



GUIA OPERACIONAL PARA SOCIOS COMERCIALES

Bienvenido a Future & Energy

*"Creando un mejor futuro a través de
soluciones sustentables"*



TABLA DE CONTENIDO

Propósito / Misión / Visión.....	1
Valores.....	2
¿Por qué ser un socio comercial Future & Energy?.....	3
Herramientas de trabajo.....	4
CAPITULO I - Productos	
Sistemas de purificación de agua para todo el hogar.....	6
Sistemas de purificación para cocina y consumo/ Productos orgánicos.....	7
CAPITULO III - Sistemas de compensación	
Tabla de compensación en base a ventas sin programas.....	9
Sistema de compensación con programas de financiamiento.....	10
Proyecciones a 6 meses.....	10
Bonificaciones por ventas.....	12
Obligaciones del socio comercial.....	13
CAPITULO IV - Guía de ventas	
Palabras clave para el momento de la venta.....	15
Pasos para hacer la venta.....	16
Obtén una cita con el cliente	17
Llamada: Discurso del socio comercial.....	18 - 20
Califica al prospecto.....	21
Condiciona el precio + Caso práctico.....	22 - 23
Cierra al cliente y Envía la aplicación	24

PROPÓSITO

El propósito de este manual es educar al socio comercial en todo lo que necesita saber para empezar a procesar sus transacciones y ser parte del equipo de **Future & Energy**.

Al estudiar este manual es importante que nunca intentes avanzar antes de comprender por completo la información que se está presentando. Si no entiendes una palabra o símbolo, lo mejor será aclarar las dudas para que puedas entender el contenido de la guía.

Las palabras y símbolos mal interpretados afectan de manera negativa nuestra capacidad para obtener conocimiento, comprender el tema y aplicarlo en nuestra misión. Así que si alguna vez llegas a dudar de la definición de una palabra o símbolo, te recomendamos consultar un diccionario antes de continuar.



MISIÓN

Nuestra misión como empresa es inspirar a las personas a crear un mejor futuro por medio de soluciones sustentables y eficientes, enfocadas en el bienestar, la salud y la preservación del medio ambiente

VISIÓN

Mejorar la calidad de los servicios que se ofrecen a nivel general, para contribuir a crear un planeta Tierra mejor y más sostenible, donde se de prioridad a la salud, el bienestar y la optimización del uso de los recursos renovables.

VALORES FUNDAMENTALES DE FUTURE & ENERGY

- Comunicación activa
- Pertenencia
- Compromiso total
- Colaboración
- Ganas de superación
- Positivismo
- Proactividad
- Integridad

VALORES OPERACIONALES:

- Sé puntual
- Ten actitud de ganador
- Mejora cada día
- Apuesta el todo por el todo
- Mantén la disciplina
- Mantente dispuesto a aprender
- Cree en ti
- Evita la negatividad
- Ten fe
- Conoce tus cifras de venta
- Trabaja más duro
- Aplica los conocimientos inteligentemente
- Piensa en grande
- Tu objetivo debe ser ganar
- Evita las quejas



¿POR QUÉ SER UN SOCIO COMERCIAL DE FUTURE & ENERGY?

Al elegir una carrera, lo más importante es unirse a una industria en crecimiento y estar en una posición en la que puedas aprender habilidades que serán valiosas sin importar a donde te dirijas profesionalmente.

Como **socio comercial de Future & Energy** estarás llevando salud y ahorro a los hogares. Tu papel es fundamental para liderar el cambio en el estilo de vida de las personas, ayudándoles a tener rutinas más saludable. Debes entender que las mejoras en las instalaciones tecnológicas no son posibles a menos que los dueños de casa puedan ver y comprender el valor e importancia de éstos para su bienestar.

Como socio comercial de Future & Energy que ayuda a otros a hacer el cambio, podrás **adquirir y dominar un conjunto de habilidades que conservarán su valor a lo largo de tu carrera**. Estas habilidades van desde la comprensión de la persuasión y la mercadotecnia, hasta la prospección y cierre de clientes, la identificación de motivos de compra, la construcción de relaciones cara a cara, técnicas de seguimiento, generación de referencias e implementación de conocimientos especializados para generar ventas.

Todas estas habilidades se buscan en cualquier industria y son muy valiosas para que puedas aprovecharlas a lo largo del tiempo. Como socio comercial de Future & Energy tienes el potencial de **desarrollar habilidades que generarán valor e ingresos para toda tu carrera profesional**.

considera ser un
SOCIO COMERCIAL FUTURE & ENERGY
POR TU FUTURO

A continuación enumeramos las herramientas de trabajo que debes aprender a dominar para interactuar correctamente con los demás miembros de nuestro equipo de Future & Energy.

- **Calendario de Google:** es usado para agendar o monitorear reuniones y otras obligaciones.
- **Google Drive:** herramienta de acceso a documentos archivados en la nube. Son accesibles en todos los dispositivos y la forma más sencilla de compartir documentos con compañeros de trabajo.
- **Google Sheets:** Funciona con Google Drive. Allí podrás encontrar fácilmente documentos compartidos de Future & Energy en formato de hojas de cálculo.
- **Google Presentations:** Aquí podrás tener acceso a las presentaciones actualizadas.
- **Zoom:** Plataforma de videoconferencias para realizar nuestras reuniones matutinas, conferencias, etc.
- **HighLevel:** CRM para gestionar tus ventas.



