

EL ÚLTIMO REFRESCADOR DE MEMORIA

©2016 Network Marketing Pro, Inc. All Rights Reserved

By Eric Worre

Cuando la gente mira el mercadeo en red, una de sus más grandes preguntas es "¿Conozco a alguien? Ellos creen que si ellos conocen a muchas personas pueden tener mucho éxito y si no conocen mucha gente, no tienen ninguna oportunidad. Suena lógico, pero no lo es cierto.

En el mercadeo en red, hay tres tipos de personas. Los simuladores, aficionados y los profesionales.

Cuando se trata de encontrar los prospectos, los simuladores hacen una lista mental de tres, cuatro o cinco personas que, probablemente, se unirán a su negocio. Entonces todo su futuro se basa en la respuesta de esas pocas personas.

Si tienen la suerte de conseguir uno de ellos, entonces pueden extender la vida de su carrera por un corto tiempo. Incluso podrían hacer otra lista mental de tres o cuatro personas. Esperemos que decidan dejar de ser simuladores y actualizar a los rangos de aficionados.

¿Te sorprendería saber que aproximadamente el 80% de todas las personas que se unen al mercadeo en red se enfocan a construir como simuladores? Es verdad. 8 de cada 10 personas que se convierten en distribuidores en nuestra profesión primero se enfocan en construir con mentalidad de simuladores. Hacen una pequeña lista mental y a ver qué pasa. Ellos nunca se propusieron a desarrollar las habilidades necesarias.

Tu trabajo dentro de tu negocio es conducir ese porcentaje del 80% a un número mucho menor. Educar a la gente. Ayudarles a comprender lo poderoso que esta oportunidad puede ser si la tratan con respeto.

Si tu te preguntas por qué las personas van y vienen en la profesión de mercadeo en red, esto junto con la mentalidad de lotería es la razón. No es el mercadeo en red. Es la mentalidad de las personas que se unen.

Así que estos son los simuladores. Su única oportunidad real es suerte.

El segundo grupo son los aficionados. En lugar de una pequeña lista mental, estas personas hacen una lista escrita, cual es un paso en la dirección correcta. Digamos que hacen una lista de 100 posibles clientes. Salen con emoción, pero no con mucha habilidad y comienzan a prospectar, y su lista comienza a disminuir. A



medida que su lista se hace más y más pequeña, su ansiedad crece más y más alta. Su mayor temor es quedarse sin gente con quien hablar. Sé que ese era mi mayor temor.

Temprano en mis años 20 mi lista no era nada de que presumir. Traté de usar los contactos de mis padres al principio. Y no tomó mucho tiempo para que se me acabaran. Pronto todos en mi mundo sabían lo que estaba haciendo y me habían dicho sí o no. Daba miedo. Sentía que como si no encontraba algunas grandes personas en mi lista y los encontraba pronto, iba a fallar en este negocio.

Nunca se me ocurrió que la búsqueda de personas de calidad para ser prospectors era una habilidad. Hasta este momento en mi nueva carrera siempre veía la lista como el boleto a la riqueza. Si tenías una buena lista, tendrías éxito y si tenías una lista mala, o tenias suerte o fallavas.

Pero, cuando tuve el momento definitivo para convertirme en un profesional, empecé a estudiar a las personas que habían construido grandes y exitosas organizaciones. Y encontré que los profesionales se enfocaban en buscar personas con quien hablar como una de sus habilidades básicas. Era parte de su TRABAJO encontrar nuevas personas. Ellos no estaban interesados en la suerte. No estaban preocupados por quedarse sin gente. Se aseguraron de que eso nunca sucedería.

Los profesionales comenzaron con una lista escrita. Pero entonces decidieron no dejar de añadir a la lista. Ellos crearon lo que llamaron "La Lista de Candidatos Activos", y yo te voy a mostrar cómo hacer lo mismo.

Harvey Mackay es el autor del libro con gran éxito de ventas "Nade entre tiburones sin que se lo coman vivo", es un buen amigo y él es también uno de los mejores especialistas en redes del mundo.

Entrevisté a Harvey y le pregunté cómo construyo una lista tan grande e influyente de amigos. Él me dijo que a la edad de 18 años, su padre lo sentó y le dijo "Harvey, a partir de hoy y durante el resto de tu vida, quiero que tomes cada persona que conozcas, obtengas su información de contacto y encuentres una manera creativa para mantenerte en contacto".



El ha hecho eso durante más de 60 años y hoy su lista de amigos es más de 12,000 personas. Y estos no son sólo amigos de medios de comunicación sociales. Son verdaderos amigos y me considero afortunado de ser uno de ellos.

Eso es lo que los profesionales de mercadeo en red hacen.

PRIMER PASO

Has una lista y luego hazla lo más comprensiva posible. Toda persona que te puedas imaginar. Toda persona. No importa si tu piensas que son una posibilidad o no. Tu base de datos es uno de tus bienes más importantes. Todo el mundo va en la lista.

Si son negativos, ponlos en tu lista. Si no son de tu agrado, ponlos en tu lista. Si ellos son tu mejor amigo, ponlos en tu lista. Si te han dicho "Nunca voy a estar involucrado en el mercadeo en red, ponlos en tu lista. Si son de 98 años de edad, ponlos en tu lista. Si son de 18 años de edad, ponlos en tu lista.

Es importante hacer esto porque, como vas vaciando tu mente en papel, harás más espacio para nuevos contactos por venir. Al escribir a tu sobrino, empiezas a pensar en el círculo alrededor de tu sobrino.

Todas estas conexiones se harán aparentes a ti como tu vayas haciendo tu lista más y más comprensiva. Piensa en todo. Cada organización en cual alguna vez has estado involucrado, cada grupo de cual alguna vez has sido parte, todo lo que alguna vez has hecho.

