

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.

¿Quieres saber el secreto para tener Éxito? Esto es lo que los profesionales de mercadeo en red hacen.

PRIMER PASO

Has una lista y luego hazla lo más extensa posible. Toda persona que te puedas imaginar. Toda persona. No importa si tú 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, ponlos en tu lista. Si son de 18 años, 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. Hay grandes posibilidades que tú los conozcas también.

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



www.equipottrueblue.org

Piensa en tus amigos. ¿A quién conocen? Agrégalos a tu lista. Piensa en todas las relaciones en tu vida. ¿A quién conocen? Agrégalos 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.

Los profesionales lo llaman una "Lista de candidatos activos". Nunca deja de crecer. La meta ideal es que agregues al menos 2 personas a su lista todos los días.

Si piensas en esto como una habilidad básica, te darás cuenta de que no es muy difícil. Tu entras en contacto con gente todos los días. Solo agrégalos a tu lista. Conoces a gente a través de redes sociales, agrégalos a tu lista.

Tú necesitas desarrollar un mayor nivel de conciencia. Vas a tener que prestar atención al mundo. Tú vas a ser presentado a gente nueva todo el tiempo.

Lo importante es que estés consciente de que debes añadir dos nuevas personas al día a tu lista. Piensa en esto, si tú haces eso seis días a la semana, 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? Esto no quiere decir que deberías asaltar a estas personas con tu oportunidad el momento en que son añadidos. Algunas personas cometen ese error y los resultados no son buenos. Sólo tienes que agregarlos a tu lista, hacer amistad, desarrollar una conexión, y cuando sea el momento adecuado puedes ayudarles a entender lo que tienes que ofrecer.



PASO CUATRO

Desarrolla tu Red con Intención

Es difícil conocer gente nueva si estás escondiéndote del mundo. Sal de tu casa. Diviértete. Únete a un nuevo gimnasio. Inicia 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, tú tienes las llaves para transformar cientos de vidas.

Instrucciones

La mejor manera de utilizar esta guía es crear primero tu "Lista de Candidatos activos" pasando a través de todas las categorías en el navegador de memoria que aparece en manual BluePrint y escribe los nombres en las páginas previstas. Una nota más cuando se está creando esta lista. NO juzgues la gente mientras vayas escribiendo. Sólo escribe sus nombres. El acto de escribir te ayudará a activar más y más contactos.

A continuación, encontraras el proceso de invitación de ocho pasos y ejemplos de diferentes libretos o guiones muy profesionales basado en los diferentes mercados. La meta es mantener tus relaciones vivas y florecientes para los próximos años.



GUIONES/LIBRETOS DE RECLUTAMIENTO



www.equipottrueblue.org

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 mucho más a ti y tu tiempo.

Aquí están algunos ejemplos:

Para los prospectos del mercado caliente (amigos y familiares):

- "No tengo mucho tiempo para hablar, pero es realmente importante contactarte"
- "Tengo un millón de cosas que hacer, pero me alegro de haberte encontrado"
- "Estoy saliendo por la puerta, pero necesito hablar contigo brevemente"

Para los prospectos del mercado frío (personas que no conoces):

- "Ahora no es el momento de que conozcas esto y me tengo que ir, pero ..."
- "Tengo que correr, pero ..."
- "Voy de camino a una cita, pero ..."

¿Entiendes el punto? Que tu **tono de voz refleje urgencia**.



www.equipottrueblue.org

Paso 2

Felicítelo y dele encomio genuino

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

Estos son algunos ejemplos de cumplidos:

Para los prospectos del mercado caliente:

"Eres un éxito y yo siempre he respetado la forma en que te desempeñas en tus negocios."

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

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

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

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

"Estaba pensando ... ¿Quiénes 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 tú eres abierto a ver nuevas oportunidades".

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

"De todas las personas que conozco, tú eres una de las que más se interesa en temas de salud / belleza"

"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 prospectos del mercado frío:

" Me/Nos has dado uno de los mejores servicios que he / hemos recibido antes."

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

"Tú has hecho _____ sea una experiencia fantástica."

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



Paso 3

Haz la invitación

A continuación, encontraras una lista de Enfoques Directos que utilizarás cuando estés hablando de una oportunidad a tus prospectos 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.

Ejemplos de Propositiones Directas

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

Para el mercado caliente:

"¿Cuándo me dijiste _____, hablabas en serio o estabas bromeando? (Espera la respuesta). ¡Excelente! Creo que he encontrado una manera para que tú lo consigas / puedas resolver el problema / lo hagas posible / etc. "(Esto es para situaciones en las que tú conoces un área en su vida por la cual está insatisfecho)

"Creo que he encontrado un camino para que podamos mejorar nuestra situación económica"

"He encontrado algo que tu realmente necesitas ver"

"Estoy lanzando un nuevo negocio y realmente quiero que tú le des una mirada"

"Cuando pensé en la gente que podía invitar a ser parte de 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 gustaría mucho trabajar pensé en ti. ¿Estarías dispuesto a conocer lo que estoy haciendo? "

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

"Déjame hacerte una pregunta, fuera de récord. Si hubiera un negocio que pudieras empezar a trabajar a tiempo parcial desde tu casa que pudiera reemplazar tus ingresos de tiempo completo, crees que te interesaría?"

