

PREPARAR LA CONVERSACIÓN

DOCUMENTACIÓN NECESARIA

- Info-Kit: El Info-Kit contiene toda la documentación necesaria.
- Añadir al Info-Kit:
 - el resumen de establecimientos comerciales (imprimir el resumen de establecimientos comerciales desde su oficina virtual Lyonesse)
 - un bloc de notas con bolígrafos
- Cashback Magazine: Poner la revista en la mesa antes de la entrevista.
Así el nuevo afiliado potencial Lyonesse podrá tener una muy buena primera impresión.

MOVIE “ALL ABOUT LYONESS“ –

MANUAL DE CONVERSACIÓN

1.) INTRODUCCIÓN

i Inicio de la conversación: ¡Sólo quien se conozca mejor, tendrá la base para un camino conjunto!
Ponga la Cashback Card sobre la mesa.

“Esta Cashback Card todavía es un nicho, una oportunidad en el mercado.
Lo que realmente significa esta oportunidad, lo vemos juntos ahora en un vídeo.
Empezamos con la primera parte de cuatro: ¡duración 5 minutos!

i Encienda el iPad o el portátil y reproduzca el vídeo hasta la PAUSA I.



2.) PAUSA I

- A. DESARROLLO DE LA EMPRESA
- B. RESUMEN DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

A. DESARROLLO DE LA EMPRESA

“Como ya has visto, Lyonesse ya está presente en todos los continentes. Ya hay en todo el mundo más de 150.000 puntos de aceptación. Y cada semana cientos de puntos de aceptación más. Y con ello, nuevas posibilidades de beneficiarse de las compras diarias de forma internacional y multisectorial. Por el momento hay más de dos millones de afiliados registrados.”

i Abra la Lyoness Magazine por la última página donde puede encontrar las oficinas Lyoness nacionales y la certificación ISO 9001:2008.

“Lyoness ya está en el mercado desde hace nueve años y tiene más de 600 empleados. Cada continente tiene su propia sociedad matriz. Para cada país hay una sociedad filial: Como cada país tiene diferentes condiciones, cada compañía nacional se ocupa de suministrar servicios de alta calidad y de la construcción de la infraestructura nacional. La certificación ISO es la norma de gestión con más éxito del mundo y certifica que hay unas normas comunes internacionalmente y que todas las oficinas tienen unos procesos de gestión y de trabajo, así como unas estructuras similares. Con la certificación ISO, Lyoness es símbolo de máxima calidad en este sector.”

B. RESUMEN DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

i Después remitir al resumen de establecimientos comerciales.

“En los establecimientos comerciales se encuentran nombres importantes. Líderes de sus sectores tanto nacionales como internacionales. Además miles de pymes y tiendas online. La ventaja que tenemos ahora es que estos grupos comienzan primero como establecimientos comerciales con vales.

Esto significa que en estos establecimientos comerciales SÓLO se recibe por el momento las ventajas Lyoness con vales originales o tarjetas regalo. Cómo funciona todo con los vales y POR QUÉ ahora es el momento ideal para crear un negocio de recomendación, lo vemos ahora en la segunda parte del vídeo.”



3.) PAUSA II

- A. FRIENDSHIP FLYER
- B. RESUMEN DE LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES (Cashback Card)
- C. ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES ONLINE
- D. SMS LYONESS Y APP LYONESS
- E. EJEMPLO DEL 8%

A. FRIENDSHIP FLYER

i Tome el Friendship Flyer y abra el formulario de registro.

“Como ya hemos visto en el vídeo, alguien sólo puede registrarse a través de otro afiliado. ¿Me puedes decir el nombre de un amigo tuyo?”

i Indicación: El siguiente registro sólo es un ejemplo y sólo se realiza de forma oral.

“Aquí pones el nombre, dirección, edad y el número de teléfono de la persona con la que mantienes la conversación. Como si fuera otra tarjeta de ventajas, por ejemplo, de un supermercado o una tienda de muebles. La diferencia es este apartado, RECOMENDADO POR: aquí escribes tu nombre. Tú eres entonces el recomendador. Así sería (nombre del amigo mencionado) tu recomendación directa.”

B. RESUMEN DE LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

Remitir al resumen de establecimientos comerciales.

“Como ya hemos visto, la introducción en el mercado de la Cashback Card está ya en marcha. Poco a poco, muchos establecimientos comerciales cambian de vales originales o tarjetas regalo a Cashback Card. ¡La tarjeta ya se está usando! Aquí, aquí, aquí, aquí...”