Si lo haces correcto, va a terminar siendo cientos y cientos y quizás miles de personas.

PASO DOS

El segundo grado de separación.

Así que el paso dos es mirar a tu lista y pensar en las personas que ellos conocen. Las posibilidades son, tu los conoces la mayoría de ellos también.

Piensa en los miembros de tu familia. ¿A quién conocen? Agregalos tu lista.

Piensa en tus amigos. ¿A quién conocen? Agregalos a tu lista.



Piensa en todas las relaciones en tu vida. ¿A quién conocen? Agregalos a tu lista.

No te preocupes por lo que vas a hacer con esta lista todavía. Hablaremos de eso un poco más tarde. Sólo seguir construyéndola.

TERCER PASO

Expande tu lista constantemente.

Es por esto que los profesionales llaman a esto una "Lista de candidatos activos". Nunca deja de crecer. Los pros tienen el objetivo de agregar al menos 2 personas a su lista todos los días. Tal vez platiquen con ellos sobre el negocio inmediatamente, pero como el padre de Harvey Mackay, dijo, van en la lista y debes encontrar una manera creativa para mantenerte en contacto.

Si piensas en esto como una habilidad básica, te darás cuenta que no es muy difícil. Tu entras en contacto con gente todos los días. Solo agregalos a tu lista. Conoces a gente a través de los medios de comunicación sociales. Agregalos a tu lista. Tu haces negocios con gente nueva. Agregalos a tu lista.

Tú necesitas desarrollar un mayor nivel de conciencia. Vas a tener que prestar atención al mundo. Tu vas a ser presentado a gente nueva todo el tiempo, pero simuladores y aficionados ni siquiera se dan cuenta. Ellos sólo van a través de su día diciendo

"¿Que gente? No veo ninguna gente".

¿Qué tan difícil sería para elevar tu conciencia y añadir dos nuevas personas al día a tu lista? Piensa en ello, si tu haces eso seis días a la semana, esas son 624 nuevas personas al año. Hazlo durante 5 años y esas son 3,120 personas. ¿Puedes ver por qué los profesionales no se preocupan por quedarse sin gente con quien hablar? Por favor, entiende, NO estoy diciendo que deberías asaltar a estas personas con tu oportunidad el momento en que son introducidos. Algunas personas en el mercadeo en red hacen ese error y no es bueno. Sólo tienes que agregarlos a tu lista,



hacer amigos, desarrollar una conexión, y cuando sea el momento adecuado puedes ayudarles a entender lo que tienes que ofrecer.

PASO CUATRO

Red a Propósito

Profesionales desarrollan una red a propósito. Es difícil conocer gente nueva si estás escondiéndote del mundo. Sal ahí fuera. Ten un poco de diversión. Únete a un nuevo gimnasio. Diviértete con un nuevo pasatiempo. Se voluntario para una causa que es importante para ti. Encuentra los lugares y organizaciones donde puedes conocer a gente nueva. No sólo vas a disfrutar, sino que también conocer gente increíble.

Recuerda, tu tienes las llaves para transformar cientos de vidas.



Instrucciones

La mejor manera de utilizar este libro es crear primero tu "Lista de Candidatos activos" maestra pasando a través de todas las categorías en el refrescador de memoria y escribe los nombres en las páginas previstas.

Una vez hayas hecho eso (y va a ser un proceso continuo), hemos proporcionado las páginas para que elijas la mejor gente en varias categorías y los pongas en una lista nueva para acción inmediata. Estas listas son:

1. Lista de Candidatos Calientes - Los amigos Cercanos y Familia
2. Lista de Candidatos Dirigidos con el Producto
3. Lista de Candidatos de Enfoque Directo
4. Lista de Candidatos de Enfoque Indirecto
5. Lista de Candidatos de Enfoque Súper Indirecto

En la parte posterior de este folleto se encuentra el proceso de invitación de 8 pasos y todas las escrituras calientes en mercadeo en red que he usado durante años. Deja que te guíe en no sólo acercarte a la gente profesionalmente y de una manera que mantiene tus relaciones vivas y florecientes para los próximos años.

Una nota más cuando se está creando esta lista. NO prejuzgues la gente mientras vayas escribiendo. Sólo pon sus nombres no importa qué. El acto de escribir te ayudará a activar más y más contactos.



Refrescado de Memoria

Este refrescador de memoria fácil te ayudará a crear tu primera lista de amigos clave, contactos de negocios y otros para compartir tu producto o la oportunidad, por lo que puedes poner en marcha tu negocio de mercadeo en red.

Los miembros de tu propia familia:

- Padre y madre
- Suegra / Suegro
- Abuelos
- Niños
- Hermanos hermanas
- Tías y Tíos
- Sobrinas y Sobrinos
- Primos

Lista que ya tienes:

- libreta de direcciones actual / en línea gestor de contactos
- Lista de direcciones de correo electrónico
- Los contactos tu teléfono
- Lista tarjetas de día festivo
- Lista de invitados de boda

- Lista de invitados de cumpleaños de los niños
- Lista de tarjetas de negocios
- Redes sociales:
 - Facebook
 - LinkedIn
 - Plaxo
 - Gorjeo
 - Skype
 - Cualquier Otras

Tus amigos más cercanos y con los que te asocias en regularidad:

- Amigos y Vecinos
- Personas con las que trabajas
- Miembros de la Iglesia
- Amigos con cual compartes Aficiones:
 - Amigos de campamento

- Socios de clase de baile
- Clase de dibujo
- Amigos de Liga de fútbol fantasía
- Compañeros de pesca
- Amigos Caza
- Compañeros de clase de Karate
- Clase de Canto
- Escultura
- Amigos para trabajadores de madera
- Amigos del entrenamiento
- Las personas con las que juegas:
 - Bolos
 - Fútbol
 - Golf
 - Racquetball



- Tenis
- Voleibol
- Cualquier otro juego

Aquellos que hace negocios:

- Mecánico
- Contador
- Banquero
- Cuidador de niños / proveedor de cuidado de niños
- Vendedor de autos
- Dentistas (de sus hijos también)
- Doctor (de sus hijos también)
- Tintorero
- Tendero / Operador de Gasolinera
- Estilista de pelo / Peluquero
- Ama de llaves
- Agente de seguros
- Abogado
- Comerciantes
- Farmacéutico
- Agente de bienes raíces

- Agente de viajes

¿Quiénes son mis ...?

