



## Guía de GDI Para la Abundancia



### Índice

¡Felicitaciones y Bienvenido!.....	2
Porque Usted Debe Dejar que el DVD Hable por Usted.....	3
Algunos Recursos Valiosos .....	4
Número de Llamadas Gratuitas con Correo de Voz .....	5
Promoviendo con el DVD en Persona .....	6
Validación de Tercera Persona/Método de Envío Directo .....	8
Método de Teléfono y DVD Utilizando Listas de Prospectos.....	10
Método de Correo Electrónico y DVD Utilizando Listas de Prospectos .....	12



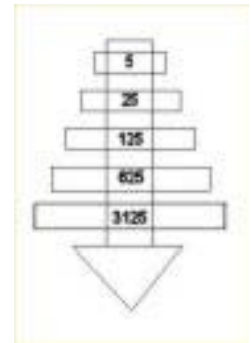
## ¡Felicitaciones y Bienvenido!

*Congratulations!*

Felicitaciones por unirse a uno de los negocios caseros más poderosos hoy en día. En este simple manual, le vamos a mostrar algunas de las maneras más fáciles y más rápidas para aumentar sus ingresos y reproducir su organización con Global Domains Internacional utilizando nuestro poderoso DVD de mercadeo.

Nuestra empresa ha probado, mejorado y trabajado bastante en estos métodos para que usted no lo tenga que hacer. Lo único que usted tiene que hacer es seguir los simples pasos incluidos en este manual y después entrenar a la gente que usted ha introducido a GDI para que aprendan a hacer lo mismo que usted ha hecho.

En un negocio de bajo costo que le brinda grandes recompensas como GDI, la **"duplicación"** es la clave para crear una organización explosiva que se expandirá en el mundo entero. La duplicación simplemente significa ***"usar y enseñar métodos que CUALQUIER PERSONA en su organización pueda seguir y usar exitosamente"***.



Los métodos que le ayudarán a obtener éxito, son aquellos que son fáciles de enseñar y fáciles de aprender. Si usted puede reunir un grupo de afiliados que puedan duplicar su manera de reclutar y sus métodos de entrenamiento, usted estará a punto de llevarse una sorpresa MUY agradable antes de que usted mismo se lo pueda imaginar.

No se preocupe, no importa que tipo de gustos usted tenga o si le incomoda salir de su oficina en casa – Nosotros tenemos un método que funcionará para usted.



## Porque Usted Debe Dejar que el DVD Hable por Usted



Nuestro DVD fue creado después de MESES de trabajo intensivo, investigación y producción. Hemos tomado los puntos de venta más importantes de GDI y los hemos reunido en un paquete profesional que hace las ventas y las explicaciones por usted. Este DVD le enseñará a sus prospectos como empezar su periodo de prueba gratuito de inmediato.

El DVD contiene una explicación completa de nuestro producto, la impresionante oportunidad de negocios de "Abundancia Por Vida™" de GDI y videos de testimonios de algunos de nuestros afiliados que han triunfado con éxito.

- Mejor aún – cuando usted le dé personalmente un DVD a un prospecto, usted estará haciendo algo que ellos mismos pueden verse haciendo.

Es importante que la gente que usted esté introduciendo al negocio de GDI comprenda que ELLOS también tienen la capacidad de completar los mismos pasos que usted ha seguido para ganar dinero y también es importante que les demuestre que es **una manera muy agradable de ganar dinero**.



Si usted conoce nuestro producto y nuestra oportunidad de negocios de memoria, usted ya está ganando dinero; usted simplemente podrá cerrar ventas durante una conversación simple. Sin embargo, el problema en estos casos es que sus prospectos o clientes nuevos no aprenderán los pasos para obtener éxito adecuadamente.

Cuando usted introduzca la oportunidad de negocios que ofrece GDI a otras personas usando nuestro DVD, estas personas reconocerán el valor de una de las herramientas de mercadeo más poderosas que poseerán antes que ellos refieran a su primer prospecto. Usted no solamente estará ahorrándose tiempo y esfuerzo (puesto que el DVD le explicará el sistema a sus prospectos por usted), usted también estará entrenando a sus prospectos "pasivamente" a como usar el DVD aún antes de que ellos se unan a la empresa.



