



OLYMPUS COMPANY

MANUAL DE VENTA

*Para Embajadores*

CÓMO RECOMENDARNOS —

No tienes que *vender nada*.  
Solo cuentas lo que  
*te está funcionando*.

*Este manual es para ti, cliente activo de Olympus.  
Aquí encontrarás exactamente qué decir, cuándo  
decirlo, cómo responder objeciones y cómo  
asegurar que tu beneficio del 50% se acredite  
correctamente. Léelo una vez. Después actúa con  
naturalidad.*

## LO MÁS IMPORTANTE DEL MANUAL

## Recomienda algo que *ya te funciona* a ti.

Si recomiendas Olympus desde el lugar de quien quiere venderlo, vas a sonar forzado. Si lo recomiendas desde el lugar de quien ya está adentro y le está yendo bien, el otro se va a interesar solo.

No tienes que aprenderte el pitch comercial. **Tú no eres el vendedor. Yo lo soy.** Lo único que necesitas hacer es contar tu experiencia real con Olympus y, si detectas interés, pasarme el contacto de la otra persona.

## LA REGLA DE ORO · MEMORIZA ESTA

*Habla de ti.* No hables de Olympus.

Cuenta lo que has logrado tú, lo que cambió en tu negocio, lo que dejaste de hacer porque ahora funciona el sistema. La otra persona se va a interesar en ti, no en Olympus. Y desde ese interés, te va a preguntar quién está detrás. Ahí entra mi nombre.

No tienes que dar cifras exactas ni explicar la mecánica del CRM. Si te preguntan algo técnico, tu respuesta perfecta es: **"hablalo con Patricio, él te lo explica mejor. Te paso su WhatsApp y le dices que vas de mi parte."**

## PARA ADAPTAR A TU VOZ

Así suena *una recomendación* que funciona.

Este es un ejemplo armado con la estructura completa: situación tuya, lo que cambió, el beneficio para el otro, y la transición a pasar el contacto. **No lo memorices. Léelo, entiende la estructura, y di lo tuyo con tus palabras.**



## SCRIPT BASE · ADAPTABLE

"Oye, estoy trabajando con una agencia que se llama Olympus. *Me ha ayudado bastante*. Antes me costaba conseguir clientes nuevos, ahora tengo el marketing andando, el CRM, los bots de inteligencia artificial respondiendo, y el contenido funcionando. Mi negocio creció gracias a ellos.

Tú que tienes negocio, capaz te interese. Si quieres, te paso el contacto de Patricio, el dueño. *Le dices que vas de mi parte* y te dan automáticamente un 10% de descuento en tu primer pago. Yo también gano algo: cada cliente que llevo me hace ganar un mes al 50% en mi mensualidad.

Pero antes de mandártelo, te dejo el brochure y la página, así te enteras de qué hacen. *Si te interesa, hablamos*. Si no, sin problema."

## CLAVE

Las *cuatro piezas* que no pueden faltar

**Uno:** lo que te está pasando a ti (resultado concreto). **Dos:** que mencione tu nombre al escribirme. **Tres:** el 10% de descuento para él. **Cuatro:** el brochure y la página como apoyo antes de la llamada.

## LA LÍNEA QUE NO CRUZAS

Esto sí lo haces.

Esto *no*.

Mantener esta línea clara te asegura que el cierre llegue y que tu beneficio se acredite sin problemas. La línea es simple: tú abres la puerta, yo entro.

Sí *hacer*

- ✓ Contar tu experiencia real con resultados concretos  
*Aunque sean pequeños. "Antes tenía 3 pacientes a la semana, ahora tengo 8" es suficiente.*
- ✓ Mencionar el 10% de descuento que recibe el referido
- ✓ Pasarle mi WhatsApp (+56 9 7102 4484) después de detectar interés
- ✓ Insistir en que él mencione tu nombre al escribirme
- ✓ Compartir el brochure y la página de referidos antes de la llamada conmigo
- ✓ Volver a preguntarle a la semana si tuvo tiempo de revisar (sin presionar)

No *hacer*

- ✗ Prometer cifras o resultados específicos a su negocio  
*Eso lo digo yo en la llamada, dependiendo del caso.*
- ✗ Cerrar precios o descuentos extras por tu cuenta
- ✗ Explicar los planes técnicos en detalle si no estás 100% seguro
- ✗ Mandar el contacto sin haber hecho la preventa  
*Llegamos fríos a la llamada y se enfría el cierre.*
- ✗ Garantizar tiempos de implementación específicos
- ✗ Comprometerte por mí en cosas que no maneja Olympus

## QUÉ RESPONDER CUANDO TE DICEN

## Las cuatro cosas que *siempre preguntan*.

Estas son las objeciones más comunes que vas a recibir cuando hables del programa. **No tienes que improvisar.** Cada una tiene una respuesta corta y honesta. Memoriza el espíritu, no las palabras exactas.

**OBJECCIÓN 01**

*"Ya estoy trabajando con otra agencia."*

Perfecto. Si te está yendo bien, sigue ahí. Si tienes la duda de si podrías estar mejor, te paso el contacto de Patricio para una sesión de diagnóstico de 45 a 60 minutos. **Sin compromiso.** Él te dice si te conviene mantener lo que tienes o probar otra cosa.

