



Los 3 ELEVATOR PITCH Básicos

Contenido

Introducción	3
¿Qué es un ELEVATOR PITCH?.....	4
RECOMENDACIÓN: Un Enfoque de conversación persuasivo	4
Los 3 Elevator Pitch básicos en este Modelo de Negocio	5
RECOMENDACIÓN: La Pregunta de la Oportunidad	5
Elevator Pitch #1. Para Convertir prospectos en Clientes	7
El Elevator Pitch #1 Para un Familiar, amigo o conocido	7
Tiempo necesario para su presentación	7
El Tema importante de una conversación	8
Elevator Pitch #2. Para Convertir prospectos en vendedores	9
Ante La pregunta de Oportunidad	9
Para quienes preguntan: “¿En que trabajas?”	9
El PITCH EXTENDIDO para quienes piden más información en el momento	10
Para quienes preguntan: “¿Cómo te va en el negocio?”	10
Elevator Pitch #3. Para Convertir prospectos en Asociados	12
Ante La pregunta de Oportunidad.	12
Sin embargo, Para quienes preguntan: “¿En que trabajas?”	12
El Elevator Pitch #3 Para un familiar, amigo, conocido o desconocido sería:	12
El PITCH EXTENDIDO	13
Y Para quienes preguntan: “¿Cómo te va en el negocio?”	14
El Elevator Pitch #3 Para un cliente o familiar, amigo, conocido o desconocido	14
NOTA IMPORTANTE sobre la Estructura del Elevator Pitch	14
Importancia de Practicar	14

LOS 3 ELEVATOR PITCH BASICOS

¿Por qué la mayoría de las personas tardamos tanto en entender que el camino más sencillo y rápido para hacer fortuna son las ventas?

Una de las principales razones por las que muchas personas sienten rechazo y resistencia por dedicarse a las ventas es el miedo al rechazo a las objeciones, sin embargo, las personas más exitosas son aquellas que saben vender o se saben vender a sí mismas mejor.

Las ventas han sido siempre el medio de adquirir flujo de efectivo en mayores cantidades con respecto a los salarios. ¿Por qué es así? La respuesta es sencilla, depende de la cantidad de esfuerzo y creatividad que se le invierta. Mientras que los salarios están sujetos al tiempo contratado y muy poco o en nada a la creatividad, iniciativa o esfuerzo.

Es por eso que las personas más exitosas en los negocios están directamente relacionadas con las ventas.

Existen muchas formas de vender y aquí en este breve documento presentamos una manera muy sencilla de incursionar en las ventas sin recurrir a la tradicional práctica del vendedor que te ofrece un producto basado en sus características, precio y descuentos por volumen.

El arte de las ventas exitosas tiene más que ver con la manera en que nos relacionamos con las personas que con la presentación de un producto o servicio.

Las personas se bloquean y se cierran cuando intentamos venderles un producto o servicio. A las personas no nos gusta que nos quieran vender algo. Sin embargo, si nos gusta comprar, y más aún cuando vemos en otros los beneficios que disfrutan.

Las personas, de manera instintiva deseamos lo que otros tienen, lo que otros pueden lucir. Es a partir de esta premisa que aquí presentamos tres discursos de venta que romperán con cualquier tabú que puedas tener respecto a las ventas.

Las orientaciones que aquí se presentan no ofrecen garantía de éxito, pero si son una guía para que cualquier persona que desea prosperar económicamente, aprenda como relacionarse fácilmente para provocar en las personas el deseo de ser orientadas en la soluciones de compra.

Espero que estas ideas te sirvan de inspiración para lograr el éxito que te mereces.



¿Qué es un ELEVATOR PITCH?

Es la forma en como una persona expresa de la manera más Profesional, Elegante y Persuasiva posible, la actividad a la que se dedica.

¿Por qué elegante? Porque lo expresa con dignidad, sintiéndose orgulloso de ayudar a los que le rodean con el desempeño eficiente de su actividad.

¿Por qué persuasiva? Porque expresa por lo menos tres beneficios que las personas pueden obtener con el trabajo que El desarrolla, produciendo en ellos el deseo de también obtenerlos.

¿Por qué debemos describir con elegancia nuestro trabajo? Porque todo trabajo es siempre digno y merece ser exaltado, pues el trabajo dignifica a las personas, sobre todo aquel que propone y busca ayudar a los demás en áreas prioritarias como lo es la economía familiar, la superación personal y profesional y la oportunidad de mejorar la calidad de vida de otros, por encima de una simple venta o transacción económica.