Marcar con bolígrafo los establecimientos comerciales que ya han cambiado a Cashback Card.

“Supongamos que los establecimientos comerciales más importantes de un país cambien a la Cashback Card: ¿cuánto va a tardar hasta que todo el mundo tenga la tarjeta?”

Déjele contestar a la pregunta.

“Correcto, muy rápido.

Y exactamente se trata de eso. ¡Lyonesse todavía es una gran oportunidad en el mercado! Si la tarjeta funcionara en todo el mundo con una cobertura total, el mercado ya no se podría aprovechar. Esto significa: el mejor momento para un negocio de recomendación es ahora. Si no lo hacemos, lo hará otra persona.

Aquí, nosotros tenemos estos establecimientos comerciales en los que podemos comprar.”

Remitir al Info-kit (resumen de los establecimientos comerciales disponibles, impreso desde su oficina virtual)

El número de afiliados crece continuamente: actualmente se registra un promedio de miles de personas al mes y todos ellos compran en establecimientos comerciales Lyonesse.

Así crece el volumen de compras y por ello también la ventas en estas empresas. En cuanto el volumen de compras y, por tanto, las ventas sean lo suficientemente grandes, muchos cambiarán a la Cashback Card. Por experiencia sabemos que el cambio a la Cashback Card es un factor multiplicador para las ventas de las empresas. Hablamos entonces de un aumento de las ventas que se genera sin utilizar los medios de publicidad tradicionales y sin realizar un gasto en marketing adicional, simplemente mediante la consolidación del poder y la fuerza de compra de la comunidad Lyonesse y el marketing de recomendación.”

C. ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES ONLINE

Muestre el resumen de establecimientos comerciales online.

Online ya hay más de 2.800 establecimientos comerciales. Siete días a la semana, 24 horas al día, ventas a cualquier hora: un mercado de miles de millones. Otro mercado de miles de millones es la moderna tecnología de los vales móviles. Lyonesse es uno de los precursores con esta tecnología a nivel mundial y ha desarrollado un App propio que puedes descargar de forma gratuita en Internet.

D. SMS LYONESS Y APP LYONESS

Encienda el smartphone y muéstrelle el App de Lyonesse.

“Aquí cerca por ejemplo, tienes estos establecimientos comerciales. Si se quiere saber cómo llegar a estas empresas, pinchando en el mapa, Google Maps te lo muestra.”

Muestre el SMS de Lyonesse.

“Este sms lo recibí la semana pasada porque pedí vales.”

E. EJEMPLO DEL 8%

i Mencione el NOMBRE de un ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.
(Use el bolígrafo y bloc de notas y haga el primer dibujo.)

“Antes de que veamos la parte 3, un ejemplo que cada uno de nosotros conoce. Naturalmente durante los primeros años no fue fácil para Lyoness negociar las condiciones y ventajas económicas.

Al principio casi no había afiliados y pocos establecimientos comerciales. Hoy es mucho más fácil. Como somos la comunidad de compras con más éxito del mundo, Lyoness puede ofrecer a cualquier empresa ventajas en forma de nuevos clientes y fuerza y poder de compra consolidados.

Las condiciones oscilan entre el 3% y el 20%. En el sector de la moda, la media está por ejemplo en el 8%¹. Eso sería la ventaja de afiliados total. Menos el 1%² para el bono amigo directo e indirecto.

Y nosotros lo sabemos: la recomendación personal es la forma más efectiva de hacer publicidad del mundo. ¡Con lo que quedarían 7%³ para ti! ¿Lo entiendes? Pues entonces empezamos con la tercera parte y las ventajas de afiliados ampliadas del Programa de Fidelización Lyoness.”



4.) BREAK III

- A. DOS PASOS PARA LA FORMACIÓN DE UNIDADES
- B. AFILIACIÓN DE NEGOCIO

A. DOS PASOS PARA LA FORMACIÓN DE UNIDADES

Como ya has visto, Lyoness ofrece muchas posibilidades de beneficiarse comprando. Hay dos formas de formarse unidades. Y ya verás, es muy fácil.”

i Ahora amplíe el dibujo.

El primer camino para conseguir unidades de compensación es el siguiente: se compra por ejemplo por 1.000 € en un establecimiento comercial o se pide vales que se pagan por completo.

Con una ventaja de afiliados personal de un 7%. Esto representa a una ventaja de afiliados personal de 70€¹.”

