

Nombre:

Numero de Representante:



Entrenamiento Avanzado:

Day: _____ Time: _____

Office Phone Number:

Reunión Semanal de Equipo

Day: _____ Time: _____

Vector Field Service: 716-373-6146

Paycheck Meeting

Day: _____ Time: _____

Cutco Customer Service: 1-800-828-9448

www.vectorconnect.com

(Create username/password, place orders, commission statements, customer database, learning library)



Cutco Presentation



**App de Representante
Vector Impact**

TIPS PARA SU DEMOSTRACIÓN

1. Sigue el Manual

2. ¡Emociónate con los videos del producto!

3. ¡Diviértete!

4. Llama a la oficina para ayuda u ofertas

- Asegúrese de que su Cliente esté en casa para la demostración (no en Starbucks, etc.).
- Asegúrese de que estén sentados frente a la pantalla de una computadora
- ¡Trate las presentaciones en el hogar de la misma manera que las presentaciones virtuales!
- Reúnase en persona o en Zoom/GoogleMeet Meeting
- Vea a los esposos y esposas juntos, ¡NO muestre a los esposos solos!
- Ventas = Encuentra un problema, ofrece una solución
- Mantén el control de tu demostración.
 - ¡No dejes que los clientes se adelanten!
- Si un cliente solicita precios en medio de su demostración, diga:
 - "¡No quiero regalar la mejor parte! ¡Repasaré todos los precios al final!" :-)

Si tu cliente ya tiene Cutco:

- Todavía haga la presentación COMPLETA "la mayoría de la gente aumentan su colección ... ¡déjeme mostrarle cómo!"
- Revise los cuchillos que tienen, haga sugerencias para los cuchillos que no tienen. MEJORA
 - "¿Dónde está tu bloque?..." "... ¿¡No tienes un bloque!?"
- ¡Solicite un testimonial de un cliente!
- Para actualizar: compren el bloque más grande y los cuchillos que les faltan en el conjunto nuevo/más grande
 - Agregar juego de cubiertos
 - Agregar paquete de utensilios de cocina
 - Agregar Gadgets y Utensilios de Cocina

(OBJETIVO: Conectar con el cliente)

PRIMER PASO: CREAR CONEXIÓN

Toma tiempo para conocerlos / ¡Haz muchas preguntas!

Temas de conversación: Plantas, Mascotas, Fotos, Profesión, Personas (familiares/hijos)

"Bueno, vamos a comenzar ..."

Tips para comenzar o mantener conversación:

- Preguntar con curiosidad ("solo por curiosidad...")
- Preguntar con interés genuino.
- Usar el tema existente para continuar a otros temas.

(Mantener conversación por 10-15m)

Lo siento, antes de empezar, quiero decirle GRACIAS por tomar de su tiempo para ver mi demostración, significa mucho para mí.

"Te voy a mostrar un producto llamado CUTCO hoy, ¿ha escuchado de él?"

- **SI:** "Entonces, ¡sabe lo increíble que es y por qué a TODAS las personas a las que se lo he estado mostrando están invirtiendo en al menos un juego!"
- **NO:** ¡Es increíble y no puedo esperar para mostrarle porque a TODAS las personas a las que se lo he estado mostrando están invirtiendo en al menos un juego!

Para contarte un poco acerca de mi,
Estoy trabajando con Cutco porque ... (Habilidades / Experiencia / Futuro)

"A través de Cutco, puedo obtener una carta del President's Club, que se verá increíble en mi currículum".

(Estudiantes de FT): "También tengo la oportunidad de ganar una Beca All-American para ayudar con la escuela..."

Como le dije por teléfono, no tiene que comprar nada ... PERO, si ve algo que le guste ... ya sea porque esté remodelando su cocina, comprando todos los regalos de navidad o escogiendo un juego pequeño para comenzar, en confianza lo puede conseguir conmigo hoy, porque definitivamente me ayudaría con mis metas.

Habiendo dicho esto, ¡quiero comenzar diciendo que CUTCO NO es una venta de pena! ¡Definitivamente, NO empecé a trabajar para hacer ventas de pena! Entonces, ¡no sienta que tiene que comprar! De hecho, ¡estas cosas son demasiado caras para comprar solo para ser amable conmigo!

¡Pero si le voy a dejar saber que mucha gente está comprando ahora mismo! ¡Puedo prometerte que cuando terminemos, estará de acuerdo conmigo que Cutco es una de las inversiones más inteligentes que se puede hacer

Ahora, la única forma en que puedo seguir trabajando es si cada cliente me recomienda personalmente a otras personas... (¡tal como me lo recomendaron a usted!) Entonces, al final de la presentación, ¡voy a pedirle que me recomiende a 10-20-30 + personas más!

Eso si no hago un buen trabajo, si no te gusta el producto o simplemente no te gusto yo jaja ¡No quiero que me recomiende a nadie! PERO, si considera que hice un buen trabajo, le gustó la presentación o si SOLO le caí bien (sonríe) ¡Le pediré que me recomiende a tanta gente como sea posible! Tengo muchas metas durante la cita, pero mi mayor objetivo hoy es que le caiga bien y que le guste Cutco lo suficiente como para que le cuente a sus amigos sobre mí. (Sonríe)

¡CUTCO ES UN PRODUCTO DE EXCELENCIA! Usted puede comprar juegos o piezas individuales, y nosotros tenemos muchos accesorios y regalos. También tenemos la opción de pagos mensuales sin intereses, para que no tenga que pagar la totalidad del producto.

Solo para saber, ¿Ustedes cocinan porque tienen que hacerlo, porque les gusta, o porque les encanta? ¡Perfecto!
¡Les va a encantar Cutco!

SEGUNDO PASO: CREAR CREDIBILIDAD

(OBJETIVO: Credibilidad en la compañía)

Permítame hablarle un poco sobre la COMPAÑÍA...

Llevamos haciendo negocios desde el 1949, todos los cuchillos CUTCO han sido fabricados en los Estados Unidos en nuestra fábrica ubicada en Olean, New York.

- ¡Vendemos sobre \$260+ millones anualmente y tenemos sobre 20 millones de clientes!
- Hemos salido en programas de televisión como “Modern Marvels” y “Made in America”.
- ¡Es uno de los muy pocos productos que usted puede comprar una sola vez, usar todos los días, y nunca tener que reemplazarlo!
- Cutco también produce orgullosamente los cuchillos KA-BAR, utilizados por nuestros militares y agentes policiales.

Para comenzar, quiero mostrarle dos productos que demuestran la calidad de CUTCO:

Super Tijeras: ¡Todo el mundo queda fascinado con nuestras tijeras! **(Dale play al video, lee el párrafo de abajo y luego narra el resto del video).**

¿Está viendo cómo cortan hasta un centavo?! ¿Había visto algo así antes? El acero inoxidable de alto carbono hace que sean los utensilios perfectos para todo en la cocina, como también para actividades dentro y fuera de la casa. Son seguras en los lavaplatos y se separan para facilitar la limpieza.

PELADOR DE VEGETALES: ¡Tiene que ver este pelador! **(Dale play al video, lee el párrafo de abajo y luego narra el resto del video)**

¡Fácil de mondar en ambas direcciones! ¡Todos nuestros utensilios y accesorios tienen garantía para siempre y están asegurados para usarse en el lavaplatos!

¡Muchos de nuestros clientes obtienen uno de estos dos artículos completamente gratis! ¡Más adelante le mostraré cómo! ¡¿Está viendo lo fácil que es pelar con él?!

Le voy a mostrar de donde nace la idea de CUTCO...

(OBJETIVO: Crear una necesidad)

TERCER PASO: PRESENTAR PROBLEMA

Sra. _____, la mayoría de las personas tienen el juego de cuchillos más costoso del mundo! **(señalar la imagen de la gaveta)** ¿Te parece familiar esta gaveta?

