



## Paso 5: Invita a tus candidatos

### Ejemplos de cómo invitar a tus candidatos

Utilizando tu lista de candidatos del Paso 4, invítalos a aprender acerca de la oportunidad de negocios y los productos 4Life. Abajo te presentamos algunos ejemplos que te pueden ayudar a la hora de invitar a tus candidatos en persona, por teléfono o a través de las redes sociales o mensaje de texto. Estos escenarios te van a ayudar a crear tu propia invitación en la segunda página. Tu patrocinador tiene experiencia y éxito con las invitaciones, así que apóyate en él o ella para que te de consejos acerca de lo que funciona y lo que no funciona. ¡Sé genuino y habla desde el corazón!

La invitación es solo pedirle a las personas que aprendan acerca de 4Life. Invitarás a las personas a hacer una de tres cosas: (1) mirar un corto video, (2) unirse a un evento social en línea o una llamada telefónica, o (3) reunirse personalmente. Utiliza tu mejor juicio para determinar cuál de las tres opciones funcionará mejor para cada candidato.

Evita entrar en detalles por mensajes de texto o en las redes sociales. Más bien, hazle saber a tu candidato que le proporcionarás todos los detalles durante la llamada, evento social o reunión.

#### Guía para la invitación:

**1. Comienza con una plática casual.**

Dale seguimiento a una conversación anterior y pregúntale con genuinidad acerca de su vida.

**2. Dales un cumplido sincero.**

Ofrecer un cumplido sincero es una excelente forma de comenzar una conversación. Asegúrate de hacerlo con sinceridad.

**3. Habla acerca de tu propósito y comparte tu “por qué”.**

Habla acerca de tu situación actual y de por qué deseabas cambiar tu estilo de vida. Brevemente comparte lo que has aprendido acerca de los productos y la oportunidad de negocios 4Life. Explica tus motivos para unirse a 4Life y construir tu negocio.

**4. Comparte un enunciado de “si yo/tú”.**

Ejemplo: “Si yo te envío por texto un video acerca de 4Life, ¿tú lo mirarías y me dejarías saber lo que piensas?”

**5. No presiones a tu candidato.**

Hazle saber a tu candidato que no tiene ninguna obligación. No lo presiones o lo hagas sentir acorralado.

## Ejemplos

### Candidato en tu lista cálida—en persona o por teléfono (luego del paso 1):

“Patrick, siempre he valorado tu apoyo a través de los años. Yo estoy trabajando en un proyecto que me ha ayudado a ganar un dinero extra. ¡Lo mejor es que lo puedo hacer todo desde mi teléfono! Apenas estoy comenzando, pero mi socio ha sido exitoso. Él/ella está organizando un evento social en línea a las 7:00 pm el miércoles. Me gustaría que te unieras al grupo y aprendieras más acerca de estos productos que respaldan mi salud. Si te envío un enlace, ¿te unirías a nosotros el miércoles a las 7:00 pm? Yo me comunicaré contigo después para ver lo que piensas al respecto. Si no te interesa, está bien, pero cualquier comentario que tengas acerca del evento realmente me ayudaría”.\*

**Candidato en tu lista cálida—en persona o por teléfono (luego del paso 1):**

“Jen, siempre he admirado tu dedicación como madre. Como ya sabes, yo también soy madre y ama de casa. Me encanta ser mamá pero siempre he querido generar un poco de dinero para comprar cosas para mis hijos y para mí, y también para ayudar con las responsabilidades financieras de la casa. Hace poco encontré una compañía que me permite generar un ingreso extra desde mi teléfono y mi computadora, y que no interrumpe mi tiempo con mis hijos. Me encantaría contarte más acerca de lo que estoy haciendo. Si te envío un video que explica un poco más de esto, ¿lo mirarías? De cualquier manera, ¡no hay ninguna presión!”

**Candidato en tu lista de conocidos—redes sociales o mensaje de texto (luego del paso 1):**

“Kelly, realmente admiro tu ética profesional y estoy muy agradecida de tenerte como mi compañera de trabajo. Apenas comencé un negocio en línea para ganar un ingreso extra. Yo creo que tú podrías desarrollar muy bien este negocio, y lo mejor de todo es que tú decides cuanto tiempo le dedicas. Uno de los líderes de la compañía va a realizar una llamada el sábado a la 1:00 pm por 30 minutos para explicarlo con más detalles. Si yo te envío los detalles de la llamada, ¿tú te unirías para escucharla? Me encantaría que aprendieras más acerca de lo que estoy haciendo, pero si no estás interesada, no hay ningún problema”.

**Candidato en tu lista de conocidos—redes sociales o mensaje de texto (luego del paso 1):**

“Alex, yo admiro tu actitud positiva hacia la vida y la salud. Desde hace algunos años, he estado buscando productos que me ayuden a sentirme más joven y más activo. Siempre me sentía mal por cómo me veía. Recientemente me presentaron un sistema increíble de 30 días que me ha ayudado a transformar mi cuerpo y a sentirme más activo. Yo estoy realmente emocionado por contarles a otros acerca de cómo ha cambiado mi vida. Estoy organizando un evento social en línea este miércoles a las 9:00 pm para hablar más acerca de este sistema. Si yo te envío el enlace, ¿tú te unirías? Si después de este evento no te interesan los productos, no hay ningún problema”.\*

---

**Ahora que tienes una idea de cómo invitar a otras personas a aprender acerca de 4Life, crea tu propia invitación en el espacio que se presenta más abajo. Recuerda, ¡lo más importante es que seas tú mismo!**