ENLACES DE TRABAJO

- **Enlace para que el cliente vea los QUÍMICOS que hay en su área**

<https://www.ewg.org/tapwater/search-results.php?zip5=33175&searchtype.>

- **Enlace para AGENDAR LLAMADAS**

<https://calendly.com/infofutureandenergy/future-energy-descubrimiento>

- **Enlace para AGENDAR TEST DE AGUA**

<https://calendly.com/infofutureandenergy/test>

- **Enlace para APLICAR A LA FINANCIERA**

<https://futureandenergy.com/es/formulario-de-aplicacion-del-financiamiento-espanol/>



HORAS LABORALES/ SEMANA DE TRABAJO

Este no es un trabajo típico de 9 a 5. Al contrario, es un empleo donde puedes ganar mucho dinero sin un tiempo establecido. Es decir, de acuerdo al tiempo que desees dedicar serán tus ganancias. Por tanto, debes estar constantemente prospectando a tus clientes. Dedícate a agendar, seguir y atender consultas.

Un día regular puede ser:

- **De 6 am a 9 am:** despertar, hacer ejercicio, meditar, leer, repartir folletos
- **9 am a 12 pm:** reuniones, capacitación, prospección de clientes
- **12 a 2 pm:** comida, seguimiento y reuniones con clientes potenciales
- **2 pm a 8 pm:** ventas, desarrollo personal, cena
- **Sábados y domingos:** son los mejores días para la prospección de clientes ya que las personas están en casa.



CAPÍTULO I

PRODUCTOS



PRODUCTOS

Sistemas de purificación de agua para todo el hogar



En **Future & Energy** ofrecemos productos de calidad certificada, con el respaldo de marcas con amplia experiencia en el mercado como Puronics®, cuyos productos usamos para nuestros sistemas de agua.

HYDRONEX® IGEN® C

Sistema combinado de **filtrado y ablandamiento de agua para toda la casa**, que está diseñado específicamente para reducir los niveles de cloramina, cloro y dureza que normalmente se encuentran en los suministros de agua municipales.

Marca: Puronics®

Modelo: Hydronex® IGEN® C

Tecnología: Chlorostatic®

Tanque de medio filtrante: 3 piezas

Más información en: <https://futureandenergy.com/es/hydronex-igen-c-2/>

DEFENDER™ IGEN® C

Este **sistema de filtración y ablandado de agua para toda la casa** combina la tecnología avanzada de la válvula de control inteligente iGen®, con un tanque de fibra de vidrio duradero que permite obtener agua saludable y de calidad superior en todo momento.

Marca: Puronics®

Modelo: DEFENDER™ IGEN® C

Tecnología: Chlorostatic®

Más información en: <https://futureandenergy.com/es/defender-igen-c-2/>

IRONMAX™ IGEN®

Maximiza la eliminación de hierro, manganeso y sulfuro sin el uso de productos químicos. El Ironmax™ es una tecnología "verde" que constituye un **filtro de hierro ideal para el agua de pozo**.

Marca: Puronics®

Modelo: Ironmax™ iGen®

Uso: para agua proveniente de pozos

Más información en: <https://futureandenergy.com/es/ironmax-igen/>



PRODUCTOS

Sistemas de purificación de agua para cocina y consumo



SISTEMA DE PURIFICACIÓN PARA LA COCINA Y CONSUMO

MICROMAX™ 7000

Sistema de purificación diseñado para producir agua alcalina y antioxidante, que mejora el sabor del agua.

Marca: Puronics®

Modelo: Micromax™ 7000

Tecnología de filtración avanzada de 4 etapas

- Filtro de carbón activado
- Etapa de ultra-filtración
- Sistema de ósmosis inversa
- Absorción en bloque
- Módulo alcalino y antioxidante



Más información en: <https://futureandenergy.com/es/micromax-7000/>

PRODUCTOS ORGÁNICOS PARA USO PERSONAL Y DEL HOGAR

MARCA PURE & GENTLE

- Elaborados con ingredientes de origen vegetal
- 100 % biodegradables
- No contienen colorantes ni conservantes químicos
- Limpian sin resecar la piel
- Con **certificado Leaping Bunny®** ya que no se utilizan animales para desarrollar o probar los productos
- Marca con más de 30 años en el mercado



Más información en: <https://futureandenergy.com/es/productos-organicos-pure-gentle/>

El pack de productos orgánicos PURE & GENTLE que se incluyen en los programas de salud y ahorro varía según el tipo de equipo instalado:

PROGRAMAS DE COCINA Y CONSUMO	PROGRAMAS PARA TODO EL HOGAR
• Jabón para el rostro a base de glicerina • Jabón exfoliante para el cuerpo • Desinfectante • Limpiador multiuso • Limpiavidrios • Champú	• Jabón para el rostro a base de glicerina • Jabón exfoliante para el cuerpo • Detergente para la ropa • Desinfectante • Jabón líquido para platos • Limpiador multiuso • Limpiavidrios • Champú
*Aplica a los programas de \$49.99 y \$59.99	*Aplica a los programas de \$99.99 y \$139.99

SISTEMAS DE COMPENSACIÓN



TABLA DE COMISIONES

POR VENTAS ESTÁNDAR

El valor de la compensación se otorgará **en función del porcentaje de financiación aprobado** por la financiera, de modo que entre más alto sea el monto aprobado, mayor será la compensación que recibirá el socio comercial.