El juego de cuchillos promedio está diseñado para durar 2 años, haciendo que la mayoría de las familias gasten mucho dinero reemplazando sus cuchillos económicos una y otra vez.

Permíteme mostrarle esto de una manera más gráfica. Probablemente usted sepa esto mejor que yo, pero los cuchillos económicos tienen muchas desventajas. Además que cuesta mucho dinero con el tiempo.

El costo promedio de un cuchillo barato = \$10. En promedio hay 10 cuchillos en un juego. Lo que sería = \$100 por juego

Reemplazarlo cada dos años durante 40 años son 20 reemplazos, lo que equivale a \$2,000 en cuchillos comunes.

¡Son anti-higiénicos, no son seguros, y es imposible disfrutarlos!

Hay dos tipos de mangos:

MANGOS EN MADERA son atractivos cuando son nuevos, pero son extremadamente anti-higiénicos **(CARA DE ASCO)**

- Absorben líquidos, bacterias, grasa, gérmenes y retienen olores desagradables.
- En varios estados, hay restaurantes que no usan cuchillos con mangos en madera por razones de salud.

MANGOS DE PLÁSTICO usualmente son hechos con materiales de muy mala calidad, lo que hace que el mango se derrita, se agriete y se rompa.

- Cuando están mojados son resbalosos, lo cual es muy peligroso cuando usted está cortando.
- (¡CARA DE PREOCUPACIÓN E INSEGURIDAD!)**

Construcción

La mayoría de los cuchillos tienen una *HOJA PARCIAL* con menos acero, haciéndolos frágiles y desequilibrados. Adicional cuentan con remaches de latón que se comprimen y expanden con la temperatura, haciéndolos frágiles y propensos a que se rompan fácilmente.

Hay dos tipos de metales:

ACERO DE CARBONO - Se corroe y se oxida lo cual lo hace poco atractivo y anti-higiénico.

ACERO INOXIDABLE - Se ve bien pero es un metal suave lo cual no se mantendrá afilado y es difícil para afilar.

¿ Sra. _____, de casualidad alguno de sus cuchillos ha perdido el filo con el pasar de los años?

Hay dos tipos de filos:

FILOS DENTADOS

- Desgarran y cortan la comida. Este tipo de cuchillo no puede volver a afilarse.

FILOS LISOS

- Hacen un corte suave pero tienen que ser afilados para que sean efectivos.
- Las superficies duras son las que le quita el filo a sus cuchillos, no la comida. Ambos de estos cuchillos tocaron directamente la tabla de cortar, quitándole el filo rápidamente. Un cuchillo sin filo es más peligroso que un cuchillo afilado porque tiene que hacer más presión para cortar.

Permítame mostrarle porque tanta gente escogen invertir en un juego de CUTCO.

(OBJETIVO: Crear Valor)

CUARTO PASO: PRESENTAR SOLUCIÓN

Características y Beneficios de CUTCO

¡Hay 5 características que hacen a CUTCO el mejor juego de cuchillos a nivel mundial!

1. La primera característica es nuestro **MANGO UNIVERSAL WEDGELOCK**, el cual fue creado por Thomas Lamb. Él estudió 700 pares de manos para crear un mango el cual se ajusta a cualquier tamaño de mano.

- El diseño universal se moldea a su mano, facilitando el control y seguridad, disminuyendo la fatiga. Esto hace que CUTCO sea más costoso, sin embargo vale la pena porque es más confiable y seguro.

2. La segunda característica es nuestro **MANGO HECHO DE RESINA TÉRMICA**, es un material similar a lo que usan las bolas de bowling y los cascos de fútbol el cual nunca se agrieta o raspa.

- No es poroso, no absorbe líquido ni bacterias.
- Aguanta 350F antes de derretirse.
- Es un material costoso, sin embargo, vale la pena porque es resistente a los lavaplatos y es higiénico.

3. La tercera característica es su **CONSTRUCCIÓN COMPLETA**. Usando más acero tiene un valor más elevado, sin embargo, obtendrás a cambio fuerza y balance.

- Los **TRES REMACHES DE NIQUEL Y PLATA** están al ras con el mango, así que no se expanden ni contraen, haciéndolo fuerte e higiénico.

4. La cuarta característica es nuestro alto grado en **ACERO INOXIDABLE DE ALTO CARBONO 440A**

- El precio de nuestro acero es mucho más costoso y es justo ya que tiene lo mejor de dos mundos.
- Tiene un alto nivel de carbón para mantener su filo y es inoxidable, haciéndolo higiénico y filoso.

¡La quinta característica es la más famosa. Es nuestro exclusivo **FILO DOBLE-D**

. ¡Vamos a comparar cómo funcionan los diferentes tipos de filos!

Usamos la sogá como ejemplo porque es fuerte como los vegetales y las carnes.

(Orden de los cuchillos en el video).

1. Cuchillo dentado 2. Cuchillo liso 3. Cutco Petite Carver(¡Emocíonate!)

- A diferencia de los cuchillos dentados regulares, el filo Doble-D de Cutco tiene tres filos lisos para cortar hacia el frente, hacia atrás y hacia abajo. (mostrarle al cliente la foto de los filos)
- Las puntas protegen los filos lisos para que no se desgasten al usar la tabla de cortar, manteniendo cada cuchillo con filo hasta 10 años, y aún así puedes reafilarlos.
- Mientras la mayoría de nuestros cuchillos tiene el filo Doble-D para cortar hacia adelante y hacia atrás, algunos cuchillos de Cutco tiene el filo liso para cortar en cubos y cortes de precisión.
- El diseño de este filo usa un sistema avanzado en tecnología lo cual hace que su precio sea más elevado, sin embargo la inversión es justa y necesaria.

(OBJETIVO: Crear Valor a largo plazo)

CUARTO PASO: PRESENTAR SOLUCIÓN

Garantía para siempre

Lo mejor de Cutco son las cuatro partes de nuestra garantía para siempre.

Cutco es uno de los pocos productos que puedes comprar una sola vez, usar todos los días y nunca tener que reemplazarlo.

El producto es tu recibo/evidencia de compra, y se puede pasar de generación en generación.

1. Rendimiento para siempre

Si por algún motivo usted tuviese algún inconveniente con su equipo Cutco, simplemente envíelo y nuestra compañía se lo reparará o reemplazará gratuitamente. Nunca tendrá que pagar por el reemplazo de sus cuchillos.

2. Filo para siempre

Si en cualquier momento sus cuchillos Cutco necesitan ser afilados, simplemente envíenos el equipo y serán afilados gratuitamente. Usted solo pagará por gastos de envío.

3. Uso no convencional

Si usted (¡o su esposo!) en algún momento destruyen algún producto Cutco por mal uso o uso indebido, podrá ser sustituido por la mitad del valor actual del producto.

4. Garantía Incondicional de Devolución de Dinero

Tenemos nuestra garantía de 15 días libre de riesgos, con devolución de dinero garantizado. Si por alguna razón usted no está satisfecho, puede recibir un reembolso por el precio total pagado.

(Los 15 días de garantía comienzan cuando el cliente recibe el producto.)

Sra.____, No tengo la menor duda que le va encantar lo que usted escoja comprar hoy. Si en algún momento en el futuro usted necesita de nuestra ayuda como afilar sus cuchillos, servicios o asistencia con nuevos productos, no dude en contactarme para asistirle. Sin duda alguna que usted vivirá enamorado/a de Cutco. Cutco es una gran inversión ya que nunca más tendrá que invertir en un juego de cuchillos. Nuestra garantía para siempre y el diseño de nuestro producto, ninguna otra compañía lo puede superar.

(OBJETIVO: Que se visualice utilizandolo)

QUINTO PASO: DAR USO ESPECÍFICO

Sra. , usted puede comprar piezas por separado, sin embargo, muchos clientes coinciden que a largo plazo, adquirir un juego es mucho mejor, ya que es importante tener la pieza correcta en el momento correcto para su **seguridad y eficiencia**.