¿Por qué debemos de expresar de forma persuasiva la explicación de nuestro trabajo? Porque debemos provocar en otros el interés, el deseo y la necesidad de tener los beneficios que nosotros obtenemos. Con la expresión de los 3 beneficios buscamos provocar ese interés. Hacerles sentir que también ellos y su familia merecen tener estos beneficios. Eso invita a las personas a comprar.



RECOMENDACIÓN: Un Enfoque de conversación persuasivo

Al dirigir nuestra explicación procuremos no personalizarla hacia la persona con la que estamos conversando, para que no sienta que lo queremos convencer. Hablemos diciéndole lo que las demás personas pueden obtener con nuestra ayuda y nuestro trabajo y al Final siempre decirle la siguiente frase; **“Si conoces a alguien que quiera tener estos beneficios me dices para ayudarlo a mejorar su vida”**

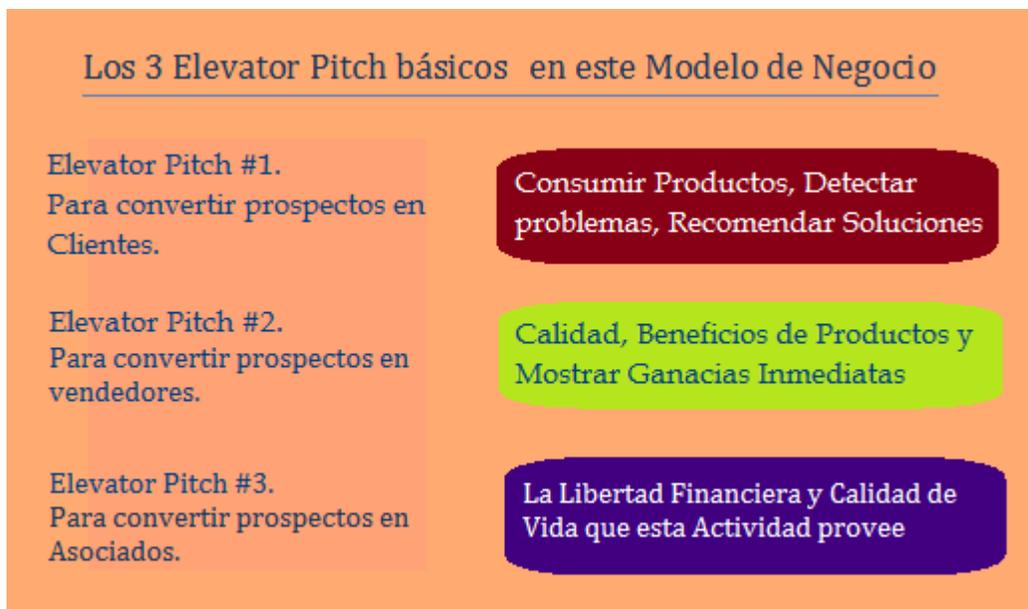
Con esta frase lo primero que la persona piensa es: **¿Por qué no me lo ofrece a mí, acaso yo no merezco superarme y mejorar a mi familia?**

Si la persona a la que le explicaste o le expusiste tu Elevator Pitch, no te contesta con la siguiente frase.- **“Oye, pues a mí me interesa”** ten la plena seguridad de que se quedará pensando en la oportunidad que esta frente a Él y seguramente más adelante te buscará.

Los 3 Elevator Pitch básicos en este Modelo de Negocio

Los 3 Elevator Pitch básicos en este Modelo de Negocio son:

1. **Elevator Pitch #1.** Es el que va enfocado y dirigido a convertir a las personas en clientes consumidores regulares de nuestros productos y obtener ahorros en sus comprar de un 30% hasta y 50% o más.
2. **Elevator Pitch #2.** Es el que va dirigido y enfocado a convertir a quienes ya son nuestros clientes o a familiares amigos, conocidos o desconocidos en vendedores de nuestros productos con ganancias de un 30% o más.
3. **Elevator Pitch #3.** Es el que busca motivar a las personas a Incorporarse a nuestra Red de Empresarios Asociados, motivándolos a crecer económicamente e invitándolos a Desarrollar su Potencial de Liderazgo. Este Pitch pretende Motivar a nuestros clientes, familiares, amigos y conocidos o desconocidos, a Desarrollar el Modelo de Negocio de Venta Directa y Mercadeo en Red, convirtiéndose en un líder emprendedor Asociado a nuestra Red.



RECOMENDACIÓN; La Pregunta de la Oportunidad

Siempre espera a que te hagan la pregunta obligada.

¿Estás trabajando? o ¿En que estas trabajando? o ¿Ya encontraste trabajo? o ¿Cómo te va en el trabajo? o ¿En qué andas?