## Algunos Recursos Valiosos

Si usted va a enviar DVDs por correo, le recomendamos que use sobres acolchados de 6x10 pulgadas. El costo es de aproximadamente \$1.60 si el envío es de una dirección dentro de los EE.UU. a otra. Este precio aproximado es del correo postal normal, de primera clase. Por favor tenga en cuenta que los precios varían dependiendo de donde usted y su prospecto estén localizados.

### Materiales de Oficina:



- Office Depot: <http://www.officedepot.com>
- Staples: <http://www.staples.com>
- eBay: <http://www.ebay.com> frecuentemente tienen muy buenas ofertas en las siguientes categorías: Oficina, Imprenta & Envío.

- **Correo:**

Hoy en día, muchas oficinas de correo postal tienen estaciones automatizadas donde la gente puede pesar sus sobres, ingresar el código postal de su destinatario e imprimir estampillas con el precio exacto. Usted tiene la opción de imprimir todas las estampillas que usted necesite y pagarlas de una vez con una tarjeta de crédito o de débito.

- **Póngale un toque personal:**



sobre? ¡Nadie!

Ahora [Stamps.com](http://Stamps.com) ofrece un producto donde usted puede personalizar sus estampillas simplemente agregándoles su propia imagen o diseño y se pueden imprimir desde la comodidad de su hogar. ¿Quién se podrá resistir en abrir su

### ¿Necesita Más DVDs?

Usted puede ordenar mas DVDs directamente desde su Área de Miembros en cualquier momento o también puede visitar [www.dvd.ws](http://www.dvd.ws) – inclusive, usted puede enviarle DVDs a sus prospectos por medio de nuestra empresa y nosotros los envolveremos e incluiremos su nombre de usuario por usted.



## Número de Llamadas Gratuitas con Correo de Voz

Es importante comprender la importancia de tener un Número de Llamadas Gratuitas con Correo de Voz que trabaje para usted en conjunto con los DVDs como herramientas de mercadeo. Para la mayoría de los prospectos es mas agradable escuchar una grabación, y su servicio de Correo de Voz trabajara por usted las 24 horas del día.



Con un número de llamadas gratuitas con correo de voz usted puede incrementar su imagen y su productividad. Puede incrementar la comunicación de su negocio con prospectos interesados. El servicio de Correo de Voz ahora es una herramienta esencial y baja en costo que usted puede obtener.

GoSolo ofrece Números de Llamadas Gratuitas con Correo de Voz por tan solo \$7.95 dólares al mes. Usted puede obtener este servicio al visitar:

<http://www.website.ws/voicemail>

GoSolo tiene varias características útiles y fáciles de utilizar, disponibles por medio de Internet con un tablero de control. Estas son unas de las características:

- Entrega de Correo de Voz por medio de Correo Electrónico o Servicio Web.
- Reporte de llamadas en tiempo actual.
- Controles para redirigir sus llamadas.

Cuando usted otorgue uno de sus DVD con algún prospecto, incluya su número de Correo de Voz. Cuando ellos llamen a su Correo de Voz usted podrá proveerles más información por medio de un mensaje grabado. Si usted desea, podrá habilitar la opción de que sus prospectos le dejen mensajes. Esta es una forma simple de atraer a más prospectos. Usted debe hacer lo mas que pueda para que el proceso de activación de la cuenta de sus prospectos sea lo mas simple posible.



## Promoviendo con el DVD en Persona

Es divertido ganar dinero mientras que usted conoce gente cada día, y al mismo tiempo, ver a las otras personas que trabajan de 9 a 5 y están recibiendo una pequeña fracción de lo que realmente se merecen. Recuerde que con GDI usted puede trabajar en el horario que mas le convenga y trabajar bajo sus propios términos.

Por estas razones, **promover en persona** es uno de los métodos preferidos por la mayoría de nuestros afiliados.