¡Tenemos dos juegos completos como opción para nuestros clientes que les encanta cocinar! Tenemos el juego Completo y Signature .

Por lo pronto voy a comenzar con las piezas de nuestro juego BÁSICO, ya que es el más popular. Se llama HOMEMAKER+8 (mostrar Homemaker). Tiene una cantidad mínima de piezas para hacer el 100% del trabajo en tu cocina de la manera más eficiente posible. Es la mejor compra para la familia promedio y empieza con su...

Cuchillo Mondador (2 3/4")

¿Alguna vez has mondado en el aire y se siente insegura o qué se puede cortar?

Este es el cuchillo mondador, tiene un mango largo haciendolo más fácil y cómodo al momento de cortar. Se usa para cortar o mondar sosteniendo la comida en sus manos como papas, chinas, manzanas y peras. Jamas este cuchillo en la tabla de cortar para eso tenemos el próximo utensilio en su juego que es.....

Cuchillo de recortar (Trimmer)

¿Alguna vez haz cortado un tomate y se te aplasta?

Este es su cuchillo pequeño de dientes para frutas y vegetales pequeños como limones, tomates, chinas y es perfecto tambien para las grasas de las carnes A todo el mundo le encanta la versatilidad, pero esta pieza nunca seria utilizada para untar o servir. Para eso tenemos el próximo utensilio en su juego que es....

Espátula (Spatula Spreader)

¿Alguna vez has hecho una lasaña o un sandwich y utilizas multiples utensilios?

Esta es la espatula para untar y servir, ademas tiene un detalle que la hace especial.

¡Tiene nuestro filo Doble D que te permite cortar, untar y servir sándwiches, bagels, lasagna y bizcochos! No se usa en carnes o vegetales grandes. Para eso tenemos el próximo utensilio en su juego que es...

Cuchillo pequeño para carnes (Petite Carver 6 3/4")

¿Alguna vez has cortado un pollo y se te ha hecho difícil?

Este es el cuchillo diario para todo tipo de carnes que no estén congeladas como por ejemplo pechugas, pollos asados, y vegetales como él brocoli, calabacines y berenjenas. Nuestro cuchillo de carnes viene acompañado de.....

Tenedor para voltear alimentos

Sus tres puntas afiladas hacen fácil voltear alimentos pequeños como los harías en un sartén o en una plancha y también para sostener y sacar alimentos de los frascos. Se utiliza con el Petite Carver para voltear alimentos más fácil, es perfecto para freír: tostones, chuletas y frituras. Ninguna de las piezas que le he demostrado hasta el momento se utilizan para trabajar con carnes congeladas. El próximo utensilio en su juego es....

Cuchillo Carnicero

¿Alguna vez has tratado de separar una carne congelada sin éxito?

Este es el cuchillo "Heavy Duty" para despedazar los trozos de alimentos semicongelados o grandes. Es esencial para despedazar melones, papaya y carnes blancas o rojas semicongeladas. Protege los demás cuchillos porque siempre hara el trabajo mas duro. Sin embargo, no es un cuchillo para cortar en cubos, para eso tenemos el próximo utensilio en su juego que es...

Cuchillo de Chef (7 5/8")

¿Alguna vez has cortado en cubos con mucha incomodidad?

Este es nuestro cuchillo de chef, su diseño tiene espacio para acomodar los nudillos y lo hace mas cómodo y seguro para cortar y picar la comida en cubos. Este delicado picador es excelente para cebollas, cebollines, pimientos y cualquier tipo de vegetal que se corte en cubitos. Ahora, jamas lo utilizaría para rebanar, para eso tenemos el próximo utensilio en su juego es...

QUINTO PASO: DAR USO ESPECIFICO

Cuchillo para rebanar (9 3/4")

¿Alguna vez has cortado pan y terminas destrozandolo?

Este es nuestro cuchillo para rebanar, de hecho es el mejor cuchillo para cortar pan a nivel mundial. Su largo filo Doble D lo hace perfecto para cortar bizcochos, lechuga y rebanar carnes deshuesadas. Jamas utilizaría este cuchillo para para cortar huesos. El próximo utensilio en su juego es...

Juego de Trinchar (Carving Set)

¿Alguna vez has cortado perril, pavo o has hecho un BBQ?

Esta es como la goma de repuesta de su cocina, no lo vas a usar todos los días, pero es mejor tenerlo y no necesitarlo que necesitarlo y no tenerlo.

Lo necesitará para sus BBQ, asados grandes y eventos familiares piensa en pavos, pernils y vegetales duros y grandes como la calabaza. Ambos tenedores son importantes, el tenedor para voltear es para tener precisión mientras que el "Carving fork" te ayuda a tener mas balance y control.

Cuchillos de Mesa

¿Alguna vez has cortado algo en la mesa y se te hace bien difícil?

Para completar su juego, sus cuchillos de mesas se usan para todas sus comidas en el día. Su punta ancha y redonda lo hace seguro, Y con el filo Doble-D tiene la fuerza de cortar como un cuchillo de carnes. Nosotros recomendamos dos cuchillos de mesa por cada miembro de la familia para que no se vea en la obligación de lavarlos inmediatamente después de cada comida. Nuestras opciones más grandes también ofrecen la opción de cuchillos de mesa.

VIDEO DE CUCHILLOS DE MESA

Orden:

1. Cuchillo de carnes regular
2. Cuchillo de mesa de Cutco
3. Otro ángulo:: cuchillo regular y luego cuchillo de mesa de Cutco

¿Se da cuenta como en el transcurso de su vida usted utilizara cada pieza en el juego básico?

Almacenamiento

Ahora, puede ser peligroso tener cuchillos filosos de alta calidad tirados en su gaveta. Lo más popular es nuestro bloque de madera hecho de roble sólido, lo cual se verá muy lindo en el estante de la cocina. También tenemos bandejas para colocar en la gaveta de su gabinete o en la pared.

Tabla de Cortar

Nuestros juegos incluyen la tabla de cortar completamente gratis. Es importante usar una tabla de cortar de polipropileno. Las tablas de cortar hechas en cristal, granito o mármol son muy duras; por lo que le quitará el filo a sus cuchillos muy rápido.

Utensilios de Cocina/ Entertainer Pack

Para complementar su juego "Homemaker", nosotros tenemos INCREIBLES UTENSILIOS y ACCESORIOS.

¡Nuestro juego "Kitchen Tool Set" de 5 piezas es seguro para usarse en lavadoras de platos, reemplaza dos gavetas llenas de utensilios viejos! Nuestro juego "Entertainer Pack" de 4 piezas, tiene mangos de fácil y cómodo agarre, y es, por supuesto, ¡garantizado para siempre!

(OBJETIVO: Hacer Una Venta)

SEXTO PASO: COMPARAR PRECIO

SI TU CLIENTE YA TIENE UN JUEGO CUTCO, PASA A LA PAGINA 13 PARA “CIERRE CON UN CLIENTE De CUTCO”

SLOW DOWN

RESUMEN [PASE A LA PAGINA DE “HOMEMAKER” EN SU CARPETA AZUL]

Sra.____ , quiero repasar con usted por qué muchas personas escogen invertir en Cutco:

- Siempre tendrá sus cuchillos afilados. Además son cómodos, seguros e higiénicos.
- ¡Cutco está garantizado para siempre, así que será el último juego de cuchillos que tendrá que comprar!
- ¡Cutco le ahorrará mucho dinero! La mayoría de los clientes que compran Cutco, comen menos afuera....
- Si usted ahorra \$60 al mes, habrá ahorrado \$720 en un año. ¡En un periodo de tiempo de 25 años habrá ahorrado \$18,000!