**OBJECCIÓN 02**

*"¿Cuánto cuesta?"*

Tienen tres planes: uno de \$450, uno de \$2.000, y uno de \$3.000 de implementación, más mensualidades distintas. **Pero el precio depende del plan que te convenga,** y eso lo define Patricio en la llamada de diagnóstico. Te mando el brochure para que veas los tres.

QUÉ RESPONDER CUANDO TE DICEN · CONT.

Las otras *dos*.

Estas dos son las que más cuestionan tu intención.  
Respondes con honestidad: ahí se construye la confianza.

OBJECCIÓN 03

*"¿Y si no me funciona?"*

Si después de la implementación no quedas conforme, te dan un mes gratis de servicio hasta que sí lo estés. **Si después de eso no lo quieres, te puedes ir sin problema.** No devuelven dinero porque el trabajo se hace, pero te garantizan quedar conformes con lo armado.

OBJECCIÓN 04

*"¿Y a ti qué te dan por traerme?"*

Honesto: por cada cliente que llevo y que cierra, me dan 50% de descuento en mi mensualidad. **Pero no te recomendaría algo solo por eso.** Lo recomiendo porque realmente me ha funcionado y creo que a ti también te puede servir.

## EL FILTRO ANTES DE RECOMENDAR

No es para *cualquier negocio*.  
Y eso te conviene a ti.

Si recomiendas a alguien que no encaja, la llamada se cae, no cierra, y tu beneficio queda en pendiente. Por eso es importante que sepas a quién sí pasarme y a quién mejor no.

*Sí encaja*

- ✔ Dueño de clínica estética, odontológica, psicológica o veterinaria
- ✔ Despacho jurídico, contable, tributario o estudio profesional
- ✔ Servicio profesional con ticket promedio sobre 200 USD por cliente
- ✔ Negocio que ya factura mínimo y quiere crecer con sistema
- ✔ Persona dispuesta a colaborar, grabar contenido si hay que grabar, asistir a reuniones
- ✔ Educación profesional, cursos certificados, diplomados para profesionales

*No encaja*

- ✘ Quien quiere que le hagamos todo y él no quiere hacer nada
- ✘ Negocio que no tiene oferta clara o no está vendiendo todavía
- ✘ Trading, criptomonedas, MLM, productos no validados
- ✘ Quien quiere garantías de cifras específicas de facturación
- ✘ Quien busca resultados inmediatos sin entender que hay un proceso
- ✘ Negocio chico que no puede sostener la mensualidad mínima de \$450

**Regla simple:** si dudas si encaja, escíbeme primero a mí antes de mandárselo. Te digo si vale la llamada o no. Es

## EL PROCESO PASO A PASO

## Cómo se asegura tu 50%.

Esto es lo que pasa desde que pasas un contacto hasta que el descuento aparece en tu factura. Ningún paso requiere que tú hagas seguimiento operativo. Yo me encargo de todo, tú solo recibes.

## PASO 01 · ANTES DE LA LLAMADA

Le mandas *el contacto y los recursos*

Le pasas mi WhatsApp (+56 9 7102 4484), el brochure PDF y el link de la página de referidos. Le dices que mencione tu nombre al escribirme. Ese es el único momento crítico para asegurar la fuente.

## PASO 02 · CONFIRMACIÓN INTERNA

Yo registro *la fuente en el sistema*

Cuando él me escribe y menciona tu nombre, dejo registrado en la base de datos de Olympus que el referido vino de ti. Desde ese momento tu beneficio queda asegurado, sin importar cuánto tarde el cierre.

## EL PROCESO PASO A PASO · CONT.

El cierre y *tu acreditación*.

## PASO 03 · DURANTE LA VENTA

Yo cierro *la llamada conmigo*

Hago el diagnóstico, presento la propuesta, respondo objeciones y manejo el cierre. Si él pregunta por ti durante el proceso, te aviso por WhatsApp. No tienes que hacer nada activo. Solo estar disponible si te llama.

## PASO 04 · ACREDITACIÓN

Cuando él paga, *tú recibes*

Apenas tu referido paga la primera cuota de implementación, tu beneficio se acredita automáticamente en tu próxima factura mensual. Si optaste por el mes completo gratis (segundo referido), aplicamos eso en lugar del descuento. Tú decides.

EL SIGUIENTE PASO

## Tienes el manual. Ahora *actúa*.

*Cuando detectes a alguien que pueda encajar, abre una conversación con él. Cuéntale tu experiencia, no le vendas Olympus. Si muestra interés, mándale los recursos y pásame el contacto.*



**Pasarle el contacto por WhatsApp**

+56 9 7102 4484



**Descargar Brochure PDF**

12 páginas · Para enviar al referido



**Ver página del programa**

[olympusagencia.com/programa-referidos](https://olympusagencia.com/programa-referidos)

---

*Tu red vale.  
Y vale lo que vale tu mensualidad.*