He aquí una pequeña lista de algunos materiales importantes que usted necesitará para promover en persona:



- Unas cuantas copias del DVD de Global Domains Internacional
- Una libreta de notas y una pluma (o lápiz)
- Una muy buena actitud una gran sonrisa



Al principio, es posible que usted falle 80% (o más) de las veces que usted intente este método. Sin embargo, los resultados que recibirá serán muy sólidos y le brindará **BENEFICIOS A LARGO PLAZO**.

Promover en persona puede convertirse en la forma mas segura para multiplicar su organización en GDI, brindándole ingresos de por vida.

La clave de promocionar usando el DVD es estar pendiente de aquellos prospectos que le muestren interés legitimo inmediatamente después de haber visto el DVD.

Deje que el DVD se encargue de posibles rechazos en lugar de usted.

Usemos un mejor ejemplo. Digamos que el porcentaje de posibles rechazos es de 80%, lo que significa que de 10 personas que vean el DVD, solamente 2 de ellas iniciarán su periodo de prueba para la oportunidad que ofrece GDI.

Ahora, digamos que su organización consiste de 10 personas y cada persona se pone una meta de mostrar 3 DVDs cada día. Usted solamente necesitará comprar 10-25 DVDs en total, puesto que los DVDs son "reciclables" y se pueden ser utilizados muchas veces.



### Veamos algunos números.

10 Personas en su organización muestran 3 DVDs cada día. Estamos hablando de un total de 30 prospectos nuevos diariamente. Imagínese cuanto tiempo usted se tomará en encontrar gente nueva para mostrarle un DVD. Solamente le tomará pocos minutos. 30 prospectos nuevos al día en el transcurso de un año, son 10,950 veces que la presentación en DVD de GDI puede ser vista.



Inclusive, contando el 80% de posibles fallas, su organización de 10 personas **podrá generar una red con un mínimo de 2,190 afiliados** solamente usando este método y eso es ¡Sin que sus afiliados nuevos hagan nada! Sin embargo, estamos seguros que sus afiliados nuevos promocionarán de esta manera, puesto que este sistema es fácil de duplicar.

**TENGA EN CUENTA:** Estos 2000+ afiliados estarán en su nivel número 2. La mayoría de las ganancias vienen de los niveles número 3, 4 y 5, cuando estas personas nuevas dupliquen todo su esfuerzo. Con un poco de tiempo, usted tendrá miles de personas en su red de 5 niveles y no se olvide: Usted recibirá 10% del cargo mensual\* de cada dominio registrado por las personas en su Downline que tengan una cuenta Activa, lo que puede ser equivalente a **MILES DE DOLARES AL MES**, ¡Así usted esté trabajando en su organización o disfrutando de su tiempo libre con su familia y amigos!

Simplemente intente relacionarse con personas que le den la impresión que van a tener éxito en este tipo de programa. Si usted sabe que necesitan dinero o que tienen experiencia trabajando con computadoras, mucho mejor.

Introdúzcase, pregúnteles si tienen un poco de tiempo, e invíteles a ver el DVD. Pídeles su opinión, díales que esta es una de las oportunidades más emocionantes que usted ha visto.

Asegúrese de llevar consigo una pequeña libreta, para así poder anotar sus nombres y números de teléfono. De esta manera, usted podrá hacerles un seguimiento y por lo menos –usted podrá ponerse en contacto con ellos para que se le devuelva su DVD.



Al informarles que usted necesitará que su DVD sea devuelto en unos cuantos días, usted los **estará presionando gentilmente** a ver el DVD, mientras que USTED todavía estará en sus mentes.

Como lo hemos mencionado anteriormente, deje que el DVD haga las ventas y las explicaciones. Si un prospecto le pregunta “¿De qué se trata esto?”, simplemente respóndale gentilmente que vean la presentación primero y luego usted estará encantado de responder cualquier pregunta que ellos puedan tener. Una manera intrigante y a la vez muy efectiva de decir esto es:

***“Esta es la belleza de este negocio: gente alrededor del mundo se encuentra ganando mucho dinero simplemente prestando sus propias copias del DVD. El DVD explica todo con respecto a esta oportunidad maravillosa, ¡Para que nosotros no lo tengamos que hacer!”***

Después de unos cuantos días, póngase en contacto con sus prospectos y recupere su DVD. Si su prospecto tiene interés, usualmente ellos le harán saber. Si no tiene interés, usted se dará cuenta. La parte positiva es que usted no se tomó mucho tiempo en explicar la oportunidad que ofrece GDI a alguien que TENGA O NO TENGA interés.