Además, de acuerdo a la cantidad de ventas mensuales, el socio comercial subirá de nivel y recibirá una compensación más alta cada vez que supere las metas del mes, como se detalla en la siguiente tabla:

NIVEL	META MENSUAL	PORCENTAJE DE FINANCIACIÓN APROBADO					
		100-95%	94-90%	89-85%	84-80%	79-75%	74-70%
Analista	1-7 sistemas de purificación	\$1500	\$1300	\$1100	\$900	\$700	\$500
Analista PRO	8-14 sistemas de purificación	\$2000	\$1700	\$1500	\$1200	\$900	\$600
Analista Diamond	15-21 sistemas de purificación	\$2500	\$2100	\$1800	\$1400	\$1100	\$700
Nivel Partner	22-28 sistemas de purificación	\$3000	\$2500	\$2000	\$1500	\$1200	\$800

*Aplica a las transacciones realizadas a través de venta directa sin programas de ahorro (el cliente empieza a pagar de inmediato, sin el beneficio de meses libres de pago).

ESPECIFICACIONES:

- Después de **7 ventas concretadas**, el socio comercial se convierte en Analista PRO y puede empezar a crear su equipo de ventas.
- El socio comercial experto recibirá la diferencia de la comisión que recibe el miembro de su equipo respecto al valor que él mismo recibiría según su nivel de experiencia.**
- Las ventas personales o grupales son acumulativas.
- Para recibir comisiones de los miembros de su equipo, el socio comercial deberá **estar activo y realizar 2 ventas al mes**. También debe estar pendiente de su equipo de ventas.
- No hay límite de tiempo para subir de nivel.
- La empresa corre con los gastos de instalación hasta \$500.
- Para el **Nivel Partner**, el socio comercial debe tener mínimo 10 vendedores asignados, y 2 ventas activas por cada vendedor al mes.
- El precio de venta es el establecido por la compañía. Si el socio comercial ofrece algún descuento, se restará de su comisión.

*Los pagos por ventas serán realizados cuando la compañía reciba el dinero por parte de la financiera. Si los fondos se hacen efectivos antes del miércoles a las 5pm, la comisión se pagará el viernes de esa semana. Si los fondos se hacen efectivos después de las 5 de la tarde del día miércoles, la comisión se pagará el viernes de la semana siguiente.

SISTEMA DE COMPENSACIÓN

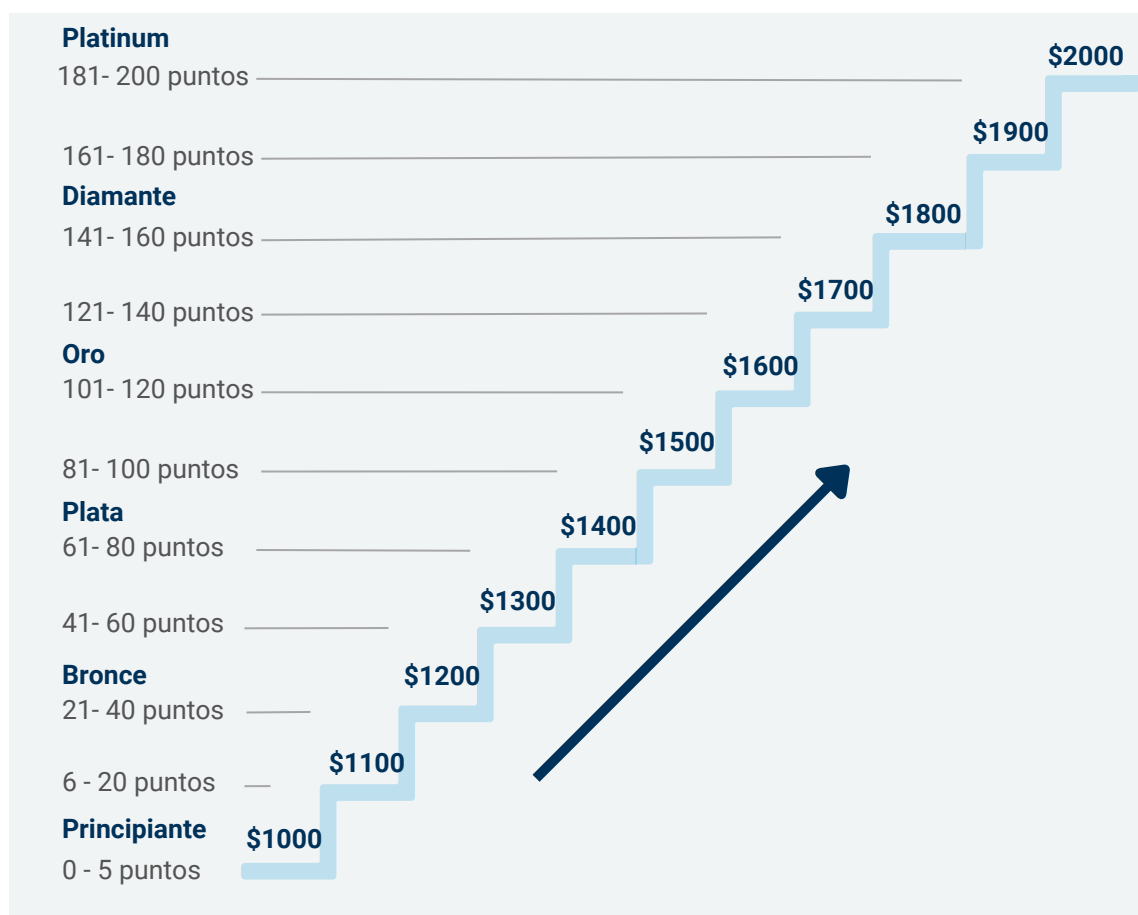
POR VENTAS CON PROGRAMAS

INSTALA TU EQUIPO Y COMIENZA A PAGAR DESPUÉS DE 12 O 24 MESES:

