



ÉXITO CON REUNIONES EN CASA



Reuniones en casa

Cuando se sigue la metodología sugerida, las reuniones en casa son la forma más efectiva y fácil de atraer gente nueva a Young Living al proveerles buenas experiencias con nuestros productos. **Para fomentar la duplicación y generar un ingreso residual, cuando haces reuniones, tu objetivo principal es hacer reuniones en las casas de tus invitados, con su familia y sus amigos.**

BENEFICIOS DE HACER REUNIONES EN CASA

Entre otras cosas, reuniones bien hechas proveen lo siguiente:

- 1 UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIO DUPLICABLE
- 2 EXPERIENCIAS CON EL PRODUCTO
- 3 CONSTRUIR COMUNIDAD
- 4 GENERAR ENTUSIASMO
- 5 TOMAR ACCIÓN
- 6 COMPARTIR HISTORIAS DE ÉXITO
- 7 PROMOVER LA MARCA

CÓMO ORGANIZAR UNA reunión exitosa

ANTES DE LA REUNIÓN



Elige una fecha

A la hora de planificar la reunión, piensa en tu audiencia y en la fecha más conveniente para ellos.



Identifica el espacio de tu reunión

Cuando invitas a personas a tu casa no necesitas hacer nada fuera de lo normal, no pongas letreros, no pongas productos, deja tu casa como siempre está. La experiencia debe ser cómoda para ti y divertida para tus invitados.



Selecciona tu experiencia

Selecciona 2-3 experiencias, te recomendamos que las practiques antes de la reunión para entenderlas mejor y saber cuánto tiempo te llevarán.



Consigue tus materiales

Revisa la hoja de instrucciones de las experiencias que has elegido y asegúrate de que dispones de los materiales necesarios para que tus invitados puedan crear su propio producto y llevárselo a casa.



Haz una invitación

Invita personalmente a cada persona a venir a disfrutar de una experiencia en tu casa. Cuéntales sobre las experiencias que compartirás con ellos y comparte muy brevemente por qué te encantan. Si decides cobrarle a tus invitados por los productos que se llevarán, hazles saber cuánto será y qué obtendrán cuando vengan.



Confirma la asistencia

Contacta a cada uno de tus invitados para confirmar que asistirán. Si alguno está indeciso, explícale que necesitas saber si vendrá o no para poder comprar el material que se utilizará.



Envía un recordatorio

Envía un recordatorio a cada persona que vaya a asistir uno o dos días antes del evento.

DURANTE LA REUNIÓN

1

Saluda y dale la bienvenida a tus invitados

2

Sigue tu hoja de experiencias



Recuerda lo siguiente:

- Concéntrate en crear experiencias positivas.
- No vendas.
- No capaces ni expliques más de lo que está en la hoja de experiencia.
- Responde individualmente a preguntas sobre compras después de la reunión.
- Evita conversaciones polémicas.
- Sé tú mismo y diviértete.
- Hazlo sencillo y simple.
- Toma fotos durante la reunión.

DESPUÉS DE LA REUNIÓN



Entrega y colecta las encuestas



Publica fotos

Si utilizas redes sociales, publica fotos del evento



Analiza tu reunión

Tómate un momento para repasar, analizar lo que ha salido bien y lo que podrías mejorar.



Haz seguimiento

Llama a tus invitados en un plazo de 24 a 48 horas. Dales las gracias por haber asistido a tu reunión. Conversen sobre las respuestas de su encuesta y si tienen interés en más experiencias ofréceles hacer una reunión en su casa con sus amigos. También invítalos a las próximas experiencias que harás.

AYÚDAME A MEJORAR retroalimentación

NOMBRE: _____ FECHA: _____



¿Qué fue lo que más te gustó de la experiencia?

Me interesaría tener una experiencia con:

☐

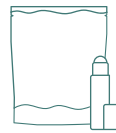
Aceites esenciales

☐

Productos para el cuidado de la piel

☐

Productos para el hogar

☐

Aceites esenciales y
mezclas para niños

☐

Suplementos alimenticios

¿Te gustaría tener una reunión como ésta en tu casa?

YES ☐ NO ☐

¿Qué podría hacer para mejorar esta experiencia?
