

Guía de vía rápida: Cómo ganar entre \$2,000 y \$7,000 en tus primeros 2 meses. Tres (3) páginas para aprender (rápido y sencillo)

Sabemos que aprender puede llevar tiempo. Implementar estrategias también. Si quieres empezar rápido, este es un manual para levantar rápido. En 3 páginas te explicaremos lo que debes hacer. Si no lo haces, no funcionará. Si lo haces durante los primeros dos meses, haremos la siguiente excepción: antes de certificarte, te pagamos el 30 %. Al obtener tu certificado como Asesor de Financiamiento Empresarial (Business Funding Advisor), puedes ganar entre el 30 % y el 70 %. Sin embargo, si lo haces dentro de los primeros dos meses con nosotros, te pagaremos el 50%. Para recibir el 50%, tienes que lograr mínimo \$100,000 en cerrar créditos a negocios. Si es menor, recibirá el 30% según el acuerdo de compensación. **Primero necesitas saber qué debe suceder para ganar entre \$2,000 y \$6,000 al mes. ¿Qué debe suceder?**

Financiar:	\$	100,000	\$200,000	\$300,000
Ganancias brutas promedio 5%:	= \$	5.000	\$ 10,000	\$ 15,000
50% para ti:	\$	2.500	\$ 5,000	\$ 7,500

Trabajemos con \$200,000, que es una cantidad razonable. Para financiar \$200,000, esto puede hacerse de una de las siguientes maneras:

1. Se cierra (1) trato de: \$200,000
2. Se cierran (2) tratos de \$100,000 cada uno = \$200,000
3. Se cierran (4) tratos de \$50,000 cada uno = \$200,000
4. Se cierran (6 o 7) tratos de \$30,000 cada uno = \$200,000

Veamos cómo puedes hacer esto: Si quieres financiar un trato de \$200,000 o dos tratos de \$100,000 cada una, necesitas enfocarte en negocios que generen \$200,000 o más al mes en ingresos. De lo contrario, no funcionará. Esto es lo que necesitas hacer:

Comunicarse: con 80 empresarios (que generan \$200,000 al mes) en 2 meses o menos. Esto significa comunicarse. Con 40 empresarios al mes, 10 a la semana y 2 al día. No importa si están interesados, de 80 comunicaciones vas a obtener prospectos.

Prospectos: De 80 empresarios, necesita obtener 15 prospectos. Esto significa 15 empresarios interesados en establecer crédito comercial o en obtener financiamiento para expandirse, comprar inventario, comprar equipo u otros fines.

Solicitudes: De 15 prospectos (interesados) Conseguir 7 para aplicar para un credito. (solicitudes)

Funded: Cierres: En el peor de los casos, 1 se financiará por \$200,000 o 2 financiarán por \$100,000 cada uno.

Supongamos que no puede contactar con negocios que generen \$200,000 o más al mes. Muchos negocios callejeros, como peluquerías, restaurantes, minimercados, etc., generan entre \$25,000 y \$50,000 al mes. Esto es lo que necesita hacer:

Comunicarse: con 80 empresarios (que generan \$200,000 al mes) en 2 meses o menos. Esto significa comunicarse. Con 40 empresarios al mes, 10 a la semana y 2 al día.

Prospectos: De 80 empresarios, necesita obtener 25 prospectos. Esto significa 25 empresarios interesados en establecer crédito comercial o en obtener financiamiento para expandirse, comprar inventario, etc.

Solicitudes: De 25 prospectos (interesados) Conseguir 10 para aplicar para un credito. (solicitudes)

Funded: Cierres: En el peor de los casos, 3 a 4 se financiará por \$50,000 cada uno: total \$200,000

IMPORTANTE: **Monitorea tu actividad diaria, semanal y mensualmente durante los próximos dos meses.**

Comunicación y resultados: interesados, no interesados, prospectos. Lo que se mide, se gestiona. Es como ir al gimnasio. Si necesitas comunicarte con más empresarios, aumenta la frecuencia para obtener resultados. Ahora ya sabes qué debe suceder. Puedes desear ganar \$2,000, \$5,000, \$10,000 o más, pero si no sabes qué debe suceder, nunca sucederá. Si ganas \$2,000, \$5,000 o \$7,000 en tu primer o segundo mes, tendrás un comienzo rápido. **¿Qué les dice a estos empresarios y cómo precalificarlos? Seamos sencillos. Tenemos muchas estrategias. Seamos muy sencillos.**

Introducción (Nombre del propietario del negocio) Juan, ¿podrías dedicarme 15 minutos de tu tiempo para ver si podemos hacer negocios en el futuro? Quizás no necesites nuestros servicios en este momento. Solo quiero compartir contigo lo que hacemos y conocer un poco más tu negocio. Quiero hacerte 10 preguntas rápidas para ver si somos compatibles. Ofrecemos asesoría empresarial, financiación empresarial y trabajamos con empresas que buscan crecer.

