

Manual de formación

# Cómo invitar a un contacto a GANa3...

*...y que no pueda  
decir que no.*



GANa3 crece con cada invitado que traigamos: cada persona nueva trae consigo contactos, experiencia y oportunidades que enriquecen al grupo entero.

El problema es que a veces nos cuesta invitar porque sentimos que estamos ‘molestando’, o porque no sabemos qué decir para que el otro acepte.

Aquí vais a poder ver la receta exacta para invitar de forma **sencilla, convincente y casi imposible de rechazar**.

Recordad: no estáis pidiendo un favor, estáis regalando una oportunidad.

## Contenido

RECETA PARA INVITAR .....	3
Paso 1: A quién invitar.....	3
Paso 2: Cambia el chip.....	4
Paso 3: La invitación en 3 frases.....	5
Paso 4: Elimina objeciones .....	6
Reglas de oro .....	7

## RECETA PARA INVITAR

### Paso 1: A quién invitar.

No se trata de invitar a cualquiera, sino a las personas correctas:

- **Cientes que os respetan y confían en vosotros.**
- **Proveedores con los que tenéis buena relación.**
- **Amigos emprendedores que quieren crecer.**
- **Contactos que valoren el networking y las recomendaciones.**
- **Ejemplo malo:**  
*Invitar al primo que está en paro y no tiene nada que aportar.*
- **Ejemplo bueno:**  
*Invitar al dueño de la empresa de reformas con la que trabajáis y sabéis que busca crecer en clientes.*

Clave: invitar a gente que pueda aportar y recibir valor, no solo llenar la sala.



## Paso 2: Cambia el chip

Muchos se bloquean al invitar porque piensan: 'Le estoy pidiendo un favor.'

La realidad es al revés: 'Le estoy regalando una oportunidad de conocer clientes, aliados y nuevas ideas.'

- **Ejemplo malo:**  
'Oye, ¿podrías hacerme el favor de venir a una reunión?'
- **Ejemplo bueno:**  
'Quiero invitarte a una reunión de empresas que me está ayudando a crecer. Creo que también te puede aportar a ti.'

Otro problema es que pensamos en invitar para que entre a formar parte del grupo en vez de invitar a una única reunión donde podrá conocer a otras empresas y darse a conocer entre ellas.

Clave: cuando tú lo ves como un regalo, lo transmites con naturalidad y entusiasmo.



## Paso 3: La invitación en 3 frases

Podéis invitar por teléfono o en persona, pero la estructura siempre es la misma:

- 1. Gancho inicial:**
    - *'Quiero invitarte a algo diferente...'*
    - *'Conozco un grupo de empresas con el que estoy creciendo mucho...'*
  - 2. Beneficio directo para nuestro contacto:**
    - *'Es un espacio donde se generan contactos, colaboraciones y clientes reales.'*
    - *'Podrás conocer a gente que necesita justo lo que tú haces.'*
  - 3. Cierre fácil y concreto:**
    - *'Nos reunimos online el miércoles DÍA XXXXX a las 9:30. ¿Quieres venir como mi invitado? No hay compromiso y creo que te va a encantar.'*
- **Ejemplo malo:**  
*'Bueno, si quieres y tienes tiempo, pásate un día.'* → Denota poco interés.
  - **Ejemplo bueno:**  
*'Este miércoles a las 9:30 tenemos reunión. Quiero invitarte personalmente a que vengas como mi invitado. Sé que vas a sacar valor.'*

Clave: breve, personal y directo.

**La invitación en 3 frases**

**Gancho inicial**

- 'Quiero invitarte a algo diferente...'
- 'Conozco un grupo de empresas con el que estoy creciendo mucho...'

**Beneficio directo**

- 'Es un espacio donde se generan contactos, colaboraciones y clientes reales.'
- 'Podrás conocer a gente que necesita justo lo que tú haces.'

**Cierre fácil y concreto**

- 'Nos reunimos online el miércoles DÍA XXXXX a las 9:30. ¿Quieres venir como mi invitado? No hay compromiso y creo que te va a encantar.'

**Ejemplo** ❌

- 'Bueno, si quieres y tienes tiempo, pásate un día.'
- Suena flojo, sin interés.

**Ejemplo** ✅

- 'Este miércoles a las 9:30 tenemos reunión. Quiero invitarte personalmente a que vengas como mi invitado. Sé que vas a sacar valor.'

**Breve, personal y directo.**

## Paso 4: Elimina objeciones

Siempre puede haber excusas. Aquí tenéis respuestas rápidas:

- **'No tengo tiempo.'**  
→ *'Son solo 60 minutos y en ese tiempo conocerás más contactos de calidad que en un mes por tu cuenta.'*
- **'Ya tengo clientes.'**  
→ *'Justo por eso: para ampliar tu red de proveedores, aliados y futuros clientes.'*
- **"¿Pero os reunís todas las semanas?"**  
→ *'Ahora mismo te ofrezco que vengas solamente a nuestra próxima reunión. Seguro que conoces a alguien interesante para tu negocio.'*
- **'No me gustan esas cosas.'**  
→ *'Es distinto, no es vender humo. Son empresas reales ayudándose de verdad.'*

Clave: no discutáis, responded con calma y mostrad valor.



## Reglas de oro

1. Invita pensando en la persona, no en llenar sillas.
2. Habla siempre en positivo.
3. Confirma asistencia el día antes.
4. Haz seguimiento después: *‘¿Qué te pareció?’*

### Reglas de oro

- 01 Invita pensando en la persona, no en llenar sillas.
- 02 Habla siempre en positivo.
- 03 Confirma asistencia el día antes.
- 04 Haz seguimiento después: *‘¿Qué te pareció?’*

Cada invitado es una oportunidad para ti y para todos.

**Recuerda: Invitar no es pedir, es dar valor.**

Si aplicas esta receta, veras que invitar deja de ser un problema y se convierte en algo natural.

Cada nuevo invitado puede ser la chispa que abra más puertas para todos.