



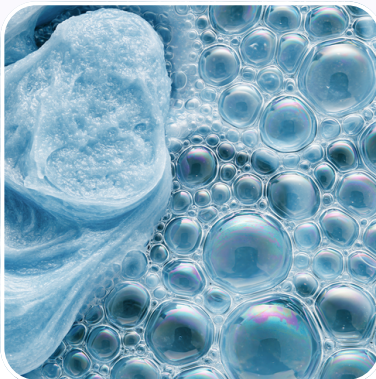
GUÍA DE CONVERSACIÓN PARA CONSULTORES

¿CUÁNTO CUESTA ENFERMARTE?

Una herramienta para *abrir conversación,
despertar interés y hacer crecer
tu negocio.*

CÓMO USARLA

- 1 Sube la *infografía o el carrusel* a tus estados de WhatsApp.
- 2 Envía la *infografía por WhatsApp* directamente.
También puedes compartirla como *imagen en chats individuales o grupales*.
- 3 Incluso puedes *imprimirla y llevarla contigo*.
Sirve para *mostrarla en persona y abrir conversación* de forma natural.
- 4 Abre la conversación con una *pregunta simple*.
No empieces hablando de producto.
- 5 Muestra el *costo real* de enfermarse.
Primero el *bolsillo*. Luego el *impacto emocional y personal*.
- 6 Conecta con *Immunocal*.
Preséntalo como parte de una *rutina diaria de nutrición y bienestar*.
- 7 Cierra con una *invitación clara*.
Según la respuesta, guía a la persona a *comprar, o a inscribirse como Cliente o Consultor*.



PASO A PASO DE CONVERSACIÓN

1 ABRE CON EL DOLOR REAL

"¿Cuánto crees que cuesta enfermarte hoy?"

O puedes usar:

"Cuando alguien se enferma, no solo paga consultas, estudios o medicamentos. También pierde tiempo, energía y momentos importantes."

2 MUESTRA LOS NÚMEROS

Usa la infografía para aterrizar el costo.

- Consulta médica: \$X (menciona los costos en tu país)
- Estudios: \$X (menciona los costos en tu país)
- Medicamentos: \$X (menciona los costos en tu país)
- Días sin trabajar: \$X (menciona los costos en tu país)
- Planes cancelados: \$X (menciona los costos en tu país)

Frase de apoyo:

"A veces pensamos que enfermarse solo cuesta una consulta, pero en realidad también pega en el bolsillo y en la vida diaria."

3 LLEVA LA CONVERSACIÓN AL COSTO EMOCIONAL

Aquí es donde conectas de verdad.

*"Y eso sin contar todo lo que no aparece en una factura."
"Perderte un cumpleaños."
"No tener energía para disfrutar tu día."
"Pausar tu rutina."
"No estar presente en momentos importantes."*

Frase de cierre:

"Enfermarte no solo cuesta dinero. También cuesta tiempo, energía y momentos que no regresan."



4

PUENTE A IMMUNOCAL

Cuando ya hubo interés, conecta así:

"Tu cuerpo produce naturalmente un antioxidante llamado glutatión, que está presente en cada célula y ayuda a proteger, reparar y fortalecer tu organismo. Pero sus niveles pueden disminuir aproximadamente 10% cada década a partir de los 20. Por eso es importante apoyar su producción. Immunocal le da a tu cuerpo los componentes que necesita para producir su propio glutatión, y en estudios clínicos aumentó sus niveles 35% en 90 días."

Después conecta:

"Por eso me parece interesante hablar de Immunocal®. Ayuda a tu cuerpo a producir glutatión de manera natural y puede formar parte de una rutina diaria de nutrición y bienestar."

5

SI TE ESCRIBEN INTERESADOS, CONTESTA ALGO COMO:

"Gracias por escribirme. ¿Qué parte te hizo más sentido?"

"¿Lo ves más para ti o también como oportunidad de negocio?"

"Te comparto más información. ¿Quisieras sólo consumir el producto o también generar un negocio?"

6

CÓMO CERRAR

Si quiere comprar, usa frases como:

"Te paso la información para que lo pruebes y veas cuál opción te conviene más."

Si quiere ser Cliente, usa frases como:

"Te comparto cómo integrarlo a tu rutina y cuál es la mejor opción para ti."

Si quiere ser Consultor, usa frases como:

"Y si además quieres desarrollarlo como negocio, también te puedo mostrar cómo empezar."

IDEA CLAVE

No vendas el producto primero. Abre la conversación correcta. Primero conciencia. Luego interés. Luego oportunidad.