Este sistema de compensaciones se basa en la **acumulación de puntos para subir en la escala** de socios comerciales. Todos los nuevos socios inician como principiantes y su comisión por cada venta realizada será la siguiente:

- **Equipo completo:** \$1000 (Equivalente a 1 punto)
- **Equipo de cocina y consumo:** \$500 (Equivalente a medio punto)

A medida que el socio comercial acumule puntos, sus comisiones aumentarán de acuerdo con la siguiente escala de compensación:



*Aplica a las transacciones realizadas a través de los programas de salud y ahorro (con 12 o 24 meses libres de pago).

*Los pagos por ventas serán realizados cuando la compañía reciba el dinero por parte de la financiera. Si los fondos se hacen efectivos antes del miércoles a las 5pm, la comisión se pagará el viernes de esa semana. Si los fondos se hacen efectivos después de las 5 de la tarde del día miércoles, la comisión se pagará el viernes de la semana siguiente.

*Los bonos de producción por equipo serán pagados los primeros 5 días del mes. Esto se debe a que si el equipo tuvo ventas el día 30 del mes, la financiadora pagaría entre 1-5 días.

ESPECIFICACIONES:

- Después de 5 ventas concretadas, el socio comercial se convierte en **experto** y puede empezar a crear su equipo de ventas.
- Al hacer su equipo de 10 vendedores, **el experto ganará comisión por cada venta concretada por un miembro de su grupo de trabajo**. Si se trata de un equipo completo para la casa, el socio comercial experto recibirá **\$100** y en el caso de equipo de cocina y consumo recibirá **\$50**.
- Cada una de las ventas de los miembros del equipo también le sumará puntos al socio comercial experto. Por venta del equipo completo para el hogar recibirá un punto, y por cada venta del equipo de cocina y consumo recibirá medio punto.
- Las 5 primeras ventas serán acompañadas con el socio comercial experto, y la comisión se repartirá **50/50** entre el vendedor experto y el principiante.
- El precio de venta es el establecido por la compañía. Si el socio comercial ofrece algún descuento, se restará de su comisión.

PROYECCIONES A 6 MESES

EN VENTAS A TRAVÉS DE LOS PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO

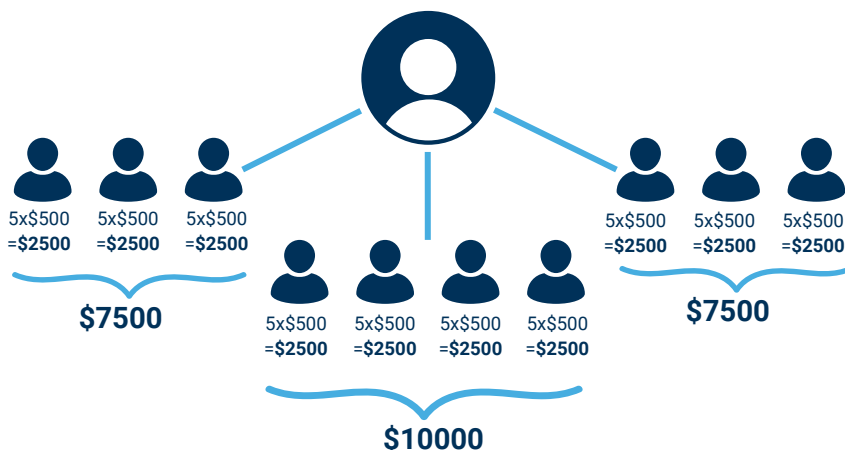
Cada socio comercial empieza ganando \$1000 por venta de equipo completo. Al impulsar a su equipo de trabajo y sumar puntos, su ingreso puede incrementar hasta los \$2000. Por tanto, en 6 meses su **promedio de ingresos por ventas personales será de \$1500 aproximadamente**. De modo que:

1 COMISIONES POR VENTAS PROPIAS

$$\begin{array}{ccccccc}
 \text{Icono persona} & \times & \text{Icono \$} & = & \text{Icono billete} & \times & \text{Icono calendario} & = & \text{Icono billete} \\
 10 \text{ ventas} & & \$1500 \text{ en} & & \$15000 \text{ al} & & 6 \text{ meses} & & \$90000 \text{ en} \\
 \text{mensuales} & & \text{promedio} & & \text{mes} & & & & 6 \text{ meses}
 \end{array}$$

TOTAL
Comisiones por
ventas propias:
\$90000

2 COMISIONES POR ACOMPAÑAMIENTO AL CIERRE



*El socio comercial experto debe acompañar al vendedor novato en las 5 primeras ventas, y ganará el 50% de cada una de ellas. Es decir, \$500 por cada venta.

TOTAL
Comisiones por
acompañamiento:
\$25000

Al asegurar que cada uno de los miembros de su equipo complete sus 5 primeras ventas, **el socio comercial experto ganará \$25000** por concepto de comisiones.

