



**MENTORIA GRUPAL  
PRIVADA**  
**TALLER INTENSIVO**

*Javier Valencia*

**JV**

# ***Nutrición y Salud***



# OBJETIVOS:

- **Elegir cual va a ser el Primer Cliente Ideal para ayudar.**
- **Crear una Maquina Generadora de Clientes (Embudo completo)**
- **= a que vamos a tener un Sistema Completo para poder brindarle a los socios que se sumen a tu Red**



*“La cantidad de **dinero** que  
vas a **obtener** es  
proporcional a la cantidad  
de **personas** que les  
**ayudes** a solucionar sus  
problemas”*



# "El Camino Emocional del Cliente"

PASADO



Decisiones y acciones que tomó en el pasado lo cual produjo los resultados presentes

- Dolores
  - **Problemas**
  - **Obstáculos**
- Que impiden que se encuentre en un estado ideal

PRESENTE



DONDE QUIERE ESTAR



**Aspiraciones personales:** Sus Metas, Su Motivación y Deseos

ESTADO IDEAL



**Tranquilidad de haber alcanzado sus metas y objetivos por haber solucionado sus Problemas**



# Necesitamos saber sobre la Psicología de las Ventas

- **Frustración:** Es la respuesta emocional que experimentamos cuando tenemos un deseo, una necesidad, aspiración etc. Y no somos capaces de satisfacerlo. Entonces sentimos ira y decepción, un estado de vacío no saciado, donde cuanto mayor sea la barrera, obstáculo o problema a nuestro deseo mayor será la frustración.
- **Aspiraciones Personales:** Deseo intenso de conseguir una cosa que se considera muy importante.



**Recordemos que el ser humano toma decisiones principalmente por dos razones:**

- **Por alejarse o evitar el Dolor**
- **Acercarse al Placer o Tranquilidad**



# Elementos para crear el mensaje correcto

**PRESENTE**



- Dolores
- Problemas
- Obstáculos

Que impiden que se encuentre en un estado ideal

**DONDE QUIERE ESTAR**



**Aspiraciones personales:** Sus Metas, Su Motivación y Deseos

**ESTADO IDEAL**



**Tranquilidad de haber alcanzado sus metas y objetivos por haber solucionado sus Problemas**



# Nos Vamos a **Enfocar** en esto:

## PRESENTE

Problemas, Obstáculos,  
Dolores

- **Estreñimiento**
- **Sobre Peso**
- **Cansancio**
- **Le cuesta dormir**



Emociones que Produce

- **Mal humor**
- **Depresión**
- **Problemas familiares**
- **Angustias**

## ESTADO IDEAL



# Ejemplo:

## PRESENTE

Tiene Problemas en su Vivienda

- **Instalación eléctrica dañada**
- **Cerámicos del Piso roto**
- Humedad en la pared
- Etc. Etc.



Emociones que Produce

- **Mal humor**
- **Inseguridad**
- **Problemas familiares**
- **Intranquilidad**
- **Frustración**
- **Etc.Etc.**

## ESTADO IDEAL



# "El Camino Emocional del Cliente"

PASADO



Decisiones y acciones que tomó en el pasado lo cual produjo los resultados presentes

- Dolores
  - **Problemas**
  - **Obstáculos**
- Que impiden que se encuentre en un estado ideal

PRESENTE



DONDE QUIERE ESTAR



**Aspiraciones personales:** Sus Metas, Su Motivación y Deseos

ESTADO IDEAL



**Tranquilidad de haber alcanzado sus metas y objetivos por haber solucionado sus Problemas**



# Elementos para crear el mensaje correcto

PRESENTE



- Dolores
  - Problemas
  - Obstáculos
- Que impiden que se encuentre en un estado ideal

DONDE QUIERE ESTAR



Aspiraciones personales: Sus Metas, Su Motivación y Deseos

ESTADO IDEAL



Tranquilidad de haber alcanzado sus metas y objetivos por haber solucionado sus Problemas

# Nos Vamos a **Enfocar** en esto:

## PRESENTE



### Problemas, Obstáculos, Dolores

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

### Emociones que Produce

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



# ***Embudo Generador de Clientes:***



**Problema:**

**Producto:**

**Reporte:**

**Curso Gratuito:**

**Webinar:**

**Oferta Irresistible:**

**Estrategia de la Fracción:**



# Embudo Generador de Clientes:

**Problema:** Tenemos que elegir un Problema a resolver y los síntomas de ese Problema tenemos que poder aliviarlos en poco tiempo.

**Producto:** Tratemos de elegir el producto estrella o el mas económico y en lo posible que se pueda fraccionar.

**Reporte:** Acá vamos a orientar sobre el problema a solucionar. (miedo)

**Curso Gratuito:** Empezamos a dar la solución a ese problema puntual.

**Webinar:** Acá terminamos de dar la solución definitiva a ese problema puntual y a sus síntomas.

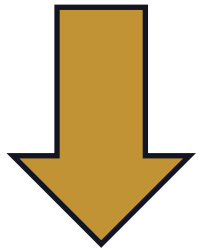
**Oferta Irresistible:** Acá le ofrecemos el producto y un Método paso a paso con el cual vamos a ayudarlo a solucionar ese problema.

**Estrategia de la Fracción:** Por ejemplo si la caja contiene 30 sobres para el mes vamos a ofrecerle 7 sobres para una semana asegurándonos que va a ver resultados. Y se lo enviamos a su domicilio pagando un precio menor



# Embudo Generador de Clientes:

Tu  
Producto



**Problema:** Tenemos que elegir un Problema a resolver y los síntomas de ese Problema tenemos que poder aliviarlos en poco tiempo.

**Producto:** Tratemos de elegir el producto estrella o el mas económico y en lo posible que se pueda fraccionar.

**Reporte:** Acá vamos a orientar sobre el problema a solucionar. (**miedo**)

**Curso Gratuito:** Empezamos a dar la solución a ese problema puntual.

**Webinar:** Acá terminamos de dar la solución definitiva a ese problema puntual y a sus síntomas.

**Oferta Irresistible:** Acá le ofrecemos el producto y un Método paso a paso con el cual vamos a ayudarlo a solucionar ese problema.

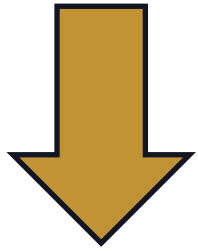
**Estrategia de la Fracción:** Por ejemplo si la caja contiene 30 sobres para el mes vamos a ofrecerle 7 sobres para una semana asegurándonos que va a ver resultados. Y se lo enviamos a su domicilio pagando un precio menor





# ***Embudo Generador de Clientes:***

**Tu  
Producto**



**Problema:**

**Producto:**

**Reporte:**

**Curso Gratuito:**

**Webinar:**

**Oferta Irresistible:**

**Estrategia de la Fracción:**

**JV**

# Vamos a la Pizarra