\*Por Favor Note: No se ganan comisiones de los cargos anuales de mantenimiento por los dominios que no sean de la extensión .WS.



Deje que el DVD haga el trabajo tedioso por usted y solamente responda unas cuantas preguntas a PERSONAS QUE HAYAN DEMOSTRADO INTERÉS. Usted les puede enseñar como registrarse para su periodo de prueba gratis y luego mostrarles como duplicar este método, una vez que ellos se hayan afiliado.

Estas personas verán el poco tiempo y esfuerzo que USTED se ha tomado en explicar el sistema y lo recordarán. Ellos verán que tan simple es este método y van a querer duplicarlo.

Cuando un equipo esta usando un MÉTODO VERDADERAMENTE FÁCIL para obtener prospectos, la duplicación se desenvuelve con naturaleza.

## Validación de Tercera Persona/Método de Envío Directo

Cuando usted le diga a algún amigo acerca de la oportunidad maravillosa que le ofrece GDI, normalmente este amigo verá la presentación basándose en la amistad que existe entre ustedes. A menos que usted haya estado participando en este negocio por mucho tiempo y todas las personas que usted conozca sepa que usted tiene mucho éxito, es importante tener **la validación de una tercera persona** para que respalde todo lo que usted está diciendo.



Al decir “**validación de una tercera persona**”, nos referimos a que – **CUALQUIER OTRA PERSONA excepto usted** – confirme la realidad acerca de GDI dejándole saber a sus prospectos que ésta oportunidad es verdadera y que el potencial de ganancias es enorme.

Piénselo por un momento. En la industria de mercadeo en la red, TODOS los patrocinadores más exitosos tienen algo en común. Todos tienen la validación de una tercera persona para así ganar credibilidad instantánea de sus prospectos, ya sea por medio de una llamada de conferencia, una llamada de grupo con el patrocinador y el prospecto, o utilizando una presentación cargada con testimonios de afiliados exitosos. Esta **ascendencia instantánea en credibilidad** funciona asombrosamente cuando se trata de que estas personas tomen su negocio en serio.

Hasta ahora, asegurarse que cada prospecto lo tomara en serio requería un plan. Usted tenía que citarlos para hacer una llamada con alguna otra persona, o convencerlos de que llamaran a una llamada de conferencia a cierta hora. Si usted ha tenido éxito haciendo esto, quizás los constructores de su organización tengan problemas siguiendo su ejemplo haciendo las mismas cosas que usted ha estado haciendo, ya que no todos pueden duplicarlas fácilmente.



¿Qué tal si su prospecto no habla el mismo lenguaje que usted habla?

¿Que tal si su prospecto vive a 5000 millas de distancia de donde usted vive y no es muy conveniente hacer una llamada telefónica durante el mismo

tiempo que usted lo usa? ¿Como haría usted si su prospecto no le permite entrar a su hogar porque no lo conoce, porque usted no es la persona que lo contacto?



## **¿Como puede usted generar la suficiente credibilidad necesaria para asegurarse que cada palabra de su presentación sea escuchada y creída?**

Le diremos como. Envíe una presentación en DVD producida profesionalmente, a su prospecto directamente desde nuestro centro de distribución, por tan solo unos dólares. **No podrá hacer una primera impresión mejor que esta.**

Con todas las "oportunidades" flotando en el Internet hoy día, es importante que usted se distinga de estas. ¿No estaría usted impresionado y altamente inclinado a observar una presentación que usted recibió en su casilla de correo postal?