- Arquitecto
- Miembros de Asociaciones
- Conductor de autobús
- Carnicero / panadero
- Técnico en computadoras
- Pares de amigos de los niños
- Quiropráctico
- Los miembros del Club
- Repartidor
- Controlador de FedEx / UPS
- Bombero
- Florista
- Joyero
- Agente de Arrendamiento
- Cartero
- Ministro / Pastor y su esposa
- Peluquero de mascotas
- Fotógrafo

- Policía
- Administrador de la propiedad
- Miembros del equipo de Deportes (de los niños también & sus padres)
- Sastre
- Veterinario
- Las Meseras / Meseros (mi favorito)
- El proveedor de agua

Aquellos que se han asociado en el pasado:

- El ex entrenador
- Los ex compañeros de trabajo
- Ex Compañeros de vivienda
- Profesores anteriores
- Las personas en su ciudad natal
- Vecinos anteriores
- Las cohortes militares
- Jubilados Compañeros de trabajo



- Compañeros de escuela

- Jefes anteriores

¿Quién me Vendio ...

- Aire acondicionado

- Barco

- Cartas de negocios

- Camper

- Coche / camiones

- Computadora

- Teléfono móvil

- Lavavajillas / Lavadora

- Equipos / Suministros

- Licencia de pesca

- Mueble

- Gafas / Contactos

- Casa

- Licencia de Caza

- Refrigerador

- Los neumáticos y piezas de automóvil

- TV / estéreo

- Aspiradora

- Elementos de la boda

Sé individuos que:

- Están activamente buscando trabajo a tiempo parcial

- ¿Ambicioso

- ¿Entusiasta

- Son Empresarial

- ¿La gente que cuida

- ¿Campeones

- Are Fun & Friendly

- ¿-Raisers Fondo

- Está orientado a objetivos

- ¿Son líderes naturales

- Se organizan

- ¿Pensamiento Positivo

- Son auto-motivados

- Es soltero mamá / papá

- ¿Los jugadores del equipo

- ¿Sus Infantiles

Amigos Padres

- Puede estar interesado en su producto o servicio?

- No les gusta su trabajo

- Ha sido en el Network Marketing

- Tiene Carácter e Integridad

- Tiene hijos en la universidad

- Tiene conocimientos de computadoras y de Internet

- Tiene Trabajo peligroso

- Tiene Desire & Drive

- Tiene una gran sonrisa

- Tiene que pagar sus créditos

La deuda de tarjeta

- Tiene habilidades para hablar en público

- Sólo se casó

- Recién graduado

- Sólo tuvo un bebé

- Sólo dejar su trabajo o está fuera de Trabajo

- Encantan los retos

- Encanta aprender cosas nuevas

- Quieren ayudar a sus parejas



Jubilación anticipada

- ¿Quiéren ganar más dinero

- ¿Quiéren más tiempo con sus

Familias

- ¿Quiéren trabajar para sí mismos

- ¿Quién Asiste Self-Improvement

Seminarios

- Que Han Comprado Nueva Casa/ Car

- ¿A quién le gusta estar alrededor de gente con alta energia

- ¿Quién necesita un coche nuevo / casa

- ¿Quién lee Libros de Autodesarrollo / Libros de Éxito

- ¿Quién más te guste

- ¿Quién Has conocido mientras estaba de vacaciones

Quién Has conocido en el Plano

Quién tus amigos sepan

¿Quién quiere la libertad

¿Quién quiere ir de vacaciones

Quién trabaja demasiado

¿Quién trabaja en la noche / fines de semana

Conozco a alguien que es ...

- Contador

- Actor

- Anunciante

- Arquitecto

- Asistente de Línea Aérea

- Agente de Sistemas de Alarma

- Oficial del ejército

- Acupunturista

- Panadero

- Banquero Professional

- Barbero

- Jugador de béisbol

- Jugador de baloncesto

- Trabajador Salón de Belleza

- Corredor

- Constructor

- proveedor de televisión por cable

- Camper

- Quiropráctico

- Consultor

- Ingeniero informático

- Cocinar

- Bailarín / Profesor de la danza

- Dentista

- Dermatólogo

- Diseñador

- Conductor del autobús / taxi / camiones

- DJ

- Doctor

- Tintorero

- Profesional de Educación

- Electricista

- Ingeniero

- Artista



- Científico ambiental
- Agricultor
- Industria cinematográfica
- Profesional
- Bombero
- Instructor de estado físico
- Florista
- Servicios de Alimentación asociado
- Jugador de fútbol
- Recaudación de Fondos
- Vendedor Muebles
- Jardinero
- Geólogo
- Golfista
- Trabajador del gobierno
- Artista grafico
- Gimnasta
- Peluquero
- Handyperson
- Profesional de la Salud
- Caminante
- El personal del hospital
- El personal de Recursos Humanos
- Agente de seguros
- Proveedor de Internet
- Decorador de interiores
- Inversor
- Joyero
- Maestro de Karate / Classmate
- Kickboxing Maestro / Classmate
- Cocina renovador
- Abogado
- Gerente de arrendamiento
- Técnico de laboratorio
- Agente de préstamos
- Salvavidas
- Maquilladora
- Gerente
- Manicuro
- Masajista
- Mecánico
- Profesional médico
- Partera
- Ministro
- Agente hipotecario
- Profesor de música
- Músico
- Oficial de la Armada
- Organización sin fines de lucro Asociado
- Enfermera
- Nutricionista
- Gerente de oficina
- Optometrista
- Ortodoncista
- Pintor
- Organizador de fiestas
- Pediatra
- Entrenador personal
- Profesional del cuidado de mascotas / veterinario
- Farmacéutico
- Fotógrafo
- Fisioterapeuta
- Profesor de piano
- Editor