OPORTUNIDAD DEL MERCADO

$$\begin{array}{r} 8\%^{1} \\ -1\%^{2} \text{ BA } 0,5\% \text{ directo e indirecto} \\ \hline 7\%^{3} \end{array}$$

PAUSA II

OPORTUNIDAD DEL MERCADO

$$\begin{array}{r} 8\% \\ -1\% \text{ BA } 0,5\% \text{ directo e indirecto} \\ \hline 7\% \end{array}$$

€ 1.000¹

€ 70¹ para ti

PAUSA II

i Dibuje ahora el carrito de la compra y la flecha hacia la derecha

“Por eso se recibe una unidad de compensación³ + 20 €⁴ de reembolso inmediato los cuales serán remitidos a su cuenta personal bancaria mediante una transferencia cada martes. 20 € que antes nunca hubiese”

i Dibuje ahora otra flecha a la derecha.

“Esta unidad puede generar tarde o temprano 450 €⁵. La segunda posibilidad es la siguiente:”

i Dibuje una flecha debajo hacia la izquierda

“En Lyoness se hace un pedido de vales de 1.000 €. La ventaja de afiliados personal en este establecimiento comercial es de un 5%. Así se anticipa una parte del pedido, en este caso 50€⁷.”

i Dibuje una flecha hacia la derecha.

“De esto también se puede generar 450€⁶. En forma de crédito de fidelidad⁸.”

i Y otra flecha hacia la derecha y un carrito de compras⁹

“Con esto se podrá comprar en todos los establecimientos comerciales con vales Lyoness mediante vales originales o tarjetas regalo o con vales móviles que se pueden generar con el smartphone.

Ahora, con la unidad reservada de 50€, podrás generar 450 € mediante compras propias en establecimientos comerciales Lyoness y/o la recomendación de las ventajas de compras. O puedes realizar en cualquier momento el pago restante del anticipo o pago parcial. En nuestro ejemplo ya se pagó un 5% del pedido. Por eso se reservó la unidad. Tú pagas el resto, es decir, el 95% restante; en nuestro ejemplo serían 950 €¹⁰ y recibes vales de Lyoness por valor de 1.000 €¹¹. Con ellos podrás ir a comprar. No hay ningún tipo de riesgo.

Esa es también la razón por la que muchos expertos consideran a Lyoness un motor económico. Los dos millones de afiliados reciben de forma gratuita y sin compromiso reembolso de dinero.

¿Qué hace la mayoría de personas cuando disponen de más dinero? La mayoría lo gasta de nuevo.

Cuando se tiene la opción de recibir el mismo producto o servicio, pero además se recibe reembolso de dinero y también las ventajas ampliadas Lyoness, ¿donde preferirías ir a comprar? Con este sencillo principio Lyoness está creciendo de forma continuada desde hace nueve años.”

B. AFILIACIÓN DE NEGOCIO

i Ponga la tarjeta dorada sobre la mesa.

“La gran oportunidad que te quería comentar viene ahora. La razón principal por la que nos hemos reunido hoy está en la cuarta parte del vídeo. Hasta ahora hemos hablado de las ventajas de compras. Pero con Lyoness se puede alcanzar mucho más. La tarjeta azul se usará un millón de veces en los próximos años. La pregunta sólo es una: ¿Quién se va a beneficiar más de esta oportunidad?”

Lyoness busca ahora visionarios. Estas personas son los afiliados de negocio. Estas personas reconocen la situación del mercado. Por que normalmente el mercado es limitado:

- ¿Todo el mundo bebe la misma bebida? No.
- ¿Todo el mundo fuma la misma marca de cigarrillos? No.
- ¿Todo el mundo lleva la misma marca de ropa? No.

OPORTUNIDAD DEL MERCADO

PAUSA II

8%

-1% BA 0,5% directo e indirecto

7%

€ 1.000¹

€ 70¹ para ti

PAUSA III



El mercado está muy limitado normalmente. ¿Y en Lyoness? Comer, beber, repostar, llamar por teléfono y comprar lo tiene que hacer todo el mundo todos los días. ¡En principio un mercado ilimitado! No importa qué se compre o dónde: cuando un afiliado Lyoness de tu equipo compre en un establecimiento comercial Lyoness, te beneficiarás tú también. Si el afiliado compra alimentos, en ese momento eres un supermercado. Si el afiliado echa gasolina, en ese momento eres una gasolinera. Y quien entienda eso, también entenderá de qué potencial inimaginable estamos hablando aquí."

i Abra el Info-Flyer Premium

"Los afiliados de negocio (Premium) son aquellos que planifican compras mayores o usan las ventajas de compras Lyoness y/o quieren comenzar la carrera Lyoness. Y de eso se habla en los últimos minutos de este vídeo, presta atención."