"Como tú 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, podríamos hacer algo especial. 1 + 1 podría añadirse a 10. "

O podrías intentar ... "Con tus habilidades, tu podrías ganar más de \$10,000 al mes en un negocio que acabo de empezar ". (Esto funciona bien cuando eres respetado por la persona potencial)

"Esta es la llamada que toda tu vida has estado esperando".



Para el mercado frío:

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

"¿Mantienes tus opciones de carrera/negocio abierta?"

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

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.

Para mercado caliente:

"Acabo de empezar un nuevo negocio y tengo miedo de presentarlo mal. 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 vale la pena? "

"He encontrado un negocio sobre cual estoy muy entusiasmado, pero ¿qué sé yo? Tú tienes mucha experiencia. ¿Lo revisarás por mi si te envié los detalles, déjame 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 su opinión. Estuvieras dispuesto a hacer eso por mí si te envié algunos detalles del proyecto?"

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

Para el mercado frío:

Directo y Súper indirecto trabajan mucho mejor para el mercado frío.

Ejemplos Super-indirectos

Enfoques Super-indirectos son increíblemente poderosos. Este es un enfoque de red en cual se le pregunta a el prospecto si conoce a alguien que podría beneficiarse de tu negocio.

Para el 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 solido respaldado por una compañía líder en la última tecnología de la Nutrigenómica, y que pueda trabajar desde su casa? "

"¿A quién conoces que está cansado de su trabajo y está 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 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 enfocadas que puedan estar interesados en un ingreso adicional. Tú sabes de alguna persona que cumpla con 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, simplemente responde así. "Eso tiene sentido. Tu quieres saber más sobre esto antes de que refieras a algunos de tus contactos" Entonces sigue al paso 4

Para el mercado 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.



www.equipottrueblue.org

Paso 4

¿Si yo _____, harías tu _____?

Tu no vas a ofrecer tu herramienta, a menos que acepten hacer algo a cambio.

A continuación, algunos ejemplos:

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

"¿Si yo te doy una revista (o un folleto con más detalles), Lo leerás?"

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

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

Si piden más información primero, simplemente responde con "Entiendo que tu deseas más información, pero todo lo que estás buscando está en el video, enlace o folleto. La forma más rápida para que tú 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 entregues ninguna herramienta a menos que te confirmen que lo van a leer o ver el video.



Paso 5

Obtén un compromiso de tiempo

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

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

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

No sugieras un tiempo por ellos. Haz la pregunta y pídeles que te den el tiempo. Si no es definitiva "Voy a tratar de hacerlo en algún momento", entonces les puedes decir. "No quiero hacerte perder tu tiempo o el mío."

¿Por qué no simplemente tratamos de identificar un momento en que tú lo vas a ver con seguridad? "

Tu Postura es esencial ya que reflejaras que lo que estas ofreciendo tiene un gran valor.

La clave es conseguir que digan SI por segunda vez.

Decir sí al paso 4 NO es un compromiso.



www.equipotrueblue.org

Paso 6

Confirmar

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

"Así que, si te llamo el miércoles por la mañana, lo abras visto con seguridad ¿verdad?"

Si ellos dicen que van a ver el folleto el jueves en la mañana tu respuesta debe ser:

"Así que, si te llamo algún momento el jueves, de seguro lo abras leído, verdad?"



www.equipottrueblue.org

Paso 7

Obtener una confirmación de una hora y número para llamar y dar seguimiento

"¿Cuál es la mejor hora para llamarte, a que número de teléfono?"

Ahora que han dicho sí 4 veces las posibilidades que van a seguir adelante se ha incrementado por lo menos de un 10% a más del 80%.

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

Paso 8

¡Engancha el teléfono!

Recuerda, tú estás de prisa!!

Lo mejor es decir algo como:

"Estupendo. Hablaremos entonces. ¡Tengo que correr!"

Así que esos son los 8 pasos con toneladas de ejemplos.
Ahora vamos a poner todo junto mostrándote algunos ejemplos.



www.equipottrueblue.org

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

Nombre de persona: _____

Información de contacto: _____

(Paso 1)

Escribe ejemplo de "tengo prisa":

Mira, no tengo mucho tiempo para hablar, pero era realmente importante que te contactara

(Paso 2)

Escribe cumplido:

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

(Paso 3)

Escribe invitación basada en el enfoque que has elegido:

¿Cuándo me dijiste que realmente no te gustaba tu trabajo, era en serio o estabas bromeando? _____ Estupendo. Creo que he encontrado una manera para que tú puedas crear una estrategia sin poner a riesgo tu familia.

(Paso 4)

Tengo un video que tienes que escuchar. Describe lo que yo estoy hablando mejor de lo que yo puedo. "¿Si yo te envié un enlace, lo escucharas?"

(Paso 5) _____

¿Cuándo crees que de seguro lo pudieras escuchar?

(Paso 6)

¿martes? ¿Entonces si te llamo el miércoles en la mañana, ya lo habrás visto?

(Paso 7)

Muy bien, voy a llamarte entonces.

"¿Cuál es el mejor número y la hora para llamarte"

Fecha:_____ Hora:_____ Número:_____

(Paso 8) Estupendo. Hablaremos entonces. ¡Tengo que correr, gracias!



www.equipottrueblue.org