- Oficial de policía
- Trabajador postal
- Promotor
- Administrador de propiedades
- Profesional de Relaciones Públicas
- Psiquiatra
- Psicólogo
- Trabajador Radio
- Terapeuta Recreación
- El trabajador del ferrocarril
- Corredor de bienes raíces
- Agente Oficina de Alquiler
- Reclutador
- Especialista en Rehabilitación
- Reportero
- Reparador
- Restaurante Propietario / Gerente
- Vendedor
- Científico
- Las personas de reparación de calzado
- Proveedor de Satélite
- Cantante
- Patinador
- Esquiador
- Consultor del Cuidado de la piel
- Trabajador social
- Ingeniero de sistemas
- Trabajador SPA
- Nadador
- Compañeros de equipo de Deporte
- Sastre
- Trabajador de salón de bronceado
- Maestro
- Trabajador Telecomunicaciones
- Instructor de Tenis
- Terapeuta
- Trabajador de Comercio
- Entrenador
- Agente de viajes
- Tutor
- Operador de Servicio
- Veterano
- Voluntario
- Camarero camarera
- Diseñador de web
- Escritor
- Profesor de yoga / compañeros de clase

Vive en una ciudad diferente?

¿A quién conoces de una diferente del Estado?

- Alabama
- Alaska
- Arizona
- Arkansas
- California
- Colorado
- Connecticut
- Delaware
- Florida
- Georgia
- Hawaii
- Idaho
- Illinois
- Indiana
- Iowa



- Kansas
 - Kentucky
 - Luisiana
 - Maine
 - Maryland
 - Massachusetts
 - Michigan
 - Minnesota
 - Misisipí
 - Misuri
 - Montana
 - Nebraska
 - Nevada
 - Nueva Hampshire
 - Nueva Jersey
 - Nuevo Mexico
 - Nueva York
 - Carolina del Norte
 - Dakota del Norte
 - Ohio
 - Oklahoma
 - Oregón
 - Pensilvania
 - Rhode Island
 - Carolina del Sur
 - Dakota del Sur
 - Tennesse
 - Texas
 - Utah
 - Vermont
 - Virginia
 - Washington
 - Virginia Occidental
 - Wisconsin
 - Wyoming
- ¿A quién conoces de un país diferente?**
- Afganistán
 - Albania
 - Argelia
 - Samoa Americana
 - Andorra
 - Angola
 - Anguilla
 - Antigua y Barbuda
 - Argentina
 - Armenia
 - Aruba
 - Australia
 - Austria
 - Azerbaiyán
 - Bahamas
 - Bahrein
 - Bangladesh
 - Barbados
 - Bielorrusia
 - Bélgica
 - Belice
 - Benin
 - Islas Bermudas
 - Bhután
 - Bolivia
 - Bosnia-Herzegovina
 - Botswana
 - Isla Bouvet
 - Brasil
 - Brunei
 - Bulgaria
 - Burkina Faso
 - Burundi
 - Camboya
 - Camerún
 - Canadá
 - Cabo Verde
 - Islas Caimán
 - República Centroafricana
 - Chad
 - Chile
 - China



El Último Refrescador de Memoria

- Isla de Navidad
- Cocos (Keeling)
- Colombia
- Comoros
- Congo, Democratic Republic of the (Zaire)
- Congo, Republic of
- Cook Islands
- Costa Rica
- Croatia
- Cuba
- Cyprus
- Czech Republic
- Denmark
- Djibouti
- Dominica
- Dominican Republic
- Ecuador
- Egypt
- El Salvador
- Equatorial Guinea
- Eritrea
- Estonia
- Ethiopia
- Falkland Islands
- Faroe Islands
- Fiji
- Finland
- France
- French Guiana
- Gabon
- Gambia
- Georgia
- Germany
- Greece
- Greenland
- Grenada
- Guadeloupe (French)
- Guam (USA)
- Guatemala
- Guinea
- Guinea Bissau
- Guyana
- Haiti
- Holy See
- Honduras
- Hong Kong
- Hungary
- Iceland
- India
- Indonesia
- Iran
- Iraq
- Ireland
- Israel
- Italy
- Ivory Coast (Cote D'Ivoire)
- Jamaica
- Japan
- Jordan
- Kazakhstan
- Kenya
- Kiribati
- Kuwait
- Kyrgyzstan
- Laos
- Latvia
- Lebanon
- Lesotho
- Liberia
- Libya
- Liechtenstein
- Lithuania
- Luxembourg
- Macau
- Macedonia
- Madagascar
- Malawi