5.) DESPUÉS DEL VÍDEO

- A. NIVELES DE CARRERA
- B. INGRESOS PASIVOS Y CREACIÓN DE CARRERA
- C. INICIO DE SESIÓN EN LA OFICINA VIRTUAL
- D. FINAL

A. NIVELES DE CARRERA

"Con este último dibujo concluyo la presentación. ¡Después de este dibujo habrás comprendido todo y sabrás lo que es posible conseguir con Lyoness!"

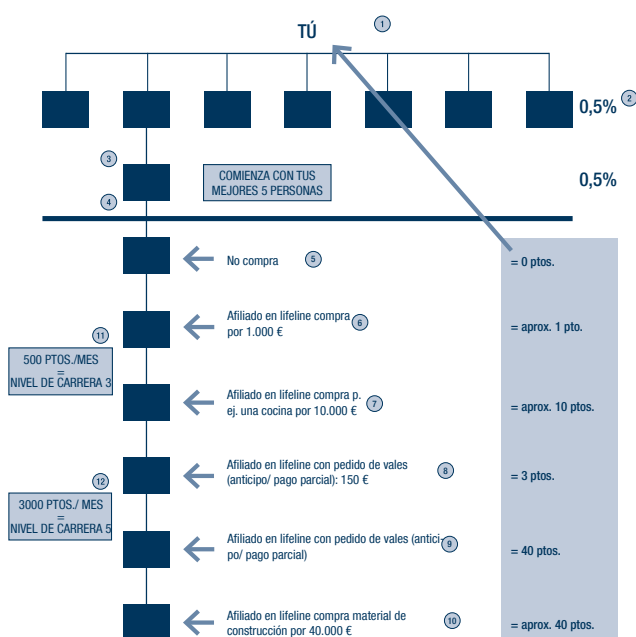
i "Con este último dibujo concluyo la presentación. ¡Después de este dibujo habrás comprendido todo y sabrás lo que es posible conseguir con Lyoness!"

"Aquí estás tú¹, estas son tus recomendaciones directas². Por su volumen de compras recibes el 0,5%. Estos recomiendan Lyoness a otras personas para que sus amigos y conocidos se beneficien de estas ventajas. Estas son tus recomendaciones indirectas³. De su volumen de compras recibes también el 0,5%. Y después ya se termina el bono amigo.

Esto significa: si este afiliado recomienda la tarjeta, no recibes nada más. Este recomienda también la tarjeta⁴ etc.

¿Crees que conoces a este afiliado⁵? Probablemente no, pero puede que sí. Llámosle Carlos. ¿Crees que Carlos va a comprar? Tarde o temprano, no importa cuándo, va a consumir aproximadamente 1.000 €. Cuando ocurra, recibirá una unidad de compensación. ¿Comprendes?

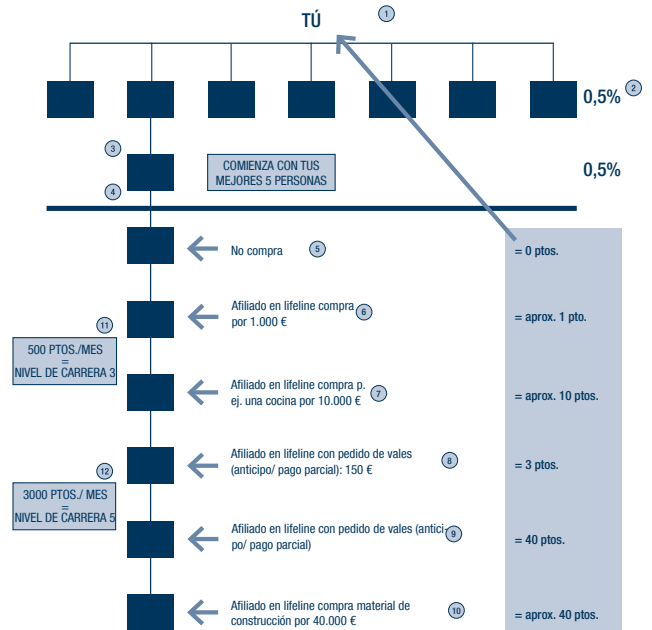
Si Carlos tiene una unidad, se produce un punto de carrera. Lo acabamos de ver en el vídeo. La unidad pertenece a Carlos, pero los puntos cuentan para tí."