3 COMISIONES POR VENTAS DEL EQUIPO DE 10 VENDEDORES

$$\begin{array}{ccccccc}
 \text{Icono grupo de personas} & \times & \text{Icono \$} & = & \text{Icono billete} \\
 200 \text{ ventas del equipo de} & & \$100 \text{ por cada} & & \$20000 \text{ en 6} \\
 \text{vendedores} & & \text{venta} & & \text{meses}
 \end{array}$$

*El socio comercial experto cobrará \$100 por cada venta realizada por un miembro de su equipo de vendedores. Se estima que en 6 meses el equipo de ventas puede realizar 200 ventas.

TOTAL
Comisiones por
ventas del equipo:
\$20000

SUMATORIA DE COMISIONES EN 6 MESES

Comisiones por ventas propias	\$90000
Comisiones por acompañamiento	\$25000
Comisiones por ventas del equipo de 10 vendedores	\$20000
TOTAL	\$135.000

BONIFICACIONES POR VENTAS

Siendo parte de **Future & Energy**, tendrás la oportunidad de obtener los beneficios que ofrecemos a las familias para así incrementar tu convicción mientras cuidas de tu salud.

Esto quiere decir que al generar **tus primeras 6 ventas**, obtendrás una serie de beneficios que detallamos a continuación:

VENTA #1 = OBTIENES:



Franela de
Future & Energy



Flyers digitales
con tu código QR



Tarjetas de
presentación

VENTA #2 = OBTIENES:



Franela de Future & Energy



Kit de productos PURE & GENTLE

VENTA #3 = OBTIENES:

MESSERSTAHL
"Cocina como un PRO"
Set de 17 piezas de
cuchillos



VENTA #4 = OBTIENES:

Sistema de cocina
NUTRI-STAHl
Set de 22 piezas de
acero inoxidable



VENTA #5 = OBTIENES:

Kit para
presentación de
pruebas de agua
con químicos



VENTA #6 = OBTIENES:

Sistema de agua
purificada, alcalina y
antioxidante para
cocina y consumo



GENERALES:

- Cada socio comercial deberá firmar un contrato con la empresa.
- El socio comercial principiante tendrá que estudiar los manuales y materiales suministrados.
- Cada socio comercial deberá comprar su equipo para hacer las pruebas y presentaciones.
- El socio comercial no puede recibir ningún pago en efectivo.
- Se recomienda a cada socio comercial tener un equipo de purificación y alcalinización para poder tener su agua en las presentaciones.
- El socio comercial utilizará el correo electrónico asignado por la empresa.



PARA SOCIOS COMERCIALES EXPERTOS:

- Todos los socios comerciales expertos están obligados a cumplir con las obligaciones generales establecidas en esta guía.
- Para poder recibir las comisiones generadas por su grupo de trabajo, el socio comercial experto debe estar activo y generar como mínimo 2 ventas al mes.
- El socio comercial experto tendrá que brindar entrenamiento a sus vendedores principiantes y los acompañará en las primeras 5 ventas.



GUIA DE VENTAS



PALABRAS CLAVE PARA EL MOMENTO DE LA VENTA

Cuando intentes concretar una venta, es importante que elijas conscientemente tus palabras... ¡Esto hace una diferencia enorme!

Enseguida te dejamos un listado con **palabras clave y frases alternativas** que todo socio comercial debe conocer. Intenta evitar las palabras de la izquierda, y sustitúyelas por las de la derecha.

PALABRA A EVITAR:

REEMPLAZAR CON:

• Contrato	→	Acuerdo / Papeleo / Documentos
• Comisión	→	Tarifa por servicio
• Firmar	→	Aceptar / Aprobar / Autorizar / Respaldar
• Problema	→	Desafío / Obstáculo / Barrera / Oportunidad
• Objeciones	→	Preocupación / Perspectiva / Punto de vista
• Más barato	→	Más económico / Rentable
• Propuesta	→	Planes / Opciones
• Gastar	→	Invertir
• Clientes	→	Familias / Personas a las que servimos / Propietarios de viviendas
• Comprador	→	Clientes potenciales futuros / Propietario de vivienda



Para llevar a cabo una venta efectiva, es indispensable que cumplas con estos 6 pasos:

- 1 Obtén una cita con el cliente**
- 2 Realiza la llamada de Descubrimiento**
- 3 Califica y deja los datos del cliente adelantados**
- 4 Condiciona el precio**
- 5 Cierra al cliente**
- 6 Envía la aplicación y contrato**



OBTÉN UNA CITA CON EL CLIENTE

Es importante que tengas la oportunidad de conversar con el potencial cliente en un momento cuando éste pueda dedicar varios minutos a conversar contigo. Por lo tanto, debes hacer lo posible por agendar una cita o una llamada telefónica para que le puedas explicar tu propuesta detalladamente.