**Usted se beneficiara INSTANTANEAMENTE de la validación de terceras personas** por cada afiliado exitosos, antes que sus prospectos saquen el DVD del paquete (con los testimonios en la portada). Su propio "Código de Acceso" (Nombre de Usuario) se encontrara en la portada para que sus prospectos puedan abrir una cuenta por 7 días gratis en cuanto terminen de ver la presentación en DVD. Es probable que muchos hagan esto antes que la presentación llegue a su fin.

## **¡Nosotros podemos enviar la presentación en DVD por usted, directamente a sus prospectos!**

Simplemente ordene sus DVDs en cantidades individuales, y usted podrá especificar el nombre de la persona a la cual usted desea enviar este DVD. Nosotros pondremos sus datos, la dirección de su prospecto utilizando la dirección de retorno de usted, y SU CODIGO DE ACCESO (Nombre de Usuario), lo empaquetaremos y lo pondremos en el correo. ¿Podría ser mas fácil generar esta credibilidad instantánea que es tan importante para su negocio?



## El Método de Teléfono y DVD Utilizando las Listas de Prospectos.

**Un método simple que usted puede utilizar para contactar sin miedo a prospectos, aunque usted sea completamente nuevo en GDI y no tenga la menor idea de como explicar nuestra oportunidad de negocio:**

A la mayoría de nuestros afiliados les encanta la presentación en DVD que producimos, pero muchos no saben a quien mostrársela. Claro que la mejor respuesta a esto sería mostrarla a personas que usted conozca personalmente y que la observara por que usted se las recomendó.

Este tipo de prospectos son limitados, pero usted no tiene que limitarse solo a su familia y amigos. Hay maneras de encontrar prospectos valiosos para mostrarles la presentación de DVD.



Este es un **método simple a prueba de rechazo** que hemos encontrado que funciona bien.

Tenemos prospectos de alta calidad que han verificado personalmente (por teléfono) con nuestro departamento de control de calidad que ellos están interesados en aprender más acerca de nuestro negocio basado en casa.

Llame a estas personas en su lista para introducirse.

Mencione que le gustaría enviarles un DVD que les explicara una forma de generar dinero por Internet que posiblemente sea de interés para ellos. Esta primera llamada NO es el momento para hacer ventas; es simplemente para informarle a su prospecto acerca de usted, para cuando ellos reciban un DVD (o correo electrónico) de su parte, se disminuyan las probabilidades de que lo ignoren.

La empresa socia que se encarga de generar estas listas de prospectos proveen información completa de estas personas, y usted tendrá la dirección postal de estos prospectos. Antes de enviarles el DVD, asegure del interés que ellos tienen, y confirme que la dirección postal en su posesión sea la correcta.

Para que este método funcione, usted tiene que utilizar listas de prospectos verificadas de calidad. Si usted tiene su propia fuente de listas de prospectos, esta bien. Las mejores listas de prospectos para este negocio son listas "Verificadas por teléfono". La mayoría de las veces, cuando usted utiliza este tipo de listas de prospectos, usted tiene acceso a respuestas de preguntas básicas que han sido proveídas por estas personas como ¿Cuándo puede empezar?, o ¿Cuánto dinero desea generar mensualmente?

Las respuestas a estas preguntas pueden darle un conocimiento profundo acerca de las aspiraciones de estos prospectos. Úselas a su ventaja. Recuerde nuestro lema "Usted puede tener lo que usted desee en la vida, si solamente ayuda a suficientes personas a tener lo que ellos deseen". Con este método, usted lo estará haciendo.



Usted estará enseñando a estas personas a obtener lo que ellos desean en la vida. En vez de enfocarse en ventas, enfóquese en encontrar lo que ellos desean, y muéstreles la presentación en video de GDI. Es muy probable que la oportunidad que ofrece GDI sea una herramienta valiosa para ayudarlos a obtener lo que ellos desean.

**SIEMPRE mantenga contacto con las personas a las cuales usted envía los DVDs, por medio de correo electrónico y por teléfono.**

Usted debe asegurarse que ellos hayan visto la presentación en DVD, y si ellos todavía no han creado su cuenta para comenzar sus 7 días de prueba gratis después de ver la presentación, por lo menos pregúnteles que les pareció esta presentación y pregúnteles por mas personas que quizás estén interesadas en nuestro negocio.