Esto es lo que llamamos la Pregunta de la Oportunidad, porque abre la puerta para presentar nuestro Proyecto utilizando el Elevator Pitch que más se adapta.

Por supuesto hay que tomar en cuenta que cada Elevator Pitch tiene ligeras modificaciones si se presenta a un familiar, un amigo, un conocido o nuevo conocido (Desconocido).

Veamos como presentar el Elevator Pitch más adecuado a cada uno de nuestros 3 diferentes posibles prospectos.

1. Elevator Pitch #1. Para convertir prospectos en Clientes.

El que va enfocado o dirigido a convertir a las personas en clientes consumidores regulares de nuestros productos y obtener ahorros en sus comprar de un 30% hasta y 50% o más.

Ante La pregunta de Oportunidad “¿En que trabajas?”.

El Elevator Pitch #1 Para un Familiar, amigo o conocido sería:

*“Estoy trabajando con una Compañía Europea, soy representante independiente de sus Productos; Son Productos Hipo alergénicos, naturales, que se fabrican con energías limpias, de muy alta calidad Europea. **Por ejemplo; La Norma de Calidad Europea prohíbe más de 1000 ingredientes nocivos en la fabricación de productos para cuidado personal y salud en contraste con Estados Unidos que solo prohíbe 17 ingredientes, la diferencia es mucha.** (En este punto puedes comentar sobre la loción que traes si eres hombre o sobre el protector solar o el maquillaje o perfume si eres mujer). **Tenemos productos de Belleza para mujer, Productos para mejorar la Presentación y Cuidado corporal para Dama y Caballero y Productos para Fortalecer la Salud y sobre todo el Sistema Inmunológico”.***



Te voy a prestar mi catalogo para que lo veas. No hay compromiso, solo si sabes de alguien que le pueda interesar en ahorrarse un 30% o más me dices.

Tiempo necesario para su presentación

Este Elevator Pitch requiere más o menos 1 minuto exponerlo, así que puedes mejorarlo y extenderlo a 2 minutos. Mientras más personas en un día lo escuchen, más clientes tendrás.

El Tema importante de una conversación

Recuerda, siempre que le hablas a una persona para saludarle, te preguntará en que estás trabajando, pero antes de contestar la pregunta, procura siempre hacerle sentir tu interés por su persona y por sus seres queridos. Cuando lo haga, antes de contestar su pregunta, agota todos aquellos aspectos relacionados con su bienestar y el de su familia. Tu interés lo pondrá más receptivo e interesado en lo que tengas que decirle. Cuando te pregunte por ti y tu familia sé lo mas breve posible porque entonces la conversación se enfocará sobre tu familia y lo que tú quieres en que te pregunte por tu trabajo para poder exponer tu ELEVATOR PITCH.



2.- Elevator Pitch #2. Para convertir prospectos en vendedores.

Es el que va dirigido y **enfocado a convertir** a quienes ya son nuestros clientes o a familiares, amigos, conocidos o desconocidos **en vendedores** de nuestros productos con ganancias de un 30% o más.

Ante La pregunta de Oportunidad.

En este punto la pregunta de oportunidad cambia pues quienes ya son nuestros clientes seguramente no preguntaran “¿En que trabajas?” pero si preguntaran “¿Cómo te va en el negocio?”

Para quienes preguntan: “¿En que trabajas?”

El Elevator Pitch #2 Para un familiar, amigo, conocido o desconocido sería:

*“Estoy trabajando con una Compañía Europea, que me da ganar desde un 30% hasta un 50% o Más. Soy representante independiente de sus Productos que son Hipo alergénicos, naturales, que se fabrican con energías limpias, de muy alta calidad. **Por ejemplo;** La Norma de Calidad Europea prohíbe más de 1000 ingredientes nocivos en la fabricación de productos para cuidado personal y salud en contraste con Estados Unidos que solo prohíbe 17 ingredientes, la diferencia es mucha. (En este punto puedes comentar sobre la loción que traes si eres hombre o sobre el protector solar o el maquillaje o perfume si eres mujer). **Tenemos una vasta Gamma productos de Belleza para mujer, Productos para mejorar la Presentación y Cuidado corporal para Dama y Caballero y Productos para Fortalecer la Salud pero sobre todo el Sistema Inmunológico”.** El Sistema de Trabajo es muy Automatizado, se trabaja por Catalogo, la entrega de los productos los puede entregar la Compañía directamente en la puerta del cliente.*

Si conoces a alguna persona que desee ganar dinero extra sin dejar su trabajo me dices, para explicarle lo sencillo que es hacerlo.