Hay varias razones por la que muchos de nuestros clientes prefieren un juego:

- Los juegos Cutco tienen la pieza correcta para el uso correcto.
- Los juegos Cutco tienen un descuento incluido lo que los hace más ECONÓMICOS.
- Los juegos incluyen la tabla para cortar completamente gratis, y otros artículos gratis.
- Los juegos son más seguros ya que vienen en su bloque o bandeja.
- Tenemos opciones de pagos mensuales sin intereses para que usted no tenga que pagar la totalidad en un solo pago.

SELECCIONANDO LA MEJOR OPCIÓN

Cuando se trata de cubiertos de alta calidad es como cualquier otro producto. Hay una gran variedad de calidad y precios. Cutco es catalogado entre los mejores porque es comparado únicamente con marcas de alta calidad.

Le quiero mostrar una comparación de precios de nuestros competidores Wusthof y Shun. ¿Los ha escuchado anteriormente?

Estos juegos de alta calidad están hechos en otros países. Son dos marcas líderes en ventas en tiendas.

Cada marca tiene diferentes tipos de juegos los cuales fluctúan en precios. Wusthof es el más popular. El precio para este juego Wusthof es de **\$3,435** . En ocasiones lo puedes encontrar en especial por **\$2,000** .

Hay unas diferencias significativas entre estas marcas y CUTCO:

La mayoría de los cuchillos Wusthof tienen filos lisos por lo que necesitan ser afilados constantemente, lo cual se convierte en un problema. En comparación, Cutco tiene nuestro exclusivo filo Doble-D el cual se mantiene afilado, nuestro mango universal.

No son recomendados para ser lavados en lavaplatos y la garantía cubre defectos de fábrica únicamente. mientras que nosotros tenemos las 4 partes de nuestra garantía para siempre, incluyendo nuestros servicios de afilar sus cuchillos y los 15 días de prueba.

Nuestros clientes de Cutco dan testimonio que son 10 veces mejor que cualquier otro juego de cuchillos que hayan usado anteriormente. Simplemente por considerar la garantía y nuestras características exclusivas.

La mayoría de las personas están de acuerdo que Cutco es al menos dos veces mejor que Wusthof. Cuando te ofrecen el doble de la calidad y valor y dura para siempre, usted espera que sea al menos el doble del precio.

Al doble del precio estaríamos hablando sobre **\$8,000** por un juego Cutco. Permíteme mostrarle lo que usted se obtiene.

SEPTIMO PASO: PEDIR ORDEN

Como mencioné anteriormente, nuestro "Homemaker+8" es el juego más popular. Es perfecto para familias que cocinan de 2 – 3 veces a la semana. (**SLIDE 30 y 31**)

Tiene las 10 piezas básicas y esenciales que le expliqué anteriormente: 8 cuchillos de mesa, el bloque de roble y un afilador para cuchillos de filos lisos. También tenemos el "Homemaker" sin los cuchillos de mesa.

De considerar un juego Cutco, ¿Preferiría el juego con los cuchillos de mesa?

Lo mejor de todo es que no cuesta **\$8,000** . De hecho, ni siquiera se asimila al precio de Wusthof que es \$3,435 .

El juego "Homemaker+8" solo cuesta **\$1,549** pagado en su totalidad, lo cual incluye manejo y envío. Sin embargo, muchos de nuestros clientes toman ventaja de nuestro plan de 5 meses sin intereses lo cual usted pagará solamente **\$348** en el día de hoy, incluyendo impuestos.

(Juego Básico Homemaker: **\$1,225** pago total o **\$276** al mes por 5 meses)

BONO DE COMPRA INMEDIATA: Tenemos un bono, que al comprar ahora, usted puede escoger entre un **Kitchen Tool Set, Entertainer Pack, o Super Tijeras** completamente gratis. ¿Cuál usted preferiría? (Mostrar página de accesorios).

Sra./Sr. , Yo no estaría haciendo mi trabajo si no le hago esta pregunta: ¿Le gustaría probar hoy el juego "Homemaker" y obtener gratis su ? (Manténgase completamente callado y espere por la respuesta... sonría)

Si la respuesta es SÍ: "¡Felicidades! Le va encantar su juego Cutco. Antes de llenarle el pedido, le voy a mostrar los dos juegos para las personas que le gusta cocinar."**(Presenta juegos mas grande)**

Si la respuesta es NO: No hay problema, pero le pregunto ¿te gusta Cutco? Si lo tuvieras, ¿lo utilizarías? Así que, ¿qué es lo que te tiene insegura?

**¿Esmucho para el presupuesto o son muchas piezas?
¡Llamar a la oficina para ayuda y ofertas!**

Manejando objeciones

"Muy costoso/No puedo pagarlo":

Entiendo perfectamente. \$ _____ es mucho dinero para pagarlo en su totalidad. Es por eso que la mayoría de nuestros clientes lo dividen en 5 cómodos pagos mensuales por 5 meses, sin intereses. Sólo sería _____ por mes. ¿Qué le parece?

"Necesito Pensarlo":

Entiendo perfectamente. \$ _____ es mucho dinero para tomar una decisión apresurada. Es por eso que muchos de nuestros clientes toman ventaja de nuestro periodo de prueba de 15 días. Si después de varias semanas no queda encantado, simplemente lo devuelve y tendrá su reembolso total. En nuestro plan de 5 meses, lo puedes probar por un pago mínimo de \$ _____ durante el día de hoy. ¿Qué le parece?

"Tengo que hablar con mi esposo":

Entiendo perfectamente. Es por eso que muchos de nuestros clientes escogen nuestro periodo de prueba de 15 días para asegurarse que su pareja pueda ver el valor real de nuestro producto. Si él/ella no queda fascinado con nuestro producto, simplemente lo devuelve y tendrá su reembolso total. En nuestro plan de 5 meses, ambos lo pueden probar por un pago mínimo de \$ _____ durante el día de hoy. ¿Qué le parece?

"Demasiadas piezas":

Entiendo perfectamente. Al principio, 10 piezas parecieran muchas. Si después de 15 días, aún hay una pieza o varias de la cual usted se sienta insegura, la puede devolver y tendrá un reembolso por las piezas devueltas. ¿Qué le parece?

"¿Puedo comprar piezas individuales?":

¡Por supuesto! Sin embargo, nuestros juegos tienen descuentos, son más seguros, y obtienes accesorios gratis. Si no le molesta, le muestro nuestros juegos, y si ninguno llena sus necesidades, podemos escoger piezas individuales.

Sin lugar a dudas lo quiero comprar mas adelante: Dar una mejor oferta (llamar a oficina) o enfócate en los juegos para comenzar.

¡LLAMAR A LA OFICINA PARA AYUDA Y OFERTAS!

NO HAY PROBLEMA MRS. JONES, LO MEJOR DE CUTCO ES QUE TENEMOS UN JUEGO PARA TODO EL MUNDO Y PARA TODOS LOS PRESUPUESTOS.

JUEGO FAMILIAR Y COMPLETO

Le va a encantar su juego Homemaker, ahora echemos un vistazo a nuestros dos juegos para las personas que le gusta cocinar.

El Homemaker es nuestro juego básico para las personas que cocinan de 1-2 veces a la semana.

Juego familiar

Este es nuestro juego familiar, es perfecto para las personas que cocinan regularmente porque tienen familia. Incluye las piezas básicas que ya le mostré y adicional los 3 cuchillos de especialidad favoritos de los clientes.

a) Hardy slicer: el cuchillo perfecto para cortar viandas, embutidos y cortes de carnes gruesos.

Todo lo que es bien fibroso.

b) Petit Santoku: para hacer el chopping and dicing de cosas pequeñas.

c) Cuchillo de quesos o cosas pegajosas.