En realidad, este no es un método de reclutamiento por teléfono sino un **método de encontrar prospectos por teléfono**. Usted estará llamando a estas personas en su lista de prospectos preguntándoles una simple pregunta, ¿Me daría usted permiso de enviarle una presentación en DVD?, y al mismo tiempo tomando la decisión de enviar o no enviar esta presentación.

Usted debe de hacer una decisión acerca de las personas a las cual les presentara esta oportunidad, y no existe ninguna ley que diga que usted tiene que invitar a TODA persona a su equipo – pero si alguna persona se muestra receptiva a nuestra oportunidad de negocio, también se mostraran receptivas a la presentación en DVD en la mayoría de los casos.

Esta es una buena manera de ahorrar tiempo. En vez de encargarse de ofrecer nuestra oportunidad y explicar nuestro negocio, deje que la presentación en DVD lo haga. Mantenga sus llamadas breves. No de más información de lo necesario. Solamente asegure que estas personas le den permiso de enviar el DVD, y usted estará generando prospectos grandiosos en muy poco tiempo.

**Igual como todo lo que vale la pena en la vida, cuando de generar prospectos se trata, usted mejorara sus habilidades con la práctica.** Pruebe este método usted mismo y se sorprenderá al encontrar que es mucho mas efectivo que las llamadas frías por teléfono. Llame, introdúzcase, pregunte, envíe el DVD, mantenga contacto. ¿Fácil, verdad?



## El Método de Correo Electrónico y DVD Utilizando las Listas de Prospectos o la Publicidad

Quizás usted este confinado a su oficina o casa por el momento. Hemos visto la variedad de las razones, incluyendo amas de casa, personas sin método de transporte, o algunas personas con inhabilidades físicas, etc.

Quizás a usted no le guste hablar con gente desconocida cara a cara.

¿Como podría trabajar usted SOLAMENTE desde su hogar y lograr generar una gran cantidad de inscripciones en su cuenta?

**Sin duda, la mejor manera de hacerlo es utilizando los DVDs** junto con su campaña de mercadeo por correo electrónico.

Muchos de ustedes son vendedores por Internet de corazón, y no considerarían la manera antigua de ventas de organizar juntas o hablar con cualquier extraño. Si este es el caso, le dará gusto saber que hay formas de encontrar gente buena a la cual usted le puede enviar este DVD.

Muchos de ustedes nos han preguntado acerca de utilizar sus propias listas de prospectos. Usted puede enviar un mensaje por correo electrónico a estas personas acerca de GDI, especialmente si compro estas listas de prospectos por medio de alguna otra empresa. La respuesta a esa pregunta es que definitivamente usted NO puede utilizar nuestro sistema de invitaciones para enviar Invitaciones a estas personas.

Pero existe una **manera responsable** que usted puede emplear para utilizar sus propias listas de prospectos y encontrar gente para enviar la presentación de DVD. Obviamente usted no va a enviar un DVD a toda persona en su lista de Prospectos. Seria muy costoso, y muchas de las veces, las direcciones postales de los prospectos en estas listas son incorrectas.



Así es que antes de enviar un DVD a un prospecto, **separe y organice a los que le parecen buenos candidatos.**

Simplemente queremos decir que use su lista en una forma que le ayude a determinar los prospectos buenos para enviar el DVD. Esto le ayudara a separar los prospectos que no proporcionaron su información correcta.

**Si usted va a utilizar este método, es importante que USTED SIGA estas reglas y consejos:**

- Recuerde, usted esta ofreciendo un DVD GRATIS con información acerca de como generar dinero en Internet a cambio de que estas personas confirmen que están interesados en el programa y que su información de contacto es CORRECTA.
- **Usted NO puede mencionar el nombre de nuestra empresa Global Domains international, ni darles enlaces a NINGUNA de nuestras paginas Web**



(dominios) en los mensajes que usted envíe a prospectos que no lo conocen personalmente. Por favor lea nuestra "Política de SPAM (correos no deseados).