El PITCH EXTENDIDO para quienes piden más información en el momento.

La Filosofía de nuestra empresa tiene como propósito AYUDAR A OTROS en 3 aspectos de su vida.

1. Mejorar su situación Económica.
2. Mejorar su Salud y Bienestar Personal.
3. Y Ayudarlos a Pasarla bien y disfrutar de la vida.

¿Cómo lo hacemos?

Pues a través de ahorros de 30% o hasta 50% en productos de salud, presentación personal y belleza, orgánicos, amigables con el planeta, libres de modificaciones Genéticas, elaborados con energías limpias, productos que mejoran la salud, la presentación personal y el estado de ánimo de las personas.

Además, la empresa tiene un sistema o modelo de negocio que a quien lo desea le da a ganar desde un 30% hasta un 50% o a veces más, te da mucha libertad y no te exige horarios, y sobre todo se puede ganar muy buen dinero ayudando a los demás a adquirir productos a precios muy accesibles y de la más alta calidad europea.

Dame tu Whatsapp o tu correo electrónico y te envío mi catalogo o te traigo el catalogo para que conozcas los productos.

NO TE QUIERO VENDER PRODUCTOS QUE NO NECESITAS, SOLO HAZME EL FAVOR DE VER EL CATALOGO Y SI NECESITAS ALGO ME DICES Y SI CREES QUE A ALGUIEN LE PUEDE INTERESAR MANDALE EL CATALOGO O DIME QUIEN Y YO SE LO MANDO.

*NO HAY OBLIGACION, SOLO SE TRATA DE QUE TE ENTERES Y VEAS, Y SI ALGO TE SIRVE, PUES MUY BIEN, Y SI NO PUES YA SERA EN OTRA OCACION. TE AGRADEZCO SI ME PUEDES AYUDAR VIENDO EL CATALOGO, COMPARTIENDOLO O RECOMENDANDOME.
(Tiempo de Presentación 2:00 minutos)*

Para quienes preguntan: “¿Cómo te va en el negocio?”

El Elevator Pitch #2 Para un cliente o familiar, amigo, conocido o desconocido sería:

“Muy bien, los Asociados que se incorporan a mi Red están ganando dinero en forma CASI inmediata sin tener que dejar su trabajo actual y trabajando 1 hora al día. Pueden Ganar en una hora entre \$300 y \$500 mxn pesos en un día”

“Para los que son muy constantes puede significar un Ingreso Extra sin dejar su trabajo actual, de \$10,000 hasta \$15,000 mxn pesos al mes”

“Si conoces a alguien que le interese Ganar Dinero Extra me dices para explicarle como se hace”

3.- Elevator Pitch #3. Para convertir prospectos en Asociados.

Este Elevator Pitch es el que busca motivar a las personas a Incorporarse a nuestra Red de Empresarios Asociados, motivándolos a Crecer Económicamente e invitándolos a Desarrollar su Potencial de Liderazgo. Este Pitch pretende Motivar a nuestros clientes, familiares, amigos y conocidos o desconocidos a Desarrollar el Modelo de Negocio de Venta Directa y Mercadeo en Red, convirtiéndose en un líder emprendedor Asociado a nuestra Red. Impulso Financiero.

Ante La pregunta de Oportunidad.

En este punto la pregunta de oportunidad cambia pues quienes ya son nuestros clientes o son vendedores seguramente no preguntaran “¿En que trabajas?” pero si preguntaran “¿Cómo te va en el negocio?”

Sin embargo, Para quienes preguntan: “¿En que trabajas?”

El Elevator Pitch #3 Para un familiar, amigo, conocido o desconocido sería:

*“Estoy trabajando con una Compañía Europea, que me da ganar desde un 30% hasta un 50% o Más. Soy representante independiente de sus Productos que son Hipo alérgicos, naturales, que se fabrican con energías limpias, de muy alta calidad. **Por ejemplo; La Norma de Calidad Europea prohíbe más de 1000 ingredientes nocivos en la fabricación de productos para cuidado personal y salud en contraste con Estados Unidos que solo prohíbe 17 ingredientes, la diferencia es mucha.** (En este punto puedes comentar sobre la loción que traes si eres hombre o sobre el protector solar o el maquillaje o perfume si eres mujer). **Tenemos una vasta Gamma productos de Belleza para mujer, Productos para mejorar la Presentación y Cuidado corporal para Dama y Caballero y Productos para Fortalecer la Salud pero sobre todo el Sistema Inmunológico”.** El Sistema de Trabajo es muy Automatizado, se trabaja por Catalogo, la entrega de los productos los puede entregar la Compañía directamente en la puerta del cliente.*

Lo más Fabuloso es la Libertad Financiera que la aceptación y Calidad de los Productos te provee así como la facilidad para Motivar a las Personas para incorporarse a Nuestra Red y Ganar Dinero sin dejar su Trabajo.