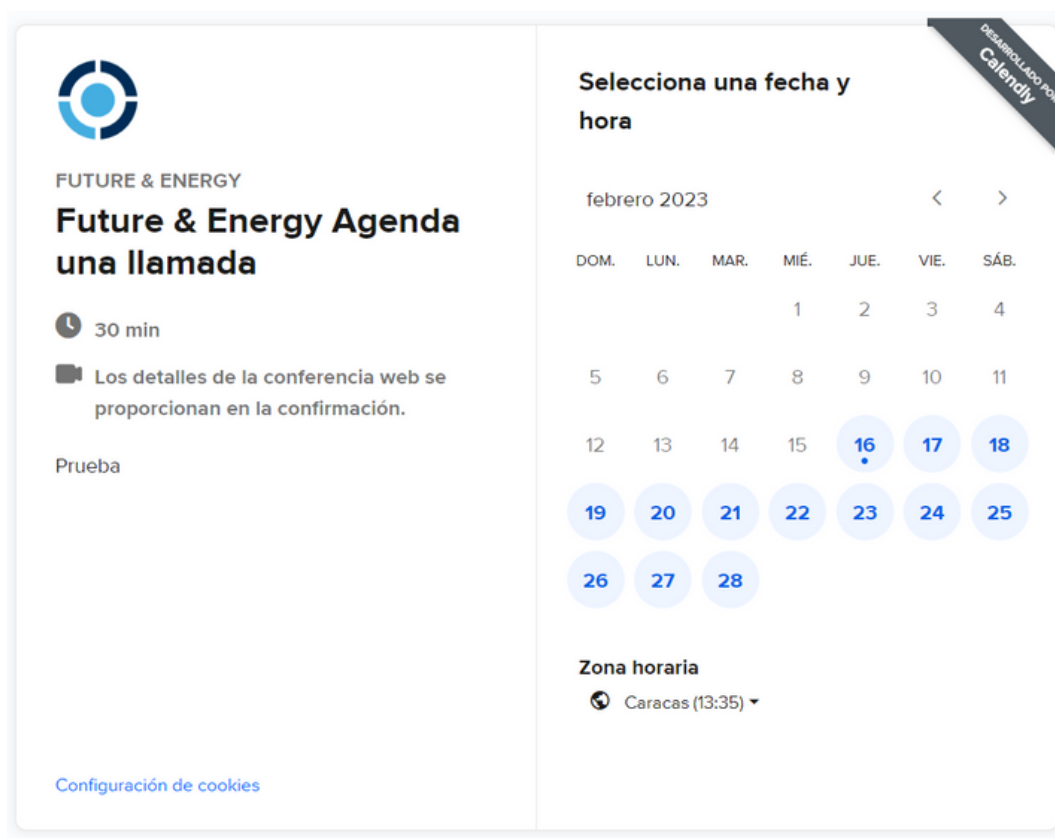
Recuerda que para **agendar una llamada** debes acceder al siguiente enlace y elegir el día y la hora que mejor convenga según las fechas disponibles:

<https://calendly.com/infofutureandenergy/future-energy-descubrimiento>

PASO 1



**OBTÉN UNA CITA
CON EL CLIENTE**



FUTURE & ENERGY
Future & Energy Agenda una llamada

🕒 30 min

📺 Los detalles de la conferencia web se proporcionan en la confirmación.

Prueba

Configuración de cookies

Selecciona una fecha y hora

febrero 2023

DOM.	LUN.	MAR.	MIÉ.	JUE.	VIE.	SÁB.
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				

Zona horaria
🌐 Caracas (13:35) ▼

Una vez hayas agendado la cita, es importante que le des seguimiento al cliente, y que estés puntualmente a la fecha y hora pactada según el calendario.

LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

Discurso del socio comercial

1. SALUDO

Debes empezar la llamada saludando cordialmente al potencial cliente. Hay **dos formas de abordar este primer acercamiento**:

- **Cuando recibes un LEAD:**

Buenas tardes Sr.(a) XXXXXXX. Mi nombre es: XXXXXX y le estoy llamando porque usted dejó sus datos para recibir más información sobre nuestros sistemas de tratamiento de agua.

- **Cuando es alguien referido o conocido:**

¡Hola XXXX! Espero te encuentres bien. Me recomendó tu contacto XXXXX. Quería explicarte cómo puedes tener agua purificada, alcalina y antioxidante producida en casa.

2. ¿USTED VIVE EN CASA O DEPARTAMENTO?

Es importante que tengas en cuenta este dato para llevar la conversación idónea para el programa a ofrecer:

- **Si el potencial cliente vive en apartamento** debes ofrecer el equipo de cocina y consumo.
- **Si el potencial cliente vive en una casa** debes ofrecer el equipo para toda la casa.

En este punto solo debes saber el tipo de vivienda. Los precios se deben dar al final de la explicación de los beneficios.

3. ¿SABÍA USTED QUE EL AGUA EN MIAMI ES RECICLADA?

Le explico...

Todas las aguas que son desechadas, es decir de la casa de su vecino, de los hospitales, las industrias e incluso las que usted desecha, van a una planta de tratamiento. Allí se separan los sólidos de los líquidos, y esta agua vuelve a ser enviada a nuestras casas sin virus y bacterias, pero **con muchos químicos** que afectan la salud de nuestra familia.

Es importante plantear el problema al potencial cliente y que entienda cómo le está afectando.

4. ¿QUIERE SABER QUÉ TAN CONTAMINADA ESTÁ SU AGUA?

Solo debe colocar su código postal en la siguiente dirección y allí podrá ver qué tantos químicos hay en el agua que llega a su hogar. Cuando usted cocina con esta agua, esos químicos se potencian mucho más.

Envía el enlace de EWG:
<https://www.ewg.org/tap-water/search-results.php?zip5=33175&searchtype>

PASO 2



LLAMADA CON EL CLIENTE Parte 1

5. PREGUNTAS PARA EL POTENCIAL CLIENTE

Hay dos tipos de preguntas que debes hacer según el tipo de vivienda del cliente:

- **Si el cliente vive en una casa**

¿Usted ha notado pérdida de cabello? ¿Resequedad en la piel? ¿Problemas de acidez y reflujo estomacal? ¿Calcificación en las duchas?