- Malaysia
- Maldives
- Mali
- Malta
- Marshall Islands
- Martinique (Frances)
- Mauritania
- Mauritius
- Mayotte
- Mexico
- Micronesia
- Moldova
- Monaco
- Mongolia
- Montenegro
- Montserrat
- Morocco
- Mozambique
- Myanmar
- Namibia
- Nauru
- Nepal
- Netherlands
- Netherlands Antilles
- New Caledonia (Frances)
- New Zealand
- Nicaragua
- Niger
- Nigeria
- Niue
- Norfolk Island
- North Korea
- Northern Mariana Islands
- Norway
- Oman
- Pakistan
- Palau
- Panama
- Papua New Guinea
- Paraguay
- Perú
- Filipinas
- Isla Pitcairn
- Polonia
- Polinesia (francés)
- Portugal
- Puerto Rico
- Katar
- Reunión
- Rumania
- Rusia
- Ruanda
- Santa Helena
- San Cristóbal y Nieves
- Santa Lucía
- San Pedro y Miquelón
- San Vicente y Granadinas
- Samoa
- San Marino
- Santo Tomé y Príncipe
- Arabia Saudita
- Senegal
- Serbia
- Seychelles
- Sierra Leona
- Singapur
- Eslovaquia
- Eslovenia
- Islas Salomón
- Somalia
- Sudáfrica
- Georgia del Sur y Sandwich del Sur Islas
- Corea del Sur
- España
- Sri Lanka



- Sudán
- Suriname
- Svalbard y Jan Mayen
- Swazilandia
- Suecia
- Suiza
- Siria
- Taiwán
- Tayikistán
- Tanzania
- Tailandia
- Timor-Leste (Timor Oriental)
- Ir
- Tokelau
- Tonga
- Trinidad y Tobago
- Túnez
- Pavo
- Turkmenistán
- Islas Turcas y Caicos
- Tuvalu
- Uganda
- Ucrania
- Emiratos Árabes Unidos
- Reino Unido
- Estados Unidos
- Uruguay
- Uzbekistán
- Vanuatu
- Venezuela
- Vietnam
- Islas vírgenes
- Islas Wallis y Futuna
- Yemen
- Zambia
- Zimbabue

Que tienen no has escrito todavía?

Después de haber hecho tu lista de todo lo anterior, mira a tu lista y piensa a quien ellos pueden conocer



LOS GUIONES MAS SOLICITADOS DE RECLUTAMIENTO MLM

Paso 1

Tener prisa

Este es un problema psicológico, pero la gente está cada vez más atraída a una persona que está ocupada y tiene cosas que hacer. Si tu comienzas cada llamada o conversación cara a cara con la sensación que tú tienes prisa, tú encontrarás que tus invitaciones serán más cortas, habrá menos preguntas y la gente te respetará a ti y tu tiempo mucho más.

Aquí están algunos guiños de "prisa" para usar de ejemplo:

Para las perspectivas del mercado caliente:

- "No tengo mucho tiempo para hablar, pero era realmente importante contactarte"
- "Tengo un millón de cosas que hacer, pero me alegro de haberte encontrado"
- "Estoy saliendo por la puerta, pero necesitaba hablar con tigo muy rápido"

Para los prospectos del mercado frío:

- "Ahora no es el momento de entrar en esto y me tengo que ir, pero ..."
- "Tengo que correr, pero ..."

¿Recibes el mensaje? Configura el tono con cierta urgencia.

Paso 2

Hazle un cumplido a cliente potencial

Esto es crítico. El cumplido sincero (y debe ser sincero) abre la puerta a la verdadera comunicación y harás que la gente potencial tenga la mente más abierta para escuchar lo que tienes que decir.

Estos son algunos ejemplos de cumplidos:

Para los prospectos del mercado caliente:

"Has sido un gran éxito y yo siempre he respetado la forma en que has hecho negocio."

"Siempre has sido un gran apoyo y lo agradezco mucho."

"Eres una de las personas más conectadas que conozco y yo siempre he admirado eso acerca de ti."

"Eres la más (o una de las más) importante persona / personas en mi vida y yo realmente confío en tus instintos ".

"Tienes una mente increíble para los negocios y puedes ver lo que otras personas no ven ".

"Estaba pensando ... quienes son las personas más sabias que conozco? Y pensé en ti ".

"Eres una de las personas más positivas y energéticas que he conocido."

"Algunas personas son muy cerradas de mente y limitan sus oportunidades, pero siempre he admirado el hecho de que tu eres abierto a ver las cosas nuevas ".

"Necesito a alguien que encuentre los agujeros en algo que estoy mirando y absolutamente nada se pasa de ti. "

"Tu eres una de las personas / con mas inteligencia en tecnologia/ con mas consciencia en moda o belleza (salud, etc.)/ con mas consciencia e

inteligencia financiera/ mas sanas de mente y siempre he respetado eso de ti."

"Eres una de las personas más inteligentes que conozco y realmente confío en tu juicio. "

"Durante el tiempo que te he conocido he pensado que eres el mejor en lo que haces."

Para la gente potencial del mercado frio:

" Me/Nos haz dado algunos de los mejores servicios que he / hemos recibido antes."

"Eres muy sabio. ¿Puedo preguntar lo que haces para ganarte la vida? "

"Tu has hecho _____ una experiencia fantástica."

La clave para el cumplido es que debe ser sincero. Encuentra algo sobre lo que puedes complementar a la persona potencial y hazlo.

Paso 3

Haz la invitación

En esta situación, una talla NO sirve para todos. He proporcionado una lista de Enfoques Directos que utilizarás cuando estas hablando de una oportunidad para ELLOS específicamente, Enfoques Indirectos que vas a utilizar para pedir ayuda o consejo y Enfoques Súper indirectos que utilizaras para preguntarle a la gente si conocen otras personas que puedan estar interesadas.

La mayoría de la gente utiliza un enfoque directo para todas las personas potenciales. Por lo general, es algo como este "Encontré una manera de hacerse rico y déjenme contarles. Bla, bla, bla. "Entiendo la pasión, pero en realidad ... ¿quién va a emocionarse con eso, a menos que les esté hablando un millonario?