Si conoces a alguna persona que desee ganar dinero extra sin dejar su trabajo me dices para decirle lo sencillo que es hacerlo.

EL PITCH EXTENDIDO

La Filosofía de nuestra empresa tiene como propósito AYUDAR A OTROS en 3 aspectos de su vida.

1. Mejorar su situación Económica.
2. Mejorar su Salud y Bienestar Personal.
3. Y Ayudarlos a Pasarla bien y disfrutar de la vida.

¿Cómo lo hacemos?

Pues a través de ahorros de 30% o hasta 50% en productos de salud, presentación personal y belleza, orgánicos, amigables con el planeta, libres de modificaciones Genéticas, elaborados con energías limpias, productos que mejoran la salud, la presentación personal y el estado de ánimo de las personas.

Además, la empresa tiene un sistema o modelo de negocio que a quien lo desea le da a ganar desde un 30% hasta un 50% o a veces más, te da mucha libertad y no te exige horarios, y sobre todo se puede ganar muy buen dinero ayudando a los demás a adquirir productos a precios muy accesibles y de la más alta calidad europea.

Dame tu Whatsapp o tu correo electrónico y te envío mi catalogo o te traigo el catalogo para que conozcas los productos.

NO TE QUIERO VENDER PRODUCTOS QUE NO NECESITAS, SOLO HAZME EL FAVOR DE VER EL CATALOGO Y SI NECESITAS ALGO ME DICES Y SI CREES QUE ALGUIEN LE PUEDE INTERESAR MANDALE EL CATALOGO O DIME QUIEN Y YO SE LO MANDO.

NO HAY OBLIGACION SOLO SE TRATA DE QUE TE ENTERES SI ALGO TE SIRVE, PUES MUY BIEN Y SI NO PUES YA SERA EN OTRA OCACION. TE AGRADEZCO SI ME PUEDES AYUDAR VIENDO EL CATALOGO, COMPARTIENDOLO O RECOMENDANDOME. (Tiempo 2:00 minutos)

Y Para quienes preguntan: “¿Cómo te va en el negocio?” El Elevator Pitch #3 Para un cliente o familiar, amigo, conocido o desconocido sería:

“Excelente, cada vez se van incorporando más entusiastas en Mejorar su Calidad de Vida con nuestro Modelo de Negocio. Todo Muy bien, los Asociados que se incorporan a nuestra Red están ganando dinero en forma inmediata sin tener que dejar su trabajo actual y trabajando 1 hora al día. Pueden llegar a Ganar entre \$300 y \$500 mxn pesos al día” por supuesto que esto es un proceso paulatino, pero puede llegar a ser casi de la noche a la mañana. SI QUIERES TE EXPLICO COMO, planeemos una reunión para explicarte con calma.

Además se pueden ganar bonos en dólares y ganarse viajes todo pagado a diversas partes del mundo cada año. APARTE DE VIVIR UNA EXCELENTE CALIDAD DE VIDA Y DISFRUTAR DE LIBERTAD FINANCIERA.

“Para los que son muy constantes puede significar un Ingreso Extra sin dejar su trabajo actual, de \$20,000 O MAS al mes”

“Si conoces a alguien que le interese Ganar Dinero Extra me dices para EXPLICARLE como”

NOTA IMPORTANTE sobre la Estructura del Elevator Pitch

ESTOS ELEVATOR PITCH, SON TIPOS DE PRESENTACION O DISCURSOS DE VENTA, LOS CUALES DEBEN SERVIRTE DE GUIA, POR SUPUESTO PUEDES Y DEBES ADAPTARLO A TU ESTILO Y PERSONALIDAD. No obstante, nuestra recomendación es que procures conservar su estructura porque son argumentos probados y comprobados en su efectividad. Te recomendamos que le adaptes o cambies algunas palabras que te sean más cómodas para transmitir el mensaje, pero siempre conservando la estructura. Es decir, el cómo inicia, el contexto informativo del cuerpo y el final que procura un cierre o aceptación.

Importancia de Practicar

**Practícalos en Voz Alta y te darás cuenta de aquellas palabras que debes cambiar porque son más comunes en tu estilo de comunicación.
¡ANIMO! y ¡MUCHO ÉXITO!**

Todos los Derechos de Autor, Publicación y Distribución de este Documento y la Información aquí contenida están Reservados y son Propiedad Intelectual de Víctor M. Olguín E.