Este set viene con 10 cuchillos de mesa, las 3 tablas de cortar, el afilador para los cuchillos de filo liso, y este ya tiene las tijeras incluidas. Así que pudiese escoger cualquier otra cosa como regalo de compra.

Juego Completo

También tenemos nuestro juego completo, este es el juego para las personas que les encante cocinar o tener lo mejor de lo mejor. Le dejo saber, que el propósito de este juego no es que vayas a utilizar todas estas piezas todos los días. El propósito es que no importa lo que vayas a cocinar los próximos 40 años vas a tener el cuchillo correcto para el uso correcto, este es el último juego de cuchillo que tendrías que comprar en tu vida. Tiene las piezas que le mostre anteriormente pero también tiene nuestras piezas de especialidad.

a) Las hachas : una para vegetales y una para carnes con huesos

b) Salmon Knife: cuchillo para filetear peces .

c) Boning Knife: cuchillo para filetear carnes

Este set viene con 12 cuchillos de mesa, las 3 tablas de cortar, el afilador para los cuchillos de filo liso, y este ya tiene las tijeras incluidas. Así que pudiese escoger cualquier otra cosa como regalo de compra.

Le pregunto usted no cocina? (Slide de Homemaker) Cocina Regular? (Slide de Familiar) o le encanta cocinar?(Slide de Completo)

JUEGO GALLEY

Lo próximo que tenemos es nuestro Juego GALLEY, el cual ha sido reconocido como Mejor Compra a través de un "Consumer Digest". Es el juego perfecto para comenzar y tiene los utensilios necesarios para su labor en la cocina.

Mondador para cortar en el aire, cuchillo para alimentos pequeños, espátula para sándwiches, un cuchillo para carnes, una pieza para servir, un cortador de vegetales, y un cuchillo para pan. Además, incluye 6 cuchillos de mesa.

¡Son una cantidad mínima de cuchillos, por mucho menos dinero! En lugar de pagar \$1,116 por el "Juego Homemaker"...

El Juego Galley+6 **\$1,116** o **\$252** al mes por 5 meses sin intereses que sería como **\$43** a la semana.

El Juego Basic Galley **\$859** o **\$194** al mes por 5 meses sin intereses que sería como **\$43** a la semana. (Escriba los precios en la presentación)

BONO DE COMPRA INMEDIATA: ¡Si usted adquiere este juego hoy, también le puedo incluir el juego de utensilios o las Super Tijeras completamente gratis!

¿Es esto algo que a usted le gustaría llevarse hoy?

- **Si la respuesta es SÍ:** ¡Felicitaciones! Le va a encantar sus productos Cutco. Antes de llenar el pedido, vamos a echarle un vistazo a unos productos adicionales. **(SLIDE 33)**
- **Si la respuesta es NO:** No hay problema. Nosotros también tenemos juegos para comenzar...

"¿Puedo comprar piezas individuales?": ¡Por supuesto! Sin embargo, nuestros juegos tienen descuentos, son más seguros, y obtienes accesorios gratis. Si no le importa, le muestro nuestros juegos, y si ninguno llena sus necesidades, ¡podemos escoger las piezas individuales que le interesa!

JUEGOS PARA COMENZAR (SLIDE 36-39)

PASO 1: ESTOS SON LOS JUEGOS PARA COMENZAR EXCELENTE PARA COMENZAR SU COLECCION Y PARA REGALOS A FAMILIARES Y AMIGOS.

- ESSENTIALS+5 Y STUDIO+4: ¡JUEGOS BÁSICOS EN BLOQUES MÁS PEQUEÑOS PERO HACEN SU TRABAJO COMPLETO!
- MOSTRAR LOS JUEGOS Y LOS CUCHILLOS INDIVIDUALES DE CADA UNO DE LOS JUEGOS DEL .
- GOURMET SET: PARA CLIENTES DE CUTCO O COCINA ALTERNA (MOSTRAR PIEZAS EN LA PRESENTACIÓN)

PASO 2: DE TODOS ESTOS JUEGOS PARA COMENZAR, ¿CUÁL FUE SU JUEGO PARA COMENZAR FAVORITO?

PASO 3: MUESTRE ÚNICAMENTE EL PRECIO DEL JUEGO PARA COMENZAR PREFERIDO QUE INDICÓ LA CLIENTA...

ESE JUEGO TIENE UN COSTO DE \$_ AL MES POR 5 MESES QUE INCLUYE IMPUESTOS O \$_ EN SU TOTALIDAD. (ESCRIBA EN EL ZOOM)

JUEGO	PLAN DE 5 MESES (Más Popular)	PAGO EN SU TOTALIDAD	Por Semana
ESSENTIALS + 5	197	871	45
BASIC ESSENTIALS	147	649	33
STUDIO + 4	158	694	36
BASIC STUDIO	118	514	27
SPACE SAVER	162	715	37
ALL KNIFE	139	609	32
KITCHENETTE	116	509	27
GOURMET	221	979	51

Paso 4:

¡Si usted adquiere esto hoy, también le puede incluir las tijeras completamente gratis!

¿Esto es algo que le interesaría obtener hoy? (Puede sustituir artículos gratis por artículos de igual valor).

SI LA RESPUESTA ES SI: ¡Felicidades! Le va a encantar sus productos Cutco! Sra. , antes de llenar el pedido vamos a echarle un vistazo a unos productos adicionales.

SI LA RESPUESTA ES NO: No hay problema, muchos de los clientes de Cutco personalizan sus propios juegos. Permítame mostrarle como funciona...

PERSONALIZADO

Paso 1: Sra. __, Usted puede personalizar su propio juego y aún así puede obtener artículos gratis.

Hagamos una lista de sus 5 piezas favoritas, las que usted se ve usando con más frecuencia. (Escriba las 5 piezas favoritas en el zoom)

Paso 2: Cuales son las 3 a 5 piezas que se ve utilizando con mayor frecuencia?

Oferta #1: Escoja 5

Escoja los 5 cuchillos favoritos del cliente y LLAME a su GERENTE.

Luego de hablar con su gerente, escriba el precio en el zoom y presentele la oferta a su cliente. Si le dice que sí perfecto, si le dice que no pasamos a la Oferta #2 o a la Oferta #3 (su gerente le indicará).

Oferta #2: Escoja 4

Escoja los 4 cuchillos favoritos del cliente y LLAME a su GERENTE.

Luego de hablar con su gerente, escriba el precio en el zoom y presentele la oferta a su cliente. Si le dice que sí perfecto, si le dice que no pasamos a la Oferta #3 (su gerente le indicará).

Oferta #3: Escoja 3

Escoja los 3 cuchillos favoritos del cliente y LLAME a su GERENTE.

Luego de hablar con su gerente, escriba el precio en el zoom y presentele la oferta a su cliente. Si le dice que sí perfecto, si le dice que no pasamos a la Oferta #4 (su gerente le indicará).

Oferta #4: Escoja 2

Escoja los 2 cuchillos favoritos del cliente y LLAME a su GERENTE.

Luego de hablar con su gerente, escriba el precio en el zoom y presentele la oferta a su cliente. Si le dice que sí, perfecto, si le dice que no, pasamos a reservar el especial de primera visita.

RESERVE EL ESPECIAL DE PRIMERA VISITA—¡OBTENGA UNA PIEZA!

- Sra , sé que le encantó Cutco, sin embargo, ahora no es el mejor momento.
- Podemos “RESERVAR EL ESPECIAL DE PRIMERA COMPRA”.
- Si usted compra una pieza hoy, ustedes pasan a ser clientes de Cutco.
- Los clientes de Cutco siempre son elegibles para descuentos y artículos gratis en el futuro.
- Van a terminar ahorrando mucho dinero y al menos podrá tener su pieza favorito por el momento.
- Además me ayudará muchísimo para alcanzar mi meta. ¿Cuál es su pieza favorita?
- Esa pieza es solamente \$ __. ¿Le gustaría obtener esa pieza hoy?