- Usted DEBE proveer un método o enlace para que estas personas puedan removerse de su lista de contactos si ellos desean.
- Usted DEBE de informar a sus prospectos que el mensaje que les esta enviando es comercial e **incluya una dirección de correo electrónico valida** de su negocio u oficina.

**Recomendamos utilizar listas de prospectos VERIFICADAS.** Con estas listas usted tendrá el nombre, apellido, dirección de correo electrónico, dirección postal, número de teléfono, dirección IP, y una estampa con la fecha que estas personas optaron por recibir información.

Recuerde que todos los mensajes que sean enviados a prospectos que no hayan sido comprados por medio de GDI son **su responsabilidad**, y usted tendrá que aceptar los riesgos asociados. Cuando usted ofrece el DVD gratis (sin promover el negocio de GDI) en sus mensajes iniciales utilizando sus prospectos de calidad, usted disminuirá los problemas para tener éxito.

**La llave es NO VENDER.** Usted simplemente estará ofreciendo un DVD acerca de cómo generar dinero en la Internet. Cuando alguien responda y le informe que ellos desean recibir un DVD, y que su dirección postal e información de contacto son correctas, depende de usted el ingresar a su cuenta de GDI y ordenar un DVD y enviarlo directamente a ellos. También puede enviar uno de los DVDs que usted ya tenga en mano. Cuando usted envíe sus propios DVDs, asegure de escribir su nombre de usuario (código de acceso) en la portada del DVD.



Este es un ejemplo de un mensaje a un prospecto llamado "Juan Pérez":

Buenos Días Juan,

Por que usted ha mostrado interés en recibir información acerca de oportunidades de negocio en la Internet, me gustaría enviarle un DVD de 45 minutos que mi empresa produjo. Explica completamente como usted puede beneficiarse de una nueva y grandiosa forma de industria que no ha sido aprovechada en la Internet.

Espero que usted todavía este interesado en recibir este tipo de información. Como estos DVDs me cuestan dinero por enviarlos, no lo enviare hasta que usted responda a este mensaje confirmando que la dirección postal que tengo de usted sea correcta.

Por favor verifique esta información:

Juan Pérez  
123 Anystreet Way  
Some City, NY 00000

Si esta información es correcta y usted SI DESEA recibir un DVD en cuanto antes, simplemente responda a este mensaje para informarme. Si le gustaría recibir este DVD en alguna otra dirección, asegure de incluir esa información en su respuesta.



Aspiro a utilizar prácticas de mercadotecnia responsables. Si usted ya no tiene interés en recibir esta información, por favor ayúdeme a mantener mi lista de prospectos limpia, removiendo su información de la misma. Simplemente responda con su petición de ser removido, y yo me encargare de removerlo en cuanto antes.

También puede enviar su petición a my oficina en 123 MyStreet, Sometown, CA 80808

¡Gracias Juan! Me encantaría escuchar de usted.

[Su Nombre Aquí]



Si usted no se siente cómodo enviando mensajes por correo electrónico personalizados a sus prospectos, o no tiene la capacidad de hacerlo, usted puede crear una página Web con contenido similar y promover de esa forma, o puede poner un anuncio en alguna publicación ofreciendo el DVD.



El propósito de esta guía es darle ideas, y hacerle ver que hay varias formas de hacer ventas y encontrar nuevos prospectos para enviar los DVDs. Estará limitado solamente por su imaginación, y no tendrá que ejercer técnicas de mercadeo de cara a cara para hacer crecer su negocio.

Por favor asegure ser responsable con su campaña de mercadeo. No cometa SPAM ni prometa oportunidades falsas u oportunidades de ingresos falsas.

### **Conclusión:**

Usted ahora tiene todas las instrucciones para construir un negocio estable, de por vida, con potencial ilimitable de crecimiento. Recuerde mantener contacto con sus miembros de Upline, especialmente su patrocinador, y claro, no dude en llamar al equipo de soporte de GDI al número 1-760-602-3000 con cualquier pregunta que usted pueda tener acerca de la gran oportunidad de ingresos o servicios que GDI ofrece.

Atentamente,

El Departamento de Soporte de .WS