Cómo te vayas convirtiendo en un profesional del mercadeo en red, vas a encontrar que se utilizan los enfoques indirectos y Super indirectos mucho más, pero eso no quiere decir que los Enfoques Directos no tienen un lugar importante.

Ejemplos de Propositiones Directas

(Recuerda, que ya has hecho pasos 1 y 2)

Para el mercado caliente:

"Cuando me dijiste _____, hablabas en serio o estabas bromeando? (Espera la respuesta). ¡Excelente! Creo que he encontrado una manera para que tu lo consigas / puedas resolver el problema / lo hagas posible / etc. "(Esto es para situaciones en las que tu conoces un área de su insatisfacción)

"Creo que he encontrado un camino para que podamos aumentar nuestra circulación económica"

"He encontrado algo que tu realmente necesitas ver"

"Estoy lanzando un nuevo negocio y realmente quiero que tu tomes una mirada en el"

"Cuando pensé en la gente que podría hacer una fortuna con un negocio que he encontrado, pensé en ti "

"¿Sigues buscando un trabajo (o un trabajo diferente?). He encontrado una manera para que nosotros dos podamos iniciar un gran negocio sin todos los riesgos "

"Si te dijera que había una manera de aumentar tu ingreso económico sin poner en peligro lo que estás haciendo ahora mismo, estarías interesado?"

"Me he encontrado con una empresa que se está abriendo / en expansión en el área de _____ "

"He encontrado algo emocionante y tú eres una de las primeras personas que he llamado"

"Cuando pensé en la calidad de gente con cual me gustaria mucho trabajar pensé en ti.

¿Estarías dispuesto a escuchar lo que estoy haciendo? "

"Déjame preguntarte algo ... ¿Estarías abierto a la diversificación de tus ingresos?"

"Déjame hacerte una pregunta, fuera del registro. Si hubiera un negocio que podrías empezar a trabajar a tiempo parcial desde tu casa que podría reemplazar tus ingresos de tiempo completo, crees que te interesará?"

"Como tu sabes he sido un (insertar ocupación), pero debido a (factores negativos) he decidido diversificar mis ingresos. Después de considerar mis opciones, he identificado la mejor manera de hacer que esto suceda "

"Encontré un negocio emocionante, juntos, creo que podríamos hacer algo especial. 1 + 1 podría añadirse a 10. "

O podrías intentar el acercamiento impactante que es utilizado con gran efecto por mi buen amigo Randy Gage "Con tus habilidades, tu podrías ganar \$100,000 al mes en un negocio que acabo de empezar ". Esto funciona bien cuando eres respetado por la persona potencial.

He usado esta con gran éxito "Esta es la llamada que as estado esperando tu vida entera".

Para el mercado frío:

"¿Alguna vez has pensado en diversificar tus ingresos?"

"¿Mantienes tus opciones de carrera abierta?" (Un viejo pero bueno)

"¿Piensas en hacer lo que estás haciendo ahora por el resto de tu carrera?"

Puedes seguir cualquiera de estos ejemplos de mercado frío o cualquier variación con lo siguiente: "Tengo algo que te podría interesar. Ahora no es el momento de entrar en ello, pero ... "

Guiones indirectos

El Enfoque Indirecto es otra herramienta poderosa para ayudar a la gente pasar de su resistencia inicial y entender tu oportunidad. Este enfoque se utiliza mejor cuando estás en tus primeros pasos y es simplemente pidiéndole ayuda o orientación a la gente.

Utilice este enfoque ampliamente y con gran éxito cuando empecé. Porque mi falta de credibilidad a los 22 años, no podía conseguir mucho éxito con un enfoque directo, así que aprendí a disminuir a mí mismo y jugar el ego de la persona potencial. Funcionó increíblemente bien y todavía lo uso de vez en cuando.

Por mercado caliente:

"Acabo de empezar un nuevo negocio y tengo miedo a la muerte. Antes de seguir necesito practicar con alguien amigable. ¿Te importaría si practico contigo?"

"Estoy pensando empezar con un negocio que puedo correr desde mi casa. ¿Me ayudarías a revisarlo y ver si es de verdad? "

"He encontrado un negocio sobre cual estoy muy entusiasmado, pero ¿qué sé yo? Tu tienes mucha experiencia. ¿Lo revisarás por mi si te lo hago facil y me das a saber si crees que estoy haciendo el movimiento correcto? "

"Un amigo me dijo que lo mejor que podía hacer al iniciar un negocio es hacer que gente que respeto lo revise y me den orientación. Estuvieras dispuesto a hacer eso por mí si lo hago simple?"

Para las personas negativas y cínicas "He empezado un negocio y realmente necesito alguien que me ayude a hacer agujeros en el. Nada se te pasa a ti. Estuvieras dispuesto a examinarlo por mí? "

Para el mercado frío:

He encontrado este enfoque no funciona muy bien porque en realidad no hace sentido que tu muestres tanto respeto por alguien que acabas de conocer. Directo y Súper indirecto trabajan mucho mejor para el mercado frío.

Ejemplos Super-indirectos

Enfoques Super-indirectos son increíblemente poderosos y juega sobre varios niveles psicológicos. Este es un enfoque de red en cual se le pregunta a el prospecto si conoce a alguien que podría beneficiarse de tu negocio. Yo uso este enfoque todo el tiempo con gran éxito.

Por mercado caliente:

"El negocio en cual estoy claramente no es para ti, pero te quería preguntar, ¿A quién conoces que es ambicioso, motivado por el dinero y fuera entusiasmado con la idea de aumentar el ingreso financiero en sus vidas? "

"¿A quién conoces que podría estar buscando un negocio fuerte que pueden manejar desde su casa? "

"¿A quién conoces que ha llegado a una pared en su negocio y podría estar buscando una forma de diversificar sus ingresos? "

"¿Conoces a personas inteligentes que viven en _____? ¿Sí? Excelente. Podría obtener sus nombres y direcciones de correo electrónico si los tiene? Tengo un negocio en en expansión en esa área y quiero ver si piensan que será un éxito allí ".