***Puede añadir cualquier cuchillo (valorado en \$70 precio al detal) en un plan de 2-pagos (Recomiende el filo DD para comenzar)**

PARA CLIENTES DE CUTCO / LISTA DE DESEOS “WISH LIST”

Pídale al cliente que saque cada una de las piezas de Cutco que ya tiene Sra. , Debido a que usted ya tiene Cutco, no es necesario que compre un juego completo.

La mayoría de los clientes tienden a completar su juego favorito o escoger algunas piezas adicionales para complementar lo que ya tienen.

De cualquier modo, si usted decide añadir más piezas a su colección Cutco, yo estoy dispuesto a ofrecerle la mejor oferta posible...

Vamos a comenzar haciendo su lista de deseos (wish list). Esto no son piezas que necesariamente las comprará hoy, sin embargo, como su representante, yo podré saber qué le interesa a usted en un futuro y lo tengo como referencia.

Básicamente, si Cutco fuese GRATIS, qué pieza usted añadiría a su juego?
Escribir en la libreta: “Wish List” de la Sra.

SET UPGRADES

- Revise las piezas actuales de Cutco y su uso. ¡Haga preguntas!
- Muestre otros juegos como opción, comenzando con el juego “Ultimate”.
- Resalte las piezas que faltan y promueva el uso y valor de cada una de las piezas. ¡Corte comida!
- Promueva los cuchillos de mesa: “En un mundo perfecto, ¿Cuántos cuchillos de mesa le gustaría: 8, 10 o 12?”
- Saque un pedazo de papel y escriba el precio para cada artículo.
- No olvide el bloque, afilador y tablas de cortar.

PRESENTAR OFERTA :

Sra. , ¿Usted recuerda la primera vez que compró Cutco?
¿Recuerda cuánto pagó? Como usted sabe, Cutco no es económico, sin embargo, la inversión es necesaria. A veces es difícil tomar una decisión, pero una vez la toma, usted vivirá agradecida por el resto de su vida.

¡Le voy hacer la mejor oferta posible!

(¡Llame a su gerente!) (Escriba los precios en una libreta o en la lista de “wish list”)

(Si la primera oferta no funciona, DROP DOWN):

¿Qué piezas considera que no son tan necesarias? (Haga una nueva oferta con las piezas restantes)

RECOMENDACIONES

Paso 1:

Sra. _____, ¿Qué le pareció mi demostración?

¡Excelente! Ahora necesito que le digas eso mismo a la compañía y a mi gerente. Como lo haríamos es usando la aplicación que le envié anteriormente. ¿Pudo bajarla? (Si no la pudo bajar puede Scan el QR Code de la presentación.)

Perfecto. Ahí te van a hacer unas preguntas acerca de mí y mi demostración para que le deje saber a mi gerente cuan bien hice mi demostración.

(Vas con ella/él paso por paso por la aplicación para que puedan dar el feedback)

Paso 2:

Perfecto Sra. _____, se supone que ahora vea mi foto y un poquito de información acerca de mí. Ahora viene una parte muy importante... Aquí es donde usted realmente me puede ayudar.

A mí me pagan cada vez que muestro Cutco, pero solo se lo puedo mostrar a personas a quien yo haya sido recomendado personalmente. Lo que necesito que usted haga es que me de alrededor de 100-200 personas....

No estoy buscando personas que usted entienda que van a comprar, sólo necesito personas amables como usted que estén dispuestos a echarle un vistazo a la presentación.

Lo que estaría haciendo es dándole al botón de share y seleccionado las personas de sus contactos.

¡Muchas gracias por su ayuda, realmente se lo agradezco!
Por cierto, usted me puede ayudar y convertirse en mi auspiciador...
Si ustedes me dan 10 recomendaciones = AUSPICIADOR
Si usted me da 20 recomendaciones = AUSPICIADOR DOBLE
Una vez yo alcance mis 50 auspiciadores, recibo una pieza de Cutco gratis

MANEJANDO OBJECIONES DE RECOMENDACIONES

"SOLO SE ME OCURREN ALGUNAS PERSONAS"

Muchas gracias por pensar en esas personas. Deseo mantener mi agenda ocupada para poder alcanzar mi meta que es la beca. ¿Cabe la posibilidad que piense en personas adicionales y pueda convertirse en mi auspiciador/doble auspiciador?

"NO CONOZCO A NADIE"

(Lo que realmente está diciendo el cliente es: "No conozco a nadie que quiera comprar") Sra. , como le había mencionado, no estoy buscando personas que usted cree que puedan comprar. Sólo busco personas simpáticas como usted que no tengan inconvenientes en verme. ¿Podría pensar en alguna persona que esté dispuesto a ayudarme?

"NO ME GUSTA DAR LA INFORMACIÓN PERSONAL DE PERSONAS"

¡Te entiendo perfectamente! Si fuera a llamarlos otra persona que no fuese yo, yo también tendría mis dudas. Sin embargo, le prometo que seré yo quien hará la llamada..... PREGUNTE NUEVAMENTE. ¿Cabe la posibilidad que piense en personas adicionales y pueda convertirse en mi auspiciador/doble auspiciador?

"YO TE LAS ENVÍO DESPUÉS"

(Aunque la mayoría de los clientes lo dicen en serio, es muy poco probable que te envíen la lista más adelante —ya que no es su prioridad.)
Eso estaría genial, sin embargo, eso significa que tendré que llamarla y ocuparla para recordarle. ¿Me podría adelantar aunque sea algunos nombres, y luego le doy seguimiento para que me facilite los nombres restantes?

"DÉJAME LLAMARLOS PRIMERO Y LUEGO TE LLAMO"

¡Por supuesto! Yo no me sentiría cómodo de visitarlos si ellos no tienen interés. Para hacerlo más cómodo, anóteme los nombres y sus números, y yo le llamo mañana para que me deje saber quién está dispuesto a que yo le llame para poder marcarlo en mi lista. O... ¿Podríamos llamar algunos de ellos ahora para ver que opinan antes de yo irme?

Horario

LOS PRIMEROS 4 DIAS DE MI FAST START

Día:	Día:	Día:	Día:
8:00	8:00	8:00	8:00
8:30	8:30	8:30	8:30
9:00	9:00	9:00	9:00
9:30	9:30	9:30	9:30
10:00	10:00	10:00	10:00
10:30	10:30	10:30	10:30
11:00	11:00	11:00	11:00
11:30	11:30	11:30	11:30
12:00	12:00	12:00	12:00
12:30	12:30	12:30	12:30
1:00	1:00	1:00	1:00
1:30	1:30	1:30	1:30
2:00	2:00	2:00	2:00
2:30	2:30	2:30	2:30
3:00	3:00	3:00	3:00
3:30	3:30	3:30	3:30
4:00	4:00	4:00	4:00
4:30	4:30	4:30	4:30
5:00	5:00	5:00	5:00
5:30	5:30	5:30	5:30
6:00	6:00	6:00	6:00
6:30	6:30	6:30	6:30
7:00	7:00	7:00	7:00
7:30	7:30	7:30	7:30
8:00	8:00	8:00	8:00
8:30	8:30	8:30	8:30
9:00	9:00	9:00	9:00
10:00	10:00	10:00	10:00
Meta: Actual:	Meta: Actual:	Meta: Actual:	Meta: Actual:

Sacando mas citas (Brainstorming Activity)

- 1.El propósito de este parte es hacer una lista de posibles personas para poder hacer demostraciones iniciales, NO pienses en personas que pienses que te pudieran comprar. Lo que importa es que tenga 30+ años y que trabaje. Mientras mas practiques mejor vas a hacer
- 2.Algunas personas te van a decir que si, algunas personas te van a decir que no. Solo sigue al proximo.
- 3.Primeramente haz una lista de todas las personas que se te ocurran, no quites a nadie. Luego te puedes enfocar en conseguir los numeros de telefonos.