1. ¿Sabe si su negocio es rentable? Usted trabaja muy duro como la mayoría de los empresarios. Lo último que quiere es perder dinero. Podemos generar un resumen de la relación entre ganancias y pérdidas de los últimos 6 meses y explicarle cómo aumentar su rentabilidad. (No tienes que preocuparte por esto, nuestros procesadores internos se encargan de ello)

2. ¿Qué planes tienes para tu negocio dentro de uno o dos años? ¿Quieres expandir tu empresa, venderla o dársela a tus hijos?

3. Has pensado en como quisiera crecer tu empresa? ¿qué le impidió crecer o alcanzar esos planes? (7 de cada 10 veces es dinero).

4. ¿Cuándo fue la última vez que revisó su informe de crédito de negocio (reporte de credito del negocio)? (Espero que digan nunca, no sabía que tenía un informe de crédito comercial). ¿Estaría interesado en ver su informe de crédito comercial? Cobramos \$129 por un informe crediticio empresarial auténtico. Usted gana (\$60). No es mucho dinero, todo cuenta.

5. ¿Su empresa alguna vez ha recibido un préstamo comercial real de un banco, la SBA o una compañía de financiamiento comercial? No son tarjetas de crédito comerciales. Las tarjetas de crédito comerciales suelen aparecer en tu informe crediticio personal, no en el de tu empresa. (Presta atención). Puede que digan que ofrecen un préstamo con pagos diarios o semanales. Puedes ofrecer refinanciarlo o revisar su historial crediticio para ver si podemos ofrecerte algo mejor.

6. ¿Cómo cree que construirá crédito empresarial si nunca tuvo un verdadero préstamo comercial? (solo preguntar si la respuesta a la pregunta 5 es NO)

7. ¿Su empresa cuenta con una reserva o cuenta de ahorros con al menos \$50,000 a \$100,000 para emergencias u oportunidades? (Si la respuesta es no, ofrezca una solución). Algunos de nuestros clientes utilizan una línea de crédito empresarial. No hay requisito de pago. Solo paga por lo que utiliza. Supongamos que obtiene una línea de crédito de \$50,000. Si no la utiliza, su pago es cero. Si utiliza \$25,000 de la línea de crédito de \$50,000, solo pagará el excedente de \$50,000 que utilizó.

8. ¿Si obtuviera \$25,000, \$50,000 o \$100,000 adicionales ahora mismo le ayudaría a su negocio? Si te diera \$50,000 sin tener que devolverlos, ¿los aceptarías? ¿Cómo los pondrías a trabajar en tu negocio?

9. PREGUNTAS DE PRECALIFICACIÓN: ¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio? (Buscamos negocios con 2 años o más operando, nuestra preferencia)

10. PREGUNTAS DE PRECALIFICACIÓN: ¿Cuánto deposita por mes en promedio su negocio o cuanto genera en ingresos mensual su negocio? (preferimos empresas que depositen \$40,000 o más por mes (ingresos o ingresos comerciales). Si hacen menos, proceda de todos modos. Si depositan menos de \$10,000 por mes, no espere muchos resultados si son aprobados será un monto pequeño o pudieran ser rechazado.

CIERRA LA CONVERSACIÓN (Nombre del propietario de la empresa) Juan. Esto es lo que puedo hacer sin ningún compromiso por su parte. Con los últimos 6 meses de extractos bancarios, podemos preparar un resumen de ganancias y pérdidas para ver qué tipo de ganancias está generando su negocio y qué necesita hacer para que sea rentable. Además, con una simple solicitud de una página, podemos explorar todas las opciones de financiamiento para usted. De esta manera, sabrá qué opciones tiene o no tiene y qué necesita hacer en el futuro para obtener la mejor opción de financiamiento. Este servicio es GRATUITO. Si desea su informe de crédito comercial, es una pequeña inversión de \$129. Esto es opcional. Cuando procesamos la solicitud, vamos a saber si el puntaje crediticio fue suficiente para obtener una aprobación del préstamo. De lo contrario, necesitaremos obtener un informe. Le enviaré la solicitud por correo electrónico o por WhatsApp. Envíemela junto con los últimos 6 meses de extractos bancarios.

PREGUNTAS COMUNES, REFUTACIONES O DESAFÍOS EN LA CONVERSACIÓN, QUE LOS DUEÑOS DE NEGOCIOS PUEDEN PREGUNTARLE.

