

NEGOCIO DE ALARMAS TOP: GANA HASTA 200€ POR SOLO INFORMAR

¿Sabías que el sector de la seguridad es uno de los que más dinero mueve en España?

En DROPOX VIP te lo ponemos en bandeja. No tienes que ser un experto en seguridad, solo tienes que ser el que nos pase el contacto.

¿CÓMO FUNCIONA? (Tú informas, nosotros vendemos)

Olvídate de rollos técnicos o de intentar convencer a nadie.

1. **Detectas el interés:** Un vecino, un amigo o un local que necesita protección.
2. **Pasas el aviso:** Nos das sus datos a través de tu panel.
3. **Nosotros cerramos la venta:** Nuestro equipo de expertos contacta con el cliente, le explica el sistema y cierra el contrato. Si se instala, ¡tú cobras!

COMISIONES QUE MARCAN LA DIFERENCIA

Hemos diseñado un sistema de premios para que cuanto más trabajes, más ganes por cada unidad:

- **COMISIÓN ESTÁNDAR:** 150,00 € por cada alarma instalada.
- **BONO PRO (6 o más al mes):** Si consigues que se instalen 6 o más alarmas en el mismo mes natural, tu comisión sube a 200,00 € por cada una desde la primera.
 - *Ejemplo: Instalas 6 alarmas y te llevas 1.200 € de un plumazo.*

EL SISTEMA MÁS COMPLETO DEL MERCADO: ADT

No estás ofreciendo cualquier cosa. Trabajamos con ADT, líder mundial en seguridad. Es un sistema blindado que incluye:

- Conexión 24/7 a Central Receptora de Alarmas.
- Aviso inmediato a la Policía.
- Tecnología anti-inhibición y cámaras de alta definición.
- Panel inteligente con control desde el móvil.

NOTA IMPORTANTE (Calidad del servicio)

Para asegurar que los clientes son reales y están satisfechos, aplicamos una política de Alarma Fallida:

- Si un cliente se da de baja antes de cumplir los 6 meses, la comisión de esa alarma se descontará de tus ganancias del mes siguiente. Queremos clientes de calidad que confíen en el sistema a largo plazo.

¡Empieza hoy mismo! Pasa tu primer contacto y deja que nosotros te pongamos los 150€ en tu hucha digital.

Estrategias de venta infalibles :

1. Estrategia del "Escudo de Confianza" (Referidos Cercanos)

Esta es la más fácil. No vendes, solo recomiendas a alguien que ya conoces.

- **El Gancho:** "He puesto una alarma de ADT en casa/local y estoy mucho más tranquilo. Me han dado un código para que mis amigos tengan una oferta especial de lanzamiento. ¿Te interesa que te llamen y te informen sin compromiso?".
- **Por qué funciona:** La gente no confía en los anuncios, pero sí en sus amigos. Si el usuario dice que "él ya la tiene" (aunque solo sea colaborador), la barrera cae.

2. Estrategia del "Local Seguro" (Enfoque a Comercios)

Los autónomos están obsesionados con la seguridad. Puedes entrar en cualquier tienda de tu barrio.

- **El Gancho:** "Hola, soy agente de DROPOX VIP y estamos haciendo una campaña de seguridad con ADT para los negocios del barrio. Estamos ofreciendo estudios de seguridad gratuitos para ver si vuestro sistema actual es vulnerable a inhibidores".
- **Por qué funciona:** Al ofrecer un "Estudio Gratuito", el dueño del negocio no siente que le quieres vender, sino que le estás haciendo una auditoría de seguridad. Si el experto de ADT encuentra un fallo, la venta está hecha.

3. Estrategia de la "Alerta de Vecindario" (Social Media)

Usar el miedo positivo o la actualidad en grupos de WhatsApp o Facebook del barrio/pueblo.

- **El Gancho:** Publicar una foto del cartel de ADT con el texto: "Vistos los últimos robos en la zona, he conseguido que ADT nos haga un precio especial de grupo para los vecinos que se apunten esta semana. Dejadme un mensaje si queréis que os guarden la oferta".
- **Por qué funciona:** El sentimiento de pertenencia al grupo y la protección de la comunidad es un motivador brutal. te posicionas como el "consejador" de la oferta.

4. Estrategia del "Ahorro Cruzado" (Luz + Alarma)

Como también vendes luz, es el combo perfecto.

- **El Gancho:** "Te he revisado la factura de la luz y te vas a ahorrar 40€ al mes. Con ese ahorro, ¡la alarma de ADT prácticamente se te paga sola! ¿Quieres que te cuadre las dos cosas y así proteges tu casa con lo que te ahorras de la eléctrica?".
- **Por qué funciona:** Es matemáticas. El cliente siente que la alarma le sale gratis porque el dinero sale del ahorro de la luz.

El secreto es la Velocidad.

- **En cuanto tengas el nombre y el teléfono, lo subis al panel en menos de 5 minutos.**
- **Si el cliente recibe la llamada de ADT mientras todavía está hablando con el usuario, la probabilidad de venta sube un 80%.**