- **Si el cliente vive en un apartamento**

¿Usted ha sentido problemas de acidez y reflujo estomacal?

6. PLANTEAMIENTO DE LA PROPUESTA

- **Si el potencial cliente vive en una casa (programa \$99.99)**

Le ofrecemos retirar todos estos químicos y sedimentos con nuestro **sistema de tratamiento para todo el hogar**. Usted obtendrá agua purificada en toda su casa y en el área de cocina, para que pueda consumir agua purificada, alcalina y antioxidante. Además, su piel lucirá humectada y podrá notar menos pérdida de cabello.

Podrá ahorrar mucho dinero sin comprar agua embotellada, la cual suele tener ácidos para poder preservarlas de 1 a 5 años. Además, este tipo de agua puede estar contaminada por el calor, ya que al trasladarse a los centros de distribución se pueden exponer al sol, lo cual hace que se empiecen a desprender micro plásticos de los envases.

- **Si el potencial cliente vive en un apartamento (programa \$49.99)**

Le ofrecemos retirar todos estos químicos y sedimentos con nuestro **sistema de tratamiento para cocina y consumo**. Usted obtendrá agua purificada, alcalina y antioxidante en casa por un bajo precio.

Podrá ahorrar mucho dinero sin comprar agua embotellada, la cual suele tener ácidos para poder preservarlas de 1 a 5 años. Además, este tipo de agua puede estar contaminada por el calor, ya que al trasladarse a los centros de distribución se pueden exponer al sol, lo cual hace que se empiecen a desprender micro plásticos de los envases.

PASO 2



**LLAMADA CON EL
CLIENTE**
Parte 2

LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

Discurso del socio comercial

7. BENEFICIOS DEL PROGRAMA

Una vez has interactuado con el potencial cliente indicándole los riesgos de salud a los que expone, deberás plantear el programa más adecuado para él o ella:

Programa Prevención, salud y ahorro 2023	
EQUIPO DE COCINA Y CONSUMO	EQUIPO PARA TODO EL HOGAR
• Sistema de purificación para cocina y módulo alcalino. • 10 años de productos orgánicos PURE & GENTLE. • Set de 22 piezas de utensilios de cocina marca NUTRI STAHL.	• Sistema de purificación de agua para todo el hogar • Sistema de purificación para cocina y módulo alcalino. • 10 años de productos orgánicos PURE & GENTLE. • Set de 22 piezas de utensilios de cocina marca NUTRI STAHL.
Pago mensual: \$49.99 Financiamiento: 12 meses libres de pago Valor del programa: \$4000	Pago mensual: \$99.99 Financiamiento: 12 meses libres de pago Valor del programa: \$8000

Además de empezar a pagar después de 12 meses disfrutará de todos estos beneficios:

- **\$0 inicial**
- **\$0 costos de instalación**
- **\$0 impuestos**
- **25 Años de garantía**
- **Productos marca Puronics® con más de 75 años experiencia**

Con nuestro programa también obtendrá **sin costo adicional productos de higiene personal y para limpieza del hogar por 10 años**. Cada año usted recibirá la reposición al enviar un email a nuestro departamento encargado.

Y si cuentas con más de 650 puntos de crédito, recibirás también un set de utensilios de cocina de 22 piezas marca NUTRI-STAHL, las cuales tienen una alta durabilidad.

PASO 2



LLAMADA CON EL CLIENTE Parte 3

Luego puedes ofrecer las ventajas del programa de **24 meses** según la calificación del cliente.

Es importante calificar al potencial cliente para saber si es posible concretar una venta. Ten en cuenta que de nada vale dedicar el tiempo intentando convencer al prospecto si no tiene el crédito bueno y el banco no le presta el dinero.

¡Una vez haya calificado, te acercas al cierre!

¿QUÉ HACER EN CADA CASO?

- **Si el cliente califica**, puedes seguir adelante con la presentación.
- **En caso de que no califique**, debes asegurarte de te dé el número telefónico o cualquier otro tipo de información de contacto de alguien que esté interesado en el tratamiento de agua. También le puedes preguntar si tiene la posibilidad de pagar en efectivo, y así ya no tendría que pagar más por agua embotella ni costosos productos para el aseo del hogar y de uso personal.
- **Si el cliente tiene buen crédito pero indica que no quiere hacer la consulta:** en este caso es necesario que le hagas entender que su puntuación no correrá ningún riesgo. Una respuesta acertada sería la siguiente:



Cliente

"Sí tengo buen crédito, pero no quiero correrlo"



Socio
comercial

"¡No se preocupe! No corremos el crédito, es solo una pre calificación. No me gustaría ofrecerle algo y que de repente no califique para este programa. Así estaremos seguros de cuál es la opción más indicada para usted"

Recuerda que según su puntaje de crédito podrá aplicar a los programas con estas condiciones:

PUNTOS DE CRÉDITO	PROGRAMA	MESES
Menos de 650	Aplica al programa de 12 meses	144
Más de 650	Aplica a los programas de 12 o 24 meses	132

PASO 3



**Califica y deja los
datos del cliente
adelantados**

CONDICIONA EL PRECIO

PASO 4



CONDICIONA EL PRECIO

Es necesario hacerle entender al cliente la oportunidad de ahorro que tiene frente a él. Es por esto que debes intentar condicionar el precio para que se convenza de que ésta es la mejor alternativa para su bienestar.

CASO PRÁCTICO


Socio
comercial

¿Sabe cuánto está gastando en promedio actualmente en botellas de agua y detergentes?