Piensa en:

Familia	Iglesia/ Templo	Vecinos
Familia extendida	Maestros	Padres de tus amistades
Amistades de tu mamá	Amistades de tu papá	Jefes de trabajos viejos
Doctores/ Abogados	Coaches	Padres de compañeros de trabajo
Maestros de tus hermanos/as	Vecinos viejos	Papás de las amistades de tus hermanos/as
Agente de Bienes Raíces	Dentistas	Profesores
Padres de tus compañeros de clase	Equipos deportivos	Papás de tu pareja
Actividades/ padres de compañeros de algún club	Director/ Consejero de orientación	

Pensamientos para involucrar a los padres / familiares a ayudarte

- Me pagan cada vez que demuestro Cutco
- Como soy nuevo/a quiero practicar con personas que conozco y me conocen, lo hace más cómodo.
- Solo estoy buscando personas que podrían coordinar una cita conmigo y le echen un vistazo al producto y me ayuden con mi presentación.
- Cada cita que haga me ayuda a tener más confianza.

Mensaje para tus amistades para el número de teléfono de sus padres:

- Hey _____, acabo de comenzar un trabajo nuevo que me esta ayudando a ahorrar dinero para la Universidad/ganarme una beca. Solo necesito a hacer una presentación corta para obtener la opinión de las personas. Es divertida y sencilla. Solo necesito _____ citas para alcanzar mi meta, así que quería ver si tus padres podrían ayudarte.
- ¿Con quién es más fácil hablar, tu mama o tu papa? ¡Aprecio tu ayuda un montón!

Increase Your Initial Names List

This sheet will help you increase your initial names list.

Once you've gone through this list, Start another one - it's easy!

WHO DO YOU KNOW WHO IS A...

- teacher
- pastor/priest
- engineer
- salesperson
- nutritionist
- chiropractor
- veterinarian
- dentist
- physician
- personal trainer
- bodybuilder
- hair stylist
- coach
- butcher
- waitress/waiter
- bartender
- mechanic
- massage therapist
- police officer
- real estate agent
- secretary
- office manager
- restaurateur
- esthetician

WHO DO YOU SEE AT...

- the store
- the fitness club
- the spa
- school
- the tennis club
- hair salon
- the cleaners
- the library
- church
- the golf club
- the barbershop
- favorite restaurant
- the coffee shop
- the bank



	<u>Name</u>	<u>Phone #</u>	<u>Date Contacted</u>
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			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

Increase Your Initial Names List

This sheet will help you increase your initial names list.

Once you've gone through this list, Start another one - it's easy!

WHO DO YOU KNOW WHO IS A...

- teacher
- pastor/priest
- engineer
- salesperson
- nutritionist
- chiropractor
- veterinarian
- dentist
- physician
- personal trainer
- bodybuilder
- hair stylist
- coach
- butcher
- waitress/waiter
- bartender
- mechanic
- massage therapist
- police officer
- real estate agent
- secretary
- office manager
- restaurateur
- esthetician

WHO DO YOU SEE AT...

- the store
- the fitness club
- the spa
- school
- the tennis club
- hair salon
- the cleaners
- the library
- church
- the golf club
- the barbershop
- favorite restaurant
- the coffee shop
- the bank



	<u>Name</u>	<u>Phone #</u>	<u>Date Contacted</u>
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			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			

Tips para tus primeras llamadas

Tu éxito en la 1ra semana con Vector será determinado por:

- Cantidad de MAC / Citas HM3: ¡Es un juego de números! Mas MAC / HM3 = Más Ventas
- ¡Visita a tus MEJORES CLIENTES PRIMERO! ¡TOP 5 CLIENTES!

Sugerencias para coordinar citas en tu primer fin de semana

- ¡No te excedas hablando de Cutco a través del teléfono! El propósito de tu llamada es coordinar una cita. Cutco es increíble pero ellos no lo entenderán hasta que lo vean con sus propios ojos.
- Habla directamente con la persona con quien desea coordinar la cita. ¡No dejes mensajes a través de amistades!
- No envíe textos para coordinar una cita: no es profesional y se presta para malos entendidos. Desarrolla los hábitos correctos y llama.
- Habla con la esposa en el teléfono: regularmente es mucho más fácil para coordinar una cita.
- Enfatiza que la intención no es comprar o vender:
Muchas personas te van a decir: "Puedes venir, pero no voy a comprar nada".
Responda diciendo: "Eso está muy bien, aún así me pagan y solo necesito coordinar la mayor cantidad de citas posibles."
- Siempre dé la opción de dos horarios diferentes:
Correcto: "¿Qué hora es mejor para usted, __ o __ ?" o "¿Qué día es mejor para usted, __ o __ ?"
Incorrecto: "¿Le interesaría ver mi presentación?" o "¿Quiere ver mi presentación?"
- Coordina una hora específica: citas tentativas por lo regular no se llevan a cabo.
- Coordine citas con dos horas de separación entre cada cita. ¡Al principio te tomará más tiempo porque eres nuevo!
- No todo el mundo va a contestar su teléfono: Use la regla el 4:1 — por cada 4 llamadas, 1 persona contestará. Si quieres programar 5 citas, haga 20 llamadas! 10 citas = 40+ llamadas....
- No deje mensajes. Simplemente intenta nuevamente si no contestan.
Mensaje de texto si no contestan: "Hola, le saluda , el/la (hijo, hija, amigo, etc.) tengo una pregunta rápida para usted ¿Está disponible?"
- Los clientes de Cutco son los mejores prospectos: siempre haga citas con clientes de Cutco.
- ¡Llama a diferentes horas! Los clientes están en su casa a diferentes horas durante el día y la noche. Divide tu tiempo de hacer llamadas a través del día para contactar más clientes.
- Elimina las distracciones— Asegúrate de estar en un lugar silencioso cuando decidas hacer llamadas.
- ¡No llame antes de la cita! Una vez tengas tu cita coordinada, llega a la hora acordada. Llamar como recordatorio puede resultar en tu cliente pidiendo re-coordinar la cita para otro momento.
- Urgencia: ¡Déjale saber a tu cliente que estás enfocado con tu meta y que tienes una fecha límite para cumplirla!
- Importancia: Déjale saber a tu cliente cuán importante es la presentación para ti. ¡Ellos te van atender lo más pronto posible, y no cambiarán su cita para otro día!

Como hacer sus primeras llamadas

Hola, le habla , ¿Cómo estás? (desarrolla la conversación / ponte al día)

- ¿Puedo leerte algo un momento?
- Bueno, la razón por la cual le estoy llamando es porque comencé en un nuevo trabajo mostrando los productos Cutco.
- Como parte de mi entrenamiento, me requieren coordinar una citas iniciales como práctica.
- NO tienes que comprar nada, ya que a mi me pagan por mostrar nuestros productos.
- Tengo como meta coordinar (Tu Meta) citas antes del (Lunes) para alcanzar mi meta.

Virtual: Así que me gustaría saber si pudiera llamarla mientras esta frente a su computadora, tablet o iPad, ¿El (día) a la (hora) o a la (hora), cuál sería mejor para usted?

Presencial: Asi que me gustaría saber si la pudieras pasar por tu casa, el (Dia) o el (Dia), cual se le hace mas facil?

¡Genial! ¡Muchas Gracias! ¡Esto REALMENTE me ayuda mucho!

- ¿Tiene con usted un bolígrafo? ¿Pudiera escribir en su agenda que yo le estaré llamando el (día) a la (hora) y el número de confirmación en caso que mi gerente llame es (Numero de Representante)?
- De casualidad, el (día) a la (hora) su esposa(o), ¿va a estar presente para la demostración?

Esta cita es bien importante para mí y estoy contando con ella para mantener mi agenda de trabajo llena. Si sucede cualquier inconveniente y es necesario recoordinar, no se me pagará por este espacio...