"¿Conoces a alguien involucrado en la búsqueda de empleo en serio?"

"Yo trabajo con una compañía que está en expansión en nuestra área y estoy buscando algunas personas listas que puedan estar interesados en ingreso financiero adicional. Tú sabes de alguna persona adecuada a esa descripción? "

En la mayoría de los casos, van a pedir más información antes de dar algunos nombres (detrás de esa solicitud hay curiosidad e intriga pensando que esto podría ser para ellos ... pero no te lo van a admitir todavía). Cuando te pidan más información de primero, simplemente responde así. "Eso tiene sentido. Tu quieres saber sobre esto antes de que refieras a algunos de tus contactos" Entonces sigue al paso 4

Para el mercado de frío:

El mercado frío es exactamente lo mismo que el mercado caliente para Super Indirecto. Sólo tienes que utilizar los ejemplos anteriores o cualquier variación que sea cómodo para ti.

Paso 4

Si yo _____, harías tu _____?

Tu no vas a ofrecer tu herramienta de tercera parte, a menos que acepten hacer algo a cambio. Esta ha sido mi arma secreta por un tiempo muy largo.

Déjame ofrecerte algunos ejemplos:

"Si yo te diera un DVD que da toda la información de una manera muy profesional, ¿si lo vieras? "

"Si yo te doy un CD que describe el negocio, ¿Lo escucharas?"

"Si yo te doy una revista (o alguna otra pieza de prospección), Lo leerás?"

"Si yo te doy un enlace a una presentación en línea que explica todo, irias a la página y la vieras?"

Si tu has hecho los primeros 3 pasos correctamente, la respuesta será sí.

Si piden más información primero, simplemente responde con "Entiendo que tu desees más información, pero todo lo que estás buscando está en el DVD, CD o en pieza o Enlace. La forma más rápida para que tu puedas entender realmente de lo que estoy hablando será revisar ese material. Así que, si te lo doy, ¿lo vas a revisar? "

Si dicen que no, no van a revisarlo entonces dales las gracias por su tiempo y sigue adelante. Además, revisa pasos 1-3 para ver lo que podrías haber hecho mejor. NO todavía selos des.

Paso 5

Obtén un compromiso de tiempo

"¿Cuándo crees que podrías ver el DVD con seguridad?"

"¿Cuándo crees que podrías escuchar el CD con seguridad?"

"¿Cuándo crees que podrías leer la revista con seguridad?"

"¿Cuándo crees que podrías ver la pagina con seguridad?"

No sugieras un tiempo por ellos. Haz la pregunta y pídeles que le dan el tiempo. Si no es definitiva "Voy a tratar de hacerlo en algún momento", entonces les digo. "No quiero malgastar tu tiempo o el mío. ¿Por qué no simplemente tratamos de asegurar un momento en que tu lo vas haber visto con seguridad? "

La clave es conseguir que digan SI por segunda vez.

Decir sí al paso 4 NO es un compromiso.

Paso 6

Confirmar

Si te dicen que van a ver el DVD por la noche del martes tu respuesta debe ser:

"Así que, si te hablo miércoles por la mañana, lo vas haber visto con seguridad ¿verdad?"

Si ellos dicen que van a escuchar el CD por el jueves en la mañana tu respuesta debe ser:

"Así que, si te llamo algún momento el jueves, de seguro lo vas haber escuchado verdad?"

Si ellos dicen que van a ver la página por el 1 de julio tu respuesta debe ser:

"Así que, si te llamo el 2 de julio, la vas haber visto con seguridad ¿verdad?"

La clave para el paso 6 es que ahora han dicho 3 veces que van a seguir adelante y lo han hecho por sí mismos. Han fijado una cita real contigo en el futuro.

Paso 7

Obtener una hora y número

"¿Cuál es el mejor número y la hora para que te llame?"

Ahora que han dicho sí 4 veces y las posibilidades que van a seguir adelante se ha incrementado desde menos del 10% a más del 80%.

Nota: Por favor, pon la cita en un lugar que no se te va a olvidar.

Paso 8

¡Deja el teléfono!

Recuerda, tú estás en un apuro verdad? Lo mejor es decir algo como

"Estupendo. Hablaremos entonces. Tengo que correr!"

Así que esos son los 8 pasos con toneladas de ejemplos más solicitados en el mercadeo de red sobre lo que debe decir. Ahora vamos a poner todo junto mostrándote algunos ejemplos.

Ejemplo # 1: Una persona que tu conoces odia su trabajo usando enfoque directo

Nombre de persona: _____

Información de contacto: _____

(Paso 1 - Página 4)

Escribe ejemplo de "tengo prisa": *Mira, no tengo mucho tiempo para hablar, pero era realmente importante que te contactara*

(paso 2 - Página 5)

Escribe cumplido: *Escucha, eres una de las personas más financieramente inteligente que conozco y siempre he respetado eso de ti.*

(paso 3 - Página 7)

Escribe invitación basada en el enfoque que has elegido: *Cuando me dijiste que realmente no te gustaba tu trabajo, era en serio o estabas bromeando? Estupendo. Creo que he encontrado una manera para que tu puedas crear una estrategia de salida sin poner a riesgo a tu familia.*

paso 4 - Página 12) *Tengo un CD que tienes que escuchar. Describe lo que yo estoy hablando mejor de lo que yo puedo.*

"Si yo te diera un CD , lo escucharas?"

(paso 5 - Página 13) _____

Cuando crees que lo pudieras escuchar por seguro?

