA AHI DE SEGURO ESTARÁ!

Nivel 1-3

(Recuerda que andamos buscando gente que ande buscando. si perseguimos a los prospectos nunca correremos tan rápido como ellos lo harán.) Usa uno de los scripts previos para determinar el interés en el producto
Y A LO QUE SIGUE.

LLAMADA TRIPLE

Si tu prospecto no puede ir a una ABB y aun no se decide, haz una llamada triple.

Una llamada triple debe ser hecha con un miembro de tu Upline. Habrá ocasiones en los que un upline no este disponible. Por esta razón debemos estar conscientes de desarrollar relaciones estrechas. (esto es fácil. No es difícil, solo ve haciendo la siguiente cosa correcta)

Script

Bob, ya que no puedes asistir al evento especial de esta semana, voy a organizar una oportunidad para ti y para mí de hablar con uno de los líderes de la organización. Necesito 15 minutos en las próximas 48 horas. Que 2 horas son más convenientes para ti?

Obtén 2 horas en las que le sea conveniente.

Script

Bien, Bob, regresare contigo con uno de los 2 horarios que sea mutuamente conveniente con mi compañero.

Confirma la hora con Bob.

Las reglas de la llamada triple.

La llamada debe durar 15 minutos o menos.

1. Llama a tu upline a la hora acordada.
2. Ponlo en espera y llama tu prospecto.
3. Une las 2 llamadas.

Script:

Bob, quiero presentarte a mi compañero de negocios (Randy Schroeder o _____).

En este momento, es el momento que dejes de hablar (**INTENTALO CON FUERZA!**) y deja que el upline lleve al prospecto al punto de conclusión lógica. Ayudara al prospecto a dar su siguiente paso. Tu respondes las preguntas de tu upline de ahora en adelante.

4. Al final de la llamada, agradécele al upline y al prospecto.
5. Cuelga.
6. No llames de nuevo al upline. (**INTENTALO CON FUERZA!**)

Lo mas probable es que este en otra llamada triple.

Recuerda: Construimos el negocio con tiempo eficazmente usado, así nuestro prospecto se sentirá mas atraído en el proceso. Todo lo que hacemos en este negocio es enseñar a los demás lo que deben hacer.

EL TESTIMONIO AGEL

Debe ser

1. De un minuto o menos.
2. Antecedentes de la persona
3. porque eligieron Agel
4. Resultados Actuales.

Script

Hola, mi nombre es Sue Taylor, soy una enfermera titulada. Me acerque a Agel a causa del contenido nutricional y por curiosidad del nuevo método de tomarlo.

Todos los que conozco están cansados de tomar un montón de pastillas. Me inscribí hace 6 meses con el sueño de ya no tener que hacer el turno nocturno y poder estar en casa con mi familia. Desde que gane el status de director, ahora soy solo enfermera solo de medio tiempo y puedo ver que no esta muy lejos el tiempo en el que sea enfermera solo para ayudar a la gente y no por dinero. Los animo a que se nos unan.

Testimonio del producto

1. De un minuto o menos.
 2. Antecedentes de la persona.
 3. Uso del Producto.
 4. Resultados (Por favor recuerda no hacer afirmaciones medicas)
- CUALQUIER COSA QUE CITES DEBE SER EXPERIENCIA PROPIA

Script

Hola, mi nombre es Dax Valenti. Cuando conocí Agel, me preocupaba mi peso, por 2 cosas, por mi apariencia y por mi salud. He estado usando Fit y Umi por 90 días. He perdido 10 kilos, me ha bajado el colesterol y ya no tomo medicamentos para la presión. Me siento mejor conmigo mismo y mi esposa me dice que me veo mejor.
¡¡YO SOY AGEL!!