No necesito financiación en este momento.

Respuesta 1: Si no tienen historial crediticio. Esta podría ser una respuesta. Sr. cliente potencial, nunca ha generado crédito comercial. ¿Cómo cree que podrá obtenerlo en el futuro si no crea su historial crediticio? Algunos de nuestros mejores clientes usaron \$30,000 en lugar de \$100,000 para generar su historial crediticio. Tiene sentido, ¿verdad?

Respuesta 2: Muchas empresas creen que el momento de obtener financiación es cuando necesitan dinero porque la actividad va lenta. Generalmente, cuando esto sucede, se les deniega el préstamo. Se otorga un préstamo comercial a las empresas que demuestran capacidad de pago con un flujo de caja estable o ingresos crecientes. Pero, si los ingresos de la empresa están disminuyendo y la actividad va mal, ¿cree que un banco o un prestamista le prestaría? ¿Le prestaría a una empresa cuyos ingresos están disminuyendo y la actividad va mal?

Estoy bien ahora, mi negocio va bien.

Respuesta 1: ¡Genial! Que tu negocio vaya bien. ¿Cómo defines "bueno"? Si ganas \$100,000 al mes, ¿no te gustaría ganar \$200,000? Tú y yo sabemos que para crecer necesitas invertir en tu negocio. Para ganar dinero, necesitas dinero.

Respuesta 2: El mejor momento para solicitar un préstamo o una línea de crédito comercial es cuando a su negocio le va bien, no cuando le va mal.

No me importa mi informe crediticio comercial, mi crédito personal es bueno

Respuesta 1: ¿Quién paga sus tarjetas de crédito personales, sus préstamos para el auto y su hipoteca? El crédito comercial, ¿verdad? Si usa crédito personal, puede usar crédito comercial y obtener más ventajas. Consulte con su contador sobre las deducciones fiscales por intereses. Puede comenzar con un préstamo pequeño para generar crédito comercial y disfrutar de ventajas fiscales.

¿Qué tipos de préstamos ofrecen? ¿O qué tipo de tasa de interés ofrecen?

Esa es una gran pregunta. No quiero jugar a las adivinanzas contigo. Si te digo que te daré una tasa del 6% y luego regreso con una tasa del 30%, no vas a confiar en mí. Si te digo que es del 30%, dirás que de ninguna manera. Cuando envías tu solicitud de préstamo, tenemos en cuenta todos los programas de préstamo disponibles para ti, para los que calificas o no. Desde préstamos bancarios a plazo, hasta préstamos de la SBA, líneas de crédito comerciales y otros. Si es para un propósito específico, como comprar equipo o inventario, también analizamos esas opciones. En lugar de jugar a las adivinanzas, con una solicitud de una página y los últimos 6 meses de estados de cuenta bancarios en menos de 48 horas, podemos decirte para qué calificas y cuál será la tasa de interés. ¿Tiene sentido? Es como nuestro trabajo de médico. No puedo decirte qué tienes hasta que realice un análisis o una radiografía.

Si te hacen una pregunta que no puedes responder, simplemente di: «Déjame hablar con uno de nuestros asesores sénior y tendré una respuesta mañana». No intentes responder algo que no sabes. No digas «no lo sé».

Última parte, mantengamos esto simple. Antes de crear una cuenta en linktolender.com, que es nuestra tecnología patentada de préstamos, CRM u otras herramientas sofisticadas, simplemente use el siguiente enlace. Es una solicitud simple en formato PDF o DocuSign. Solicite al propietario de la empresa que la complete. Envíe un correo electrónico a nuestro departamento de procesamiento con los extractos bancarios de los últimos 6 meses. Correo electrónico: envíos@lendinero.com Si [completan la solicitud de DocuSign, la](#) recibimos automáticamente. No es necesario enviar correos electrónicos. Simplemente envíe los extractos bancarios y, en el asunto, escriba "Nombre de la empresa", no el nombre del propietario.

Enlace 1: Solicitud en PDF
Nueva- [App-2024-Lendinero.pdf](#)

Enlace 2: Aplicación tipo DocuSign:
[Nueva-App-2024-Lendinero](#)

SIMPLE, 3 PÁGINAS. HAZLO DURANTE 2 MESES. DESPUES TOMAS UNA DECISIÓN DE CONTINUAR O NO. PERO SI NO TE COMUNICAS CON LA CANTIDAD DE DUEÑOS DE NEGOCIOS QUE INDICAMOS AQUI, EVALUAR LAS NECESIDADES Y HACER QUE EL NEGOCIO APLICA POR EL CREDITO. SI NO REALIZAS ESTO, NO SUCEDERÁ. HAZLO. ES FACIL