Haga el siguiente dibujo y señale.

- “Este afiliado⁵ no va a comprar. No ha comprendido todavía las ventajas. Por ello hay 0 puntos de carrera.
- Este afiliado⁶ compra por 1.000 €, aprox. 1 punto.
- Este afiliado⁷ se está comprando ahora una cocina por 10.000 €, aprox. 10 puntos para ti.
- El siguiente hace un pedido de vales y anticipa 150 €, 3 puntos de carrera.⁸
- Este afiliado ha reconocido la oportunidad del mercado de Lyonesse y dice: si tengo que ir a comprar de todas formas, en el futuro lo haré con Lyonesse. Así que comienzo directamente como afiliado de negocio y hago un pedido de vales y anticipo 2.000 €, 40 puntos de carrera.⁹
- Y este compra p. ej. material de construcción por 40.000 €, esos son aprox. 40 puntos¹⁰.”



Comentario adicional.

“Hay dos formas de poder hacerse afiliado de negocio.

O se compra en un año por 20.000 € aproximadamente, y formas parte entonces de los mejores clientes habituales entre los millones de afiliados Lyonesse. O se planifican compras con anterioridad porque se sabe, por ejemplo, que se van a comprar muebles nuevos en una tienda de muebles. Simplemente se anticipa una parte. Si esos muebles costaran por ejemplo 20.000 € en un establecimiento comercial que concede un 10%, exactamente 2.000 €. Así se empieza de forma eficaz y se puede conseguir además el máximo resultado cuando se gestiona un negocio de recomendación con buena disposición. Por supuesto, se piden también vales que se reciben de inmediato. Lógicamente uno quiere beneficiarse comprando“.

B. INGRESOS PASIVOS Y DESARROLLO DE SU PLAN DE CARRERA

“Si se tiene en suma una comunidad de compras que genera mensualmente 500 puntos¹¹ por compras, se está en el nivel de carrera 3 y se recibe mensualmente 500 €, el conocido bono de volumen. Por ejemplo, 3.000 puntos¹² significan el nivel de carrera 5 y 3.000 € al mes. Y el bono de volumen es sólo una de las ventajas que se producen gracias a las compras.

Y ahora estás en el nivel 5 y piensas: me voy de vacaciones un año y no le doy a nadie más una tarjeta Lyonesse. ¿Qué tendría que pasar para no ganar más dinero?“



Importante: deje responder al interlocutor.

“Exacto. Tendrías que llamar a toda la gente de tu comunidad de compras y decirles: POR FAVOR, A PARTIR DE MAÑANA NO VAYÁIS MÁS A ECHAR GASOLINA. A partir de mañana no compréis más, no vayáis más de vacaciones etc. Algo construido con Lyonesse queda intacto. Porque siempre se compra.

La clave es: no puedes hacer carrera solo.

Si quieres llegar a lo más alto en la carrera, necesitas personas que recorran contigo este camino, ¡tu equipo semilla! No 100 directos o 200 directos, sino tus cuatro, cinco, seis mejores personas que quieran construir algo contigo. Yo te ayudo con mucho gusto, si quieres.“

C. INICIO DE SESIÓN EN LA OFICINA VIRTUAL

i Inicie ahora sesión y muéstrole su oficina virtual: por ejemplo, en la vista general, el resumen de pagos, la cuenta de fidelidad, directos/ in directos, lifeline. Entonces repase el resumen de compras.

i **IMPORTANTE:** No explique o muestre el programa de compensación al detalle porque sería demasiado pronto. Siempre paso a paso. Según vaya desarrollando su carrera el nuevo afiliado.

¡CUENTE POR QUÉ COMENZÓ CON LYONESS; POR QUÉ SE DECIDIÓ POR LYONESS!

D. FINAL

“¿Qué piensas, cuándo empezamos?”

0

“¿Cómo empezamos?”

“Yo ya he tomado una decisión. Sólo puedo decirte que si consigues escapar de tus hábitos y tomas una decisión clara, me alegraría mucho poder seguir mi camino contigo.

¿Te animas y desarrollamos un negocio juntos?”

i Muestre ahora con el Friendship Flyer cómo se registra.
Aclarar el pedido de vales con el vídeo.
Rellene los formularios con los nuevos directos.

“Quien siempre hace lo que ya sabe, siempre será como ya es.” (Henry Ford)

No tomar una decisión también es una decisión.