Cliente

En promedio... más o menos \$300.


Socio
comercial

Déjeme hacer rápidamente una matemática entonces... Si gasta \$300 al mes, quiere decir que el gasto sería de \$3600 al año... Y ¿Por cuánto tiempo ha estado viviendo en su propiedad?


Cliente

Por 15 años


Socio
comercial

¿Recuerda cuánto pagaba por agua embotellada hace 15 años?


Cliente

Estoy seguro que no eran \$300, diría que más o menos \$120.


Socio
comercial

¡Wow, entonces ha subido bastante en los últimos años!


Socio
comercial

Si hace 15 años le hubiesen llamado y hubieran dicho que habría la oportunidad de fijar el precio en \$99.99 dólares por generar agua purificada y alcalina en su casa, y además contar con productos orgánicos y veganos totalmente gratis ¿lo hubiese tomado?


Cliente

Claro que sí.


Socio
comercial

¿Piensa que sus facturas de compra de botella de agua y detergentes vayan a bajar o seguirán subiendo?


Cliente

No creo que vayan a bajar


Socio
comercial

Solo como matemática simple... Si actualmente está pagando \$3600 al año. ¿Cuánto es esto en los próximos diez años ?


Cliente

Serían 36000 mil dólares

Haz que la persona
responda el monto

CONDICIONA EL PRECIO

PARTE 2

Continuación...


**Socio
comercial**

¡Correcto! ¿36 mil dólares es bastante dinero no? ¿Puede pensar en cualquier otra cosa en la que podría gastar 36 mil dólares en vez de eso?


Cliente

Me gustaría viajar a Irlanda


**Socio
comercial**

Wow y que le gustaría hacer en Irlanda? ¿Ha estado allí anteriormente?


Cliente

...

El dinero no significa nada hasta que es gastado. **Haz que el cliente te cuente con exactitud en qué gastaría ese dinero y trae imágenes a su mente para que se emocione.**


**Socio
comercial**

¡Suenan increíbles! ¿Cuánto cuesta aproximadamente este viaje?


Cliente

Mas o menos 11 mil dólares cada uno.


**Socio
comercial**

¡Entonces estamos hablando de dos de estos viajes! En vez de hacer estos viajes usted estaría tirando su dinero a las compañías de agua y detergentes

Una vez que el cliente comprenda que puede ahorrar mucho dinero, estarás más cerca de concretar la venta.

CIERRA AL CLIENTE Y ENVÍA LA APLICACIÓN

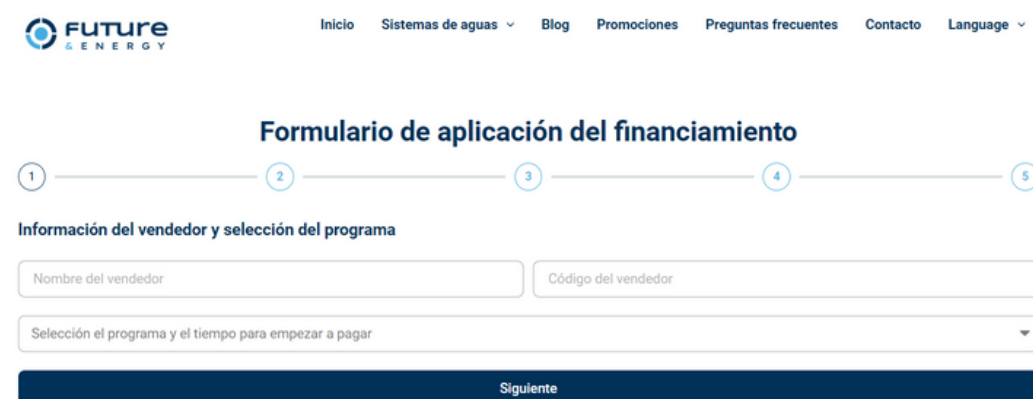
¡Es momento de cerrar el negocio!

En este punto el cliente ya debe haber entendido el grave problema de salud relacionado al agua reciclada, y debes concretar la venta obteniendo su **aprobación para unirse al programa de salud** al que haya calificado.

¿QUÉ HACER AHORA?

- **Si el cliente quiere hacer la compra de contado**, debe transferir el dinero directamente a la cuenta de *Future & Energy Corp.* No está permitido que el socio comercial reciba ningún pago.
- **Si el cliente se quiere unir a alguno de los programas de financiamiento**, debes solicitar toda la información necesaria para hacer la aplicación a la financiera, ingresando al siguiente enlace:

<https://futureandenergy.com/es/formulario-de-aplicacion-del-financiamiento-espanol/>



 Inicio Sistemas de aguas ▼ Blog Promociones Preguntas frecuentes Contacto Language ▼

Formulario de aplicación del financiamiento

1 — 2 — 3 — 4 — 5

Información del vendedor y selección del programa

Nombre del vendedor Código del vendedor

Selección el programa y el tiempo para empezar a pagar ▼

Siguiete

Completa cada uno de los campos con la información correspondiente y envía la solicitud.

Al ser aprobado se le informará al cliente y procederá a firmar el contrato.

PASO 5



CIERRA AL CLIENTE

PASO 6



ENVÍA LA APLICACIÓN Y CONTRATO



En: +1 786 4036760 Sp: +1 305 6849878



info@futureandenergy.com



2550 NW 72 Ave suite 119 Doral Fl 33122



www.futureandenergy.com