- ¿Está completamente segura/o qué la hora que escogimos funciona para usted?

¡Muchas gracias! ¡Nos vemos el (día) a la (horas) para la demostración!

Posibles Preguntas de nuestros clientes

¿QUÉ ES CUTCO?

Cutco es una línea de cubiertos de alta calidad para la cocina y algunos artículos para el exterior. Estoy segura que actualmente usted tiene muchos cuchillos, sin embargo, a mí me pagan simplemente por mostrarle nuestros productos. Le pregunto: ¿Cuál sería mejor para usted? ¿Qué tal el (día) a la (hora) o a la (hora, cuál sería mejor?

(Si se siente nervioso, sonría y diga: ¡Son unos cuchillos únicos! ¿Qué hora es mejor para usted?)

YA TENGO CUTCO:

¡Me parece genial! ¿Qué le ha parecido? (pausa). ¡Excelente! Bueno, como le había dicho, lo estoy haciendo para mi entrenamiento y me encantaría tener su opinión y algunas sugerencias. Además que igualmente me pagan. Así que ¿El (día) a la (hora) o a la (hora), cuál sería mejor?

(Si se siente nervioso, sonría y diga: ¡Excelente! ¡Cutco está genial! ¿Qué hora es mejor para usted?)

ESA HORA NO ME ES POSIBLE O ESTOY MUY OCUPADA

No hay problema, yo también estoy muy ocupada, sin embargo, realmente necesito hacer__ citas antes del __, y yo le aseguro que seré breve. ¿No es el día apropiado o simplemente no es la hora indicada? ¿Qué tal el (día) a la (hora) o a la (hora, cuál sería mejor?

(Si se siente nervioso, sonría y diga: ¡No hay problema! ¿Qué día de la semana está menos ocupada?)

¿CUANTO TIEMPO DURA?

Es algo breve, mi parte me toma como 45 minutos. Después de eso, va depender de usted. Entonces, ¿Qué hora es mejor para usted? ¿El (día) a la (hora) o a la (hora), cuál sería mejor?

Repaso de Programa de Pago

Volumen en Ventas	Nivel de Promoción	Ganancia Acumulada	Promedio de citas	Demos <u>Fast Start</u> por día (10 días)	Demos primer mes por día (5 días/ <u>sem</u>)
Vende 1,000	15%	\$100	7	1	-
Vende 3,000	20%	\$400	20	2	1
Vende 6,000	25%	\$1,000	40	4	2
Vende 10,000	30%	\$2,000	60*	6*	3
Vende 20,000	35% (30+5)	\$5,000	120	-	6
Vende 30,000	40% (30+10)	\$8,500	180	-	-
Vende 50,000	45% (30+15)	\$16,500	300	-	-
150,000+	50% (30+20)	<u>Half Baby!</u>	*Promedio	Mejora con:	¡Experiencia!

NIVELES DE BONO

CUOTA MENSUAL PARA CUALIFICAR PARA EL NIVEL DE BONO:

4K CPO = 10%

6K CPO = 15%

8K CPO = 20%

- EL BONO MENSUAL SE PAGA EN EL PRIMER CICLO DEL PRÓXIMO MES.

PAGO BASE

CICLO SEMANAL: MARTES EN LA MAÑANA—LUNES A LA MEDIANOCHE

CÁLCULOS PARA PAGOS: \$ BASE/CITAS X CANTIDAD DE CITAS CUALIFICADAS COMPLETADAS POR SEMANA.

- CITAS CUALIFICADAS: MAS DE 30 AÑOS / TRABAJANDO A TIEMPO COMPLETO / NO CITAS GRUPALES.
- INFORME DE PRESENTACIONES CUALIFICADAS: DEBE ENTREGAR INFORME COMPLETADO PARA PODER RECIBIR PAGO. (¡LA COMPAÑÍA NO PUEDE ADIVINAR CUÁNTAS CITAS USTED COMPLETÓ! ¡SE NECESITA EL INFORME!)

CALCULANDO EL TOTAL DE SU CHEQUE

- BASE O COMISIONES: EL QUE SEA MÁS ALTO PARA LA SEMANA — NO AMBOS.
- SI LAS COMISIONES SON MÁS ALTAS, NO HABRÁ PAGO BASE DE PARTE DE LA COMPAÑÍA.
- SI LA BASE DE PAGO ES MÁS ALTA: LA COMPAÑÍA APORTA LA DIFERENCIA.

SI POR ALGUNA RAZÓN SU CHEQUE ESTUVIESE INCORRECTO O NO ES LO QUE USTED ESPERABA, ¡LLAME A FIELD SERVICE INMEDIATAMENTE!

RAZONES PARA CHEQUES INCORRECTOS: PROBLEMAS CON LAS ÓRDENES (NO PROCESADAS) O NO FUERON ENTREGADAS/REPORTADAS EN EL QPR.

EASTERN REGION

**All Cutco prizes will be ordered by the manager and shipped directly to the Rep.*



FAST START AWARDS

NAME: _____ OFFICE: _____ REP# _____

Use this sheet to keep a daily record of your results. Be sure to report your results to your manager each day. To claim your prizes at the end of your Fast Start, you must add up your totals, and turn this sheet in to your manager.

Levels	Achieved		Prizes!!
Level 1		\$1,000 1st Promo	Traditional Cheese Knife
Level 2		\$2000	Spatula Spreader
Level 3		\$3,000 2nd Promo	Paring Knife & Petite Chef
Level 3		\$4,500	Butcher Knife, Slicer, & Turning Fork
Level 4		\$6,000 3rd Promo	Carving Knife, Carving Fork, & Petite Santoku
Level 5		\$8,000	8 Table Knives, Hardy Slicer, & HM+8 Block
*Level 6		\$10,000 4th Promo	Divisional VIP Night
*Level 6		\$15,000	Region Incentive Trip
**Level 7		\$33,619	Break The Region Fast Start Record = \$1,000



**Qualifications based on single credit tabbed CPO during 1st 10 days. Orders must remain tabbed for 2 weeks after FS ends.*

*Fill this in and return to mgr. to claim prizes.		
Product Color	C / W	Lvl 3 - Honey / Cherry

~Items ship at the end of the Fast Start, allow 2-3 weeks for processing and shipping.

~ Each Personal Recruit launched during the Fast Start earns an additional \$1000 credit towards levels 2-4 fast start prizes only ~ *Levels 5-6 can have a maximum of 2 PRs at a \$1000 credit each count towards Fast Start

**Rep must remain active and submit at least one order (\$250+) per month to attend trip. Single credit CPO only. No cash out on Fast Start prizes. Region Guest Policy applies. Winners are eligible for the next qualifying region trip only after Fast Start ends.

**Level 7—Single credit CPO only and no PR Credit

~Not permitted for use on social media

Day	# of Demos	# of Sales	CPO
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
Totals:			

Plan de Ventas

7-10 DEMOS A LA SEMANA (Super Part Time)

Hacer 2 citas, Sacar 2 citas (20 llamadas/día) x 5 días a la semana = \$1k+ en ventas por semana

\$3,500-\$5000+ ganados en 4 meses...

12-15 DEMOSTRACIONES A LA SEMANA (tiempo parcial)

Hacer 3 citas, Sacar 3 citas (30 llamadas/día) x 5 días a la semana = \$3k+ en ventas por semana

\$5,500-\$7500+ ganados en 4 meses...

20 DEMOSTRACIONES A LA SEMANA (tiempo completo/INICIO RÁPIDO)

Hacer 4 citas, Sacar 4 citas (40 llamadas/día) x 5 días por semana = \$5k+ en ventas por semana

\$13,000-\$15,000+ ganados en 4 meses...

ASIGNACIONES

Día 1

Día 2

Entrenamiento avanzado