(paso 6 - Página 14)

Martes? Entonces si te hablo el Miercoles en la mañana, ya lo vas haber escuchado?

(paso 7 - Página 15)

Muy bien, voy a hablar contigo entonces." ¿Cuál es el mejor número y la hora para hablarte"

Fecha: _____ Hora: _____ Número: _____

(paso 8 - Página 15) *Estupendo. Hablaremos entonces. Tengo que correr y gracias!*

Ejemplo # 2: A un buen amigo usando Enfoque Indirecto

Nombre de persona

Información de contacto

(Paso 1 - Página 4)

Escribe ejemplo de "tengo prisa"

Mira, ya voy de salida, pero necesitaba hablar contigo muy rápido.

(paso 2 - Página 5)

Escribe cumplido

Siempre has sido un gran apoyo para mi y lo agradezco mucho.

(paso 3 - Página 7)

Escribe invitación basada en el enfoque que has elegido

Acabo de empezar un nuevo negocio y tengo miedo. Antes de ponerme en marcha necesito practicar con alguien amigable. ¿Te importaría si practico contigo?

(paso 4 - Página 12) ¡Excelente!

Si yo te diera un DVD que presenta la información de una manera profesional lo pudieras ver?"

(paso 5 - Página 13)

"Cuando crees que podrías verlo de seguro?"

(paso 6 - Página 14)

¿Jueves? Así que si te hablo Viernes por la mañana , lo vas a haber revisado con seguridad, ¿verdad? "

(paso 7 - Página 15)

Fantástico, voy a hablarte entonces. "¿Cuál es el mejor número y la hora para hablarte"

Fecha: _____ Hora: _____ Número: _____

(paso 8 - Página 15) Excelente. Hablaremos entonces. Tengo que correr y gracias!

Ejemplo # 3 – Para una persona de gran éxito usando un Enfoque Indirecto

Nombre de persona: _____

Información de contacto: _____

(Paso 1 - Página 4)

Escribe ejemplo de "tengo prisa": *Sé que estás ocupado y tengo un millón de cosas que hacer también, pero me alegro de haberte encontrado.*

(paso 2 - Página 5)

Escribe cumplido: *Has sido un gran éxito y yo siempre he respetado la forma en que tu has hecho negocio.*

(paso 3 - Página 7)

Escribe invitación basada en el enfoque que has elegido: *Recientemente he comenzado un nuevo negocio y estoy buscando algunas personas afiladas. No es claro para ti, pero yo quería preguntar, ¿a quién conoces que es ambicioso, motivado por dinero y estaría entusiasmado con la idea de añadir un mayor ingreso de dinero en efectivo a sus vidas?*

(paso 4 - Página 12) *¡Excelente! Entiendo que te gustaría saber más antes de recomendar a la gente.*

Tengo un DVD que explica exactamente lo que estoy haciendo y el tipo de gente que estoy buscando. Es breve. Si yo te mando uno, lo verás?

(paso 5 - Página 13) _____

"Sé que estás muy ocupado y estoy muy agradecido por tu ayuda. Gracias por acceder a mirarlo." Cuando crees que podrías verlo de seguro?"

(paso 6 - Página 14)

Entonces si te hablo después de eso lo vas a haber revisado con seguridad, ¿verdad? "

(paso 7 - Página 15)

Fantástico, voy a hablarte entonces. "¿Cuál es el mejor número y la hora para hablarte"

Fecha: _____ Hora: _____ Número: _____

(paso 8 - Página 15) *Gracias otra vez. Te lo agradezco mucho. Hablo contigo entonces!*

Ejemplo #4 – A prospecto de mercado frío que hizo un buen trabajo de venderte unos zapatos

Nombre de persona: _____

Información de contacto: _____

(Paso 1 - Página 4)

Escribe ejemplo de "tengo prisa": *Ahora no es el momento de entrar en esto y tengo que irme, pero ...* _____

(paso 2 - Página 5)

Escribe cumplido: *usted es súper listo* _____

(paso 3 - Página 7)

Escribe invitación basada en el enfoque que has elegido y se ocurre que estoy buscando algunas personas listas. ¿Tu planeas en hacer lo que estás haciendo ahora por el resto de tu carrera? ¿No? Bueno. Tengo algo que podría interesarte.

(paso 4 - Página 12) *Ahora no es el momento de entrar en ello, pero tengo un DVD que explica todo con gran detalle. Si yo te mando uno, lo vieras?*

(paso 5 - Página 13)

"Cuando crees que podrías verlo de seguro?"

(paso 6 - Página 14)

Entonces sí te hablo después de eso lo vas a haber revisado con seguridad, ¿verdad? "

(paso 7 - Página 15)

Esta bien, voy a hablarte entonces. "¿Cuál es el mejor número y la hora para hablarte"

Fecha: _____ Hora: _____ Número: _____

(paso 8 - Página 15)

Bueno, aquí está. Gracias de nuevo por el excelente servicio y voy a hablar contigo pronto.

Hoja de Invitación de Network Marketing Pro

Nombre de persona: _____

Información de contacto: _____

(Paso 1 - Página 4)

Escribe ejemplo de "tengo prisa": _____

(paso 2 - Página 5)

Escribe cumplido: _____

(paso 3 - Página 7)

Escribe invitación basada en el enfoque que has elegido _____

(paso 4 - Página 12) _____

Si yo _____, lo _____?

(paso 5 - Página 13) _____

"Cuando crees que podrías _____ de seguro?"

(paso 6 - Página 14)

_____, vas a haber revisado con seguridad, ¿verdad? "

(paso 7 - Página 15)

_____ "¿Cuál es el mejor número y la hora para hablarte"

Fecha: _____ Hora: _____ Número: _____

(paso 8 - Página 15) _____
